



Precificando seu Artesanato

4 Dicas para Ganhar Dinheiro Vendendo Artesanato

Por Nina e Mone - Projetos Criativos

Precificando seu Artesanato

4 Dicas para Ganhar Dinheiro Vendendo Artesanato

Por Nina e Mone – Projetos Criativos

AVISO LEGAL

Este e-book está sujeito à proteção de direitos autorais. Todos os direitos reservados. O conteúdo deste e-book não pode ser copiado de forma diferente da referência individual comercial com todos os direitos autorais ou outras notas de propriedade retidas, e não pode ser reproduzido ou de outra forma distribuído sem o consentimento expresso por escrito dos autores.

Você encontrará endereços de sites neste e-book, mas é importante ressaltar que não é possível garantir que eles se mantenham inalterados ou com o mesmo conteúdo de acesso da data de publicação deste e-book.

A autora não assume a responsabilidade sobre eventuais perdas ou danos a pessoas ou bens causados pelo eventual uso das informações disponibilizadas aqui. Qualquer risco relacionado à aplicação de técnicas e dicas apresentadas deve ser calculado e assumido pessoalmente pelo leitor.

Dúvidas? Entre em contato comigo através do e-mail ninaemone@yahoo.com.br. Terei o maior prazer em lhe ajudar no que estiver ao meu alcance.

LEIA PRIMEIRO AQUI

Um dos fatores que tira o sono de muitos artesãos é como precificar seu artesanato. Essa dúvida vem de muito antes de você ser artesão, acredite! Isso porque somente há muito pouco tempo atrás é que a profissão de Artesão foi reconhecida e registrada. Até então cada um cobrava o que achava que seria um preço justo ou que servia a seus propósitos.

Nesse e-book Precificando seu Artesanato, quero plantar uma sementinha. Pode ser que lhe ajude complementemente no que precisa, mas pode ser que muitas coisas ainda falem serem ditas. Saber precificar seu artesanato é um assunto que rende muitas e muitas discussões e quero então dar esse primeiro passo.

Fique por dentro dos próximos lançamentos, se inscrevendo na lista no link a seguir: www.ninaemone.wix.com/ninaemone

Conheça um pouco o artesanato que faço, visitando minha fanpage: www.facebook.com/ninaemone
Se gostar, não esqueça de curtir!

INDICE

AVISO LEGAL.....	2
LEIA PRIMEIRO AQUI.....	2
DICA 1: DIFERENÇA ENTRE PREÇO E VALOR,.....	4
DICA 2: CONHECENDO OS DESEJOS DO SEU CLIENTE.....	6
DICA 3: CALCULANDO O PREÇO DO SEU ARTESANATO.....	8
DICA 4: CONTROLANDO A SAÚDE FINANCEIRA DO SEU NEGÓCIO.....	10
RECAPITULANDO.....	11
AGRADECIMENTOS.....	12
SOBRE O AUTOR.....	13
BIBLIOGRAFIA.....	14

DICA 1: DIFERENÇA ENTRE PREÇO E VALOR

Primeiro vou te contar, se não sabia, que existe diferença entre preço e valor. Você deve estar pensando agora: espera aí, os dois não são sinônimos? Te respondo com toda certeza que... NÃO.

Preço, conforme o Dicionário Aurélio quer dizer “valor pecuniário de uma coisa ou dinheiro que se dá por ela”.

Agora Valor, conforme o Dicionário Aurélio quer dizer “o que vale uma pessoa ou coisa”.

Então pode-se concluir que quando a gente diz que um produto tem “preço de R\$ 50,00”, estamos querendo dizer que o produto possui um custo monetário de 50 notas de 1 Real. Agora quando a gente diz que um produto “vale R\$ 50,00”, estamos querendo dizer que o produto possui um valor agregado de 50 notas de 1 Real.

Tá, e qual a diferença?

Você já deve ter visto um mesmo produto em vitrines de lojas físicas diferentes, mas com preços diferentes. Em uma loja custava, por exemplo, R\$ 50,00 e em outra R\$ 100,00. Você se pergunta: se os produtos são iguais, porque possuem preços diferentes?

Da mesma forma, pode ter visto um produto artesanal semelhante em algumas lojas online, mas também apresentando valores bem discrepantes uns dos outros, por exemplo, em uma loja a R\$ 50,00 e em outra loja R\$ 100,00.

Você se pergunta novamente: se os produtos são praticamente iguais, porque possuem preços diferentes?

A primeira coisa que se deve considerar é que, na primeira opção, mesmo um produto sendo igual, da mesma marca e mesmo tamanho, as lojas que os estão vendendo não são iguais. Não sendo iguais, cada uma possui seu próprio bastidor (contexto próprio em que está inserida) com custos específicos a serem considerados.

Por exemplo, poderíamos imaginar que a loja A possa ter comprado apenas 50 unidades daquele produto, com um frete “X”, a um preço “Y” do fornecedor “H”. Fazendo os cálculos, para que a loja obtenha 50% de lucro tem que vender o produto a R\$ 100,00/unidade.

Já a loja B, poderia ter adquirido 1000 unidades daquele mesmo produto, com um frete “W”, a um preço “Z” do mesmo fornecedor “H”. Fazendo os cálculos, para que essa loja obtenha 50% de lucro tem que vender o produto a R\$ 50,00/unidade.

Imaginando as hipóteses acima, poderíamos deduzir que a loja A deve ter pago cada peça a um preço bem maior que a loja B. Além disso, o frete da loja B até pode ter sido maior que o da loja A, mas pode ter sido melhor diluído em vista da maior quantidade de unidades adquiridas.

Claro que essa é apenas uma dedução simplória, pois a diferença pode ser bem mais complexa que essa.

Agora vamos pensar na diferença entre os dois produtos artesanais semelhantes, qual o motivo de uma diferença de preço entre eles?

Já começamos a entender a diferença apenas lendo a pergunta anterior mais atentamente: “produtos artesanais semelhantes”.

Entenda que produtos artesanais podem ser “semelhantes”, mas NUNCA são iguais. Inclusive nem podem ser reproduzidos exatamente iguais pela mesma artesã ou artesão. Isso porque cada peça é única. O máximo que se consegue é uma reprodução o mais parecida possível, mas igual não. Nunca se esqueça disso!

Pensando nas suposições levantadas no exemplo anterior, aqui a diferença naturalmente tende a ser maior ainda. Porquê? Simples, porque as peças não conseguem ser comparadas umas com as outras. Além disso, o bastidor de cada Atelier é único e não pode ser desconsiderado. Cada um tem o seu custo operacional, paga ou não impostos diferentes, usa materiais com custos diferentes, entre outros.

Aqui você deve considerar também que a diferença de preços possa ser devido a uma loja cobrar corretamente seus produtos e a outra cobrar preços “achando” que “está bom” ou que está “na média do mercado”.

Ahhh, mas não esqueça ainda da questão do “valor” do produto. Valor referindo-se ao status de comprar o produto de uma loja em detrimento de outra. Para muitos compradores a escolha do produto está diretamente ligada à fama do artesão ou do Atelier. Não só fama, mas ao portfólio que possui, às recomendações ou avaliações positivas que tem, entre outros.

DICA 2: CONHECENDO OS DESEJOS DO SEU CLIENTE

Entender o processo de decisão de compra praticado hoje no mercado, ajuda em muito a precificar o seu artesanato.

Verdade!

Conforme pesquisas feitas pelo Sebrae (vide Bibliografia), em linhas gerais existem dois tipos de consumidores: os que buscam design e diferencial no produto e os que buscam preço:

– Os consumidores que buscam **DESIGN** valorizam mais a peça em seus pormenores. São capazes de ver itens inseridos ao valor agregado e que dão o referido preço, como inovação, exclusividade, qualidade, experiência e embalagem. Prezam por um atendimento diferenciado (valorizam inclusive o pós-venda) e estão dispostos a pagar um pouco mais pelo artesanato. (lembre aqui VALOR)

– Os consumidores que buscam **PREÇO** geralmente têm o objetivo de comprar mais (maior quantidade) e dão pouco valor à qualidade. São extremamente influenciados por modismos e querem fazer compras rápidas, sem muito envolvimento com quem vende ou com o artesão. Querem satisfazer seu desejo de ter um produto, mesmo que menos qualificado, mas que caiba no preço que pode pagar ou que acha justo. (lembre aqui PREÇO)

Puxe pela memória, algum cliente seu já disse a você que: “O preço é esse mesmo? Pode dar desconto? É que está mais caro que o do fulano de tal que cobra a metade do preço.....”

Ou ainda: “Ah, mas o preço é esse mesmo? É porque recebi um orçamento de outro artesão que é bem mais caro... Você vai fazer igual mesmo???”

E ainda tem mais: “Pois é, achei o preço meio salgado, mas como já vi outras peças suas, acho que vale o investimento.”

Comecemos por esse último depoimento: notou que apareceu a palavra “valor”? A cliente disse que pesquisou e o seu não era o mais barato, mas prefere fazer com você, pois “vale” o investimento. Note que aqui a percepção de valor do seu artesanato já existe e a confiança de que você fará o produto de acordo com o que ela deseja é de 100%. Isso é música para seus ouvidos, não é?

Como nem tudo são flores, vamos aos depoimentos anteriores:

No primeiro caso, a cliente não percebe o valor do seu artesanato, tanto que diz que está caro (preço) e ainda o compara com o trabalho de outro artesão.

Como já falei antes, não tem como comparar trabalhos, pior ainda se tiverem características diferentes.

Por exemplo:

Artesã 1) vende uma boneca Emília de 40cmA que fica em pé sozinha;

Artesã 2) vende uma boneca Emília de 30cmA que não fica em pé sozinha;

Artesã 3) vende uma boneca Emília de 20cmA que fica em pé e sentada devido às pernas

articuladas.

Só com a descrição das peças acima você já pode perceber que, apesar de todas serem bonecas Emília, cada uma tem uma característica diferente e possui tamanhos diferentes. Só isso já basta para termos a certeza que não podem ser comparadas e que não poderiam ter o mesmo preço.

Só poderíamos tentar comparar se tivessem as mesmas características: todas da mesma altura, todas articuladas e etc. “Tentar”, pois não esqueça que temos o bastidor de cada artesã que não pode ser suprimido dessa conta!

O preço da boneca 1 provavelmente seja o mais caro desse exemplo. O valor que ela traz agregado é maior que o da boneca 2, por se menor e não ficar em pé. Deve ser maior que o da boneca 3 também, mas somente porque essa é 20cm menor. Caso a boneca 3 tivesse 40cmA, provavelmente seria a mais cara do trio.

Veja que a característica de cada boneca agrega mais “valor” a ela, bem como o tamanho que ela possa ter.

No segundo depoimento a cliente recebeu informe de quanto você cobrou e está achando barato demais para o que ela deseja. Aqui ela está desconfiando que o seu artesanato seja de baixa qualidade, por isso o preço mais em conta, ou seja, valor agregado baixo. Nesse caso, provavelmente esteja sendo cobrado preço errado desses produtos. **ALERTA!**

Para não correr o risco de colocar o preço de seu artesanato muito abaixo ou muito acima do mercado ou do seu valor agregado, atente-se para observar os seguintes itens na hora da precificação:

- características intrínsecas da peça;
- que tipo de embalagem ela terá;
- qual a qualidade do produto e atendimento;
- que tipo de materiais estará usando;
- o custo da mão de obra para a fabricação da peça;
- a utilidade da peça;
- custo ou não de exposição da peça;
- inovação e agregação de valor à peça.

DICA 3: CALCULANDO O PREÇO DO SEU ARTESANATO

Então, com o que já leu até agora, você acha que já sabe calcular o preço do seu artesanato? Não?

Então não desamine!

Para resolver esse problema, indico o uso da Planilha do Fernando Oliveira (vide Bibliografia) para cálculo de preços de artesanato. Adapte-a à sua realidade e poderá saber se está calculando certo o preço dos seus produtos, está trocando seis por meia dúzia, ou pior ainda, está perdendo dinheiro!

Se você usar a planilha e confirmar que o preço que está colocando no seu artesanato está dentro do resultado obtido, PARABÉNS, você sabe calcular corretamente seus produtos!!

Caso use a planilha e veja que o preço resultante somou exatamente seus gastos, com lucro “zero”, OPS, você está trocando seis por meia dúzia. Não está perdendo dinheiro, que é um alívio, mas também não está ganhando nada com isso.

Agora, caso use a planilha e o resultado da conta der negativo, ALERTA, você está pagando para trabalhar!! Certamente é por isso que o “artesanato dos outros” é mais caro que o seu!!!

Não vou explicar aqui o uso, pois nas palestras no canal do Fernando Oliveira ele ensina isso. Recomendo assistir todas.

Lembre que para cada peça produzida o mesmo processo de precificação deve ser feito, pois cada peça é diferente. Depois com o tempo, poderá modificar a planilha ou até desenvolver outra em cima da sua necessidade, onde poderá calcular os valores de maneira mais prática e rápida.

Vou dar apenas uma rápida passada nos pontos importantes que deve observar:

Ponto 1) Especifique os seus custos variáveis, todos os materiais e quantidades que precisou para produzir a peça “X”;

Ponto 2) Defina uma meta de valor que você gostaria de ganhar mensalmente;

Ponto 3) Tendo em mente a peça “X”, defina quantas horas gastará para confeccioná-la;

Ponto 4) Inclua os seus custos fixos (água, luz, internet..) e impostos, comissões e etc;

Ponto 5) Defina qual a margem de lucro que deseja ganhar sobre a sua produção.

Pronto!

Agora o resultado final será o valor que pode cobrar pelo seu artesanato.

Saiba que colocando margem de lucro “zero”, o resultado é o custo de fabricação de seu produto. A inclusão de margem positiva é que resulta no que você realmente “ganha” para fazer a peça. Em cima dessa margem, diminuindo ou aumentando é que pode variar o preço dando algum desconto, por exemplo.

Cá pra nós, o preço final surpreendeu você?

Resultou num preço parecido com o que cobra hoje?

Ou resultou num valor completamente diferente?

Importante lembrar que o ponto 2 é pessoal e intransferível e na verdade não quer dizer que você irá receber aquele valor no final do mês.

Não? Como assim? (você deve estar pensando isso agora)

Não, porque a planilha “simula” que você, trabalhando X horas por dia, Y dias por mês, receba aquele montante lá no final, CASO fizesse N peças naquele mês.

Exemplificando: na planilha diz que você “pode” fazer 100 peças desse produto em um mês, trabalhando 8hs por dia, 6 dias por semana.

Posso garantir que você não usará 100% das suas horas mensais do mês confeccionando apenas essa peça (que resultaria nas 100 unidades citadas no exemplo). Isso, porque você muito provavelmente até possa fazer 1 ou 10 peças dessas, mas no resto do seu mês usará seu tempo fazendo outras peças diferentes. Além disso, gastará o seu tempo respondendo e-mails, falando com clientes, atualizando sua loja, comprando materiais, indo ao Correio e etc.

Nesse exemplo, esse produto lhe rende 100 unidades/mês, mas pode confeccionar outros que lhe rendem apenas 10 unidades/mês, por serem mais demorados e etc.

Mas não desanime!

Se você souber usar bem o seu tempo, bem provável que chegue bem perto da meta!

DICA 4: CONTROLANDO A SAÚDE FINANCEIRA DO SEU NEGÓCIO

Caso ainda não conheça ou use, é muito importante que comece a usar uma planilha de Fluxo de Caixa para que possa lançar despesas e receitas e controlar melhor suas finanças. Só assim terá uma visão de como foi cada mês de seu Atelier e assim saber se está lucrando ou não com essa atividade.

O Sebrae, além de oferecer vários cursos EAD gratuitos para pequenas empresas, disponibilizou também uma planilha de fluxo de caixa que pode ser baixada, gratuitamente (vide Bibliografia).

Baixe e comece a usar hoje mesmo!

Mas lembre-se que o “salário” não é a mesma coisa que “lucro”.

Conforme o Dicionário Aurélio, “salário” é a retribuição pecuniária do serviço executado.

Conforme o Dicionário Aurélio, “lucro” é um ganho líquido, benefício.

Você pode estabelecer um valor de salário fixo mensal a receber. Claro que o valor do salário tem que estar diretamente ligado ao valor que irá receber de receitas naquele mês, excluindo todas as despesas.

Caso não tenha ideia de quanto “poderia” receber mensalmente, calcule qual a média de despesas mensais (custos fixos + variáveis) e debite de suas receitas. O que “sobrar” poderia ser considerado o seu salário naquele mês.

Só um lembrete: o salário do mês de janeiro, por exemplo, deve ser pago no mês de fevereiro.

Seguindo o mesmo exemplo, debitando das receitas do mês de fevereiro, seu salário do mês de janeiro e todas as despesas daquele mês, o que “sobrou” será o seu lucro.

O lucro deve ser reservado e utilizado para as melhorias de seu negócio, caso contrário nunca terá nenhum valor para investir em propaganda, anúncios, compra de maquinários, expansão de seu negócio. É do lucro que saem essas melhorias. Se o usar como salário, não conseguirá saber na verdade se o seu negócio é lucrativo ou não é.

Será que elucidei suas dúvidas sobre como colocar preço em seu artesanato?

Fique à vontade em me enviar um e-mail (ninaemone@yahoo.com.br). Caso tenha ficado com alguma dúvida ainda, diga como poderei ajudá-la(o).

Envie seu depoimento por e-mail também, dizendo como/se esse e-book foi válido para que você conseguir calcular de forma mais correta seu artesanato. Ficarei muito agradecida!

RECAPITULANDO....

Nesse e-book você aprendeu qual a diferença entre preço e valor.

Viu também que muitas vezes é o valor que diferencia o preço de um produto semelhante a outro, mas que a comparação de produtos artesanais nem sempre é possível. Isso porque existem outros fatores, como o bastidor de cada Atelier, que faz com que essa diferença fique mais ou menos aparente.

Foi apresentada a uma planilha que lhe ajuda a calcular o preço do seu artesanato, mas que deve ser moldada para a sua realidade e deve ser utilizada cada vez que produzir uma peça diferente. Nela poderá definir qual a margem de lucro a peça lhe proporcionará, rendendo assim lucro para sua empresa/loja/Atelier.

Falei que para controlar se a sua loja está dando lucro e não prejuízo, deve usar uma planilha de fluxo de caixa e separar bem o seu salário do lucro do seu negócio.

Lembrando que se o seu negócio não está dando lucro, muito provavelmente ele está fadado ao fracasso.

Como não desejo isso para você, espero que use bem essas ferramentas daqui para frente para seguir rumo ao SUCESSO!!

Você quer saber mais novidades sobre o mundo do artesanato em feltro?
Inscreva-se gratuitamente na minha lista e receba semanalmente dicas bem legais.

Acesse: <http://eepurl.com/bvmJPr>
(não se preocupe que detesto SPAM)

AGRADECIMENTOS

Espero que a leitura desse e-book tenha sido de grande valia para você.

Muitas pessoas me perguntam como faço para colocar preço nas minhas peças e somente agora tive a oportunidade de externar de forma um pouco mais didática a minha experiência.

Tenho a convicção de que colocará em prática o que conversamos nesse e-book e que consiga adaptar as planilhas à sua realidade, ao seu bastidor. A sementinha plantada aqui vai germinar e crescer muito ainda!

Se você gostou, divulgue para outras pessoas, pois o conhecimento deve ser compartilhado. Lembre que se todos souberem cobrar corretamente, todos ganham!

Mande o seu depoimento sobre esse e-book.
Diga o que achou, suas percepções, se faltou tocar em algum ponto,
que outro assunto você gostaria de ler mais sobre.

Contate-me: ninaemone@yahoo.com.br

SOBRE O AUTOR

Caso ainda não me conheça, me chamo Simone, ou se quiser, apenas Mone.

Sou artesã e dona do Atelier Nina e Mone – Projetos Criativos.

Minha história no artesanato começou há 3 anos atrás, após meu desligamento da empresa privada em que trabalhava. A vida corporativa já não estava mais agregando e resolvi me dedicar, a passos pequenos, no mundo do Artesanato.

Desde pequena gosto de artes, mas somente há pouco é que tive coragem de me dedicar exclusivamente.

O fato é que no início dizer que se é “artesã” é muitas vezes constrangedor, principalmente para aquelas pessoas que não dão valor a essa profissão. Me incomodava muito admitir, mas eu gosto muito de artesanato, me sinto muito feliz, acho que não é vergonha alguma. Sou formada em Administração de Empresas e muitos anos depois virei artesã. Uns até pensaram: para quê fazer faculdade se pra ser artesã não precisava nada disso ou gasto 5 anos e muitos mil reais de curso em faculdade paga?

Pois é, só muito tempo depois é que me convenci que tudo que a gente aprende, fica pra vida, seja profissional, seja pessoal. O fato de ter feito faculdade, me proporcionou, ou melhor, me trouxe até aqui. E se hoje sou mais feliz que antes, nada foi em vão.

O fato é que eu não quero ser uma artesã somente, quero me diferenciar, trazer novidades, fazer meus próprios moldes, minha cara.

Atenção! Não pense que eu nunca usei/uso moldes de outros artesãos. Compro(ei) sim muitas apostilas, revistas, assisto muitas aulas. Ainda hoje, caso um cliente queira uma peça que é de um artesão que vende apostilas, não vejo problema algum. O que importa é agradar o cliente!

Tudo isso para que eu me aprimorasse cada vez mais na arte que escolhi: artesanato em feltro.

Comecei com biscuit, o qual acho uma terapia fazer, mas enveredei para a costura no feltro. Como não conseguia mais conciliar as duas artes, optei por continuar apenas com o feltro.

Fiz Magistério no segundo grau e desde lá sempre amei ensinar as pessoas.

Tanto que o meu artesanato é voltado basicamente para peças de decoração de quartos ou de festas infantis. Amo esse mundo de contos de fadas e tento levar essa leveza às peças que desenho.

Atualmente, após insistentes solicitações das fãs do Atelier e colegas de profissão, estou abrindo um pouco mais o leque de produtos, ou seja, estou partindo para a confecção de apostilas digitais/e-books.

Essa nova empreitada é para tentar colocar em prática o gosto de ensinar, de *professorinha*.

Muitas novidades estão por vir por aí.

Se quiser adquirir minhas apostilas/e-books digitais com moldes de peças de feltro, faça parte da minha lista.

Sempre que lançar uma nova apostila, mandarei o informe primeiro para os Vips da lista, que usufruirão de promoções e descontos especiais.

Assine já: www.ninaemone.wix.com/ninaemone

BIBLIOGRAFIA

Dicionário Aurélio => www.dicionarioaurelio.com

Planilha de Cálculo de Preços de Artesanato do Fernando Oliveira =>
<http://www.revistaartesanato.com.br/planilha-de-calculo-de-precos-de-artesanato/>

Planilha Fluxo de Caixa do Sebrae =>
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Voc%C3%AA-sabe-fazer-o-fluxo-de-caixa-da-sua-empresa%3F>

Sebrae Pesquisas=> <http://www.sebraemercados.com.br/artesanato-e-precificacao-desafios-e-oportunidades/>