MATERIAL DA JORNADA 1

a conta do desconto.

Quanto você precisa vender a mais para ganhar o mesmo depois de dar desconto.

Vendas extras = desconto ÷ (margem − desconto)

R$ 100
preço de venda

R$ 30
sobra depois do custo de R$ 70. Margem de 30%.

R$ 20
sobra com 10% de desconto. Um terço do lucro some.

Para ganhar o mesmo, é preciso **vender 50% a mais.**

QUANTO A MAIS VOCÊ PRECISA VENDER

SUA MARGEM	DESCONTO DE 5%	DESCONTO DE 10%	DESCONTO DE 15%
20%	33%	100%	300%
30%	20%	50%	100%
40%	14%	33%	60%

Margem é o quanto sobra de cada venda depois de pagar o custo. A conta considera que o custo não muda e só o preço cai.

MATERIAL DA JORNADA 1

a sua conta.

Preencha aqui mesmo ou imprima.

Minha margem é de _____ %

Penso em dar um desconto de _____ %

Preciso vender _____ % a mais.

Use a tabela da página anterior ou a fórmula.

ANTES DE APERTAR O BOTÃO

1. Quem compraria de qualquer jeito?
2. Quando termina? Desconto sem data vira o preço novo.

PREFERE FAZER COM A AJUDA DE UMA IA?

Copie, cole no ChatGPT ou no Claude e troque o que está entre colchetes.

Atenção: a IA pode errar. Confira os números e o resultado antes de usar.

Tenho um negócio de [o que você vende]. A minha margem é de [__]% e estou pensando em dar [__]% de desconto. Use a fórmula vendas extras = desconto ÷ (margem − desconto) e me diga quanto preciso vender a mais para ganhar o mesmo. Depois me faça duas perguntas para decidir se vale a pena: quem compraria de qualquer jeito, e quando o desconto termina.