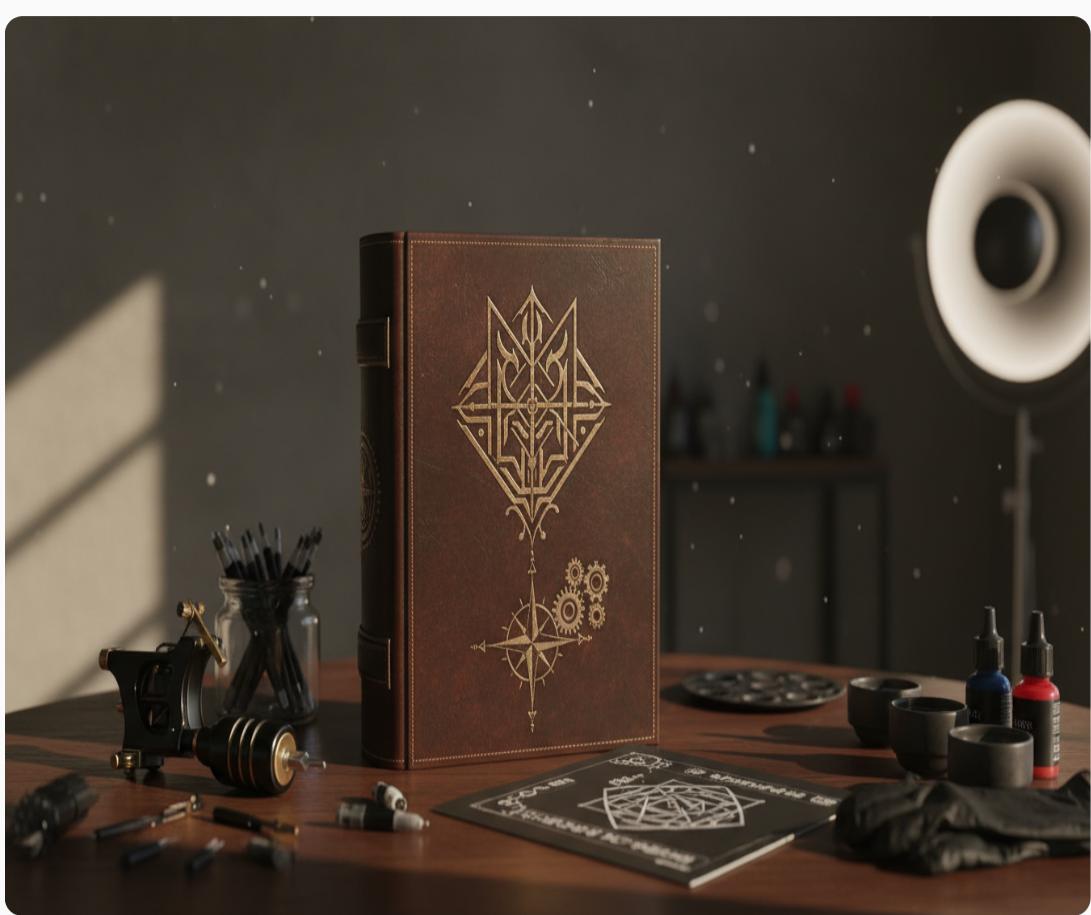


# GUIA PROFISSIONAL: PRECIFICAÇÃO PARA TATUADORES E ESTÚDIOS

---



EDIÇÃO AUTORAL • ESPAÇO DO TATUADO

# Introdução

Este e-book foi criado para acompanhar a planilha de precificação para estúdios de tatuagem e tatuadores freelance. O objetivo é simples: ajudar você a entender o que está por trás dos números, como preenchê-los corretamente e como usar a planilha para tomar decisões estratégicas, não apenas definir preços pontuais.



GALERIA EDITORIAL • ESPAÇO DO TATUADO

## Capítulo 1: O Erro Fatal na Precificação

O erro mais comum na precificação não é cobrar barato, mas não saber quanto custa trabalhar. Quando o preço é definido pelo concorrente, pelo cliente ou pela sensação do momento, o resultado costuma ser o mesmo: muito trabalho, pouco lucro e nenhuma previsibilidade. A planilha de precificação resolve exatamente esse problema, organizando custos, horas e margem de forma clara e objetiva.



GALERIA EDITORIAL • ESPAÇO DO TATUADO

## Capítulo 2: Estrutura da Planilha de Precificação

A planilha está dividida em 5 blocos principais. Cada um deles representa uma parte essencial do negócio.

### 1. Custos Fixos Mensais

Custos fixos são aqueles que existem independentemente de você tatuar ou não. Exemplos: Aluguel ou porcentagem do estúdio, energia elétrica, internet, contador, sistemas de pagamento, plataformas digitais, marketing, manutenção de equipamentos, assinaturas e softwares. Como preencher: Some todos os custos fixos mensais e informe o valor total no campo indicado. Exemplo: Total de custos fixos: R\$ 6.000/mês. Esse valor será usado para calcular quanto custa cada hora de funcionamento do estúdio.

### 2. Horas Produtivas Mensais

Horas produtivas não são todas as horas do mês, e sim as horas reais de atendimento. Considere horas efetivamente tatuando, excluindo faltas, atrasos e horários ociosos. Exemplo: 5 horas por dia × 24 dias = 120 horas produtivas/mês.

### **3. Custo Hora do Estúdio**

Fórmula: Custo hora = Custos fixos mensais ÷ Horas produtivas. Exemplo: R\$ 6.000 ÷ 120 horas = R\$ 50 por hora. Isso significa que antes de lucro, cada hora de trabalho já custa R\$ 50 apenas para manter o estúdio aberto.

### **4. Custos Variáveis por Atendimento**

Custos variáveis são aqueles que mudam conforme cada tatuagem. Exemplos: tintas, agulhas ou cartuchos, luvas, papel toalha, filme plástico, produtos de assepsia e descartáveis em geral. Na planilha, você informa o custo médio desses materiais por sessão ou por hora.

### **5. Margem de Lucro Desejada**

Lucro não é o que sobra. É um valor definido estrategicamente para investir em equipamentos, fazer marketing, criar reserva financeira e melhorar a qualidade de vida. Na planilha, você define a margem desejada (ex: 30%, 50%, 100%) e o sistema calcula o preço final.



GALERIA EDITORIAL • ESPAÇO DO TATUADO

## Capítulo 3: Exemplo Prático de Cálculo

Cenário: Custos fixos R\$ 6.000 | Horas produtivas: 120 | Custo hora: R\$ 50 |  
Tempo da tatuagem: 3 horas | Custo de material: R\$ 40 | Margem desejada:  
50%. Cálculo: Custo do tempo ( $3 \times \text{R\$ 50} = \text{R\$ 150}$ ) + Custo de material (R\$ 40)  
= Custo total de R\$ 190. Preço com margem: R\$ 285. Esse valor não é achismo.  
É o preço mínimo saudável para esse atendimento.



GALERIA EDITORIAL • ESPAÇO DO TATUADO

## Capítulo 4: Gestão Estratégica Diária

A planilha serve para definir preço mínimo por hora, avaliar promoções sem prejuízo, ajustar valores conforme custos aumentam e planejar o crescimento do estúdio. Quando os números estão claros, a decisão deixa de ser emocional e passa a ser estratégica.

### **Fidelização e Integração**

Com a especificação correta, você entende até onde pode negociar sem prejuízo e como aumentar o ticket médio sem necessariamente aumentar as horas de trabalho. Isso transforma o estúdio em um negócio, não apenas em prestação de serviço.



GALERIA EDITORIAL • ESPAÇO DO TATUADO

# Conclusão

Precificar corretamente não é cobrar mais caro. É cobrar certo. A planilha de precificação existe para tirar o estúdio do improviso e levar para a gestão profissional. Use este e-book como guia e trate sua arte como um negócio sustentável. Próximo passo: Se você quer aprofundar em gestão, marketing e estruturação profissional, conheça o curso completo do Espaço do Tatuador.



GALERIA EDITORIAL • ESPAÇO DO TATUADO