GUIA PRÁTICO

30 Erros que Fazem seu Negócio Perder Dinheiro

Descubra quais você comete e como corrigir cada um

Calculadora de Lucros Automática

Um material exclusivo para assinantes

30 Erros que Fazem seu Negócio Perder Dinheiro

Descubra quais você comete e como corrigir cada um

Todo pequeno negócio perde dinheiro sem perceber. Não é falta de esforço, é falta de saber onde o dinheiro está vazando. São pequenos erros do dia a dia que, somados, viram um rombo enorme no fim do mês.

A boa notícia: depois que você enxerga o vazamento, tapar é fácil. Preparamos a lista dos **30 erros mais comuns** do pequeno empreendedor, divididos por área, cada um com a solução prática. Leia com atenção e marque os que você reconhece, você vai se surpreender com quantos.

Não se assuste se marcar vários. É completamente normal, todo negócio começa assim. O importante é que, ao terminar este guia, você vai saber exatamente onde está perdendo dinheiro e como parar de perder.

Os 6 sinais de que você está perdendo dinheiro

Antes da lista, um alerta. Preste atenção se você sente algum destes sinais, eles indicam que há vazamento no seu negócio agora mesmo:

1. "Vendo bem, mas nunca sobra dinheiro." O sinal clássico de erro de precificação ou custos fora de controle.

2. Você não sabe dizer, de cabeça, qual produto seu dá mais lucro. Se não sabe, provavelmente está investindo no produto errado.

3. Você se assusta quando chega a fatura ou o extrato. Falta de controle e previsibilidade.

4. Você usa o dinheiro do caixa para gastos pessoais sem registrar. A conta do negócio e a sua estão misturadas.

5. Faz meses que você não muda seus preços. Enquanto isso, seus custos subiram, e a margem encolheu.

6. Você decide as coisas no "achismo", não em números. Sem dados, cada decisão é uma aposta.

> **Sentiu-se identificado em algum?** Ótimo, é o primeiro passo. Cada sinal desses aponta para um ou mais dos 30 erros que vamos ver agora. Vamos aos vazamentos e, principalmente, a como tapar cada um.

PARTE 1: Erros de precificação e lucro

Esta é a área onde mais se perde dinheiro, porque os erros aqui se repetem em cada venda. Um pequeno erro de preço, multiplicado por centenas de vendas, vira um prejuízo gigante no fim do mês.

1 **Não saber o lucro real de cada produto**
Vender no volume achando que lucra, quando alguns itens dão pouca ou nenhuma margem. Solução: calcule o lucro líquido de cada produto, descontando taxas, imposto e custos.

2 **Precificar no olho**
Chutar preço é apostar no escuro. Solução: monte o preço a partir dos custos reais mais a margem desejada, nunca pelo "achismo".

3 **Ignorar a taxa da maquininha**
Cada tipo de pagamento (débito, crédito, parcelado) tem taxa diferente, e elas comem seu lucro em silêncio. Solução: desconte a taxa certa de cada venda ao calcular o preço.

4 **Não considerar o imposto ao precificar**
O imposto sai do seu bolso se você não o incluiu no preço. Solução: some a alíquota do seu regime (Simples, MEI) no cálculo do preço.

5 **Dar desconto sem saber a margem**
Um desconto de 10% pode zerar seu lucro se a margem era pequena. Solução: conheça sua margem antes e só desconte o que cabe nela.

6 **Confundir faturamento com lucro**
Vender muito não é lucrar muito. Faturamento alto com lucro baixo é a armadilha mais comum. Solução: acompanhe o lucro líquido, não só o total vendido.

7 **Não repassar o custo do parcelamento**
Vender parcelado no cartão tem custo bem maior. Se não repassar, você perde. Solução: ou embute o custo no preço, ou incentiva PIX e débito.

PARTE 2: Erros de controle e organização

Sem organização, o dinheiro escorre pelas frestas. Estes erros criam a sensação de "não sei para onde vai meu dinheiro", que atormenta tanto empreendedor.

8 **Misturar dinheiro pessoal e do negócio**
Usar o caixa da empresa para gastos pessoais destrói qualquer controle. Solução: separe as contas e defina um pró-labore fixo para você.

9 **Trabalhar sem pró-labore definido**
Se você não define seu salário, tira dinheiro sem controle e mistura com o lucro. Solução: estabeleça um valor mensal fixo para você, como se fosse um funcionário.

10 **Vender fiado sem controle**
Fiado sem registro é venda que vira prejuízo. Solução: anote todo fiado com nome, valor e data, e cobre com regularidade.

11 **Não acompanhar os gastos fixos**
Aluguel, luz, assinaturas: pequenos vazamentos fixos drenam o caixa mês a mês. Solução: liste todos os custos fixos e revise-os a cada trimestre.

12 **Não emitir ou controlar notas**
Desorganização fiscal gera multa e dor de cabeça. Solução: mantenha o controle das notas e do seu regime tributário em dia.

13 **Não acompanhar os números mês a mês**
Sem histórico, você não vê tendências nem toma decisões com base em dados. Solução: feche o mês sempre e compare com os anteriores.

14 **Achar que controle financeiro é complicado demais**
Com a ferramenta certa, leva minutos. O caro é continuar no escuro. Solução: use uma ferramenta simples que faça as contas por você.

EXEMPLO: a conta que se mistura

Carla tem uma loja e usa a maquininha do negócio para tudo. Quando precisa fazer compras de casa, tira do caixa. Quando o negócio precisa, às vezes usa o cartão pessoal.

No fim do mês, ela não sabe se o negócio deu lucro, porque tudo está misturado. Parece que "tá indo", mas ela nunca sabe ao certo. Vive no aperto sem entender por quê.

A solução foi simples: abriu uma conta só do negócio, definiu um pró-labore de R$ 2.000 para ela, e passou a só tirar esse valor. Em dois meses, pela primeira vez, enxergou o lucro real, e descobriu que precisava ajustar vários preços.

QUANTO ESSES ERROS CUSTAM DE VERDADE

Imagine um negócio que fatura R$ 15.000 por mês. Se ele perde apenas 3% em taxas mal calculadas, 2% em descontos sem controle e 2% em produtos vendidos abaixo do custo, são 7% do faturamento indo embora.

7% de R$ 15.000 = **R$ 1.050 por mês**. Em um ano, são **R$ 12.600** perdidos, o equivalente a quase um mês inteiro de faturamento jogado fora, sem o dono nunca ter visto esse dinheiro.

O mais assustador: esse dinheiro nunca aparece como "perda". Ele simplesmente nunca chega ao seu bolso. Por isso esses erros são tão perigosos, são invisíveis.

Pausa para refletir: até aqui são 14 erros. Quantos você marcou? Se já passou de 5, você acabou de descobrir vários vazamentos que estavam invisíveis. Isso é dinheiro que você pode parar de perder a partir de hoje.

PARTE 3: Erros de estoque e compras

Dinheiro parado ou mal comprado é lucro que não acontece. Estes erros prendem seu capital onde ele não rende.

15 **Comprar estoque demais**
Dinheiro parado em prateleira é dinheiro que não trabalha, e pode vencer ou encalhar. Solução: compre com base na sua média de vendas, não no "vai que vende".

16 **Não renegociar com fornecedores**
Preços melhores estão a uma conversa de distância. Solução: negocie prazo e preço periodicamente, e cote com mais de um fornecedor.

17 **Ignorar produtos que não vendem**
Ocupam espaço, capital e atenção. Solução: identifique os itens parados e gire (promoção) ou elimine-os do mix.

18 **Não conhecer o custo real por unidade**
Sem saber quanto custa cada item, todo preço é chute. Solução: calcule o custo unitário real, incluindo frete e perdas.

19 **Comprar por impulso para o negócio**
Adquirir equipamento ou estoque sem planejar descontrola o caixa. Solução: planeje compras grandes e avalie o retorno antes.

EXEMPLO: o estoque que virou prejuízo

Uma loja comprou 200 peças de uma roupa da moda, empolgada, achando que venderia rápido. Vendeu 80 no primeiro mês. Depois a moda passou.

Sobraram 120 peças encalhadas, dinheiro parado que teve que ser vendido com 50% de desconto meses depois, no prejuízo. O capital que poderia ter comprado produtos que giram ficou preso em prateleira.

A lição: comprar com base na média de vendas, não na empolgação. Melhor faltar um pouco e repor do que encalhar muito.

“Estoque parado não é patrimônio. É dinheiro dormindo, quando poderia estar trabalhando.”

PARTE 4: Erros de estratégia e crescimento

Estes erros não aparecem no dia a dia, mas travam o crescimento do negócio no longo prazo.

20 **Não ter reserva de emergência**
Um imprevisto vira crise quando não há reserva. Solução: guarde um percentual do lucro todo mês até ter alguns meses de custo fixo guardados.

21 **Não ter metas de faturamento**
Sem meta, você não sabe se o mês foi bom ou ruim. Solução: defina uma meta mensal clara e acompanhe o progresso.

22 **Focar só em vender e esquecer de lucrar**
Correr atrás de vender mais sem olhar a margem é cansar à toa. Solução: priorize os produtos e clientes que dão mais lucro, não só mais volume.

23 **Não separar lucro para reinvestir**
Todo lucro consumido é crescimento que não acontece. Solução: reserve uma parte do lucro para reinvestir no negócio.

24 **Não calcular o ponto de equilíbrio**
Não saber quanto precisa vender para pagar as contas é dirigir sem painel. Solução: calcule quanto precisa faturar só para empatar, e mire acima disso.

25 **Não analisar de onde vem o faturamento**
Sem saber qual produto ou canal mais lucra, você investe no lugar errado. Solução: acompanhe quais itens e canais trazem mais lucro.

26 **Confundir caixa cheio com lucro**
Ter dinheiro na conta não significa lucro, pode ser dinheiro de conta a pagar. Solução: separe o que é seu do que ainda vai sair em despesas.

EXEMPLO: vender mais e lucrar menos

Dois negócios do mesmo ramo. O primeiro faturou R$ 20.000 no mês e ficou orgulhoso. O segundo faturou R$ 12.000 e parecia estar "atrás".

Mas o primeiro tinha margem de 8% (focou em vender barato para movimentar): lucrou R$ 1.600. O segundo tinha margem de 25% (focou nos produtos certos): lucrou **R$ 3.000**.

O que faturou menos lucrou quase o dobro. A lição: não corra atrás só de vender mais. Corra atrás de vender o que dá lucro. Faturamento é vaidade; lucro é o que paga suas contas.

PARTE 5: Erros com o cliente

Perder cliente é perder a venda mais barata que existe, a de quem já te conhece. Estes erros afastam quem já confia em você.

27 **Descuidar da experiência do cliente**
Cliente mal atendido não volta, e trazer cliente novo custa mais caro. Solução: cuide do atendimento como parte do produto, ele fideliza.

28 **Não pedir indicações**
A propaganda mais barata é o cliente satisfeito. Solução: peça que seus melhores clientes indiquem, e recompense quem indica.

29 **Não fazer pós-venda**
Sem acompanhar o cliente depois da compra, você perde a chance da próxima. Solução: mande uma mensagem simples de acompanhamento, ela abre a porta para novas vendas.

30 **Tratar todo cliente como se fosse o último**
Focar só em vender uma vez, sem pensar no retorno, é deixar dinheiro na mesa. Solução: construa relação, um cliente fiel vale muitas vendas ao longo do tempo.

EXEMPLO: o cliente que não voltou

Um cliente comprou, foi bem atendido, mas nunca mais ouviu falar da loja. Seis meses depois, comprou o mesmo produto no concorrente, que mandou uma mensagem simpática lembrando dele.

A primeira loja gastou dinheiro em anúncio para atrair esse cliente uma vez. O concorrente gastou zero e ficou com ele, só por ter feito um pós-venda de 30 segundos.

A lição: conquistar cliente é caro; manter é quase de graça. Um "oi, deu tudo certo com sua compra?" vale mais que muito anúncio.

Contou seu total? Se marcou mais de 10 erros, respire fundo, isso é comum e tem conserto. Cada erro marcado é uma oportunidade de recuperar dinheiro que estava vazando. Priorize corrigir os da Parte 1, são os que mais impactam.

Os 5 números que todo dono deve saber de cabeça

Se você não sabe estes cinco números do seu negócio agora mesmo, sem consultar nada, aí está a raiz da maioria dos 30 erros. Decore-os e acompanhe-os:

1. Seu faturamento do mês. Quanto entrou de vendas. A maioria sabe esse, é o mais fácil.

2. Seu lucro líquido do mês. Quanto SOBROU depois de tudo. Esse já é menos gente que sabe, e é o que realmente importa.

3. Sua margem média. De cada R$ 100 vendidos, quanto vira lucro? 10%? 30%? Sem isso, você não sabe o impacto de um desconto.

4. Seu custo fixo mensal. Quanto você gasta todo mês só para manter as portas abertas, vendendo ou não.

5. Seu ponto de equilíbrio. Quanto precisa vender para não ter prejuízo. Abaixo disso, está perdendo; acima, começa a lucrar.

“Quem sabe seus números comanda o negócio. Quem não sabe é comandado por ele.”

O erro mais comum de cada tipo de negócio

Comércio e loja: comprar estoque demais e não girar. Dinheiro parado em prateleira é o vilão. Compre com base na média de vendas.

Lanchonete e restaurante: não calcular a ficha técnica (o custo real de cada prato). Muitos pratos populares são os que menos lucram.

Salão e serviços: não cobrar pelo próprio tempo. O material é barato, mas a hora trabalhada tem valor, e quase sempre é esquecida.

Confeitaria e produção caseira: subestimar o custo dos ingredientes e o tempo de produção. Aquele bolo "barato de fazer" custa mais do que parece.

Revenda e catálogo: não considerar a taxa do parcelamento e o frete. A margem da revenda já é apertada, esses custos comem o que sobra.

Loja online e marketplace: esquecer a comissão da plataforma (que pode passar de 20%). O preço do marketplace precisa ser maior que o da venda direta.

Achou o seu? Seja qual for seu ramo, o erro-raiz é sempre o mesmo: não conhecer os números. A calculadora tem ferramentas específicas para cada um desses tipos de negócio.

Seu plano de ação para os próximos 30 dias

- ✓ Semana 1: separe a conta pessoal da conta do negócio
- ✓ Semana 1: defina seu pró-labore (seu salário fixo)
- ✓ Semana 2: calcule o lucro real dos seus 5 produtos mais vendidos
- ✓ Semana 2: revise as taxas da sua maquininha por tipo de pagamento
- ✓ Semana 3: liste todos os custos fixos e procure o que cortar
- ✓ Semana 3: identifique produtos parados e crie uma promoção
- ✓ Semana 4: defina uma meta de faturamento para o próximo mês
- ✓ Semana 4: mande mensagem de pós-venda para clientes recentes

Compromisso: escolha 3 erros desta lista para corrigir esta semana. Não precisa ser tudo de uma vez. Três pequenas correções já fazem diferença visível no seu caixa no fim do mês.

Por onde começar a corrigir

Não tente arrumar tudo de uma vez, você vai se perder. Comece pelos erros da **Parte 1 (precificação e lucro)**, porque são os que mais impactam e se repetem em cada venda.

Depois, organize o básico da Parte 2 (separar dinheiro pessoal do negócio, definir pró-labore, acompanhar os números). Com esses dois blocos resolvidos, você já tapa a maior parte dos vazamentos.

O resto você ajusta com o tempo. O importante é começar, cada erro corrigido é mais dinheiro no seu bolso no fim do mês.

A verdade que ninguém te conta

A maioria dos negócios que fecham não fecha por falta de clientes. Fecha por falta de **gestão financeira**, por acumular esses pequenos erros até o caixa não aguentar mais.

A diferença entre o negócio que prospera e o que quebra raramente está no produto ou na sorte. Está em **conhecer os próprios números** e tomar decisões com base neles, e não no achismo.

Você acabou de dar o passo mais importante: enxergar onde estava perdendo. Agora é só agir. E lembre-se, você não precisa fazer as contas na mão. A tecnologia certa faz isso por você em segundos.

Perguntas frequentes

Marquei mais de 15 erros. Meu negócio está condenado? De jeito nenhum. Significa que você tem muito espaço para melhorar, e cada correção vira dinheiro no bolso. Muitos negócios de sucesso começaram marcando quase todos.

Por onde começo se tenho pouco tempo? Pelos erros da Parte 1 (precificação). São os que mais impactam e se repetem em cada venda. Corrigir só eles já muda seu resultado.

Preciso contratar um contador para resolver isso? Um contador ajuda na parte fiscal, mas a maioria desses erros você mesmo resolve, com organização e a ferramenta certa para calcular seus números.

Quanto tempo até ver resultado? Alguns erros dão resultado imediato (corrigir um preço, cortar um custo). Outros levam semanas. Mas o efeito no caixa aparece já no primeiro mês de correções.

“O dinheiro que você não vê vazando é o mais perigoso. Enxergar é o primeiro passo para parar de perder.”

Da lista à ação.

Reparou que muitos desses erros têm a mesma raiz? **Não saber os números do próprio negócio.** Sem saber o lucro real, é impossível precificar certo, dar desconto com segurança ou saber qual produto vale a pena.

É exatamente isso que a **Calculadora de Lucros Automática** resolve: ela mostra seu lucro real por produto, quanto as taxas comem, quais itens valem a pena e como está o seu mês, tudo em segundos.

Abra a calculadora e comece a corrigir esses erros hoje. Seu bolso agradece.