

**Guia completo que vai  
ajudar você a aumentar  
o lucro do seu comércio**

**Granito**  
MÁQUINAS DE PAGAMENTO









A woman with curly hair, wearing a denim jacket, is smiling and holding up a white t-shirt in a clothing store. The background shows racks of clothes and a warm, indoor lighting. The word "Introdução" is overlaid in the center in a bold, black font.

# Introdução



Entender como fazer o cálculo do lucro da sua empresa é importante para **descobrir como melhorar a gestão do negócio e, com isso, conquistar resultados excelentes**. Por meio de boas ações e também do acompanhamento desse indicador fundamental, é possível incorporar as melhores práticas para ter um ótimo desempenho.



Assim, você consegue que a empresa tenha destaque no nicho em que atua. Conseqüentemente, é possível aumentar as vendas e ter mais tempo para pensar em estratégias que vão aumentar o lucro. Quer saber como aproveitar os recursos disponíveis na empresa para elevar os retornos e se diferenciar da concorrência? Então, continue a leitura do nosso e-book.





A woman with long dark hair and glasses is smiling at a customer. She is wearing a light-colored patterned top. A customer's hand is visible, holding a credit card over a payment terminal. The background is a blurred retail store.

**Quais são os  
desafios dos  
comerciantes?**



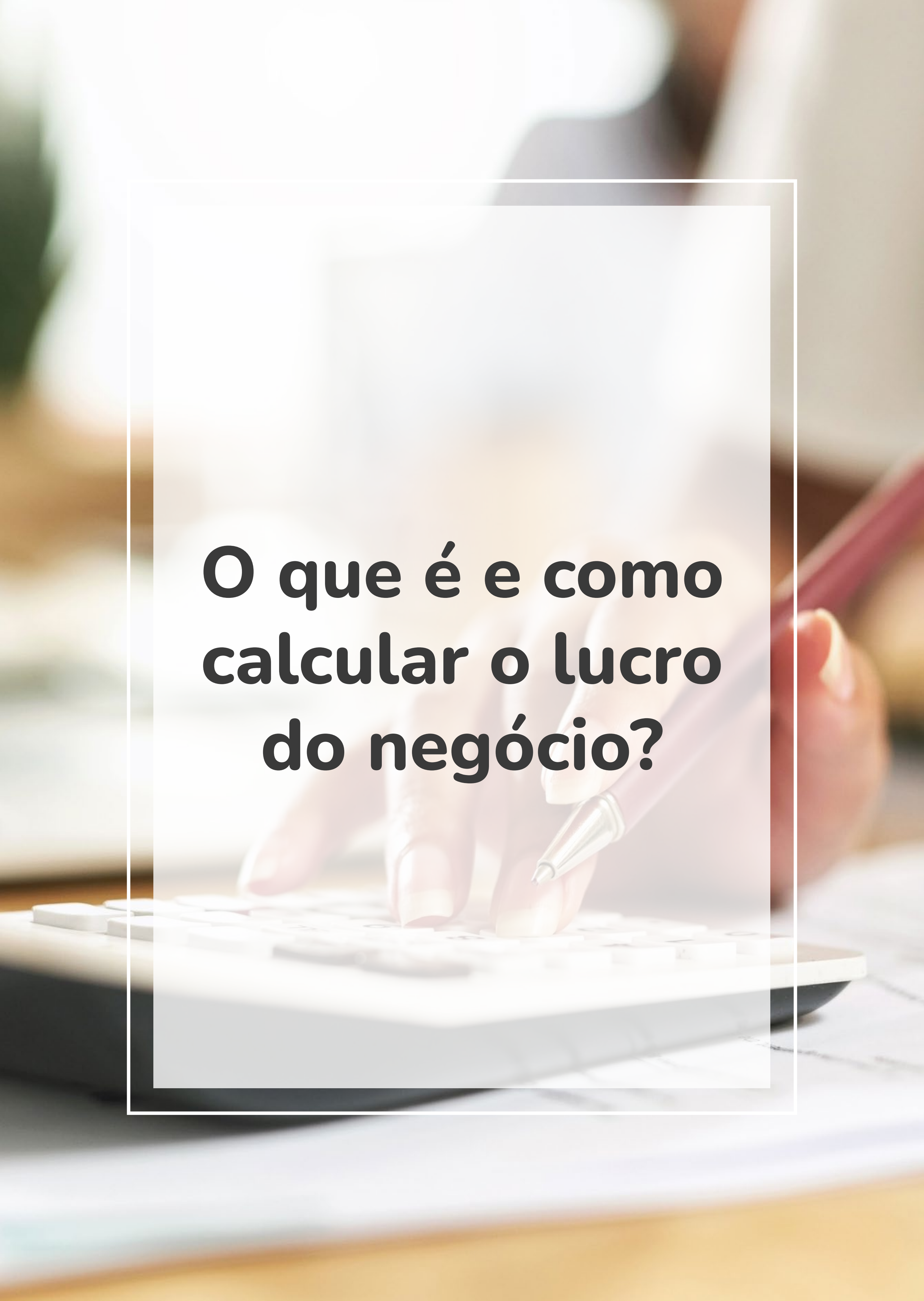
A vida de comerciante envolve diversas dificuldades que precisam ser superadas de algum modo para obter lucratividade e sucesso com o empreendimento. Por exemplo, fazer um bom controle financeiro e tributário diante de dificuldades nessas áreas é importante. Para isso, contar com soluções tecnológicas e ter profissionais de confiança à disposição é relevante.

**Há ainda adversidades na hora de atrair e fidelizar os consumidores. Para isso, é preciso investir em um bom atendimento, disponibilizar opções de pagamento e ter produtos ou serviços de qualidade. Há também a dificuldade de encontrar mão de obra qualificada para exercer as atividades cotidianas com qualidade.**

Também é preciso considerar o cenário econômico instável do país, que gera alta no preço dos insumos que, muitas vezes, precisa ser repassado aos consumidores e gera insatisfação. Assim, continuar crescendo e lucrando diante de tantas adversidades é muito difícil. Por isso, preparamos esse conteúdo com o intuito de ajudá-lo a superar todos os desafios e lucrar muito.





A close-up, slightly blurred photograph of a person's hands working at a desk. One hand is holding a silver pen, and the other is using a white calculator. The background is out of focus, showing a wooden desk and some papers. The text is overlaid on a semi-transparent white rectangular area in the center of the image.

**O que é e como  
calcular o lucro  
do negócio?**

Entender o conceito de lucro e saber como calculá-lo na prática é fundamental para saber as formas de aumentar os resultados da empresa. Por meio dessa compreensão, fica mais simples pensar em ações que ajudem a maximizar o desempenho e gerar bons retornos.

Separamos alguns detalhes que são realmente relevantes. É válido continuar a leitura para conferir os pormenores do lucro e compreender como melhorar esse indicador fundamental para o sucesso da empresa.

## Conceito de lucro

O lucro pode ser representado pelo total de receitas que sua empresa teve em um período, subtraído pelos custos no mesmo espaço de tempo. Nesse sentido, há dois caminhos possíveis para ter lucratividade maior.

O primeiro deles é por meio de ações para aumentar as receitas. Outra forma possível é pela redução dos custos. Por exemplo, se você faz boas campanhas de marketing que se convertem em vendas, é provável que o lucro aumente.

Da mesma forma, se encontra meios de reduzir as despesas do negócio, seja no processo produtivo, seja no administrativo, o lucro também aumenta. O ideal é que você encontre formas de realizar os dois processos em simultâneo.

Nesse sentido, contar com a tecnologia para ter relatórios que auxiliem a encontrar boas estratégias é uma boa opção. Existem ainda definições contábeis muito utilizadas no ramo de negócios. Conhecê-las também vai gerar boas ideias.

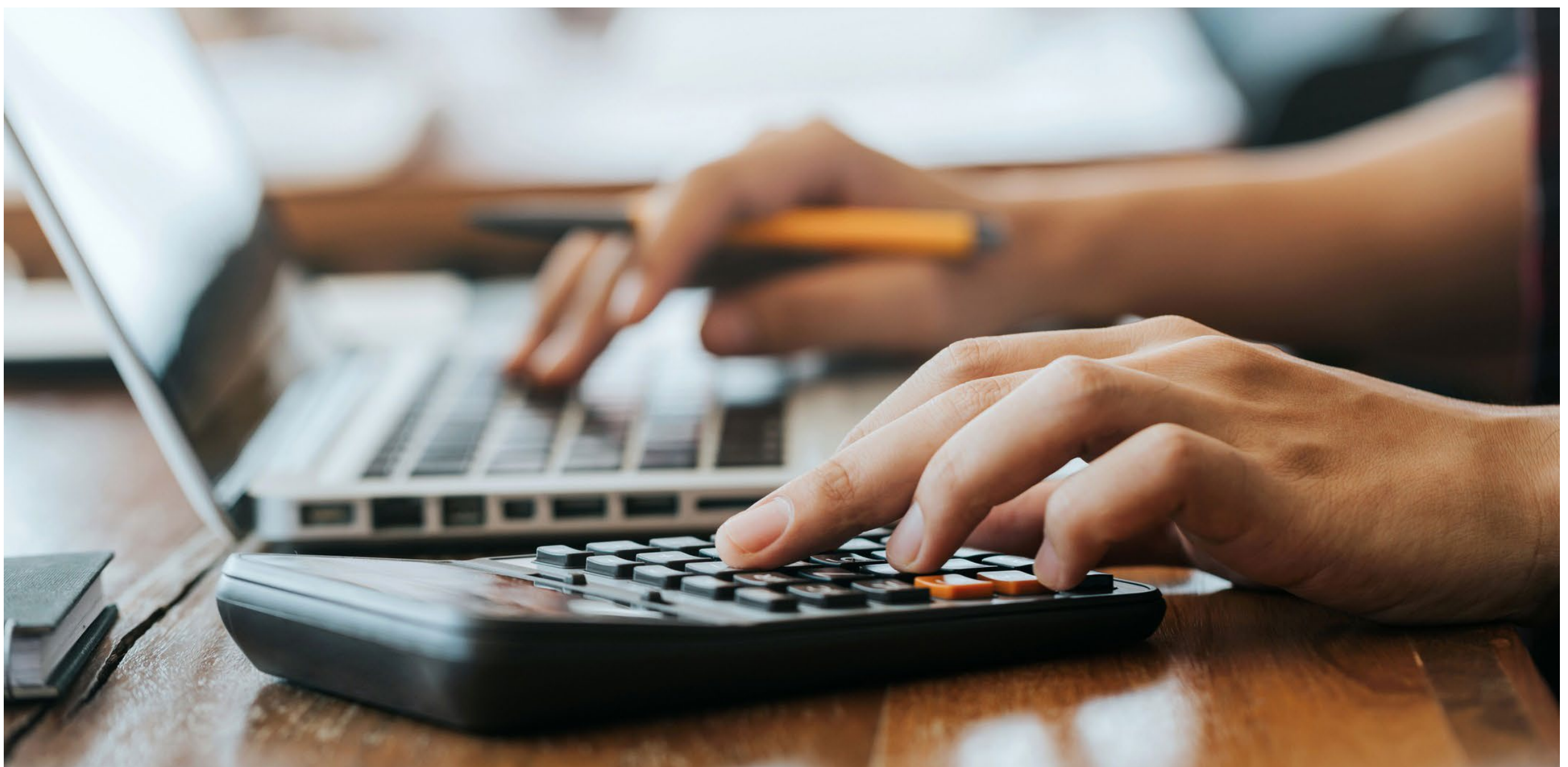




## Diferença entre lucro bruto e líquido

Há dois conceitos diferentes de lucro na contabilidade que podem auxiliar a pensar em maneiras para aumentar o retorno do negócio. O primeiro deles está ligado ao processo produtivo em si, chamado de lucro bruto.

Nele, consideram-se apenas os custos associados à produção para encontrar o valor obtido em um período. Assim, considera-se o valor produzido e reduzem-se algumas despesas para chegar ao seu valor.



Outro conceito bem comum é o de lucro líquido, que considera outros aspectos da empresa, como tributação, salários dos colaboradores e despesas administrativas, por exemplo. Esse último é o rendimento depois de considerar todas as saídas que a empresa teve.

Outro conceito que também é relevante e deve ser observado é a rentabilidade, que difere da lucratividade. Ela está ligada aos investimentos feitos pela empresa e à capacidade que eles apresentam de gerar retornos. Ao conhecer tais conceitos, você está mais perto de efetuar uma boa gestão da empresa.







## Cálculo do lucro

Agora que você já conhece os conceitos de lucro mais utilizados, é hora de aprender como calculá-los. Abaixo, explicamos mais sobre as fórmulas e questões relevantes para considerar na hora das contas.

### Lucro econômico

Esse é o primeiro conceito que apresentamos no texto. Sua fórmula é bem simples, mas considera alguns aspectos importantes para o processo de tomada de decisão. O lucro econômico pode ser calculado da seguinte forma:

$$\text{Lucro Econômico} = \text{Receita Total} - \text{Custos Explícitos} - \text{Custos de Oportunidade}$$

O grande diferencial desse conceito está no último tipo de custo. Ele é relacionado ao quanto você deixa de ganhar ao aplicar o dinheiro na empresa. Ao considerá-lo, é possível tomar decisões mais acertadas na hora de alocar o seu capital.





## Lucro Bruto

O lucro bruto tem em sua fórmula apenas os custos diretos, que variam conforme a produção. A conta para obtê-lo é dada a seguir:

$$\text{Lucro bruto} = \text{receitas totais} - \text{custos variáveis}$$

Assim, imagine que uma empresa produziu e vendeu 1.000 unidades de seu produto, por um valor de R\$ 10, com custo unitário de R\$ 2 e impostos de R\$ 1. Com isso, o lucro bruto é de:

$$\text{Lucro bruto} = (1.000 \times \text{R\$ } 10) - (1.000 \times \text{R\$ } 2 + 1.000 \times \text{R\$ } 1) = \text{R\$ } 7.000$$

Vale destacar que utilizar um sistema adequado, que ofereça ferramentas para automatizar o cálculo, é fundamental, ainda mais em negócios com um mix de produtos consideravelmente grande.

## Lucro líquido

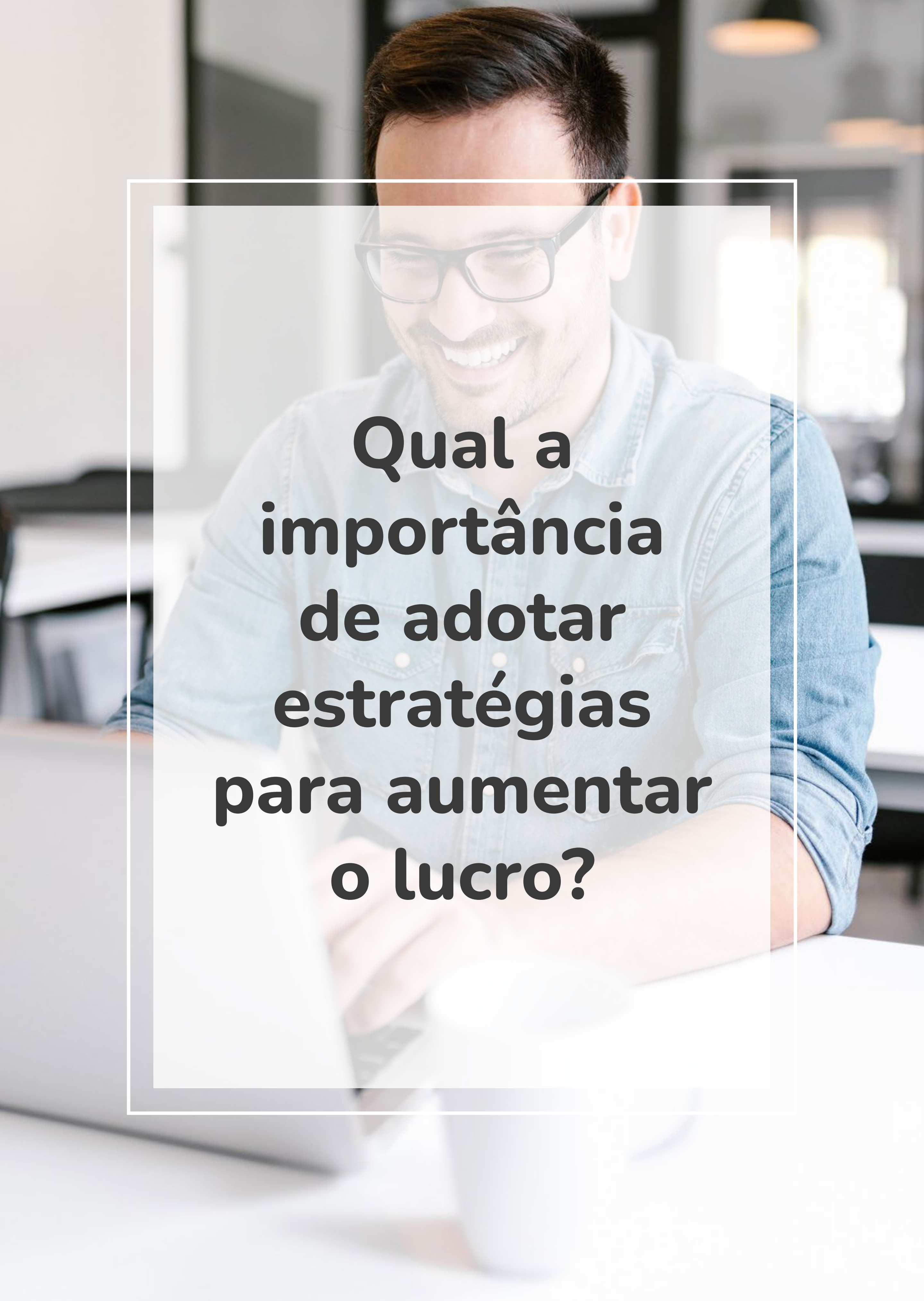
O lucro líquido, além de considerar os custos que dependem da produção, também considera outras despesas importantes para o andamento do negócio, como salários e impostos que não são associados à quantidade produzida. Sua fórmula é dada por:

$$\text{Lucro líquido} = \text{Receitas Totais} - \text{Custos Totais}$$

Assim, considerando o exemplo acima, considere ainda que o negócio tem salários de R\$ 2.000, além dos custos variáveis. Desse modo, o lucro líquido é de R\$ 5.000. Como envolve mais saídas de dinheiro, esse valor é sempre menor que o do lucro bruto.







**Qual a  
importância  
de adotar  
estratégias  
para aumentar  
o lucro?**





Entender como melhorar a lucratividade da empresa é importante para seguir forte no nicho de atuação e, com isso, conseguir destaque frente aos clientes. Boas ações podem gerar caixa para a empresa e evitar que o capital de giro acabe. Além disso, proporcionam o dinheiro necessário para investir e também para manter as finanças em dia.

**Com mais investimento e com as contas em ordem, torna-se mais fácil manter um bom relacionamento com os fornecedores e também com os clientes. Desse modo, sua marca constrói uma imagem positiva no mercado e pode continuar avançando.**

Ainda vale salientar o sucesso financeiro e profissional de um empresário que entende as melhores estratégias para aumentar a lucratividade do negócio por meio de ações de marketing para vender mais e de contenção de gastos. Se deseja entender quais são as boas ações que podem gerar sucesso nesse sentido, vale continuar lendo nosso e-book.







**Como aumentar  
os lucros no  
comércio?**



Agora que você já sabe como calcular diferentes tipos de lucro em seu negócio, é hora de entender quais são as melhores estratégias para aumentá-los e obter destaque em seu mercado de atuação. Para isso, preparamos várias dicas que vão ajudar você com essa tarefa, fazendo entrar muito dinheiro em seu caixa. Continue a leitura e confira!



## Adote estratégias de fidelização

A fidelização de clientes é um passo importante para aumentar a entrada de dinheiro e reduzir a saída também. Por exemplo, um consumidor fidelizado tende a ter um ticket médio maior, aumentando as receitas totais da empresa.





Além disso, o custo de fidelizar compradores é muito mais barato do que o de atrair novos indivíduos para comprar da sua empresa. Isso porque pessoas que já conhecem o seu comércio não têm tanta resistência.

Há várias ações que podem ser adotadas para aumentar o grau de fidelidade dos consumidores. Abaixo, listamos algumas delas:

- *supere as expectativas;*
- *ofereça um atendimento de primeira;*
- *gere facilidades aos clientes que desejam comprar de você;*
- *tenha transparência e saiba se comunicar;*
- *personalize os contatos com os clientes;*
- *aposte em promoções e ofertas;*
- *peça feedbacks e invista em melhorias;*
- *aproveite os benefícios da tecnologia.*

Ao adotar essas dicas, o seu negócio consegue se diferenciar da concorrência e tem tudo para manter os clientes ativos na carteira. Portanto, vale a pena implementá-las no cotidiano.





## Organize o financeiro

O aspecto financeiro é um dos fatores que mais leva negócios à falência. Por exemplo, ter um controle ruim pode fazer com que você perca prazos e acabe pagando muito em juros e multas.

Nesse sentido, também existem boas soluções que podem ser úteis no dia a dia, como:

- *fluxo de caixa;*
- *conciliação bancária;*
- *controle de custos;*
- *ERP financeiro e contábil;*
- *calendário financeiro;*
- *controle de inadimplência.*

Essas são apenas algumas das opções que você pode implementar em sua empresa para ajudar a melhorar a organização das finanças.





## Conte com uma boa gestão de fornecedores

Ter fornecedores parceiros do negócio também é fundamental. Para isso, a dica anterior é essencial, pois, com um controle adequado, você evita atrasos e mantém a confiança alta. Desse modo, pode-se negociar melhores condições, obtendo descontos que vão fazer o negócio se diferenciar dos concorrentes.

Além disso, com um bom relacionamento, é possível obter prazos interessantes para reduzir a capacidade de capital de giro e também contar com a eficiência na entrega para não ter falta de itens em estoque.

## Precifique corretamente

Cometer erros na hora de colocar preço nas suas soluções também é um fator que pode gerar dificuldades. Por isso, é importante entender o que considerar para precificar de modo adequado e não ficar para trás da concorrência.

Nesse sentido, é relevante ter uma noção dos custos variáveis, entender o regime tributário da empresa, estipular uma margem de lucro adequada para o setor de atuação, trabalhar a percepção de valor dos clientes e construir uma marca forte. Isso pode ajudar na hora de cobrar um preço justo e que gere boa lucratividade.







## Separe as contas

Um dos grandes erros cometidos no mundo dos negócios é misturar a conta de pessoa física com a da empresa. Esse tipo de atitude pode gerar confusão, dificultar no controle e, conseqüentemente, fazer com que o dinheiro falte em ambas as partes da vida.

Por isso, o adequado é que você tenha uma conta para cada fim, além de definir um pró-labore para retirar mensalmente, ou seja, o seu salário. Conforme o negócio avança, é possível aumentar o valor e também realizar a distribuição de lucros. Mas é importante que você não misture as contas.





## Aposte em um bom atendimento ao cliente

Por meio de um bom atendimento ao cliente, é possível fidelizar o público à sua marca, garantindo uma demanda perene de seus produtos. Isso acontece, pois há muitas empresas no mercado, mas poucas com todo o cuidado e zelo para realizar o atendimento ao cliente.

O atendimento ao cliente também ganha destaque por conta da possibilidade de relato e comentário em meio ao ambiente digital. Como as avaliações são uma importante referência para o consumidor realizar a compra, vale garantir que sua empresa seja elogiada nesse aspecto.

## Use a tecnologia

Contar com a tecnologia é uma importante forma de manter sua empresa competitiva e capaz de superar a concorrência. Por meio dela, você consegue dispor de softwares de gestão, automatiza atividades desgastantes e libera sua equipe para trabalhar em demais atividades que demandam um cuidado especial.

Além disso, a tecnologia também pode ser usada para criar uma experiência diferenciada para os consumidores, utilizando elementos de IA a fim de criar experiências únicas durante o uso de seu site, blog, loja virtual ou demais recursos de atendimento.





## Ofereça diferentes opções de pagamento

A facilidade é uma das grandes vantagens que seu comércio pode oferecer para os consumidores. Por meio de diversas formas de pagamento, você garante a possibilidade de compra para pessoas com diversos perfis de compra.

Além disso, explorar os canais de pagamento por meios digitais, como o link de pagamento ou até mesmo a cobrança por meio do PIX, pode ser uma ótima forma de gerar conforto e uma excelente experiência de compra para o consumidor.







# Conclusão



Por meio de alguns cuidados, você consegue gerar grandes lucros e manter seu negócio competitivo no mercado. **Ao aplicar as dicas apresentadas anteriormente e contando com as soluções da Granito, é possível encontrar um bom caminho para iniciar um processo de mudança em seu empreendimento.** Portanto, não perca mais tempo e comece a investir nessas mudanças agora mesmo!





# Granito



---

A Granito Pagamentos é uma empresa brasileira, pioneira em recebimento por meio de transações eletrônicas, com soluções customizadas e atendimento completo.

Fundada em 2015, a Granito nasceu para responder às necessidades dos empreendedores que desejavam aumentar suas vendas, reduzindo seus impostos, ou que precisavam de soluções customizadas, nunca antes vistas, integradas em sua máquina de cartão, “embutidas” em um meio de pagamento.