

Calculadora de Margem para o Cliente

MSI Distribuidora - Ferramenta de Apoio a Venda

Documento: Modelo de calculadora de margem para apresentar ao cliente varejista Versao: Marco 2026

Objetivo: mostrar ao lojista quanto ele ganha vendendo Baby Club e Turma do Soninho Publico: vendedores de campo (para usar com clientes durante visitas)

POR QUE USAR A CALCULADORA DE MARGEM

O principal argumento de venda para o varejista nao e o produto em si - e quanto dinheiro ele ganha com o produto. A calculadora de margem transforma uma conversa sobre "mais um fornecedor" em uma conversa sobre "mais lucro para voce".

Regra de ouro: nunca visite um cliente sem ter a simulacao de margem pronta para os produtos que voce vai oferecer.

FORMULA BASE

A formula e simples. O vendedor nao precisa saber calcular, mas precisa entender o conceito:

$MARGEM\ BRUTA = ((Preco\ de\ Venda - Custo\ Unitario) / Preco\ de\ Venda) \times 100$

Onde:

- Custo unitario = preco pago pelo lojista ao comprar da MSI (conforme tabela)
- Preco de venda = preco que o lojista cobra do consumidor final na gondola
- Margem bruta = percentual de lucro bruto sobre a venda

Para margem liquida estimada, descontar impostos: $MARGEM\ LIQUIDA\ ESTIMADA = Margem\ Bruta - Impostos\ Estimados$

Impostos estimados do varejo (Simples Nacional): entre 6% e 12% conforme faixa de faturamento Impostos estimados do varejo (Lucro Presumido): entre 8% e 15%

NOTA: estes percentuais sao estimativas para fins de simulacao. O lojista deve consultar seu contador para valores exatos.

CAMPOS DA CALCULADORA

Para cada produto simulado:

| Campo | Descricao | Exemplo |
|----------------------|------------------------------|----------------------------|
| Produto | Nome do produto | Fralda Baby Club M c/ 24un |
| Codigo | Codigo MSI | BC-FR-M-24 |
| Custo unitario | Preco de compra (tabela MSI) | R\$ 18,90 |
| Quantidade | Caixas no pedido | 10 caixas |
| Desconto progressivo | Conforme volume | 5% |

| | | |
|------------------------------|----------------------------|------------|
| Custo unitario com desconto | Custo apos desconto | R\$ 17,96 |
| Preco sugerido ao consumidor | Preco de gondola sugerido | R\$ 28,90 |
| Margem bruta (R\$) | Lucro bruto por unidade | R\$ 10,94 |
| Margem bruta (%) | Percentual de margem | 37,9% |
| Impostos estimados (%) | Carga tributaria do varejo | 8% |
| Margem liquida estimada (%) | Margem apos impostos | 29,9% |
| Lucro por caixa | Margem bruta x unidades | R\$ 87,52 |
| Lucro total do pedido | Lucro x numero de caixas | R\$ 875,20 |

CENARIOS DE EXEMPLO - FRALDA BABY CLUB M

Cenario 1: CONSERVADOR (margem menor, preco mais baixo, giro mais rapido)

Premissas: preco de gondola agressivo para girar volume

- Custo unitario (tabela): R\$ 18,90
- Desconto progressivo (10 caixas): 5%
- Custo unitario com desconto: R\$ 17,96
- Preco de venda ao consumidor: R\$ 25,90
- Margem bruta: R\$ 7,94 por pacote
- Margem bruta: 30,7%
- Impostos estimados (Simples): 8%
- Margem liquida estimada: 22,7%
- Giro estimado: alto (preco competitivo atrai consumidor)

Quando usar: cliente que briga por preco, regio com concorrência forte, mercadinhos de periferia.

Script para o vendedor: "Com esse preco de R\$ 25,90, voce fica competitivo na gondola e ainda garante mais de 30% de margem bruta. O produto gira rapido porque o consumidor percebe o custo-beneficio."

Cenario 2: PADRAO (margem equilibrada, preco de mercado)

Premissas: preco alinhado com a media do mercado

- Custo unitario (tabela): R\$ 18,90
- Desconto progressivo (10 caixas): 5%
- Custo unitario com desconto: R\$ 17,96
- Preco de venda ao consumidor: R\$ 28,90
- Margem bruta: R\$ 10,94 por pacote
- Margem bruta: 37,9%
- Impostos estimados (Simples): 8%
- Margem liquida estimada: 29,9%
- Giro estimado: medio-alto

Quando usar: maioria dos clientes, preco justo com boa margem.

Script para o vendedor: "A R\$ 28,90 voce fica no preco medio da categoria e leva quase 38% de margem bruta. Compare com o que voce ganha hoje com Pampers ou Huggies nessa faixa - Baby Club entrega mais

margem com qualidade equivalente."

Cenário 3: PREMIUM (margem alta, preço premium, giro menor)

Premissas: posicionamento premium, loja com público de maior poder aquisitivo

- Custo unitário (tabela): R\$ 18,90
- Desconto progressivo (10 caixas): 5%
- Custo unitário com desconto: R\$ 17,96
- Preço de venda ao consumidor: R\$ 33,90
- Margem bruta: R\$ 15,94 por pacote
- Margem bruta: 47,0%
- Impostos estimados (Simples): 8%
- Margem líquida estimada: 39,0%
- Giro estimado: médio

Quando usar: farmácias de bairro nobre, lojas de bebês especializadas, supermercados premium.

Script para o vendedor: "Nesse posicionamento, você tira 47% de margem bruta. Mesmo vendendo menos unidades, o lucro por pacote é quase o dobro do cenário conservador. E o consumidor desse perfil não escolhe por preço - escolhe por qualidade."

COMPARATIVO RÁPIDO DOS 3 CENÁRIOS

| Métrica | Conservador | Padrão | Premium |
|-----------------------------|------------------------|------------------|--------------------------|
| Preço ao consumidor | R\$ 25,90 | R\$ 28,90 | R\$ 33,90 |
| Margem bruta (%) | 30,7% | 37,9% | 47,0% |
| Margem líquida est. (%) | 22,7% | 29,9% | 39,0% |
| Lucro por pacote (R\$) | R\$ 7,94 | R\$ 10,94 | R\$ 15,94 |
| Lucro por caixa 8 pct (R\$) | R\$ 63,52 | R\$ 87,52 | R\$ 127,52 |
| Perfil de giro | Alto | Medio-alto | Medio |
| Melhor para | Mercadinhos, periferia | Maioria dos PDVs | Farmácias, lojas premium |

SIMULAÇÃO PARA TURMA DO SONINHO

A mesma lógica se aplica. Turma do Soninho tem custo unitário menor, portanto:

- O lojista pode praticar preços mais baixos e ainda ter boa margem
- Ideal para lojas que atendem público sensível a preço
- O giro tende a ser mais alto pelo preço acessível

Exemplo rápido - Fralda Turma do Soninho M:

- Custo unitário (tabela): R\$ 13,90 (exemplo)
- Preço sugerido ao consumidor: R\$ 19,90
- Margem bruta: 30,2%

- Posicionamento: entrada de linha, concorre com marcas proprias de rede

TABELA DE REFERENCIA - MARGEM POR CATEGORIA

| Categoria | Margem bruta media do mercado | Margem Baby Club sugerida | Margem Turma do Soninho sugerida |
|----------------------|-------------------------------|---------------------------|----------------------------------|
| Fraldas descartaveis | 25% a 35% | 30% a 47% | 25% a 38% |
| Lencos umedecidos | 30% a 40% | 35% a 50% | 30% a 42% |
| Higiene infantil | 35% a 50% | 40% a 55% | N/A |

DICAS PARA O VENDEDOR

1. Sempre monte a simulacao ANTES da visita, com precos da tabela vigente.
2. Leve os 3 cenarios impressos ou no celular para mostrar ao cliente.
3. Pergunte ao lojista: "Qual margem voce trabalha hoje com fraldas?" - e mostre que Baby Club entrega mais.
4. Se o cliente disser que Pampers da mais margem, peca para ele mostrar a nota - geralmente nao da.
5. Use a frase: "Vou te mostrar quanto dinheiro voce deixa na mesa todo mes."
6. Para clientes novos, comece com o cenario padrao. Para clientes que ja compram concorrente, mostre o comparativo.

NOTA SOBRE TRANSICAO

A partir de abril/2026, os custos unitarios podem mudar com a tabela Terceirizei. A expectativa e que os custos sejam iguais ou menores (compra direto da fabrica). Atualize os cenarios assim que a nova tabela for publicada.

Como usar este material

1. Preencha os valores de custo unitario com a tabela de precos vigente (documento 03).
2. Adapte os precos sugeridos ao consumidor conforme a regioao e o perfil do cliente.
3. Imprima ou salve em PDF os 3 cenarios para ter em maos durante visitas.
4. Use os scripts prontos como base para a conversa - adapte ao seu estilo.
5. Se o cliente pedir uma simulacao personalizada (com preco de venda diferente), calcule na hora usando a formula base.
6. Para facilitar calculos em campo, use a planilha Excel complementar (solicitar ao gestor comercial).
7. Atualize os cenarios sempre que a tabela de precos mudar.