



Carreira

14 min de leitura

por Aelaschool.com

## Precificação De Projetos Para Designers Freelancers: Como Funciona?

A remuneração e precificação são assuntos muito importantes, principalmente para designers freelancers. No começo da carreira é comum ter dúvidas sobre o que considerar na hora de colocar um preço no seu trabalho. É melhor precificar por hora? Por projeto? Qual a melhor maneira? Neste artigo explicamos quais as formas mais comuns de se precificar projetos e quais são os prós e contras de cada uma delas. Pesquisas e definições iniciais Antes de entender quais os tipos de precificação para freelancers, precisamos estabelecer qual é o valor mínimo que devemos cobrar para que todas as contas sejam pagas. Nesse sentido,...

## A jornada ao sucesso começa com um passo

Gostaria de expressar minha sincera gratidão por ter baixado esse ebook da Aela School. É uma honra ter você como parte da nossa comunidade de aprendizes dedicados e apaixonados por design.

Na Aela, acreditamos que o design é mais do que apenas criar coisas bonitas. É uma forma de resolver problemas, de criar soluções inovadoras e de fazer a diferença no mundo. E é isso que buscamos ensinar - a arte de transformar ideias em realidade, a habilidade de comunicar ideias de maneira efetiva e a confiança para colocar suas habilidades em prática.

O ebook que você baixou é apenas o começo de uma jornada incrível em direção ao seu sucesso como designer. Nossa escola está determinada em fornecer todos os recursos que você precisa para alcançar seus objetivos.

A Aela é mais que uma escola, é uma comunidade. Uma comunidade de pessoas que compartilham o mesmo sonho de se tornarem designers fenomenais e de mudarem o mundo para melhor. Nós acreditamos que, juntos, podemos fazer a diferença.

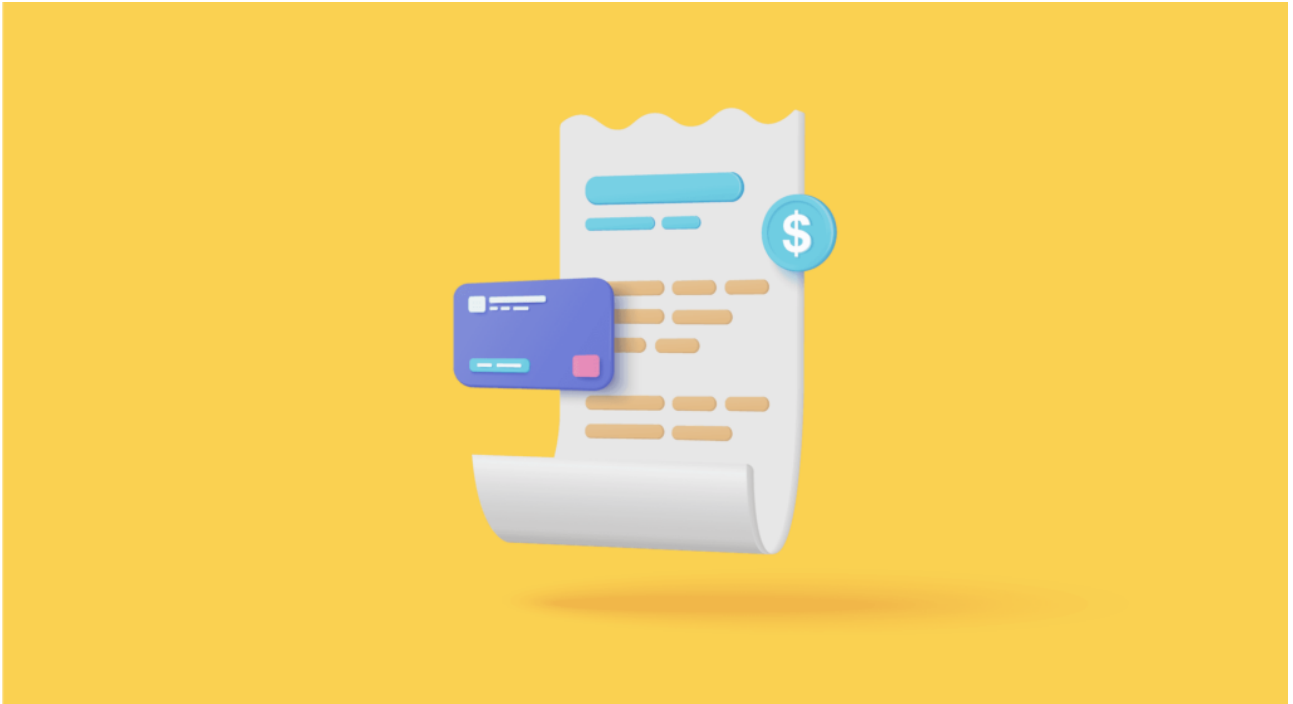
Estou animado para acompanhar seu progresso e trabalhar com você para atingir seus objetivos. Tenha uma ótima leitura!

Grande abraço,



**Felipe Guimarães**  
fundador da Aela





## Precificação De Projetos Para Designers Freelancers: Como Funciona?

Por Editorial Aela 9 May, 2022 14 min de leitura

### Índice do Conteúdo

1. Pesquisas e definições iniciais
2. Quais os tipos de precificação para freelancers?
3. Como diminuir seus riscos como freelancer?
4. Dicas finais de precificação para freelancers

A remuneração e precificação são assuntos muito importantes, principalmente para designers freelancers.

No começo da carreira é comum ter dúvidas sobre o que considerar na hora de colocar um preço no seu trabalho.

É melhor precificar por hora? Por projeto? Qual a melhor maneira?

Neste artigo explicamos quais as formas mais comuns de se precificar projetos e quais são os prós e contras de cada uma delas.

## Pesquisas e definições iniciais

Antes de entender quais os tipos de precificação para freelancers, precisamos estabelecer qual é o **valor mínimo** que devemos cobrar para que todas as contas sejam pagas.

Nesse sentido, é importante **listar todas as despesas, custos e gastos** que você tem por mês. Aqui, entram os custos fixos, variáveis e despesas com o próprio trabalho. Confira alguns exemplos:

- Aluguel;
- Luz, água, gás;
- Supermercado, restaurantes;
- Internet;
- Softwares pagos (Figma, Photoshop, Office, etc.);
- Despesas burocráticas (contador, impostos, etc).

Mapear todas as despesas que você tem no mês é importante para conseguir entender qual é o **valor mínimo de renda** que você precisa garantir mensalmente.

Identificar e listar esses valores pode parecer simples, mas na prática é um trabalho que exige muita atenção para que nenhuma despesa fique de fora. Simplesmente liste todas as contas e gastos que você tem no mês, por menor que seja.

Não se esqueça que há diferenças entre regimes CLT e Freelancer, com relação à remuneração. Geralmente empregos CLT possuem um pacote de benefícios que contempla plano de saúde, seguro de vida, plano odontológico, férias remuneradas, 13º salário, entre outros, dependendo da empresa.

Dessa forma, é importante que você considere também esses custos na sua empreitada como freelancer, principalmente no que diz respeito à **plano de saúde e seguro de vida**. São questões que podem passar batido no dia a dia, mas que fazem muita diferença para nosso conforto e segurança.

## Entenda quanto o mercado paga pelo seu tipo de trabalho



Depois de listar as suas despesas, o próximo passo é fazer uma **pesquisa de mercado** para entender quanto que estão pagando pelo seu tipo de trabalho.

Para isso, o **networking** pode ser de grande ajuda. Converse com amigos e amigas, colegas ou até mesmo conheça novas pessoas para entender quanto que elas cobram pelos serviços similares ao seu.

Ao mesmo tempo, você pode efetuar pesquisas em sites como [Glassdoor](#), em que é possível obter uma média salarial equivalente ao seu cargo, por região.

Essas informações vão ser importantes para você conseguir ter uma base para começar a calcular os valores da precificação do seu trabalho.

*[Dica de Leitura: Benchmarking – Como Efetuar A Análise De Competidores Em UX Design?](#)*

## Definindo o MAR

MAR é o acrônimo para **Minimum Acceptable Rate**, podendo ser traduzido como **Valor Mínimo Aceitável**.

Esse valor representa a **renda mínima** que você se sente confortável em receber e que cobre as suas despesas mensais e proporciona uma quantia interessante de salário.

**O MAR não deve ser um valor que cubra apenas as suas despesas**, porque dessa forma você estaria trabalhando apenas para sobreviver, quando na verdade, é importante ter o

suficiente para garantir um certo nível de qualidade de vida.

Para chegar no seu valor MAR ideal, considere as seguintes informações:

- Valor total das suas despesas;
- Valor desejado como salário.

Portanto, basicamente, o cálculo é feito da seguinte forma:

- Valor total das despesas mensais + Valor desejado como salário mensal = MAR mensal

Exemplo:

Se após as suas pesquisas e definições você identifica que o valor total das suas despesas mensais é de R\$5.000,00; e o valor que você deseja de salário seria de 30% em cima das despesas, você tem:

- $5.000 \times 1,3 = 6.500$

Nesse exemplo, o MAR mensal ficaria no valor de R\$6.500,00. Se você quiser ter o valor anual, é só multiplicar por 12 meses:

- $6.500 \times 12 = 78.000$

A interpretação desse valor é que R\$78.000,00 é o **valor mínimo de renda anual** para garantir suas despesas e qualidade de vida desejada.

No exemplo, definimos o valor de salário como um percentual em cima das despesas. Mas na prática você não precisa calcular dessa forma, você pode definir um número absoluto de acordo com os seus objetivos.

## Quais os tipos de precificação para freelancers?

Com o MAR em mãos fica mais fácil entender quais os diferentes **tipos de precificação para freelancers** que você pode aplicar em seus clientes.

Basicamente, existem dois tipos de precificação:

- Por tempo (hora, dia, semana);
- Por projeto.

### Precificação por tempo



A precificação por tempo talvez seja a **mais comum para quem está começando** no mundo dos freelancers.

A ideia é conseguir precificar o seu tempo de trabalho para que você possa dizer ao cliente quanto custa participar ou trabalhar em um projeto específico.

Com isso em mente, **é possível calcular preços por hora, dia e até por semana.**

Para isso, é importante entender quantas horas você está disposto a trabalhar por mês, ou no ano, considerando férias e feriados, e tendo em mente o valor do seu MAR.

Então, vamos para mais um cálculo:

### **Definindo a quantidade de horas que você está disponível**

Um ano padrão tem 365 dias. Desse total de dias você precisa desconsiderar:

- Finais de semana;
- Feriados;
- Dias para emergência;
- Férias.

Para fins de exemplo, vamos considerar os seguintes valores:

- Dias no ano: 365;
- Finais de semana: 104 (sábado e domingo);
- Feriados: 10 (somente nacionais);
- Dias para emergência: 5 (doença, questões pessoais, imprevistos, etc.);

- Férias: 20.

Dessa forma, temos:

- $365 - 104 - 10 - 5 - 20 = 226$

Mas antes de considerar que sua quantidade de dias úteis de trabalho seja de 226, vamos pensar em uma questão importante.

Consideramos que um dia de trabalho geralmente tem 8 horas (sem contar a pausa para o almoço). No entanto, como freelancer, **você não trabalha as 8 horas focado num projeto de cliente**. Entre outras atividades, você também deve considerar como trabalho:

- Ajeitar as finanças e emitir notas fiscais;
- Organizar burocracias;
- Atender e fazer ligações (que não tenham relação com o projeto da vez);
- Montar propostas;
- Prospectar clientes.

Portanto, é importante considerar que existem atividades que não fazem parte do escopo de projeto, mas que são inerentes da sua profissão como designer freelancer.

Nesse sentido, suponha que cerca de 25% do seu tempo (2 horas) sejam destinadas para resolver esses outros assuntos. Então, como cálculo final, temos:

- $8 \text{ horas} - 20\% = 6 \text{ horas}$ ;
- $226 \text{ dias} \times 6 \text{ horas} = 1.356 \text{ horas/ano}$ .

Nesse exemplo, chegamos à conclusão de que você tem, anualmente, **1.356 horas disponíveis para trabalhar como freelancer**.

[\*Dica de Vídeo: Como Escolher Seu Caminho em UX Design\*](#)

## Calculando o valor da sua hora

Com o seu valor de MAR e a quantidade de horas, conseguimos calcular quanto que você deve cobrar por hora em seus projetos:

- $78.000 \text{ (MAR Anual)} / 1.356 \text{ horas} = 57,52$ .

Ou seja, no exemplo que estamos construindo, o valor por hora para conseguir atingir o MAR anual de R\$78.000 deve ser de R\$57,52.

Nesse sentido, esse tipo de precificação para freelancers permite que você consiga negociar **quanto receberá por participar de um projeto dependendo da quantidade de horas** que você se ocupar com ele.



## Prós e contras da precificação por hora

Apesar de ser um tipo de precificação comum e interessante para quem está começando como freelancer, o valor por hora tem vantagens e desvantagens que devem ser consideradas.

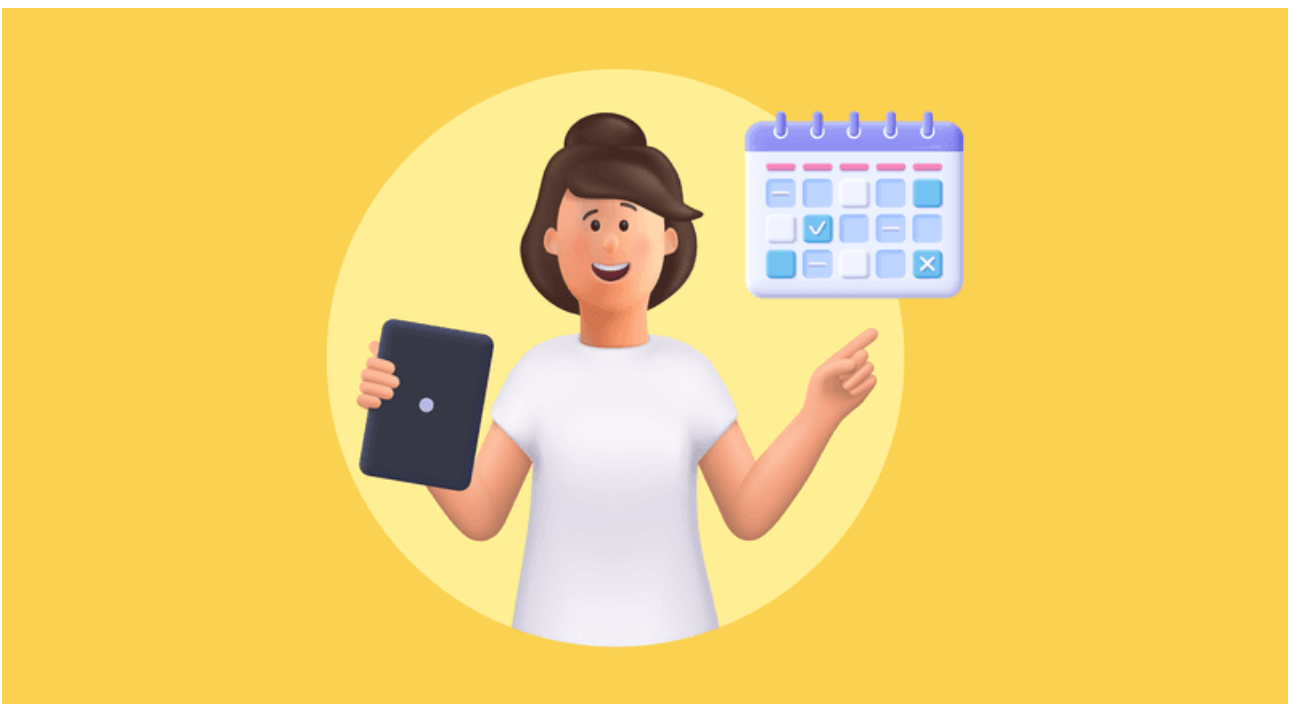
Prós:

- A precificação por hora é muito comum e **altamente aceita** pela maioria dos clientes;
- Adequado para projetos com escopo e briefing bem definidos;
- Quanto mais você trabalha, mais você ganha.

Contras:

- O potencial de ganho é limitado pela quantidade finita de horas;
- **Quanto mais experiente você se torna, mais rápido você fica e, conseqüentemente, menos você ganha;**
- Às vezes o controle das horas é complicado de acompanhar;
- Se um projeto acaba sendo mais curto do que o planejado, você acaba recebendo menos.

## Precificação por dia ou por semana



Para reduzir um pouco os riscos e as desvantagens da precificação por hora, os freelancers podem adotar valores fechados por dia ou por semana.

Nesses casos, basta **multiplicar o valor da sua hora pela quantidade de horas em um dia ou semana.**

Esse tipo de precificação reduz o risco de um projeto tomar menos tempo do que o esperado,

afetando negativamente os seus ganhos por hora.

Nesse sentido, se você estabelecer que leva 4 dias para terminar um serviço, mesmo que você leve 3 dias e meio, a cobrança será feita sobre os 4 dias completos, por conta da negociação.

Assim, esse tipo de precificação também pode ajudar a reduzir os riscos de freelancers mais experientes que tem mais rapidez e agilidade para finalizar os projetos.

No entanto, ainda assim, a precificação por dia ou semana tem seus prós e contras que devem ser levados em consideração:

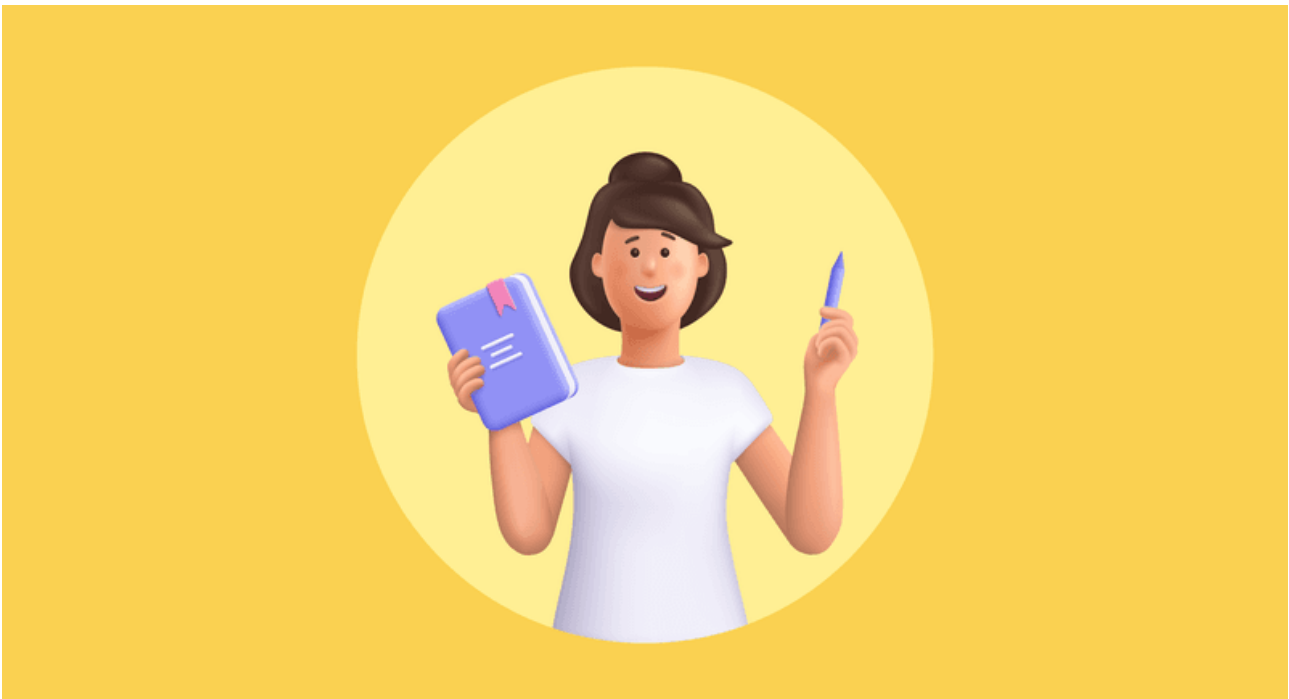
Prós:

- Mais facilidade em contabilizar o tempo trabalhado;
- Os clientes ainda são pagos por tempo, o que facilita nas contratações;
- Mais facilidade de estimar tempo de projeto em dias ou semanas do que em horas;
- Ideal para projetos mais longos, principalmente a precificação por semana.

Contras:

- Potencial de ganho ainda é limitado, **o número de dias e semanas é finito**;
- Problemas em calcular a estimativa de tempo: um projeto nunca leva X dias ou Y semanas tal qual o planejado;
- O cliente pode querer negociar o preço por hora, uma vez que sabe o valor por dia ou por semana.

## Precificação por projeto



A precificação por projeto retira o foco no tempo dos freelancers e o coloca em cima dos **resultados esperados**.

De certa forma, você ainda vai estimar quanto tempo vai levar para terminar o projeto, mas essa informação não é passada em detalhes para o cliente. **Manter a preocupação com o tempo do seu trabalho é importante para não perder de vista o seu MAR.**

Para precificar por projeto, além de estimar a quantidade de tempo, é importante você levar em consideração a sua **experiência, velocidade e complexidade do projeto** como um todo.

Nesse sentido, você pode criar um template que ajuda a calcular o valor do seu trabalho para determinado projeto, levando em consideração todas as variáveis que influenciam o seu preço. Além de facilitar os cálculos, o template ajuda na negociação e na formalização da contratação.

Apesar da precificação por projeto ser mais interessante do ponto de vista de ganhos para os freelancers, ainda existem prós e contras que devem ser levados em consideração.

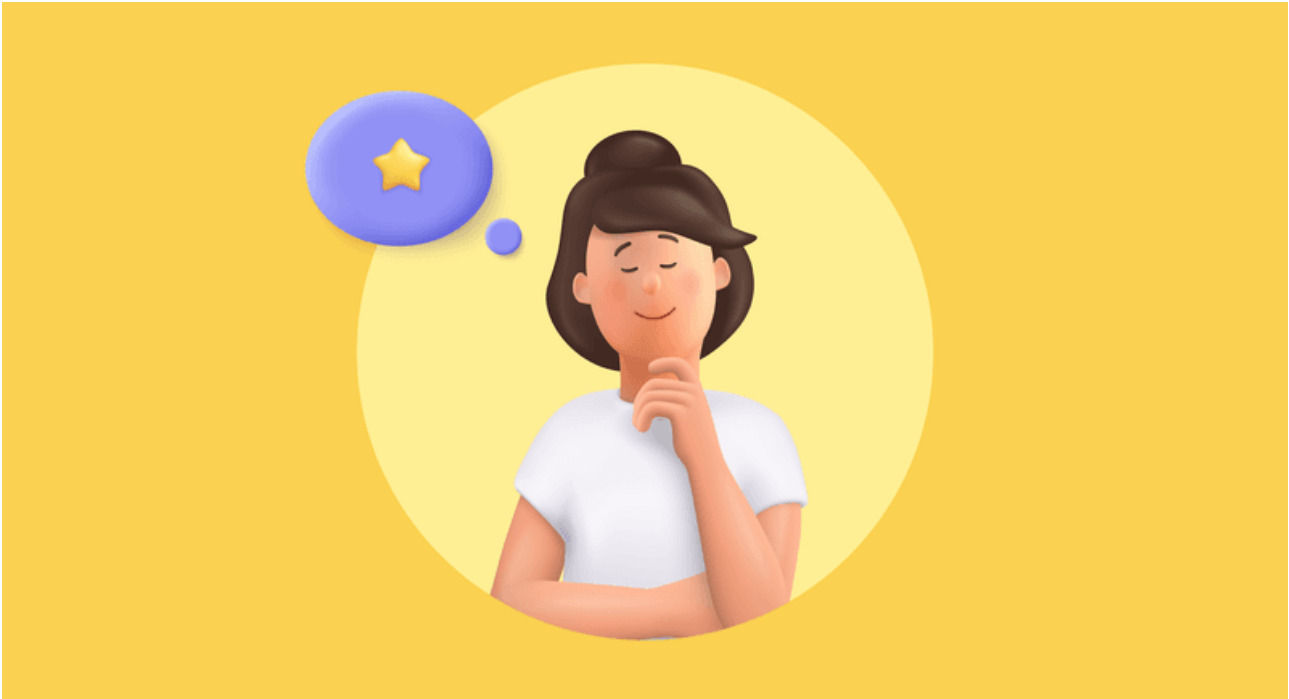
Prós:

- Extinção da contabilização de horas para apresentar ao cliente;
- **Foco no resultado** e não em quantidade de horas trabalhadas;
- Caso o projeto demore mais do que o planejado, o cliente se sente seguro ao não precisar pagar horas adicionais;
- Bom uso para projetos de curto e longo prazo.

Contras:

- Caso o tempo de projeto se prolongue, você não receberá horas adicionais;
- Risco de subestimar a complexidade do projeto e acabar propondo valores menores;
- Quanto mais o projeto se prolongar, menos você recebe por hora trabalhada.

## **Precificação por criação de valor**



A precificação por criação de valor leva em consideração o **impacto do seu trabalho nos resultados da empresa**, através do projeto em questão.

Isso quer dizer que você pode atrelar uma parte do preço do seu trabalho a uma comissão baseada nos resultados do projeto.

Por exemplo: se um cliente precisa criar uma [Landing Page](#) para vender um determinado produto, você pode precificar o seu serviço colocando uma comissão em cima de toda conversão que a Landing Page tiver.

Assim, se a proposta for de 15% do resultado da Landing Page e ela conseguir converter R\$20.000,00 em vendas, o seu trabalho será remunerado em R\$3.000,00.

Esse tipo de precificação é mais **complexa** e nem sempre vai ser aceita pelos clientes, por conta de ser muito difícil de prever quanto que efetivamente será pago para os freelancers.

Assim como os outros tipos, a precificação por criação de valor tem seus prós e contras para serem avaliados.

Prós:

- Possibilidade de **ganhos muito acima** das suas estimativas e MAR;
- Incentivo para o freelancer trabalhar em seu potencial máximo;
- Sem necessidade de contabilização de horas trabalhadas.

Contras:

- **Imprevisibilidade** de ganho real uma vez que é impossível saber qual será o resultado

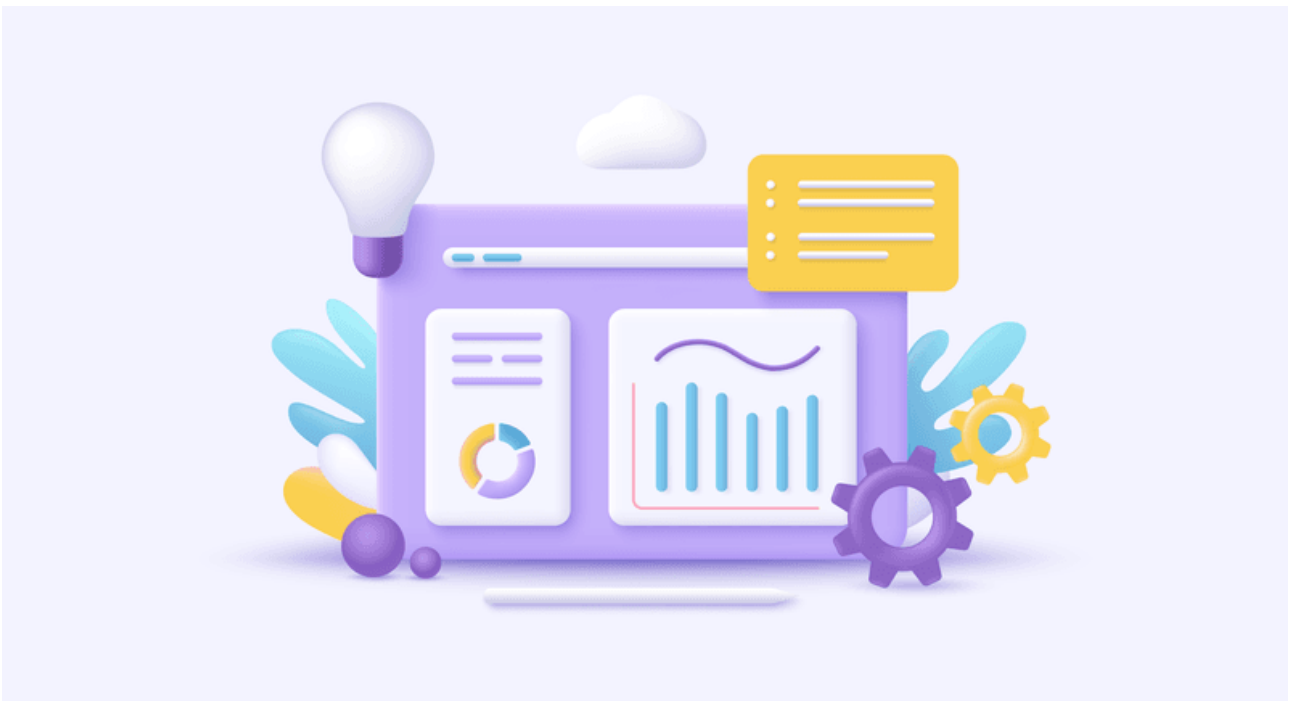
da empresa antecipadamente;

- **Pressão** no trabalho por conta do alto risco;
- Nem todo projeto funciona para esse tipo de precificação;
- Nem todo cliente pode abrir seus resultados financeiros para fornecedores.

Como visto, cada tipo de precificação tem vantagens e desvantagens. Cabe aos freelancers saberem identificar qual o melhor tipo para trabalharem, avaliando sua própria experiência, habilidades e **aversão ao risco**.

*[Dica de Leitura: Como o UX Design Agrega Valor ao Negócio?](#)*

## Como diminuir seus riscos como freelancer?



Já que começamos a falar sobre riscos, outro ponto importante para todo freelancer saber é como diminuí-los. Aqui vamos falar especificamente de redução de riscos sobre pagamentos e preços.

Os maiores medos dos freelancers com relação ao pagamento giram em torno de:

- **Não receber** o valor acordado com o cliente;
- **Demora para receber** o pagamento;
- **Trabalhar mais horas** do que o combinado;
- **Cliente mudando o briefing** e pedindo revisões não programadas.

Nesse sentido, podemos evitar ou reduzir esses riscos se trabalharmos com:

- Contratos e propostas bem definidas;
- Pagamento adiantado;
- Contrato fixo de trabalho para freelancers.

## Contratos e propostas bem definidas

Sempre vale lembrar que **qualquer contratação de serviço deve estar formalizada via contrato**, detalhando exatamente quais são os serviços, valores e número de horas, caso seja aplicável.

Os contratos são benéficos para ambos os lados, tanto para freelancers quanto para as empresas e clientes.

Dessa forma, sempre preste atenção em especificar qual será exatamente o **trabalho proposto, qual o valor, forma e prazo de pagamento**.

Empresas grandes trabalham com prazos longos de pagamento, podendo chegar a 90 ou até a 180 dias. Isso também tem que estar claro no momento da contratação do serviço para evitar surpresas.

Além disso, pelo lado do freelancer, é sempre bom **estabelecer números de revisão** e atividades que serão cobradas a parte, caso venham a acontecer.

Um projeto pode ter inúmeros contratemplos e às vezes o cliente pode pedir algo que não esteja no escopo. Caso isso aconteça é importante que esses valores adicionais estejam especificados no contrato e na proposta.

## Pagamento adiantado

Como mencionado, empresas grandes tem um prazo de pagamento padrão que pode ser bastante longo.

Dependendo do cliente, talvez seja importante estabelecer um pagamento adiantado, antes de começar o trabalho.

O valor pode ficar em torno de 20% a 50% do total, e isso deve ser estabelecido pelo freelancer levando em consideração os recursos necessários para efetuar o trabalho.

O pagamento adiantado traz **mais segurança para o freelancer**, mas também é interessante para a empresa. Uma vez que já efetuou parte do pagamento, ela pode se sentir mais à vontade em solicitar o status do andamento do projeto.

## Contrato fixo de trabalho para freelancers

Outra maneira de reduzir riscos é estabelecer um contrato fixo com o cliente.

Um contrato fixo estabelece um **valor de pagamento mensal para o freelancer** e, por sua

vez, este fica disponível determinado número de horas para participar de todo o projeto ou atividade que for estabelecido.

Para alguns freelancers esse modelo é bastante interessante porque dá mais **previsibilidade** de renda mensal e garante que haverá sempre um pagamento todo mês.

Pelo lado do cliente, esse modelo coloca o freelancer à disposição para qualquer projeto, independente de número de horas ou qualquer outro tipo de proposta de valor.

Esse tipo de modelo se assemelha bastante com a contratação CLT, diferenciando em pagamento de benefícios, impostos e, na teoria, garantindo mais flexibilidade para o freelancer escolher seus horários e a possibilidade de trabalhar com mais de uma empresa ao mesmo tempo.

## Dicas finais de precificação para freelancers

Precificação é um assunto importante para qualquer freelancer. Num primeiro momento, pode parecer complicado definir um preço para o seu tipo de serviço, mas com o tempo e experiência esse processo vai ficando mais fácil.

Como dicas finais sobre precificação, podemos listar:

**Seja flexível:** você não precisa ter uma estratégia de precificação fixa para todos os seus clientes. É possível que para certos clientes seja mais interessante precificar por dia, enquanto para outros seja melhor precificar por projeto.

Nessa questão, é importante que você entenda as necessidades, tanto suas quanto do cliente, para que você possa propor um valor interessante para os dois lados.

**Aumente o preço:** Mantenha sempre o seu preço atualizado com o mercado. Se sentir que precisa aumentar o preço, faça uma pesquisa e entenda qual o melhor momento e qual o melhor percentual para aplicar.

O importante é não manter o mesmo preço durante muito tempo, anos, por exemplo. O preço é vivo e o valor do seu trabalho deve acompanhar o mercado e a inflação.

**Esteja preparado para negociar:** nem sempre o preço que você propôs será aceito logo de cara pelo cliente. A negociação é quase sempre uma verdade e você deve ter disposição para fazê-la da melhor forma possível.

Estabeleça mínimos e máximos; e trabalhe com os valores entre esses dois extremos. Avalie se o cliente é bom ou ruim e flexibilize as negociações a partir disso.

**Entenda o contexto e cobre adequadamente:** entenda se o cliente precisa de rapidez no projeto e cobre o preço de acordo com essas variáveis.

Caso o cliente precise que o trabalho seja finalizado em um dia, você deve cobrar a mais pelo trabalho e pela pressão envolvida.

Além disso, entender o contexto também é **avaliar se o cliente tem potencial para ser bom ou mau pagador**, aproveitador ou até mesmo inconveniente. Todas essas questões devem ser levadas em consideração no momento de montar uma proposta. Cada cliente é diferente na maneira de trabalhar e isso deve influenciar a precificação dos seus serviços também.



## **Parabéns por concluir a leitura desse ebook! Temos agora duas recomendações para você aprender ainda mais.**

No nosso site, você encontrará diversos outros ebooks sobre Design Digital e Experiência do Usuário. Recomendamos que você acesse <https://aelaschool.com> e encontre sua próxima leitura!

Caso você goste de vídeos, recomendamos a inscrição no nosso canal do Youtube, onde tem diversos conteúdos e entrevistas sobre Design Digital e UX. Acesse:

<https://youtube.com/@aelabrasil>