BÔNUS EXCLUSIVO

TABELA DE PRECIFICAÇÃO

Saiba Quanto Cobrar em Cada Garrafa de Licor Artesanal

Um guia prático para calcular custos reais, definir margens de lucro seguras e transformar sua produção caseira em um negócio lucrativo.



INTEGRANTE DO COMBO "150 RECEITAS DE LICORES"
EDITION 2026 — GUIA PRÁTICO DE VENDAS

1. Apresentação e Boas-Vindas

Seja muito bem-vindo ao guia de precificação de licores artesanais! Se você adquiriu o e-book **"150 Receitas de Licores"**, já possui nas mãos o conhecimento necessário para produzir bebidas de alta qualidade, aroma inconfundível e sabor irresistível. No entanto, produzir um excelente licor é apenas metade do caminho para quem deseja obter uma renda extra ou fazer dessa arte o seu negócio principal.

A outra metade do sucesso está na **gestão financeira** do seu projeto — e tudo começa pela saber exatamente quanto cobrar por cada garrafa.

> **Por que saber precificar é vital?**
> Muitos produtores iniciantes cometem o erro fatal de definir seus preços "de cabeça" ou simplesmente copiando o valor praticado pelos concorrentes ou feirinhas locais. Isso é extremamente perigoso: o seu concorrente pode estar comprando insumos em grande quantidade com desconto, utilizando garrafas mais baratas ou, pior ainda, vendendo com prejuízo sem saber!

A Diferença Crucial: Faturamento vs. Lucro Real

É fundamental entender desde o primeiro momento a diferença entre estes dois conceitos:

- **Faturamento:** É o valor total bruto que entra no seu bolso ao realizar as vendas. Se você vendeu 10 garrafas a R$ 35,00 cada, seu faturamento foi de R$ 350,00.
- **Lucro Real:** É o valor que efetivamente sobra para você após pagar *absolutamente todos* os custos de ingredientes, garrafas, tampas, rótulos, gás, energia, transporte e taxas.

Se você faturou R$ 350,00, mas gastou R$ 280,00 para produzir, embalar e entregar esses licores, o seu lucro foi de apenas R$ 70,00. Se gastou R$ 360,00, você trabalhou de graça e ainda pagou R$ 10,00 para o cliente beber seu licor!

Este guia foi desenhado de forma 100% prática, didática e direta ao ponto. Não utilizaremos termos complicados do mercado financeiro. Nosso objetivo é dar a você a segurança de olhar para uma garrafa de licor e saber exatamente quanto ela custou, quanto você vai lucrar e qual o preço justo a cobrar do cliente.

---

2. O Que Entra no Custo de Uma Garrafa

Para calcular o preço final com precisão matemática, precisamos mapear cada centavo gasto na fabricação daquele produto. O custo de uma garrafa de licor artesanal é dividido em três grandes pilares: **Ingredientes da Receita**, **Embalagem e Apresentação** e **Despesas Operacionais / Vendas**.

Pilar 1: Ingredientes da Receita

Compreende toda a matéria-prima comestível ou utilizável na infusão e no preparo da calda:

- **Bebida Alcoólica de Base:** Cachaça artesanal de boa qualidade, vodka, álcool de cereais ou conhaque.
- **Laticínios e Bases Cremosas:** Leite condensado, creme de leite, leite integral e leite em pó.

- **Sabores e Infusões:** Frutas frescas, polpas, chocolates em pó ou em barra, paçocas, café, doce de leite, castanhas e essências.
- **Caldas e Açúcar:** Açúcar cristal, refinado ou demerara para produção do xarope base.

Pilar 2: Embalagem e Apresentação

A embalagem é a "roupa" do seu produto. Muitas vezes ela representa uma parcela significativa do custo final:

- **Frasco/Garrafa:** Garrafas de vidro de 100ml, 250ml, 500ml ou 750ml.
- **Fechamento:** Tampas de rosca, rolhas de cortiça ou tampas sintéticas.
- **Identificação:** Rótulos impressos em papel adesivo (couché ou vinil resistente à umidade).
- **Proteção e Segurança:** Lacre termoencolhível de plástico para garantir que o produto não foi violado.
- **Finalização:** Sacolas de papel, fitas de cetim, tags decorativas ou caixas de presente.

Pilar 3: Despesas Operacionais e Perdas

- **Gás e Energia Elétrica:** Utilizados no cozimento das caldas, pasteurização e esterilização dos vidros.
- **Taxas Financeiras e Entregas:** Taxas do cartão de crédito/débito, mensalidades de plataformas de vendas ou custo de combustível/Uber para entregas.
- **Margem de Perdas e Desperdício:** Sobras na panela, filtragem (perda de volume durante a filtragem da infusão) e quebras de vidro (estimamos sempre entre 3% e 5%).

3. Diferença Entre Custo Fixo e Custo Variável

Para gerenciar seu negócio artesanal com eficiência, é indispensável separar as despesas que mudam conforme a sua produção daquelas que permanecem exatamente as mesmas, vendendo você 1 garrafa ou 100 garrafas no mês.

1. Custos Variáveis

São aqueles gastos que **aumentam ou diminuem diretamente em função do volume produzido**. Se você não produzir nenhuma garrafa este mês, seu custo variável será zero.

- **Exemplos:** Garrafas de vidro, leite condensado, frutas, vodka, rótulos, lacres, sacolas de entrega e taxa da maquininha de cartão por venda realizada.

2. Custos Fixos

São as despesas que existem **independentemente de você vender ou não**. Elas cobrem a estrutura mínima do seu negócio.

- **Exemplos:** Internet do ateliê, plano de celular usado para o WhatsApp de vendas, MEI (Microempreendedor Individual), aluguel do espaço (se houver) ou depreciação de equipamentos (liquidificador, funis, panelas).

> **Como aplicar na produção de licores:**
> No início da sua jornada artesanal, a grande maioria dos seus custos será **variável**. Isso é uma enorme vantagem! Significa que o seu risco financeiro é baixo: você só investe em insumos quando tem demandas ou quando vai produzir um lote específico para venda imediata.

---

4. Como Calcular o Custo dos Ingredientes (Cálculo Proporcional)

Um dos maiores desafios de quem está começando é entender que você **não deve colocar o preço da embalagem inteira do ingrediente na receita**, a menos que use ela totalmente. Se você compra um pacote de 1 kg de açúcar por R$ 6,00 e usa apenas 200g, precisa calcular apenas a fração de 200g.

FÓRULA DO CUSTO PROPORCIONAL:
(Preço Pago pela Embalagem ÷ Quantidade Total) × Quantidade Usada = Custo do Item

Abaixo apresentamos **5 Exemplos Reais e Práticos** de como aplicar essa fórmula no seu dia a dia:

Exemplo 1: Leite Condensado (Creme de Licor)

- Preço da caixa (395g): **R$ 6,50**
- Quantidade usada na receita: **395g** (caixa inteira)
- Cálculo: $(R\$\ 6{,}50 \div 395) \times 395 = R\$\ 6{,}50$

- **Custo na receita: R$ 6,50**

Exemplo 2: Vodka (Base Alcoólica)

- Preço da garrafa de Vodka (1.000ml / 1 Litro): **R$ 38,00**
- Quantidade usada na receita: **400ml**
- Cálculo: ***(R$ 38,00 ÷ 1.000ml) × 400ml = R$ 0,038 × 400 = R$ 15,20***
- **Custo na receita: R$ 15,20**

Exemplo 3: Açúcar Cristal (Calda Base)

- Preço do pacote (1.000g / 1 kg): **R$ 5,00**
- Quantidade usada na receita: **250g**
- Cálculo: ***(R$ 5,00 ÷ 1.000g) × 250g = R$ 0,005 × 250 = R$ 1,25***
- **Custo na receita: R$ 1,25**

Exemplo 4: Leite em Pó (Licor de Ninho)

- Preço da lata (400g): **R$ 18,00**
- Quantidade usada na receita: **150g**
- Cálculo: ***(R$ 18,00 ÷ 400g) × 150g = R$ 0,045 × 150 = R$ 6,75***
- **Custo na receita: R$ 6,75**

Exemplo 5: Doce de Leite Cremoso (Licor Cremoso)

- Preço do pote (800g): **R$ 24,00**
- Quantidade usada na receita: **300g**
- Cálculo: ***(R$ 24,00 ÷ 800g) × 300g = R$ 0,030 × 300 = R$ 9,00***
- **Custo na receita: R$ 9,00**

5. Como Calcular o Custo Total de Uma Receita Completa

Agora que você aprendeu a calcular o custo proporcional de cada item individualmente, vamos somar todos os elementos para descobrir quanto custa produzir um **lote completo** de licor artesanal e, em seguida, determinar o custo exato de cada garrafa.

Exemplo Prático: Licor Cremoso de Morango (Rendimento: 3 Garrafas de 500ml)

Acompanhe a tabela detalhada abaixo com todos os insumos, consumíveis e embalagens do lote:

Item / Ingrediente	Quantidade na Receita	Custo Calculado
Vodka Tradicional (Garrafa de 1 Litro)	500 ml	R$ 19,00
Leite Condensado (Caixa 395g)	2 Caixas (790g)	R$ 13,00
Creme de Leite (Caixa 200g)	1 Caixa (200g)	R$ 3,80
Morango In Natura / Polpa Concentrada	400 g	R$ 9,50
Açúcar para Calda	150 g	R$ 0,75
Gás e Energia Elétrica (Estimativa de tempo)	Taxa fixa por lote	R$ 2,50
Garrafas de Vidro 500ml com Tampa	3 Unidades (R$ 3,50 cada)	R$ 10,50
Rótulos Adesivos Resistentes	3 Unidades (R$ 0,90 cada)	R$ 2,70
Lacres Termoencolhíveis	3 Unidades (R$ 0,20 cada)	R$ 0,60
CUSTO TOTAL DO LOTE DE FABRICAÇÃO:		**R$ 62,35**

Cálculo do Custo por Garrafa:
Dividimos o custo total da receita pela quantidade de garrafas produzidas no lote:

R$ 62,35 (Custo Total) ÷ 3 Garrafas = R$ 20,78 por Garrafa

Isso significa que cada garrafa de 500ml de Licor Cremoso de Morango pronta para ir para a prateleira custa exatamente **R$ 20,78**.

6. Como Definir a Margem de Lucro Segura

Definir o preço de venda não é adivinhação. Existe uma lógica clara para garantir que seu negócio seja viável e rentável a longo prazo.

O Perigo de "Apenas Dobrar" (Multiplicador x2)

Muitos artesãos aprendem informalmente a regra do "multiplica por 2" (se custou R$ 20,00, vende por R$ 40,00). **Atenção: em muitos casos, isso pode levar ao prejuízo!**

Quando você vende por R$ 40,00 uma garrafa que custou R$ 20,78:

- Preço de Venda: R$ 40,00
- (-) Custo de Produção: R$ 20,78
- (-) Taxa de Cartão/Plataforma (ex: 5%): R$ 2,00
- (-) Sacola/Embalagem de presente: R$ 2,50
- **Sobrou de Lucro Real: R$ 14,72 (Margem real de apenas 36,8%)**

Se você precisar dar um desconto de 10% ou pagar comissão de entrega, sua margem é corroída quase que inteiramente. Por isso, recomendamos trabalhar com multiplicadores maiores ou calcular a margem sobre o preço de venda.

Multiplicadores Recomendados para Licores Artesanais

PREÇO SUGERIDO = CUSTO REAL DA GARRAFA × MULTIPLICADOR

- **Multiplicador 2,0 (Margem Mínima / Atacado):** Utilize apenas para vendas em grandes lotes (acima de 10 garrafas) ou encomendas para eventos onde o esforço de venda é único.
- **Multiplicador 2,5 (Margem Padrão / Varejo Inicial):** Excelente para início de produção, vendas diretas a amigos e vizinhos sem custos de intermediação.
- **Multiplicador 3,0 a 3,5 (Margem Premium / Vendas Online e Feiras):** Ideal para vendas com entrega, feiras gastronômicas, datas comemorativas e produtos com embalagens refinadas. Permite absorver taxas de cartão e ofertas promocionais com segurança.

7. Fórmulas Simples de Precificação na Prática

Para simplificar o seu dia a dia na cozinha artesanal, reunimos aqui as 3 fórmulas fundamentais que você deve memorizar e utilizar em todas as suas criações.

FÓRMULA 1: CUSTO UNITÁRIO DA RECEITA
Custo Total dos Ingredientes ÷ N° de Garrafas Produzidas = Custo Unitário da Bebida

FÓRMULA 2: CUSTO REAL DO PRODUTO PRONTO
Custo Unitário da Bebida + Garrafa + Rótulo + Lacre + Despesas Extras = Custo Real

FÓRMULA 3: PREÇO FINAL DE VENDA SUGERIDO
Custo Real do Produto Pronto × Multiplicador Doutrinário (2,0 | 2,5 | 3,0) = Preço de Venda

Simulação Prática com Nossos Multiplicadores

Considerando o custo real calculado no capítulo anterior para a garrafa de 500ml de Licor Cremoso (**R$ 20,78**):

Estratégia / Canal	Multiplicador	Cálculo	Preço Sugerido	Lucro Bruto (R$)
Atacado / Encomendas Festas	2,0x	R$ 20,78 × 2,0	**R$ 41,50**	**R$ 20,72**
Varejo Padrão / WhatsApp	2,5x	R$ 20,78 × 2,5	**R$ 52,00**	**R$ 31,22**
Premium / Feiras / Presente	3,0x	R$ 20,78 × 3,0	**R$ 62,30**	**R$ 41,52**

8. Preço de Atacado vs. Preço de Varejo

Saber diferenciar a venda unitária (varejo) da venda em quantidade (atacado) vai permitir que você feche grandes contratos para casamentos, corporativos e festas de fim de ano sem comprometer a saúde financeira da sua produção.

Regras de Ouro para Vender no Atacado

1. **Quantidade Mínima Definida:** Só conceda preço de atacado para pedidos acima de **6 ou 10 unidades** do mesmo tamanho (ou sabores sortidos pré-definidos).
2. **Nunca Venda Abaixo do Multiplicador 1,8x:** Se o seu custo é R$ 20,00, seu preço de atacado absoluto não pode ser inferior a R$ 36,00. Caso contrário, você corre risco de cobrir apenas o custo operacional e não ter margem para imprevistos.

3. **Desconto Progressivo:** Estimule o cliente a comprar lotes maiores oferecendo pequenos degraus de desconto:
    - De 5 a 9 garrafas: 5% de desconto no valor total do varejo.
    - De 10 a 19 garrafas: 12% de desconto no valor total do varejo.
    - Acima de 20 garrafas: Preço de atacado fixo (Multiplicador 2,0x).

> **Cuidado com Parcerias e Consignações:**
> Se for colocar seus licores em empórios, restaurantes ou adegas parceiras, lembre-se que o estabelecimento geralmente exige uma margem entre 30% e 40%. Para que isso funcione, seu preço de varejo final deve ser alto o suficiente para permitir dividir o lucro com o lojista.

9. Tabela de Precificação por Tamanho de Garrafa

O tamanho do frasco altera drasticamente o custo relativo da embalagem. Frascos menores (100ml) possuem um custo proporcional de vidro e rótulo muito mais alto por mililitro de licor se comparados a garrafas grandes de 750ml ou 1 Litro.

Abaixo apresentamos uma **Tabela Guia Médio** para precificação de licores cremosos/tradicionais com base na média praticada no mercado brasileiro atual:

Volume (ml)	Custo Médio Estimado (R$)	Faixa de Preço Varejo (R$)	Lucro Bruto Estimado (R$)	Recomendação de Uso / Canal
100 ml	R$ 7,50 - R$ 9,50	**R$ 18,00 - R$ 25,00**	**R$ 10,50 - R$ 15,50**	Lembrancinhas de casamento, kits degustação, brindes empresariais.
200 ml	R$ 11,00 - R$ 13,50	**R$ 28,00 - R$ 35,00**	**R$ 17,00 - R$ 21,50**	Kits de presente (ex: duo de sabores), consumo individual.
250 ml	R$ 13,00 - R$ 15,50	**R$ 32,00 - R$ 42,00**	**R$ 19,00 - R$ 26,50**	Excelente para cestas comemorativas (Dia das Mães, Namorados).
300 ml	R$ 15,00 - R$ 18,00	**R$ 38,00 - R$ 48,00**	**R$ 23,00 - R$ 30,00**	Tamanho intermediário ideal para feiras gastronômicas e eventos.
500 ml	R$ 19,00 - R$ 23,00	**R$ 48,00 - R$ 65,00**	**R$ 29,00 - R$ 42,00**	**O campeão de vendas!** Padrão perfeito para consumo da família.
750 ml	R$ 26,00 - R$ 32,00	**R$ 68,00 - R$ 90,00**	**R$ 42,00 - R$ 58,00**	Linha Premium, garrafas decoradas, presentes especiais de fim de ano.
1,0 Litro	R$ 32,00 - R$ 40,00	**R$ 85,00 - R$ 115,00**	**R$ 53,00 - R$ 75,00**	Atacado para bares, eventos, festas corporativas e clientes assíduos.

> **Nota de Ajuste Regional:**
> Os valores apresentados nesta tabela são dados médios de referência nacional. Lembre-se sempre de recalcular de acordo com os preços cobrados pelos fornecedores da sua região!

10. Tabela de Precificação por Sabor (15 Sabores Populares)

Sabores que levam ingredientes nobres (como creme de avelã, pistache, frutas vermelhas) possuem um custo substancialmente maior do que sabores tradicionais (como limão, maracujá e café). **Nunca cobre o mesmo preço em todos os sabores sem antes verificar os custos!**

Confira a tabela comparativa para garrafas padrão de **500ml**:

Sabor do Licor	Custo Receita (500ml)	Preço Mínimo (2,0x)	Preço Sugerido (2,5x - 3,0x)	Lucro Estimado
1. Morango Cremoso	R$ 20,78	R$ 41,50	**R$ 52,00 - R$ 62,00**	**R$ 31,22**
2. Maracujá Tradicional	R$ 15,20	R$ 30,50	**R$ 40,00 - R$ 48,00**	**R$ 24,80**
3. Limão Cítrico / Limoncello	R$ 13,80	R$ 27,60	**R$ 38,00 - R$ 45,00**	**R$ 24,20**
4. Chocolate Belga / Tradicional	R$ 19,50	R$ 39,00	**R$ 50,00 - R$ 60,00**	**R$ 30,50**
5. Leite em Pó com Morango	R$ 22,40	R$ 44,80	**R$ 58,00 - R$ 68,00**	**R$ 35,60**
6. Paçoca Cremosa	R$ 16,80	R$ 33,60	**R$ 45,00 - R$ 52,00**	**R$ 28,20**
7. Café Artesanal / Express	R$ 14,50	R$ 29,00	**R$ 38,00 - R$ 45,00**	**R$ 23,50**
8. Doce de Leite Cremoso	R$ 18,90	R$ 37,80	**R$ 48,00 - R$ 58,00**	**R$ 29,10**
9. Pistache Gourmet	R$ 32,50	R$ 65,00	**R$ 85,00 - R$ 98,00**	**R$ 52,50**
10. Coco / Beijinho Cremoso	R$ 16,20	R$ 32,40	**R$ 42,00 - R$ 50,00**	**R$ 25,80**
11. Milho Verde Especial	R$ 15,80	R$ 31,60	**R$ 40,00 - R$ 48,00**	**R$ 24,20**
12. Frutas Vermhehas Premium	R$ 26,00	R$ 52,00	**R$ 68,00 - R$ 80,00**	**R$ 42,00**
13. Cappuccino com Canela	R$ 17,40	R$ 34,80	**R$ 45,00 - R$ 54,00**	**R$ 27,60**
14. Chocolate Branco com Avelã	R$ 24,50	R$ 49,00	**R$ 65,00 - R$ 75,00**	**R$ 40,50**
15. Creme de Avelã (Nutella Base)	R$ 28,00	R$ 56,00	**R$ 75,00 - R$ 88,00**	**R$ 47,00**

11. Como Calcular o Preço de Kits e Combos Promocionais

Montar kits é uma das estratégias mais eficientes para **aumentar o seu ticket médio** (o valor médio que cada cliente gasta com você por compra). Em vez de vender apenas 1 garrafa de R$ 48,00, você vende um combo por R$ 90,00 ou R$ 130,00.

Exemplos Estruturados de Kits Lucrativos:

1. Kit Degustação (3 Garrafas de 200ml)

- Custo de Produção (3 garrafas 200ml): R$ 34,50
- Caixa Kraft com Visor + Laço de Fita: R$ 6,50
- **Custo Total do Kit: R$ 41,00**
- Preço do Kit Vendido Separadamente: R$ 96,00 (3 x R$ 32,00)
- **Preço Sugerido do Kit Promocional: R$ 85,00**
- **Lucro Bruto: R$ 44,00 (Perfeito para presentes)**

2. Kit Presenteável de Luxo (1 Garrafa 500ml + 2 Taças de Licor)

- Custo Licor 500ml (Chocolate Belga): R$ 19,50
- 2 Taças de Vidro de Licor (60ml): R$ 14,00
- Caixa Rígida Presenteável + Palha Decorativa: R$ 12,00
- **Custo Total do Kit: R$ 45,50**
- **Preço Sugerido de Venda: R$ 115,00**
- **Lucro Bruto: R$ 69,50 (Alta perceptibilidade de valor)**

3. Kit Festas / Junino (5 Garrafas de 500ml Sabores Sortidos)

- Custo de Produção (5 garrafas 500ml variadas): R$ 88,00
- Embalagem de Envio / Transporte: R$ 4,00
- **Custo Total do Lote: R$ 92,00**
- Preço de Venda Unitário Somado: R$ 240,00 (5 x R$ 48,00)
- **Preço Sugerido do Combo Festa: R$ 210,00**
- **Lucro Bruto: R$ 118,00 (Excelente volume de caixa)**

---

12. Como Cobrar pela Entrega Sem Ter Prejuízo

Um dos maiores vazamentos de dinheiro na produção artesanal acontece quando o produtor "faz um agradinho" e paga o frete ou a gasolina do próprio bolso. **Frete não é presente! É custo operacional.**

Três Estratégias Profissionais de Cobrança:

1. **Taxa de Entrega Separada (Recomendado):**

O cliente paga o valor exato da entrega cobrado pelo motoboy, Uber Flash ou taxa fixa por bairro (ex: R$ 8,00 para bairro vizinho, R$ 15,00 para regiões mais distantes). Isso mantém o valor do seu licor transparente.

2. **Frete Grátis Condicionado (Pedido Mínimo):**
   Ofereça "Frete Grátis" apenas para compras acima de um valor determinado (ex: Frete Grátis em compras acima de R$ 150,00). O valor da taxa de entrega deve estar diluído na margem de lucro das 3 ou 4 garrafas vendidas no mesmo pedido.

3. **Entrega Embutida no Preço (Estratégia de Marketing):**
   Se você atende um raio restrito (ex: até 5 km de sua casa), pode inflar o preço de cada garrafa em R$ 4,00 ou R$ 5,00 e anunciar com grande destaque: *"Todos os licores com entrega grátis em nosso bairro!"*.

> **Regra de Ouro da Entrega:** Nunca utilize o seu lucro da garrafa para pagar o combustível da entrega de um único item barato. Se a garrafa custa R$ 40,00, seu lucro é R$ 20,00 e a entrega custou R$ 15,00, você trabalhou horas para ganhar apenas R$ 5,00!

13. Promoções Inteligentes Sem Destruir Sua Margem

Fazer promoções é ótimo para atrair novos clientes e girar estoque, desde que sejam planejadas estrategicamente. Dar descontos de forma desordenada acostuma mal o público e destrói o posicionamento do seu licor artesanal.

O Que Fazer (Estratégias Vencedoras):

- **Desconto na Segunda Unidade:** Em vez de dar 20% de desconto em 1 garrafa, ofereça "Leve a 1ª por R$ 50,00 e a 2ª por R$ 38,00". Você estimula o cliente a levar duas garrafas e aumenta o volume financeiro do pedido.
- **Brinde de Baixo Custo e Alto Valor Percebido:** Ofereça um copinho shot personalizado de vidro (custo R$ 2,50) para quem comprar 2 garrafas de 500ml em datas comemorativas. O cliente sente que ganhou um grande presente sem que você precise mexer no preço do produto.
- **Oferta de Lançamento por Tempo Limitado:** Lançou um sabor novo (ex: Licor de Pistache)? Faça um lote de apenas 15 unidades com preço especial de introdução válido rigorosamente por 48 horas. Cria urgência e desejo de compra.

O Que NUNCA Fazer (Erros Graves):

- **Promover Descontos Diários:** Se o seu licor está "sempre em promoção", o preço promocional passa a ser o preço real na cabeça do cliente. Ele nunca mais pagará o valor cheio.
- **Dar Desconto na Primeira Frase do WhatsApp:** O cliente pergunta "Quanto custa?" e você responde "É R$ 50,00, mas te faço por R$ 40,00". Isso transmite insegurança e desvaloriza completamente a qualidade artesanal do seu produto.
- **Vender Abaixo do Custo Real para "Desovar" Estoque:** Se um licor está perto da validade, venda com desconto equivalente ao custo real para ao menos recuperar o dinheiro investido na matéria-prima e garrafa.

---

14. Os 8 Erros Mais Comuns na Precificação

Evite estes deslizes clássicos cometidos por 90% dos produtores iniciantes para proteger o seu fluxo de caixa:

1. **Esquecer o Custo da Bebida Base:** Achar que a vodka ou cachaça "já estava em casa no armário" e não contabilizar no custo da receita.
2. **Não Incluir os Consumíveis Secundários:** Ignorar o custo do rótulo, do lacre de plástico, da etiqueta de validade e do barbante/fita decorativa. Somados, eles podem acrescentar R$ 3,00 a R$ 5,00 por garrafa!
3. **Desconsiderar a Perda Durante a Filtragem:** Na fabricação de licores de frutas ou especiarias, a filtragem e o bagaço retêm líquido. Se você preparou 1.000ml e após a filtragem só obteve 850ml, seu custo por ml aumentou!
4. **Copiar o Preço do Concorrente:** Cada produtor tem custos diferentes de fornecedores, frete de insumos e embalagens. O preço do outro não serve para a sua realidade.
5. **Cobrar Barato Por Insegurança:** Ter medo de dizer o preço por achar que o cliente "não vai pagar". Licores artesanais de qualidade são produtos alimentícios refinados e presentes gourmet!

6. **Confundir Sobra de Caixa com Lucro:** Ver R$ 500,00 no Pix no fim do final de semana e gastar com despesas pessoais sem antes separar o dinheiro para repor os ingredientes e garrafas.
7. **Não Cobrar o Próprio Tempo de Trabalho:** Esquecer que o seu tempo gasto descascando frutas, esterilizando vidros, colando rótulos e entregando possui valor.
8. **Não Atualizar Custos com a Inflação:** O leite condensado subiu 15% no supermercado, mas você continuou vendendo o licor pelo mesmo preço de 1 ano atrás. Recalcule seus custos periodicamente!

15. Planilha Manual de Precificação (Preenchível)

Imprima esta página para ter sempre à mão em sua bancada de produção. Sempre que criar uma nova receita ou modificar um ingrediente, preencha os campos abaixo para descobrir o preço correto de venda.

NOME DO LICOR: _____	**DATA:** ____/____/2026
RENDIMENTO DO LOTE: _____ Garrafas de _____ ml	

1. CUSTO DOS INGREDIENTES E BEBIDA BASE

Ingrediente / Insumo	Qtd Usada	Custo Calculado (R$)
1. Bebida Base (Vodka/Cachaça)		R$
2. Leite Condensado / Açúcar		R$
3. Creme de Leite / Leite		R$
4. Fruta / Chocolate / Saborizante		R$
5. Outros Insumos / Caldas		R$
6. Estimativa de Gás / Energia / Água	Lote	R$
SUBTOTAL INGREDIENTES (A):		**R$**

2. EMBALAGEM E APRESENTAÇÃO (POR UNIDADE)

Item de Embalagem	Custo Unitário (R$)
Garrafa de Vidro + Tampa / Rolha	R$
Rótulo + Etiqueta de Validade	R$
Lacre Termoencolhível	R$
Sacola / Fita / Tag / Caixinha Presente	R$
SUBTOTAL EMBALAGEM POR GARRAFA (B):	**R$**

3. CÁLCULO FINAL DE PRECIFICAÇÃO

Custo Bebida por Garrafa: (Subtotal A ÷ N° Garrafas)	**R$** _____ **(C)**
CUSTO REAL TOTAL POR GARRAFA: (Subtotal B + Item C)	**R$** _____ **(D)**
Multiplicador Escolhido: (2,0x Atacado | 2,5x Varejo | 3,0x Premium)	_____ **x**
PREÇO FINAL SUGERIDO DE VENDA: (Item D × Multiplicador)	

	R$ _____

16. Modelo Pronto de Cálculo Preenchido do Inicio ao Fim

Para não restar nenhuma dúvida sobre como utilizar a planilha da página anterior, acompanhe o exemplo real e totalmente preenchido para a produção de um lote do consagrado **Licor Cremoso de Doce de Leite**.

NOME DO LICOR: Licor Cremoso de Doce de Leite	**DATA:** 15/08/2026
RENDIMENTO DO LOTE: 4 Garrafas de 500 ml (2,0 Litros de Receita)	

1. CUSTO DOS INGREDIENTES E BEBIDA BASE

Ingrediente / Insumo	Qtd Usada	Custo Calculado (R$)
1. Cachaça Artesanal de Alambique (R$ 22,00/L)	700 ml	R$ 15,40
2. Doce de Leite Pastoso Viçosa (R$ 28,00/800g)	600 g	R$ 21,00
3. Creme de Leite Leve (R$ 4,00/un 200g)	2 Caixas (400g)	R$ 8,00
4. Leite Integral para Regular Textura	300 ml	R$ 1,50
5. Canela em Pau para Infusão Light	2 Unidades	R$ 0,80
6. Estimativa de Gás e Higienização Vidros	Lote de 4un	R$ 3,00
SUBTOTAL INGREDIENTES (A):		**R$ 49,70**

2. EMBALAGEM E APRESENTAÇÃO (POR UNIDADE)

Item de Embalagem	Custo Unitário (R$)
Garrafa Modelo Licorera 500ml + Rolha Sintética	R$ 4,20
Rótulo Adesivo Vinil Transparente	R$ 1,10
Lacre Termoencolhível Transparente	R$ 0,25
Tag Decorativo com Barbante de Sisal	R$ 0,65
SUBTOTAL EMBALAGEM POR GARRAFA (B):	**R$ 6,20**

3. CÁLCULO FINAL DE PRECIFICAÇÃO

Custo Bebida por Garrafa: (R$ 49,70 ÷ 4 Garrafas)	**R$ 12,42 (C)**
CUSTO REAL TOTAL POR GARRAFA: (R$ 6,20 + R$ 12,42)	**R$ 18,62 (D)**

Multiplicador Escolhido para Varejo Padrão:	**2,6x**
PREÇO FINAL SUGERIDO DE VENDA: (R$ 18,62 × 2,6)	**R$ 48,50 por Garrafa**

Resultado do Negócio neste Lote:

- Faturamento Total Venda do Lote (4 x R$ 48,50): **R$ 194,00**
- Custo Total do Lote Produzido (4 x R$ 18,62): **R$ 74,48**
- **Lucro Líquido Real no Seu Bolso: R$ 119,52 (Margem Excelente de 61,6%)**

17. Checklist Rápido Antes de Anunciar o Preço

Antes de publicar a foto do seu licor no Instagram, enviar a tabela de preços no WhatsApp do cliente ou imprimir seu cardápio, passe por este checklist indispensável de validação de preços:

- [ ] **1. Todos os ingredientes foram incluídos proporcionalmente?**
  Você lembrou de somar o açúcar da calda, o leite condensado e até as especiarias menores?
- [ ] **2. A bebida alcoólica base foi contabilizada no valor atual de compra?**
  Checou o valor que você pagou na garrafa de vodka/cachaça mais recente?
- [ ] **3. O kit de embalagem unitária foi totalmente somado?**
  Garrafa + Tampa/Rolha + Rótulo + Lacre + Tag/Sacola foram colocados na conta?
- [ ] **4. Foi adicionada uma estimativa para gás, energia e higienização?**
  Geralmente entre R$ 2,00 e R$ 4,00 por lote de produção para cobrir custos operacionais.
- [ ] **5. O multiplicador correto foi aplicado de acordo com o canal de venda?**
  Usou 2,0x para grandes lotes de atacado ou 2,5x a 3,0x para vendas unitárias no varejo?
- [ ] **6. As taxas financeiras de venda foram previstas no cálculo?**
  Se o cliente pagar no cartão de crédito/débito ou parcelado, essa taxa não vai corroer seu lucro?
- [ ] **7. A taxa de entrega está sendo cobrada à parte ou devidamente coberta?**
  Certificou-se de que não está pagando o combustível ou motoboy do seu próprio lucro?
- [ ] **8. O preço final está compatível com a qualidade e apresentação do licor?**
  Lembre-se: garrafas bonitas e rótulos bem colados permitem cobrar preços muito superiores!

18. Conclusão e Próximos Passos

Chegamos ao final do nosso guia prático de precificação! Agora você possui todo o conhecimento técnico e prático para transformar a sua paixão por licores artesanais em um negócio próspero, organizado e altamente lucrativo.

Lembre-se sempre destas premissas para o seu crescimento profissional:

- **Valorize o Seu Trabalho:** Produzir licor artesanal envolve técnica, tempo, paciência de infusão e ingredientes selecionados. Não tente competir com produtos industriais baratos do supermercado cheios de essências artificiais e conservantes. O seu cliente busca sabor autêntico, exclusividade e carinho artesanal.
- **Apresentação vende de verdade:** Uma garrafa bonita com um rótulo limpo e um lacre perfeito aumenta imediatamente o valor percebido do seu produto. Isso permite que você trabalhe com multiplicadores de 3,0x ou mais sem nenhuma objeção dos clientes.
- **Mantenha um Caderno de Anotações/Registros:** Sempre que comprar ingredientes novos no supermercado, anote se houve alteração nos preços para manter suas planilhas de precificação 100% atualizadas.

Desejamos a você muito sucesso em sua jornada no universo dos licores artesanais. Que cada garrafa produzida traga não apenas elogios dos seus clientes, mas também a independência financeira e o lucro justo que você merece!

19. Aviso Legal e Termos de Uso

AVISO LEGAL E ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE:

Este e-book foi desenvolvido como um material didático e orientativo, sendo parte integrante do combo de bônus do produto **"150 Receitas de Licores"**.

Todos os valores em Reais (R$), custos de ingredientes, garrafas, margens e estimativas de preços sugeridos apresentados neste material possuem caráter exclusivamente exemplificativo e educacional. Os custos reais de fabricação variam consideravelmente dependendo da localização geográfica do produtor, da época do ano (sazonalidade de frutas), dos fornecedores locais e da escala de compra.

É de responsabilidade exclusiva do empreendedor/produtor efetuar o levantamento atualizado de seus próprios custos operacionais e aplicar as fórmulas financeiras apresentadas de acordo com a realidade do seu negócio e da sua região.