

PRIMEIRO PREÇO DO BARBEIRO

Tabela Inicial de Preços para Quem Está Começando

Do treino gratuito ao primeiro reajuste: um guia simples para começar a cobrar sem se desvalorizar.

Material gratuito • Edição prática para barbeiros iniciantes

Seu primeiro preço precisa acompanhar seu momento

A dúvida não é apenas quanto cobrar. Antes disso, você precisa entender em qual fase está, o que já consegue entregar e quais custos começam a aparecer em cada atendimento.

Os valores deste material são exemplos de referência. Eles não substituem uma pesquisa da sua região nem o cálculo dos seus custos.

Antes de escolher um valor, observe:

- ☐ seu nível de prática e segurança;
- ☐ a qualidade que você já consegue entregar;
- ☐ o tempo gasto em cada serviço;
- ☐ os produtos e materiais utilizados;
- ☐ os preços praticados na sua região;
- ☐ o local e a estrutura onde você atende.

Diagnóstico rápido

- ☐ Consigo realizar o serviço sem depender de ajuda constante.
- ☐ Uso máquinas, pentes, tesouras e lâminas com segurança.
- ☐ Entrego um resultado apresentável e sei reconhecer meus limites.
- ☐ Mantenho equipamentos e local limpos e organizados.
- ☐ Consigo informar o preço antes de começar o atendimento.

Quanto mais respostas positivas, mais perto você está de sair do treino gratuito e começar a cobrar.

Do treino gratuito ao primeiro reajuste

FASE	OBJETIVO	QUANDO USAR
1. Treino gratuito	Aprender e ganhar segurança.	Quando ainda precisa praticar movimentos básicos, finalizar melhor e receber orientação.
2. Valor simbólico	Cobrir parte dos materiais e testar a cobrança.	Quando já atende sozinho, mas ainda está aperfeiçoando regularidade, velocidade e acabamento.
3. Preço inicial	Começar a trabalhar de forma profissional.	Quando entrega um resultado satisfatório, informa o valor antes e já consegue organizar horários e recebimentos.
4. Reajuste	Atualizar o preço conforme a evolução.	Quando custos, qualidade, estrutura, procura ou experiência mudam de forma consistente.

O que cada fase não significa

- ☐ Treino gratuito não deve virar trabalho gratuito permanente.
- ☐ Valor simbólico não significa que seu trabalho não tem valor.
- ☐ Preço inicial não precisa ser o menor preço da cidade.
- ☐ Reajuste não deve acontecer sem uma razão clara.

Ser iniciante não é um problema. Prometer um resultado que você ainda não consegue entregar, sim.

Tabela-modelo de preços

Use as faixas abaixo somente para organizar sua pesquisa. Ajuste conforme sua cidade, estrutura, custos e nível de experiência.

SERVIÇO	TREINO	VALOR SIMBÓLICO	EXEMPLO DE PREÇO INICIAL
Corte simples	Gratuito	R\$ 10 a R\$ 20	R\$ 20 a R\$ 35
Corte + barba	Gratuito	R\$ 20 a R\$ 30	R\$ 35 a R\$ 55
Barba	Gratuito	R\$ 10 a R\$ 20	R\$ 20 a R\$ 35
Acabamento / pezinho	Gratuito	R\$ 5 a R\$ 10	R\$ 10 a R\$ 20
Sobrancelha	Gratuito	R\$ 5 a R\$ 10	R\$ 8 a R\$ 15

O preço pode mudar conforme:

- ☐ atendimento em casa ou a domicílio;
- ☐ bairro e perfil do público;
- ☐ aluguel de cadeira ou estrutura própria;
- ☐ produtos e materiais utilizados;
- ☐ tempo e complexidade do serviço;
- ☐ qualidade do acabamento e experiência oferecida.

Não escolha automaticamente o menor valor. Primeiro verifique se ele cobre seus materiais e combina com a entrega que você já consegue fazer.

Descubra o preço praticado na sua região

Pesquise pelo menos três profissionais que atendam um público e uma região semelhantes aos seus. Evite comparar um atendimento simples em casa com uma barbearia premium.

SERVIÇO	PROF. 1	PROF. 2	PROF. 3	MÉDIA
Corte simples	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
Corte + barba	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
Barba	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
Acabamento	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
Sobrancelha	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____

Compare também a estrutura

PROFISSIONAL	CASA	DOMICÍLIO	BARBEARIA	CADEIRA ALUGADA
Profissional 1	☐	☐	☐	☐
Profissional 2	☐	☐	☐	☐
Profissional 3	☐	☐	☐	☐

Os profissionais pesquisados estão realmente em uma situação parecida com a sua? ☐ Sim ☐ Em parte ☐ Não

Monte sua primeira tabela

SERVIÇO	CUSTO APROX.	MÉDIA LOCAL	MEU PREÇO
Corte simples	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
Corte + barba	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
Barba	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
Acabamento	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
Sobrancelha	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____

Antes de confirmar os valores

- ☐ O preço cobre pelo menos os materiais utilizados.
- ☐ Considerei o tempo gasto em cada serviço.
- ☐ Pesquisei profissionais com estrutura parecida.
- ☐ O preço combina com meu nível atual de experiência.
- ☐ Consigo explicar o valor sem pedir desculpas.
- ☐ Informarei o preço antes de começar o atendimento.

Seu objetivo não é ser o mais barato. É cobrar de forma honesta, segura e coerente com a sua fase.

Frases prontas para falar o preço

Fale o valor de maneira simples. Evite parecer que está pedindo desculpas por cobrar.

Para informar antes do atendimento

“Para esse corte, meu valor atual é R\$ _____.”

“O corte simples está R\$ _____. Posso confirmar seu horário?”

“Para esse serviço, o atendimento fica em R\$ _____.”

Para confirmar pelo WhatsApp

“Seu horário está reservado para o dia _____, às _____. O serviço será _____, no valor de R\$ _____.”

Para explicar o valor inicial

“Estou iniciando meus atendimentos e, nesta fase, o corte está com valor inicial de R\$ _____.”

“Durante este período de início, estou trabalhando com o valor de R\$ _____.”

Para limitar uma promoção

“Este valor é válido até o dia _____.”

“Para os primeiros _____ atendimentos, o preço será R\$ _____.”

Para avisar um reajuste

“A partir do dia _____, o corte passará de R\$ _____ para R\$ _____. A mudança acompanha a evolução do atendimento e os custos dos materiais.”

Antes de começar a cobrar

Técnica e segurança

- ☐ Consigo realizar sozinho os serviços que ofereço.
- ☐ Sei reconhecer serviços que ainda não consigo executar.
- ☐ Uso ferramentas e lâminas com segurança.
- ☐ Não faço promessas além da minha capacidade atual.

Higiene

- ☐ Higienizo máquinas, pentes e tesouras.
- ☐ Uso lâminas descartáveis corretamente.
- ☐ Tenho materiais limpos para cada cliente.
- ☐ Organizo o local antes do atendimento.

Preço e comunicação

- ☐ Pesquisei preços da região.
- ☐ Defini o valor de cada serviço.
- ☐ Sei quais formas de pagamento aceitarei.
- ☐ Informo o valor antes de começar.

Organização

- ☐ Tenho uma forma de registrar horários.
- ☐ Anoto os serviços e valores recebidos.
- ☐ Evito marcar mais clientes do que consigo atender.
- ☐ Registro gastos básicos com materiais.

Você não precisa cortar com a velocidade de um barbeiro experiente. Mas precisa oferecer segurança, honestidade e um resultado minimamente consistente.

Pesquise sem copiar cegamente

O preço de outro barbeiro não conta toda a história. Ele pode ter mais experiência, uma estrutura diferente, custos maiores ou uma clientela já consolidada. Também pode cobrar pouco porque não calculou corretamente os próprios custos.

Faça uma comparação justa

- ☐ região semelhante;
- ☐ público parecido;
- ☐ nível de experiência próximo;
- ☐ estrutura compatível;
- ☐ serviços equivalentes.

Use o preço do concorrente como referência, não como ordem. Evite preços extremamente baixos apenas para “tirar clientes” de outros profissionais.

Quando pensar no primeiro reajuste

- ☐ Minha técnica e meus resultados melhoraram.
- ☐ Meu tempo de atendimento diminuiu sem perder qualidade.
- ☐ Tenho clientes retornando.
- ☐ Minha agenda está ficando mais ocupada.
- ☐ Meus custos ou minha estrutura aumentaram.
- ☐ Meu preço ficou muito abaixo de profissionais semelhantes.

Exemplo de reajuste gradual: corte de R\$ 20 para R\$ 25; corte + barba de R\$ 35 para R\$ 40.

Minha decisão de preço

Minha fase atual

☐ Treino gratuito ☐ Valor simbólico ☐ Preço inicial ☐ Preparação para reajuste

Serviço principal que começarei oferecendo

Valor escolhido

Como cheguei a esse valor?

☐ Pesquisa da região ☐ Custos ☐ Experiência ☐ Estrutura semelhante ☐ Orientação de professor

Quantos atendimentos farei antes de revisar o preço?

Data para revisar minha tabela

O que preciso melhorar antes do próximo reajuste?

Defina uma data para rever sua tabela. Sem acompanhamento, o “preço inicial” pode ficar parado por tempo demais.

Cobrar é apenas uma parte do trabalho

Depois de definir seu primeiro preço, o próximo passo é acompanhar se ele funciona na prática. Registre seus atendimentos, observe os custos e perceba quais serviços trazem mais procura e retorno.

Próximos temas para estudar no Blog Barbeiro

→ Quanto ganha um barbeiro iniciante	→ Como conseguir os primeiros clientes
→ Quantos clientes atender por dia	→ Como organizar a agenda
→ Atendimento e retorno de clientes	→ Barbearia a domicílio
→ Equipamentos para começar	→ Custos e precificação

Comece com uma tabela simples. Registre o que acontece. Ajuste com base em custos, evolução e procura - não em medo ou comparação.

BLOG BARBEIRO

Conteúdo prático para quem está construindo os primeiros passos na profissão.