

MANUAL RÁPIDO

Controle Total do Negócio de Impressão 3D

Esta planilha foi criada para ajudar você a descobrir uma coisa fundamental:

Sua impressão 3D está realmente dando lucro ou apenas movimentando dinheiro?

Você não precisa preencher todas as 29 abas todos os dias. O sistema foi dividido em cadastros, operação e análise.

1. COMECE PELA ABA CONFIGURAÇÕES

Antes de cadastrar produtos ou vendas, abra **CONFIGURAÇÕES**.

Preencha principalmente:

- Valor do kWh
- Valor da sua hora de trabalho
- Imposto
- Margem desejada
- Taxa média de falha
- Custo indireto por hora
- Pró-labore
- Dias úteis por mês
- Horas produtivas por dia
- Margem mínima aceitável

 **IMPORTANTE:** os valores existentes inicialmente são exemplos. Troque pelos números reais do seu negócio.

2. CADASTRE SUAS IMPRESSORAS

Abra **IMPRESSORAS**.

Cadastre cada máquina separadamente.

Exemplo:

IMP001 — Bambu Lab A1

Informe:

- Valor de compra
- Vida útil estimada
- Horas de utilização
- Potência média
- Manutenções
- Status da máquina

A planilha calculará automaticamente custos como:

Energia/hora + Depreciação/hora + Manutenção/hora + Custos indiretos = Custo da máquina por hora

Isso é importante porque uma Bambu Lab A1, uma A1 Mini e uma impressora industrial não necessariamente possuem o mesmo custo por hora.

3. CADASTRE OS FILAMENTOS

Abra **FILAMENTOS**.

Cadastre cada material utilizado.

Exemplo:

FIL001 — PLA Preto

Informe:

- Marca
- Tipo
- Cor
- Peso do rolo
- Quantidade disponível
- Valor pago
- Fornecedor
- Data da compra
- Estoque mínimo

A planilha calcula automaticamente o **custo por kg e custo por grama**.

Assim, se uma peça consumir 137 g, o sistema consegue calcular quanto aquele material realmente custou.

4. CONFIGURE OS CANAIS DE VENDA

Abra **CANAIS**.

Aqui você informa os custos de vender em cada lugar:

- Mercado Livre
- Shopee
- Site próprio
- Instagram
- WhatsApp
- Venda direta

Cadastre as taxas que realmente se aplicam ao seu negócio.

Por exemplo:

- Comissão
- Tarifa fixa
- Taxa financeira
- Publicidade
- Impostos
- Frete subsidiado
- Outros custos

⚠ Não confie nos valores de demonstração como se fossem as taxas atuais das plataformas. Atualize conforme sua operação.

5. CADASTRE SEUS PRODUTOS

A aba **PRODUTOS** é uma das mais importantes do sistema.

Para cada produto, informe:

- SKU
- Nome
- Categoria
- Impressora utilizada
- Filamento
- Peso da peça
- Peso dos suportes
- Purga
- Percentual de perda
- Tempo de impressão

- Tempo de preparação
- Acabamento
- Montagem
- Embalagem
- Custo da embalagem
- Licença do STL, se houver
- Outros custos
- Preço de venda

A planilha calculará:

Custo do material + máquina + energia + mão de obra + embalagem + outros custos

e chegará ao:

CUSTO TOTAL DO PRODUTO

Depois compara esse custo com seu preço de venda e calcula:

- Lucro unitário
- Margem
- Rentabilidade

6. USE A ABA PRECIFICAÇÃO ANTES DE DEFINIR UM PREÇO

Quer saber por quanto deveria vender determinado produto?

Abra **PRECIFICAÇÃO**.

Escolha:

Produto → Canal de venda → Margem desejada

A planilha considera o custo do produto e as despesas daquele canal para calcular valores de referência, como:

- Custo
- Taxas
- Reserva para falhas
- Preço de equilíbrio
- Preço sugerido
- Lucro estimado

Isso evita um dos erros mais comuns na impressão 3D:

definir o preço olhando apenas para o filamento utilizado.

7. REGISTRE AS VENDAS

Toda venda deve entrar na aba **VENDAS**.

Informe:

- Número do pedido
- Data
- Cliente
- Produto
- Quantidade
- Canal
- Preço
- Desconto
- Frete
- Status

A planilha calcula automaticamente vários custos relacionados à venda e mostra:

Receita → Custos → Lucro → Margem

Assim você consegue descobrir se uma venda que parecia boa realmente deixou dinheiro.

8. CONTROLE A PRODUÇÃO

Use **PEDIDOS_PRODUÇÃO** para saber o que precisa ser fabricado.

Você poderá acompanhar:

- Pedido
- Cliente
- Produto
- Quantidade
- Impressora
- Data do pedido
- Prazo
- Início
- Previsão de término
- Status
- Prioridade

A planilha também ajuda a identificar pedidos atrasados.

9. REGISTRE AS HORAS DAS IMPRESSORAS

Na aba **HORAS_MÁQUINAS**, registre o uso das máquinas.

Isso permite acompanhar:

- Horas de impressão
- Quantidade produzida
- Máquina utilizada
- Material
- Falhas
- Horas perdidas
- Taxa produtiva

Com o tempo, esses dados ficam extremamente valiosos para decidir se você realmente precisa comprar outra impressora.

10. NÃO ESCONDA AS FALHAS

Quando uma impressão falhar, registre na aba **FALHAS**.

Informe:

- Impressora
- Produto
- Material
- Peso perdido
- Horas perdidas
- Motivo

A planilha calcula o custo da perda.

Uma farm pode faturar muito e perder uma parcela relevante do lucro em:

falhas + reimpressões + material desperdiçado + horas de máquina perdidas.

Por isso, falhas precisam fazer parte do controle financeiro.

11. REGISTRE AS MANUTENÇÕES

Use **MANUTENÇÃO** para registrar:

- Limpezas
- Troca de bicos
- Hotend
- Correias
- Lubrificação
- Peças
- Reparos
- Manutenção preventiva

Informe também a próxima manutenção.

Isso ajuda a enxergar o verdadeiro custo de possuir cada impressora.

12. CONTROLE SEU ESTOQUE

Você possui duas áreas principais:

FILAMENTOS

Controle dos rolos e materiais utilizados na impressão.

ESTOQUE_INSUMOS

Controle de:

- Bicos
- Hotends
- Caixas
- Embalagens
- Etiquetas
- Cola
- Produtos de limpeza
- Peças de reposição
- Outros materiais

O sistema pode indicar quando determinado item precisa ser repostado.

13. CONTROLE AS DESPESAS

Use:

DESPESAS_FIXAS

para despesas recorrentes, como:

- Internet
- Contabilidade
- Pró-labore
- Software
- Aluguel

E:

DESPESAS_VARIÁVEIS

para gastos como:

- Anúncios
- Ferramentas
- Serviços
- Compras eventuais

Não confunda dinheiro que entrou com lucro.

14. CONTAS A PAGAR E RECEBER

Use **CONTAS_A_PAGAR** para acompanhar compromissos futuros.

Use **CONTAS_A_RECEBER** para acompanhar valores que ainda não entraram na conta.

Isso é especialmente importante quando marketplaces demoram alguns dias para liberar o dinheiro das vendas.

15. ACOMPANHE O FLUXO DE CAIXA

A aba **FLUXO_CAIXA** mostra:

Saldo inicial + Entradas - Saídas = Saldo final

Ela responde:

“Quanto dinheiro meu negócio realmente tem disponível?”

Lucro e caixa são coisas diferentes.

Você pode ter vendido bastante e ainda estar sem dinheiro disponível.

16. ANALISE A DRE

A aba **DRE** apresenta uma visão financeira mais completa:

****Receita Bruta**

- Descontos
- Cancelamentos
= Receita Líquida
- Custo dos produtos
= Lucro Bruto
- Despesas
= Resultado Operacional
- Manutenção
= Lucro Líquido**

É uma das principais abas para descobrir se o negócio está realmente saudável.

17. VEJA SE O NEGÓCIO JÁ SE PAGA

Abra **PONTO_EQUILÍBRIO**.

Essa área procura responder:

“Quanto preciso vender por mês para pagar minha estrutura?”

Ela considera custos fixos e margem de contribuição para estimar o faturamento necessário.

18. DESCUBRA QUAIS PRODUTOS REALMENTE VALEM A PENA

Abra **RENTABILIDADE**.

Não olhe apenas para o produto que dá mais lucro por unidade.

Observe principalmente:

LUCRO POR HORA DE IMPRESSORA

Exemplo:

Produto A:

R\$ 30 de lucro / 10 horas = R\$ 3 por hora

Produto B:

R\$ 18 de lucro / 3 horas = R\$ 6 por hora

Mesmo dando menos lucro por unidade, o Produto B pode utilizar muito melhor sua farm.

19. VEJA SE PRECISA DE OUTRA IMPRESSORA

Abra **CAPACIDADE**.

Você encontrará indicadores relacionados a:

- Horas disponíveis
- Horas utilizadas
- Horas ociosas
- Taxa de ocupação
- Capacidade restante

Antes de comprar outra máquina, verifique se as atuais realmente estão próximas da capacidade máxima.

20. SIMULE UMA NOVA IMPRESSORA

Na aba **SIMULADOR_INVESTIMENTO**, informe os dados da máquina que está pensando em comprar.

A planilha ajuda a estimar:

- Receita adicional
- Custo operacional
- Lucro adicional
- ROI
- Payback

Assim você consegue responder:

“Em quantos meses essa impressora pode se pagar?”

21. ACOMPANHE AS METAS

Na aba **METAS**, defina objetivos mensais para:

- Faturamento
- Lucro
- Quantidade de vendas
- Margem
- Horas de produção

Depois compare:

META x REALIZADO

22. USE O DASHBOARD PARA TOMAR DECISÕES

Depois de alimentar as outras abas, abra o **DASHBOARD**.

Ele foi criado para ser sua visão rápida do negócio.

Você encontrará indicadores como:

- Faturamento
- Lucro das vendas
- Margem
- Número de pedidos
- Horas de impressão
- Custo das falhas
- Contas a pagar
- Contas a receber
- Máquinas ativas
- Evolução mensal

Você não precisa ficar procurando números em todas as abas.

O Dashboard é o seu **painel de comando da farm**.

ROTINA RECOMENDADA

Quando comprar filamento

Atualize **FILAMENTOS**.

Quando entrar um pedido

Registre em **VENDAS** e **PEDIDOS_PRODUÇÃO**.

Quando começar/terminar uma impressão

Atualize **HORAS_MÁQUINAS**.

Quando uma impressão falhar

Registre em **FALHAS**.

Quando gastar dinheiro

Registre na área de despesas correspondente.

Quando fizer manutenção

Atualize **MANUTENÇÃO**.

Uma vez por semana

Confira:

DASHBOARD + RENTABILIDADE + CAPACIDADE + FLUXO DE CAIXA

Uma vez por mês

Analise:

DRE + PONTO DE EQUILÍBRIO + METAS + ROI

REGRA DE OURO

Não avalie seu negócio apenas pelo faturamento.

Uma farm que fatura **R\$ 20.000 e sobra R\$ 2.000** pode ser pior que uma operação que fatura **R\$ 12.000 e sobra R\$ 4.000**.

O objetivo desta planilha é ajudar você a acompanhar quatro números fundamentais:

LUCRO • MARGEM • LUCRO POR HORA DE MÁQUINA • FLUXO DE CAIXA

Esses números ajudam a mostrar se você está construindo um negócio lucrativo ou simplesmente mantendo as impressoras ocupadas.

NEGÓCIO IMPRESSO

Impressão 3D para quem quer transformar máquinas em um negócio de verdade.

Esta planilha faz parte do ecossistema da comunidade do canal do youtube **Negócio Impresso**, criado para ajudar quem está começando ou já trabalha com impressão 3D a entender seus custos, precificar corretamente, organizar sua produção e construir um negócio mais lucrativo.



ACOMPANHE O CANAL NO YOUTUBE

Negócio Impresso

Conteúdos sobre:

Impressão 3D • Vendas • Precificação • Produtos • Farms • Impressoras • Filamentos • Renda Extra

Youtube: <https://www.youtube.com/@Negocioimpresso>



SIGA NAS REDES SOCIAIS

Instagram

Dicas, bastidores, produtos, testes e rotina da impressão 3D.

Instagram: <https://www.instagram.com/oalexandrebianco/>



ENTRE PARA NOSSA COMUNIDADE

Participe do nosso grupo e converse com outras pessoas que também estão transformando impressão 3D em negócio.

<https://chat.whatsapp.com/FwLQTPlrQzhBfQb44UQLud>



NOSSA IDEIA É SIMPLES

Não venda apenas impressão 3D. Venda produtos.

Uma impressora ocupada não significa necessariamente um negócio lucrativo.

Conheça seus números.

Controle seus custos.

Escolha produtos melhores.

Venda com margem.

Cresça com segurança.

NEGÓCIO IMPRESSO

Impressão 3D levada a sério como negócio.