PrecificaCanal

GUIA GRATUITO

SHOPEE · MERCADO LIVRE · TIKTOK SHOP

O Preço Certo no Marketplace

Descubra quanto sobra de verdade em cada venda e coloque um preço-piso nos seus produtos antes da Black Friday.



Outubro de 2026

precificacanal.com.br

SUMÁRIO

O que tem neste guia

· Antes de começar 3

01 Quanto sobra de verdade em uma venda 5

02 Os seis erros que escondem prejuízo 7

03 Os degraus de preço: quando vender mais caro rende menos 9

04 O custo completo do produto 11

05 Preço mínimo, preço ideal e margem 13

06 Campanhas e preço-piso: até onde dá para baixar 15

07 Devoluções e cobranças fora do esperado 17

08 Quando a calculadora grátis deixa de bastar 19

09 Plano de 7 dias e checklist final 21

Como ler. Todos os exemplos usam a mesma camiseta, para a conta acompanhar de capítulo em capítulo. Cada capítulo termina com um quadro *"Seu passo na calculadora"* com links que levam ao PrecificaCanal.

INTRODUÇÃO

Antes de começar

Você já vende em marketplace. As vendas entram, o dinheiro cai na conta, e mesmo assim fica a dúvida: *eu estou ganhando dinheiro com isso?*

Esse guia responde com conta, não com opinião. Em pouco mais de 20 páginas você vai ver para onde vai cada centavo de uma venda na Shopee, no Mercado Livre e no TikTok Shop, onde os preços escondem armadilhas e como definir o **preço-piso**: o menor valor que você aceita praticar em uma campanha sem trabalhar de graça.

Para quem é

- Quem já fez as primeiras vendas e ainda não sabe o lucro real por produto.
- Quem vai entrar em campanhas (Black Friday em 27/11/2026, 11.11 e as próximas) e precisa saber até onde dá para baixar o preço.
- Quem vende em mais de um canal e usa o mesmo preço em todos "porque sempre foi assim".

Não é para quem ainda vai abrir a primeira loja. É para quem já está no jogo e quer parar de adivinhar.

O que você leva

1. Uma conta completa de venda, com os números das taxas de 2026.
2. Os seis erros de preço que mais escondem prejuízo.
3. Os degraus de preço que fazem vender mais caro render menos.
4. Um método de preço-piso para campanhas, passo a passo.
5. Um plano de 7 dias para deixar o catálogo pronto.

Como usar este guia

Todos os exemplos usam o mesmo produto, para você acompanhar a conta de capítulo em capítulo:

Dado do produto de exemplo	Valor
Camiseta, custo de compra	R$ 25,00
Embalagem	R$ 2,00
Imposto (Simples Nacional)	4% sobre a venda
Frete a seu cargo	R$ 0,00 (salvo quando o capítulo disser o contrário)
Preço de venda de partida	R$ 59,90

Troque esses valores pelos seus. Cada capítulo termina com um quadro **"Seu passo na calculadora"**: dois ou três minutos na calculadora do PrecificaCanal, que é grátis e não pede cadastro, para aplicar o capítulo ao seu produto de verdade.

UM AVISO HONESTO SOBRE AS TAXAS

Os marketplaces mudam as regras várias vezes por ano. A tarifa por item da Shopee, por exemplo, subiu de R$ 4,00 para R$ 4,50 em 01/10/2026. Os valores deste guia foram conferidos em 09/10/2026 no PrecificaCanal. Antes de decidir qualquer preço, confira a data de verificação de cada canal em precificacanal.com.br/taxas.

01 CAPÍTULO 1

Quanto sobra de verdade em uma venda

A conta que quase todo vendedor faz de cabeça é esta: *comprei por R$ 25,00, vendi por R$ 59,90, ganhei R$ 34,90*. Ela está errada, e o erro é grande.

A conta certa começa no preço de venda e vai descontando tudo o que o canal, o governo e a operação levam antes de sobrar alguma coisa para você. Veja a camiseta de exemplo vendida na Shopee a R$ 59,90, com as regras de 01/10/2026:

Linha da venda	Valor	% do preço
Preço de venda	R$ 59,90	100%
Comissão da Shopee (20% nessa faixa)	− R$ 11,98	20,0%
Tarifa por item	− R$ 4,50	7,5%
Imposto (4%)	− R$ 2,40	4,0%
Custo da camiseta	− R$ 25,00	41,7%
Embalagem	− R$ 2,00	3,3%
Lucro líquido	**R$ 14,02**	**23,4%**

O canal retém R$ 16,48, quase 28% do preço, antes de você tocar no dinheiro. O lucro de verdade é de **R$ 14,02, e não R$ 34,90**: pouco mais de 40% do que a conta de cabeça prometia.

E essa é a versão boa, sem anúncios e sem campanha. Ligue 8% de publicidade sobre o preço (R$ 4,79 por venda) e o lucro cai para **R$ 9,23**.

O mesmo produto, três canais

Os canais cobram de formas diferentes. Com o mesmo preço de R$ 59,90 e os mesmos custos:

Canal	Taxas retidas	% do preço	Lucro	Margem
Shopee	R$ 16,48	27,5%	R$ 14,02	23,4%
Mercado Livre (clássico, moda)	R$ 14,39	24,0%	R$ 16,11	26,9%
TikTok Shop (com programa de envio)	R$ 13,18	22,0%	R$ 17,32	28,9%

No Mercado Livre, a comissão de 14% é a da categoria Calçados, roupas e bolsas, no anúncio clássico, e a tarifa fixa de R$ 6,00 é a referência para produto leve. No TikTok Shop, o preço de R$ 59,90 paga 6% + R$ 6,00, mais o programa de taxas de envio (6% do preço, com limite de R$ 50,00).

Não tire da tabela a conclusão de que um canal é "melhor". Ela muda com o preço, com o frete, com a categoria e com a publicidade, e os próximos capítulos mostram como. O ponto aqui é outro: **o mesmo preço dá lucros diferentes em canais diferentes**, e quem usa um preço só para todos está deixando dinheiro na mesa em algum deles.

Margem é o que importa

Daqui em diante, o guia usa duas medidas:

- **Lucro em reais:** o que sobra no bolso por unidade vendida.
- **Margem líquida:** o lucro dividido pelo preço de venda (aqui, 14,02 ÷ 59,90 = 23,4%).

A margem deixa comparar produtos baratos e caros, e canais diferentes, na mesma régua. O lucro em reais é o que paga as contas. Um bom preço precisa passar nos dois testes.

SEU PASSO NA CALCULADORA (2 MINUTOS)

Abra a calculadora do PrecificaCanal, escolha o modo **"Quanto sobra?"**, preencha custo, imposto, frete e embalagem de um produto que você vende hoje, informe o preço que você pratica e marque os canais em que ele está anunciado. Anote o lucro de cada canal. Se algum deu menos do que você imaginava, ou deu negativo, você acabou de achar o primeiro problema.

Abrir a calculadora

02

CAPÍTULO 2

Os seis erros que escondem prejuízo

Ninguém se arruina de uma vez. O prejuízo de marketplace vem aos poucos, escondido em contas que *parecem* certas. Estes são os seis erros que mais aparecem, cada um com o número que ele esconde.

Erro 1 · Usar markup no lugar de margem

"Preço = custo × 2" ou "custo × 1,5" é regra de bolso antiga. O problema: ela multiplica o custo e ignora o que o canal retém *sobre o preço*.

Na camiseta de exemplo, o custo total é R$ 27,00 (produto + embalagem). Veja o que cada multiplicador entrega na Shopee:

Regra	Preço	Lucro	Margem
Custo × 1,5	R$ 40,50	− R$ 0,72	−1,8%
Custo × 2	R$ 54,00	R$ 9,54	17,7%

Multiplicar por 1,5 dá **prejuízo**. Multiplicar por 2, que parece "100% de lucro", entrega 17,7% de margem. O caminho certo é partir da margem que você quer e achar o preço (capítulo 5).

Erro 2 · Esquecer a tarifa fixa por item

A comissão em porcentagem todo mundo lembra. A tarifa fixa por item passa batida, e ela pesa mais quanto mais barato é o produto. Na Shopee, a faixa até R$ 79,99 paga R$ 4,50 por item. Num produto de R$ 19,90, só essa tarifa já é 22,6% do preço; somada à comissão de 20%, o canal fica com R$ 8,48, ou **42,6%** da venda.

Erro 3 · Esquecer o imposto

Se você emite nota, o imposto incide sobre o valor da venda, não sobre o lucro. Com 4% sobre R$ 59,90, são R$ 2,40 por unidade. Em 100 vendas no mês, **R$ 240,00** que você contava como lucro e não é. Use o percentual real do seu regime (Simples, MEI ou outro) e confirme com seu contador.

Erro 4 · Deixar frete, embalagem e "outros" de fora

Embalagem, etiqueta, fita, brinde, taxa de mão de obra: cada item parece pequeno, e juntos comem a margem. Se a sua camiseta passa a ter R$ 8,00 de frete a seu cargo, o lucro de R$ 14,02 cai para **R$ 6,02**. Frete e embalagem entram em campos separados na calculadora, justamente para você não esquecer nenhum dos dois.

Erro 5 · Copiar o preço do concorrente

O concorrente tem outro custo, outro imposto e talvez outro volume de compra. Preço de R$ 49,90 na Shopee:

Quem vende	Custo total	Lucro a R$ 49,90
Você (custo R$ 25,00 + embalagem R$ 2,00)	R$ 27,00	R$ 6,42 (12,9%)
Concorrente que compra por R$ 18,00 + embalagem R$ 2,00	R$ 20,00	R$ 13,42 (26,9%)

O mesmo anúncio, o mesmo preço, e o dobro de lucro para o outro lado. Copiar o preço dele é aceitar o custo dele.

Erro 6 · Esquecer anúncio e campanha

Anúncio e campanha não são "marketing", são custo de venda. No exemplo do capítulo 1, 8% de anúncios derrubam o lucro de R$ 14,02 para R$ 9,23. E, quando você entra em campanha na Shopee, há ainda um adicional de 2,5% sobre o preço. Quem põe desconto de campanha sem refazer a conta pode vender muito e lucrar nada. O capítulo 6 resolve isso.

SEU PASSO NA CALCULADORA (3 MINUTOS)

Pegue o produto mais barato do seu catálogo, o que mais sofre com a tarifa fixa. No modo **"Quanto sobra?"**, preencha custo, imposto, frete e embalagem e veja o lucro nos canais. Depois diga a si mesmo, em voz alta, qual dos seis erros você estava cometendo com ele.

Abrir a calculadora

CAPÍTULO 3

03 Os degraus de preço: quando vender mais caro rende menos

Em um mundo simples, aumentar o preço aumentaria o lucro. Nos marketplaces, não. As tabelas de taxas têm **degraus**: ao cruzar certo valor, a tarifa muda de uma vez, e um centavo a mais no preço pode custar vários reais de lucro.

Shopee: o degrau de R$ 80,00

Até R$ 79,99, a Shopee cobra 20% de comissão + R$ 4,50 por item. A partir de R$ 80,00 passa a cobrar 14% + R$ 16,00. O percentual cai, mas a tarifa fixa quadruplica. Na camiseta de exemplo, com custo de R$ 25,00 e embalagem de R$ 2,00:

Preço de venda	Taxas da Shopee	Imposto (4%)	Lucro
R$ 79,99	R$ 20,50	R$ 3,20	**R$ 29,29**
R$ 80,00	R$ 27,20	R$ 3,20	**R$ 22,60**
R$ 85,00	R$ 27,90	R$ 3,40	R$ 26,70
R$ 88,16	R$ 28,34	R$ 3,53	R$ 29,29

Subir R$ 0,01 faz o lucro cair **R$ 6,69**. Você só volta a ganhar o que ganhava a R$ 79,99 quando chega a R$ 88,16. Entre R$ 80,00 e R$ 88,15, vender mais caro rende menos, e o comprador ainda paga mais. Se você não tem motivo para estar nessa faixa, **o preço de R$ 79,99 é melhor do que qualquer preço até R$ 88**.

Com 8% de anúncios o efeito é o mesmo: lucro de R$ 22,89 a R$ 79,99 e R$ 16,20 a R$ 80,00. O mesmo padrão se repete em R$ 100,00, onde a tarifa por item sobe de R$ 16,00 para R$ 20,00 e o lucro vai de R$ 38,99 para R$ 35,00.

Mercado Livre: o degrau de R$ 79,00

No Mercado Livre, o corte é em R$ 79,00, mas ele funciona ao contrário:

- **Abaixo de R$ 79,00** há um custo fixo por unidade vendida (na tabela do PrecificaCanal, R$ 6,00 para produto leve, de R$ 20,00 a R$ 78,99). Ele varia com peso e dimensões do pacote.
- **A partir de R$ 79,00** o custo fixo some, mas o **frete grátis passa a ser obrigatório** e o custo do envio fica com você.

A conta depende do frete do seu produto. Suponha R$ 18,00 de frete (valor ilustrativo; o seu varia com peso, tamanho e reputação):

Preço de venda	Taxas do canal	Frete a seu cargo	Lucro
R$ 78,99	R$ 17,06	—	**R$ 31,77**
R$ 79,00	R$ 11,06	R$ 18,00	**R$ 19,78**
R$ 93,62	R$ 13,11	R$ 18,00	R$ 31,77

Com esse frete, passar de R$ 78,99 para R$ 79,00 tira R$ 11,99 do lucro, e só a R$ 93,62 você volta ao mesmo ponto. Se o seu frete for baixo, o degrau pode até ajudar. **Não dá para saber de cabeça, e por isso se calcula.**

TikTok Shop: o degrau que não existe

A regra do TikTok Shop faz parecer que há um degrau em R$ 50,00: abaixo disso, 10% + R$ 4,00; a partir de R$ 50,00, 6% + R$ 6,00. Mas os dois lados se encontram exatamente ali (10% de R$ 50,00 + R$ 4,00 = R$ 9,00, e 6% de R$ 50,00 + R$ 6,00 = R$ 9,00). No exemplo, o lucro é de R$ 8,99 a R$ 49,99 e de R$ 9,00 a R$ 50,00. **Aqui não há armadilha.** Saber disso evita que você baixe o preço para R$ 49,99 à toa.

Como achar os degraus do seu produto

1. Liste os preços "redondos" em que o seu produto costuma ficar (R$ 79,90, R$ 80,00, R$ 99,00, R$ 100,00).
2. Calcule o lucro uma faixa abaixo e uma acima do corte de cada canal.
3. Se o lucro de cima for menor, o preço logo abaixo do corte ganha, e o que vale a pena é ou ficar abaixo, ou ir bem acima.

SEU PASSO NA CALCULADORA (3 MINUTOS)

No modo **"Quanto sobra?"**, calcule seu produto a R$ 79,99 e a R$ 80,00 na Shopee e a R$ 78,99 e a R$ 79,00 no Mercado Livre. A calculadora aplica a faixa correta de cada canal sozinha. Se o lucro cair no preço mais alto, anote: você achou um degrau que está custando dinheiro.

Abrir a calculadora

04 CAPÍTULO 4

O custo completo do produto

Todo cálculo de preço vale o que vale o custo que entra nele. Um custo incompleto gera um preço bonito e um lucro falso. Este capítulo é o inventário de tudo o que precisa entrar.

O custo do produto não é o que você pagou, é o que vai pagar

Use o **custo de reposição**: quanto você paga para comprar a próxima unidade, com o frete de compra incluso, e não o preço do lote antigo. Se a camiseta de R$ 25,00 passou a custar R$ 28,00 no fornecedor, o lucro da venda a R$ 59,90 na Shopee cai de R$ 14,02 para **R$ 11,02** (de 23,4% para 18,4% de margem). Quem precifica pelo custo antigo vende repondo estoque com o dinheiro do lucro.

Os sete custos de uma venda

Custo	O que entra	Campo na calculadora
Produto	Custo de reposição, com frete de compra rateado por unidade	Custo do produto
Imposto	Percentual do seu regime sobre o valor da venda	Imposto sobre a venda
Frete	O que fica por sua conta no envio ao cliente	Frete
Embalagem	Caixa, saco, etiqueta, fita, enchimento	Embalagem
Outros custos	Brinde, mão de obra, perdas, devoluções (capítulo 7)	Outros custos
Publicidade	Anúncios, como % do preço de venda	Publicidade e afiliados (opcional)
Afiliado / creator	Comissão paga a quem divulga o produto	Comissão de afiliado

Os dois últimos são os que mais são esquecidos, e os que mais pesam. No TikTok Shop, a comissão de creator é definida por você em cada produto. Com 10% de comissão de creator, os R$ 5,99 pagos por venda reduzem o lucro do exemplo de R$ 17,32 para **R$ 11,33**.

Rateie o que é de todos os produtos

Custo que não é de um produto só (a caixa de papelão comprada em milheiro, a fita, a impressora de etiquetas) precisa virar um valor por unidade:

1. Some o gasto do mês com materiais de envio.
2. Divida pelo número de pedidos enviados no mês.
3. Use o resultado como embalagem de cada pedido.

Se você gasta R$ 300,00 por mês com materiais e envia 150 pedidos, a embalagem é de R$ 2,00 por pedido.

Custos que não são do produto, mas pesam nele

- **Seu tempo.** Não precisa entrar no preço, mas precisa estar na sua cabeça: um produto com margem de R$ 1,50 e 15 minutos de trabalho por pedido não é um bom negócio.
- **Capital parado.** Produto que fica 90 dias no estoque custa mais do que o que sai em uma semana.
- **Taxas do seu meio de recebimento.** Se você saca ou antecipa valores, o custo disso entra como percentual em "outros custos".

SEU PASSO NA CALCULADORA (5 MINUTOS)

Escolha seus três produtos mais vendidos. Para cada um, atualize o custo para o valor de reposição de hoje, confira se frete, embalagem e imposto estão preenchidos e anote o lucro em cada canal. Se quiser, salve os três: a conta grátis guarda até 10 produtos.

Abrir a calculadora

05

CAPÍTULO 5

Preço mínimo, preço ideal e margem

Até aqui você partiu do preço para chegar ao lucro. Agora o caminho inverso, que é o jeito certo de precificar: **escolher o lucro que você quer e descobrir o preço que o entrega.**

Três preços para cada produto

1. **Preço mínimo (ponto de equilíbrio):** o menor preço em que o lucro é zero. Abaixo dele, cada venda custa dinheiro.
2. **Preço ideal:** o preço que entrega a margem que você escolheu.
3. **Preço de vitrine:** o que aparece no anúncio, ajustado para fugir dos degraus do capítulo 3.

Na camiseta de exemplo (custo R$ 25,00, embalagem R$ 2,00, imposto de 4%, sem anúncios), cada canal pede um preço diferente para a mesma margem:

Canal	Preço mínimo (lucro zero)	Margem de 15%	Margem de 20%
Shopee	R$ 41,45	R$ 51,65	R$ 56,25
Mercado Livre (clássico, moda)	R$ 40,24	R$ 49,26	R$ 53,23
TikTok Shop (com programa de envio)	R$ 38,74	R$ 47,70	R$ 51,55

O preço mínimo é o fundo do poço: na Shopee, **R$ 41,45** é o preço abaixo do qual você paga para vender.

De onde vem o preço ideal

Para entender a conta (a calculadora faz isso por você), considere a Shopee, faixa até R$ 79,99, com margem de 15%:

preço = custos fixos ÷ (1 − comissão − imposto − margem)
= (27,00 + 4,50) ÷ (1 − 0,20 − 0,04 − 0,15) = 31,50 ÷ 0,61 ≈ R$ 51,64

O divisor é a fração de cada real vendido que *sobra* para pagar os custos fixos. Por isso os percentuais (comissão, imposto, anúncios, afiliado) pesam tanto: quanto mais eles somam, menor o divisor e mais alto o preço necessário.

A calculadora chega a R$ 51,65 porque busca o menor preço, em centavos, que garante a margem pedida, já respeitando as faixas de preço de cada canal (capítulo 3).

Que margem escolher?

Não existe margem única certa, mas existe um critério. A margem precisa cobrir o que a conta ainda não enxerga: devoluções, produtos encalhados, o seu tempo, o dinheiro parado no estoque. Como ponto de partida, vendedores costumam trabalhar com algo entre 15% e 20% de margem líquida em produtos de giro; produtos raros, personalizados ou de pouca concorrência aguentam mais. Trate isso como sugestão de partida e ajuste ao seu negócio.

Como transformar o preço ideal em preço de vitrine

- Veja se o preço ideal cai logo acima de um degrau (R$ 80,00 na Shopee, R$ 79,00 no Mercado Livre). Se cair, prefira o valor logo abaixo e confira o lucro.
- Arredonde para um preço "psicológico" (R$ 51,90, por exemplo) apenas para cima, nunca para baixo do preço ideal.
- Refaça a conta no preço final. Se a margem ficou abaixo da meta, ajuste.

SEU PASSO NA CALCULADORA (5 MINUTOS)

Mude para o modo **"Quanto devo cobrar?"**, informe a margem que você quer (comece com 15%) e veja o preço sugerido em cada canal. Na tela de resultado, anote também o **"Preço mínimo sem prejuízo"**. Esses dois números, mínimo e ideal, serão a base do preço-piso no próximo capítulo.

Abrir a calculadora

CAPÍTULO 6

06 Campanhas e preço-piso: até onde dá para baixar

A Black Friday (27/11/2026) e o 11.11 são as datas em que o vendedor mais vende e mais perde dinheiro sem perceber. O desconto parece pequeno na tela, mas ele não vem sozinho: o preço cai, a taxa fixa continua do mesmo tamanho, o canal pode cobrar adicional de campanha e o anúncio fica mais caro por venda. Tudo isso sai da mesma margem.

O que um desconto de campanha custa de verdade

Na camiseta de exemplo, na Shopee, com o adicional de campanha de 2,5% sobre o preço ligado, partindo de R$ 59,90:

Desconto	Preço	Lucro sem anúncios	Lucro com 8% de anúncios
Sem desconto (sem campanha)	R$ 59,90	R$ 14,02	R$ 9,23
10%	R$ 53,91	R$ 8,12	R$ 3,81
15%	R$ 50,92	R$ 5,93	R$ 1,86
20%	R$ 47,92	R$ 3,72	**– R$ 0,11**
25%	R$ 44,93	R$ 1,52	**– R$ 2,07**

Um desconto de 20% tirou 20% do preço e **73% do lucro** (de R$ 14,02 para R$ 3,72). Com anúncios ligados, virou prejuízo. E nesse cenário o vendedor ainda acha que está "vendendo muito".

O que é o preço-piso

> **Preço-piso** é o menor preço que você aceita praticar em uma campanha sem ficar abaixo da margem mínima que você definiu.

Ele não é o preço ideal do capítulo 5, que mira na margem normal. É um piso, mais baixo, válido só para o período da campanha, em que você aceita ganhar menos por unidade para ganhar em volume. Você escolhe a margem mínima de campanha. Como exemplo, vamos usar **10%**.

Como calcular o preço-piso, em cinco passos

1. **Defina a margem mínima de campanha** (exemplo: 10%). Abaixo dela, o produto não entra.
2. **Ligue os custos da campanha:** o adicional do canal (na Shopee, +2,5%), o percentual de anúncios que você vai manter e a comissão de afiliado, se houver.
3. **Calcule o preço** que entrega aquela margem em cada canal (modo "Quanto devo cobrar?").
4. **Cheque os degraus** (capítulo 3): se o piso caiu logo acima de R$ 80,00 na Shopee ou de R$ 79,00 no Mercado Livre, confira o lucro um pouco abaixo e um pouco acima.

5. **Anote o piso de cada produto em cada canal** e use-o como limite na hora de se inscrever na campanha.

Resultado para a camiseta, com margem mínima de 10%:

Canal	Piso sem anúncios	Desconto máximo sobre R$ 59,90	Piso com 8% de anúncios	Desconto máximo
Shopee, com campanha	R$ 49,60	17,2%	R$ 56,76	5,2%
Mercado Livre (clássico, moda)	R$ 45,84	23,5%	R$ 51,56	13,9%
TikTok Shop (com programa de envio)	R$ 44,29	26,1%	R$ 50,00	16,5%

A leitura que importa: na Shopee, quem mantém 8% de anúncios só pode dar **5,2% de desconto** antes de cair abaixo de 10% de margem. Um desconto de 20%, comum em campanhas, não cabe nessa conta. E se você paga 10% de comissão de creator no TikTok Shop, o piso sobe de R$ 44,29 para R$ 51,56.

Quais produtos entram na campanha

O piso também serve para decidir *quais* produtos participam. Compare o piso com o preço que a campanha exige ou que o mercado está praticando:

Situação	O que fazer
O preço de campanha fica **acima** do piso, com folga	Entre. É o produto que carrega a campanha.
O preço de campanha fica **próximo** do piso	Entre apenas se o volume extra compensar (e se tiver estoque).
O preço de campanha fica **abaixo** do piso	Fique de fora, ou entre sem anúncio, ou com outra versão do produto. Não venda abaixo do piso para "ganhar posição".

Antes de aceitar um desconto, confira também **quem paga por ele**. Desconto e cupom bancados pelo marketplace não saem do seu lucro. Os bancados por você saem.

SEU PASSO NA CALCULADORA (10 MINUTOS)

Pegue seus cinco produtos de maior giro. Para cada um, no modo **"Quanto devo cobrar?"**, ligue o adicional de campanha (Shopee), informe sua margem mínima e o percentual de anúncios que vai manter, e anote o preço-piso de cada canal. Esse é o seu limite de campanha. Para fazer isso com o catálogo inteiro de uma vez, o plano Pro importa seus produtos por planilha (capítulo 8).

Abrir a calculadora

07 CAPÍTULO 7

Devoluções e cobranças fora do esperado

Depois que o preço está certo no papel, ainda faltam dois lugares por onde o lucro escapa: a venda que volta e a taxa cobrada a mais. Nenhum dos dois aparece na hora de precificar, e os dois aparecem no extrato.

Devolução: ponha no preço antes que ela aconteça

Uma devolução não é só uma venda desfeita. Dependendo do motivo e das regras do canal, você pode perder o frete de ida e de volta, a embalagem, o produto (se voltar danificado) e o tempo. O custo é diferente em cada canal e em cada situação, então o número certo é o **seu**, tirado dos seus pedidos.

Para transformar a devolução em custo por venda, use duas medidas:

1. **Taxa de devolução** = devoluções do mês ÷ pedidos do mês.
2. **Custo médio por devolução** = tudo o que você perdeu nelas ÷ número de devoluções.

Exemplo ilustrativo, com números inventados para mostrar a conta: 5 devoluções em 100 pedidos (5%), cada uma custando R$ 20,00 em frete e perdas. O custo é 5% × R$ 20,00 = **R$ 1,00 por venda**. Colocado no campo "Outros custos" da camiseta de exemplo, o lucro vai de R$ 14,02 para **R$ 13,02**. Parece pouco, mas é 7% do lucro, e em uma categoria com mais devolução (roupa por tamanho, por exemplo) o número cresce rápido.

Cobrança fora do esperado: confira o extrato

Os marketplaces fazem milhares de cálculos por dia, e as regras mudam. Isso torna normal haver diferença entre o que você espera pagar e o que foi cobrado. Nem toda diferença é erro, mas toda diferença precisa de uma explicação. Alguns motivos legítimos:

- A **regra mudou** no meio do período (a tarifa por item da Shopee subiu de R$ 4,00 para R$ 4,50 em 01/10/2026: a venda de 30/09 e a de 01/10 pagam valores diferentes pelo mesmo produto).
- O pedido entrou em **campanha** e recebeu o adicional.
- A conta de pessoa física passou do volume em que a Shopee cobra R$ 3,00 a mais por item (mais de 450 pedidos em 90 dias).
- No **Mercado Livre**, o custo por unidade e o frete variam com o peso e as dimensões do pacote, e um cadastro desatualizado muda o valor.

Como conferir, em cinco passos

1. **Escolha uma venda** no extrato e anote preço, comissão, tarifa e frete cobrados.
2. **Calcule o esperado** na calculadora, com o canal, a categoria e o preço daquela venda e as opções (campanha etc.) daquele dia.
3. **Compare em reais.** Na camiseta de exemplo, a Shopee deve reter R$ 16,48. Se o extrato mostra R$ 20,00, há R$ 3,52 a explicar.
4. **Procure a explicação** nas regras vigentes na data da venda. A página de taxas do PrecificaCanal mostra a data da última verificação de cada canal e as mudanças recentes.
5. **Se continuar sem explicação, abra um chamado** na central de ajuda do marketplace. Leve prova: o print do extrato, o print do anúncio com o preço e a data, o cálculo e a regra que você entende que valia. Descreva a diferença em reais, por pedido.

O resultado depende do marketplace e este guia não promete devolução de valores. Mas um chamado com números, datas e provas é mais fácil de analisar do que um que diz apenas "minha taxa está alta".

Crie o hábito

Uma vez por mês, separe 15 minutos para conferir três vendas aleatórias de cada canal. É pouco tempo e é o jeito mais barato de achar uma tarifa fora do lugar antes que ela vire um mês inteiro de vendas.

SEU PASSO NA CALCULADORA (10 MINUTOS)

Pegue o extrato do último mês, escolha três vendas de produtos diferentes e refaça o cálculo de cada uma na calculadora. Anote as diferenças e o motivo provável. E calcule a sua taxa de devolução: se ela não for zero, coloque o custo por venda em "Outros custos".

Abrir a calculadora

CAPÍTULO 8

08 Quando a calculadora grátis deixa de bastar

A calculadora grátis resolve um produto por vez, e para entender um produto, ela basta. O problema aparece quando você tem 40, 100 ou 300 anúncios e uma campanha em três semanas. Fazer o preço-piso do catálogo à mão, produto por produto, canal por canal, é o tipo de tarefa que ninguém termina.

Cinco sinais de que você passou do limite do grátis

- Você vende mais de 10 produtos e já está apagando um para salvar outro.
- Você precisa do preço-piso de dezenas de produtos antes de uma campanha.
- Seus custos estão em uma planilha e você não quer redigitá-los.
- Você já foi pego por uma taxa que mudou sem você saber.
- Você quer ver o catálogo inteiro lado a lado, produtos × canais, em vez de abrir um cálculo de cada vez.

O que cada plano entrega

	Grátis	Pro	Negócio
Preço	R$ 0	R$ 24,90 por mês	R$ 59,90 por mês
Produtos salvos	até 10	até 300	até 2.000
Calculadora, comparação de canais e preço ideal	sim, sem cadastro	sim	sim
Painel de produtos × canais	sim	sim	sim
Importar planilha de produtos (CSV)	não	**sim**	**sim**
Alertas quando a taxa de um canal muda	não	**sim**	**sim**
Integração somente leitura com o Mercado Livre	não	**sim**	**sim**

O Pro serve para a maioria dos vendedores que já têm catálogo. O Negócio existe para quem passa de 300 produtos. Os valores e limites atualizados ficam sempre na página de planos do PrecificaCanal, e você pode cancelar quando quiser, sem multa.

As três coisas que mudam o seu jogo de campanha

1. Importar o catálogo. Se os seus custos já estão em uma planilha, você os importa de uma vez em *Meus produtos → Importar / exportar planilha*, em um arquivo CSV de até 1.000 linhas. O SKU é a chave: o que já existe é atualizado, o que é novo é cadastrado e nada é apagado. O que levaria uma tarde vira alguns minutos.

2. Ver o catálogo inteiro. O painel mostra cada produto em cada canal, com o lucro de cada um. Os que estão no vermelho aparecem antes da campanha, e não depois.

3. Saber quando a taxa mudou. Os alertas avisam quando uma regra de canal muda (como a Shopee em 01/10/2026), para que o seu preço não fique desatualizado em silêncio.

Vale o preço?

O Pro custa R$ 24,90 por mês. Na camiseta de exemplo, isso é menos de duas vendas (R$ 14,02 de lucro cada). Para ele se pagar no mês, basta evitar o degrau de R$ 80,00 do capítulo 3 em quatro vendas (R$ 6,69 por venda), ou segurar um desconto de campanha que daria prejuízo em poucos produtos. Isso é uma ilustração, e não uma promessa: o retorno depende do seu catálogo.

Novidade: o Radar, a extensão do Chrome (beta). O Radar lê o anúncio aberto no marketplace (preço, vendas, nota e categoria) e leva o produto para a calculadora já preenchido: você só informa custo, frete e imposto. Ele está na Chrome Web Store; o plano Grátis tem uso com limites mensais e os planos pagos ampliam esses limites. Por estar em fase beta, recursos e limites podem mudar. Veja como instalar em precificacanal.com.br

Teste o Pro por 7 dias

Ao criar sua conta e confirmar o e-mail, você ganha **7 dias de teste do plano Pro**, uma vez por conta. Use os sete dias com o plano do capítulo 9: importe o catálogo, calcule o preço-piso e veja o painel antes da campanha. Se não fizer sentido, a conta volta para o Grátis e nada é apagado.

SEU PASSO AGORA (2 MINUTOS)

Crie sua conta grátis no PrecificaCanal e confirme o e-mail para ativar o teste. Deixe para começar o plano de 7 dias do próximo capítulo no dia em que o teste começar.

Criar conta e testar o Pro | Ver os planos

09

CAPÍTULO 9

Plano de 7 dias e checklist final

Saber não muda o resultado, fazer sim. Este plano junta tudo o que você viu em sete dias, de 30 a 60 minutos por dia, e termina com o catálogo pronto para a campanha.

Quando começar. Reserve pelo menos três semanas entre o fim do plano e a campanha, para ajustar preços e estoque. Para o 11.11, comece até **21/10**. Para a Black Friday (27/11/2026), até **06/11**. Se for usar o teste de 7 dias do Pro, comece o plano no dia em que ativar o teste.

Os sete dias

Dia	O que fazer	Capítulo
1	Crie a conta, confirme o e-mail e liste os 20 produtos que mais vendem. Atualize o custo de reposição, a embalagem, o imposto e o frete de cada um.	4 e 8
2	Calcule o lucro atual de cada produto em cada canal. Marque em vermelho os que dão menos de 10% de margem ou prejuízo.	1 e 2
3	Procure degraus (R$ 80,00 na Shopee, R$ 79,00 no Mercado Livre, R$ 100,00 na Shopee). Calcule o preço ideal dos produtos em vermelho e ajuste o preço de vitrine.	3 e 5
4	Defina a margem mínima de campanha. Calcule o preço-piso de cada produto em cada canal, com o adicional de campanha e o percentual de anúncios que você vai manter.	6
5	Faça a triagem: quais produtos entram na campanha, quais entram só até o piso, quais ficam de fora. Confira o estoque dos que entram.	6
6	Confira três vendas de cada canal no extrato. Calcule a taxa de devolução e o custo por venda.	7
7	Revise o catálogo no painel, ligue os alertas de taxa e decida se o plano que você usou no teste faz sentido para o seu volume.	8

Se você tem mais de 20 produtos, o dia 1 é o que mais pesa na mão. A importação de planilha (CSV) dos planos Pro e Negócio serve exatamente para não redigitar tudo.

Checklist final antes da campanha

- [ ] Todo produto da campanha tem custo de reposição atualizado.
- [ ] Imposto, frete e embalagem estão preenchidos em todos.
- [ ] Eu sei o lucro de cada produto em cada canal em que ele está.
- [ ] Verifiquei os degraus de preço dos meus produtos mais vendidos.
- [ ] Defini a minha margem mínima de campanha.
- [ ] Tenho o preço-piso de cada produto, por canal, com o adicional de campanha e o percentual de anúncios.

- [ ] Sei quais produtos entram na campanha e quais ficam de fora.
- [ ] Confirmei quem paga cada desconto (eu ou o marketplace).
- [ ] Conferi vendas no extrato e achei as diferenças.
- [ ] Tenho estoque suficiente dos produtos que vão entrar.
- [ ] Anotei a data da campanha e o dia em que vou revisar os números depois dela.

Depois da campanha

A campanha não termina quando o prazo acaba. Em até uma semana, repita as contas com o que realmente aconteceu: preço praticado, anúncios gastos, devoluções, taxas cobradas. O que você aprende ali é o que deixa a próxima campanha mais lucrativa do que esta.

PRÓXIMO PASSO

Crie sua conta no PrecificaCanal, ative os 7 dias de Pro e comece pelo dia 1.

Criar conta e começar o plano

PrecificaCanal

Calcule o preço certo do seu catálogo

O PrecificaCanal calcula o lucro real de cada venda na Shopee, no Mercado Livre, no TikTok Shop e em outros canais. A calculadora é grátis e não pede cadastro. Crie sua conta, confirme o e-mail e teste o plano Pro por 7 dias.

Abrir a calculadora

Criar conta e testar o Pro

As taxas deste guia foram conferidas em 09/10/2026 e mudam com frequência. Confira a data de verificação de cada canal em precificacanal.com.br/taxas. Este guia não é aconselhamento contábil ou jurídico; confirme impostos com o seu contador.