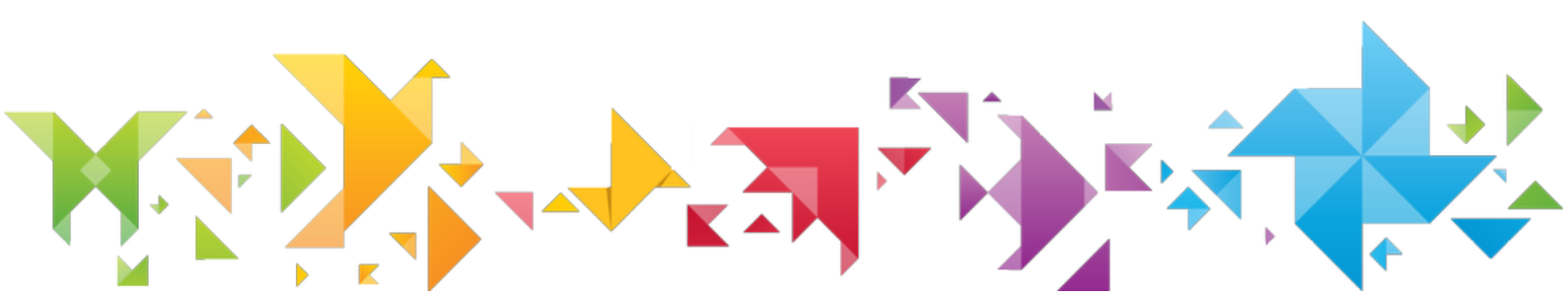


Open Source

Marcenaria Novo Sonho



Por que abrir uma Marcenaria?

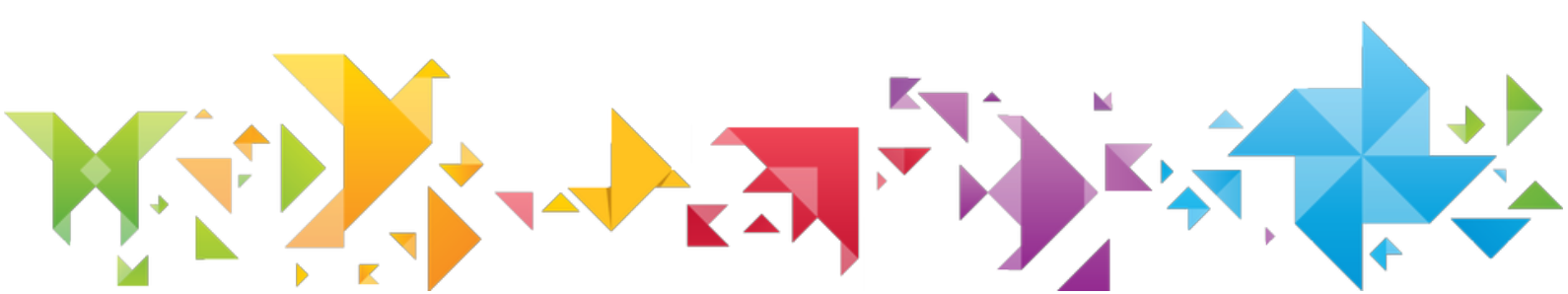
Ganhar dinheiro e ajudar a salvar o mundo, tá a fim?

Móveis de madeira tipo pallet estão em alta na decoração de shoppings, lojas, jardins e até casas: **das mais chiques até as mais rústicas**. Você pode usar esses móveis basicamente em qualquer lugar! Além do mais eles são fáceis de criar e construir, assim você pode fazer novos modelos com a sua cara, ou melhor: **a cara do seu cliente**.

Abrir o seu pequeno negócio vai te ensinar muita coisa: desde como escolher o que você vai produzir, até o preço que vai cobrar e (imagine só!) como fazer a gestão disso tudo sozinho! Esse documento vai te mostrar que você é sim capaz de abrir um negócio e melhorar de vida. **E é tudo bem mais fácil do que parece!**

A sua força de vontade junto com todas as dicas desse documento vão te levar longe nessa empreitada! **E não precisa ser só para abrir uma marcenaria não**. Qualquer projeto social que desperte o seu interesse pode virar um pequeno negócio.

Agora que você sabe que nós também acreditamos no seu potencial, que tal tentar abrir sua própria marcenaria e **começar a mudar o mundo à sua volta?**



Por onde começar?

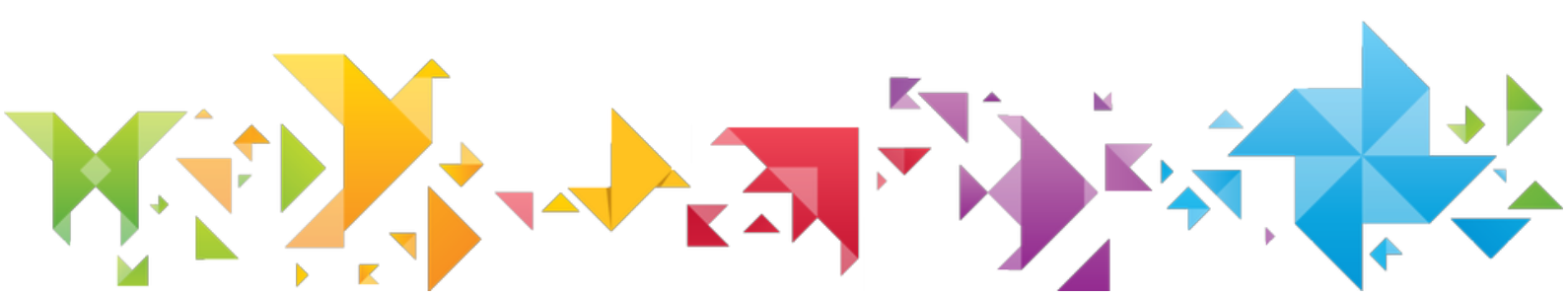
Calma que a gente vai te ensinar a fazer tudo isso!

Sabe qual a **diferença entre um empreendedor de sucesso e você**, que está pensando em começar seu pequeno negócio?

O empreendedor já deu o primeiro passo: ele escolheu uma coisa que gosta muito para trabalhar e colocou a mão na massa. Então vamos aprender as 5 principais etapas para abrir o seu negócio e começar juntos essa empreitada. **Agora é sua vez de virar um empreendedor de sucesso!**

Sumário:

Por que abrir uma Marcenaria?	2
#1 Que produto eu vou fazer?	4
#2 Quem vai comprar meu produto?	5
#3 Por quanto eu vou vender?	6
#4 Vamos produzir	7
#5 Vendas e Atendimento ao Cliente	8
O impacto de um projeto social	9



#1 Que produto eu vou fazer?

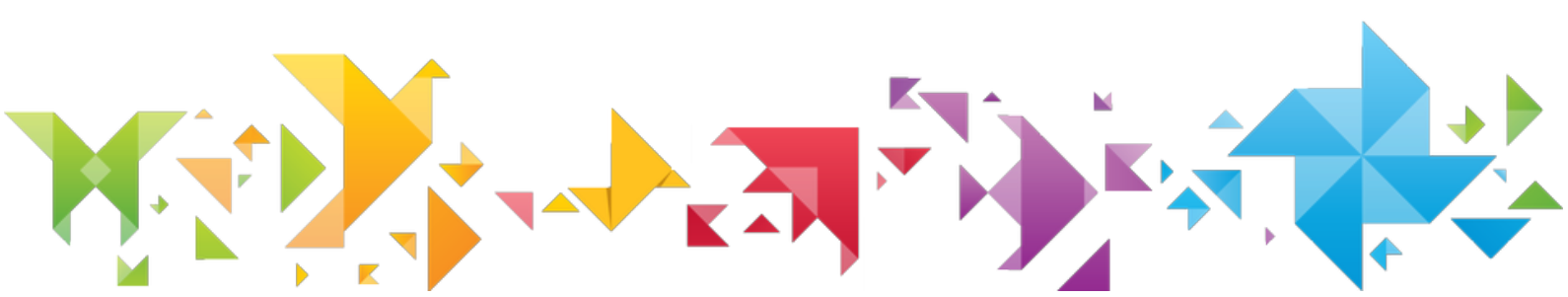
O que você gosta de fazer? Você acha que as pessoas vão pagar por isso?

Essas 2 perguntas vão te guiar pelo primeiro passo do empreendedorismo: **a escolha por um produto**. Para descobrir qual item produzir, nós precisamos encontrar coisas que você goste de fazer. É fácil assim! Pense nos seus hobbies e paixões. **Qual deles você quer transformam em um negócio?**

Se você gosta de cozinhar, pode abrir uma confeitaria. Se você costura como ninguém, pode vender produtos de tricô ou crochê. **Se você adora fazer coisas em madeira, por que não abrir uma marcenaria?** Na marcenaria, você pode aprender a fazer todos os tipos de móveis que quiser. Desde cadeiras, mesas, banquinhos, até painéis de televisão, camas e peças decorativas. **Siga suas paixões na hora de escolher!**

Agora que você sabe o que quer vender, precisamos descobrir se as pessoas também querem comprar o seu produto. É aqui que entra a segunda pergunta. **Seu produto desperta interesse nas pessoas?** Elas vão pagar para adquiri-lo? O jeito mais fácil de descobrir isso é perguntando. Converse com seus amigos, com os vizinhos do bairro, até com o moço da padaria. **Eles vão te dar a dica se o seu produto vai ser um sucesso de vendas ou não.** (Não tem importância se não for! É só a gente voltar no primeiro passo e descobrir seus outros hobbies).

Uma vez feito isso, você achou um lugarzinho especial: **onde suas paixões convergem com os interesses das pessoas**. Esse é o segredo para ganhar dinheiro com o seu produto. E ainda se divertir fazendo o que gosta!



#2 Quem vai comprar meu produto?

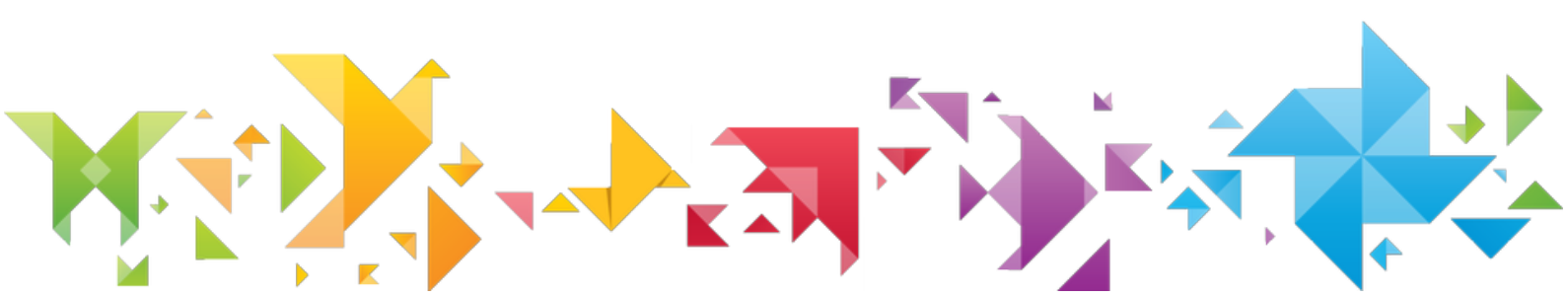
Essa é a hora de descobrir quem vai ser o seu público alvo

Você precisa saber que nem todo mundo vai querer comprar o seu produto. Imagine que você vende pirulitos. Não é todo mundo que passa que vai querer um. Por isso, nós precisamos definir quem é o seu público alvo, **para saber a melhor forma de vender para essas pessoas**. Onde você vai vender? Por qual preço? Como será sua propaganda? Todas essas respostas vão depender do seu tipo de cliente.

Definir o seu público alvo é bastante intuitivo. **Você só precisa pensar em quem se interessaria pelo seu produto**. Vamos ver o exemplo do pirulito: o público alvo podem ser crianças que moram no seu bairro. Ou mães que colocam doce nas festinhas de aniversário dos filhos. Agora vamos pensar na sua marcenaria: o público alvo podem ser adultos que moram na sua região e estão à procura de móveis. Ou até estabelecimentos na sua cidade que buscam uma decoração barata em madeira.

Feito isso, nós vamos descobrir a melhor forma de atrair o seu público alvo. Para isso precisamos conhecê-lo melhor. Qual sua classe econômica? Onde costumam fazer compras? Usam bastante as redes sociais? Fazem encomendas pela internet? Essas perguntas podem ser respondidas com uma **pesquisa de mercado**. Você pode usar formulários de interesse, entrevistas com as pessoas ou até questionários nas redes sociais para fazer a sua. As respostas vão te ajudar a escolher onde vender, a que preço e como será sua propaganda. (P.S.: Você pode aprender mais sobre público alvo [aqui](#)).

Se o seu tipo de cliente gosta de comprar sem sair de casa, você pode vender por uma lojinha online e fazer todo o seu marketing pelo Facebook. Já se eles gostam de fazer compras na cidade e não usam redes sociais, você pode fazer uma exposição de móveis no centro e colocar cartazes nas lojas para divulgar. Dessa forma, **suas chances de atingir o público alvo e fazê-los comprar o seu produto são bem maiores!** Outro fator importante é o preço que você vai cobrar, mas isso é assunto para o próximo passo...



#3 Por quanto eu vou vender?

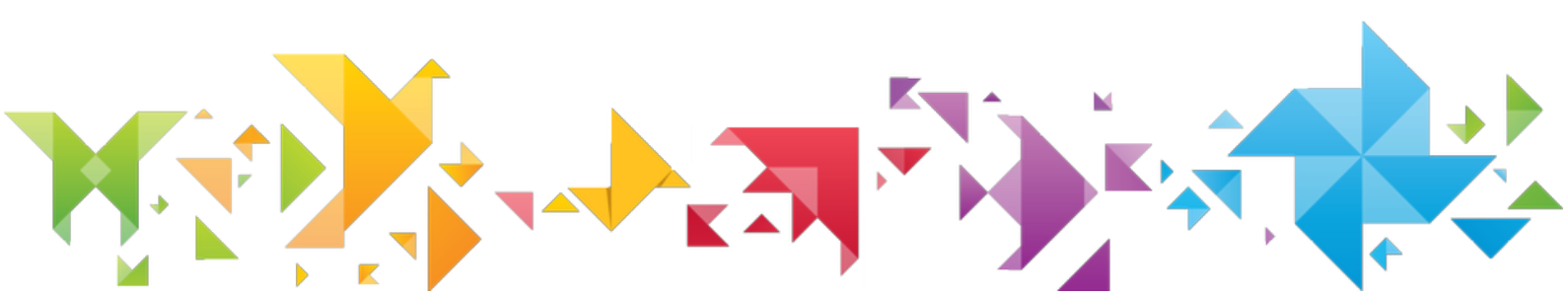
Agora que você já sabe o que vai vender e quem vai comprar, está na hora de escolher o preço final do seu produto.

Nós não podemos fixar um valor muito alto, se não vamos ficar para trás da concorrência e o preço não vai caber no bolso do cliente. Mas também não pode ser muito baixo, se não você fica sem lucro e não paga todas as contas. **Então, como vamos manter um preço baixo e ao mesmo tempo ganhar dinheiro?**

É simples! Nós precisamos encontrar todos os seus gastos e despesas para fazer o produto. Esse será o seu custo. E depois vamos decidir quanto você quer ganhar com cada venda. Esse será o seu lucro. **O preço final é definido pelo custo + lucro.** Viu como é fácil? Agora vamos entender quais serão os seus custos com uma marcenaria, e como você vai saber o quanto quer lucrar.

O custo de uma empresa envolve a matéria-prima usada na produção e o preço da mão de obra. No caso da marcenaria as matérias-primas são os pallets de madeira, a cola ou parafusos, o verniz para cobertura, etc. Ou seja, é tudo aquilo usado para fazer o seu móvel. Já a mão de obra envolve os custos com salário, entregas e serviços para o consumidor. Por fim, também temos as despesas adicionais, que são aqueles gastos que a gente sempre esquece. Desde o papel usado para imprimir cartazes de divulgação, até a energia que as ferramentas gastam.

Feito isso, vamos ao que mais te interessa: o lucro! Não existe uma fórmula mágica para calcular o quanto você deve ganhar de lucro com cada produto. **Nós precisamos achar um equilíbrio.** Você quer ganhar bastante com suas vendas, mas não pode cobrar tão caro a ponto de afastar os clientes. **Uma boa técnica é analisar o mercado**, olhe os seus concorrentes e descubra o quanto eles cobram pelo mesmo produto. Algumas vezes é possível cobrar mais barato, se você precisa atrair clientes. Ou mais caro, se você tem um bom diferencial. Um produto de qualidade superior, ou um atendimento melhor que o dele, podem justificar um preço um pouco mais alto.



#4 Vamos produzir

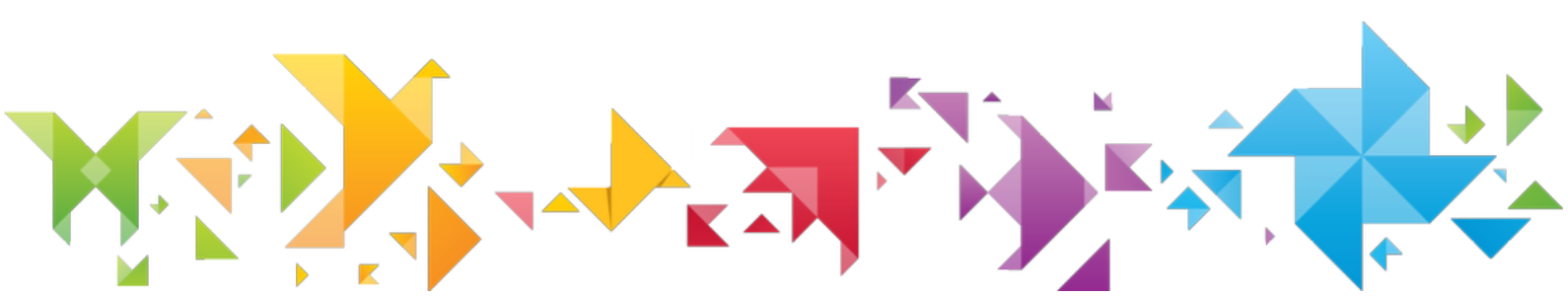
Definido o preço do produto, agora é hora de finalmente pensar na sua produção!

A primeira coisa a se levar em conta é o lugar onde seu produto será produzido. Ele pode variar de acordo com o tipo de negócio. Por exemplo, se você optou por cozinhar, sua própria cozinha pode ser sua primeira oficina. Pensando no caso da sua marcenaria talvez você precise de um espaço um pouco maior (que surpresa, né?!).

Mesmo assim, sua marcenaria pode começar na sua própria casa, em seu quintal ou garagem, por exemplo. **Mas, já que você é apaixonado por esta arte, por que não construir sua própria marcenaria?** Isso mesmo, a partir do corte de pallets e tábuas, você pode construir seu próprio ambiente de trabalho, do jeito que você preferir! Claro que não é uma tarefa simples, mas é só começar com um pequeno cômodo e ir ampliando aos poucos. **No fim vai ser uma experiência muito recompensadora e você terá muito orgulho!**

Agora vamos falar de como conseguir o material para a sua produção. **Uma dica é procurar parcerias.** Elas podem ser com pessoas, lojas ou empresas. Achar um parceiro não é tão difícil quanto você pensa! Muitos lugares precisam descartar pallets e pedaços de madeira e, com sua ajuda, podem dar um destino melhor para eles. Mas tome cuidado, não é qualquer descarte que pode ser utilizado. Sempre lembre de avaliar a qualidade do material, já que ele garante o ponto forte do seu negócio: a **qualidade!** Caso você não encontre uma boa parceria não precisa esquentar a cabeça! Nós sempre teremos a opção de comprar o nosso próprio material. **Outra dica é pegar o orçamento de vários lugares, só assim você vai encontrar o melhor preço!**

Agora que conhecemos o processo de produção, já podemos começar a pensar em como vender nossos produtos! **Esse é (ufa, finalmente!) o último tópico até você estar pronto para abrir sua marcenaria.**



#5 Vendas e Atendimento ao Cliente

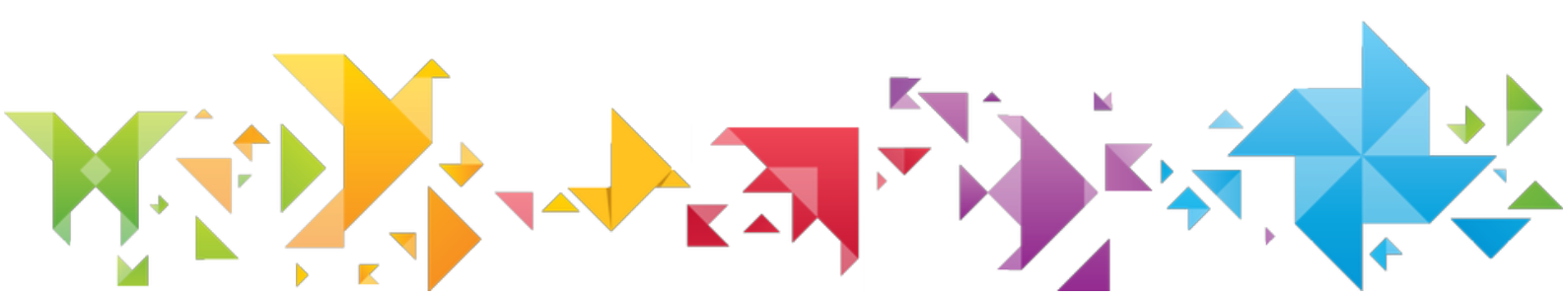
Como vamos convencer as pessoas a comprarem o seu produto (e voltarem a te procurar para uma segunda, terceira, ... compra)?

A primeira parte do tópico Vendas é sobre ter um controle financeiro do seu negócio. Mas como fazer isso? **Um jeito simples é criar um caderninho com algumas informações de cada venda que você fizer.** Quem foi o cliente, qual produto ele comprou, quanto deu de entrada, qual o preço total do produto e a forma de pagamento (dinheiro, cartão, cheque).

Nós explicamos antes que o lucro é o que entrou de dinheiro menos o que saiu. Então, nós também precisamos controlar os seus gastos nesse caderninho. Para isso, é importante anotar tudo o que saiu de dinheiro com matéria-prima, ferramentas, divulgação, etc. **Desse jeito você vai poder calcular o lucro que está tendo com o seu negócio.**

A segunda parte do tópico Vendas fala da dúvida que todos nós temos: **como vou fazer as pessoas quererem comprar meu produto?** No tópico #2 nós já falamos sobre como descobrir quem é seu público alvo e como escolher o melhor tipo de propaganda para ele. Mas, além disso, ainda podemos fazer outras coisas para ajudar nas vendas. **Uma delas é encontrar lugares de exposição para deixar seus produtos à mostra.** Podem ser feiras de rua, lojas de móveis ou qualquer espaço destinado para isso. Não tenha medo de pedir!

Além disso, temos uma dica de ouro que faz toda a diferença para o cliente na hora de comprar um produto: **o atendimento.** Na hora de conversar com o cliente tudo conta. **Então procure sempre sorrir, ser simpático e disponível** para ajudá-lo a encontrar o que procura. E lembre-se de sempre pedir feedback, isto é, pedir a opinião do seu cliente. **Tanto o feedback positivo quanto o negativo são importantes.** Eles te ajudam a saber se está fazendo um bom trabalho e onde pode melhorar. Afinal, esse deve ser o seu lema para ter um bom negócio: **nunca deixe de procurar onde melhorar! Assim, você vai se sair cada vez melhor nesse desafio!**



O impacto de um projeto social

Depois de seguir todos esses passos, chegou a hora de medir os seus impactos e resultados

Um bom começo é tentar deixar o seu negócio alinhado com três pilares essenciais: **Social, Econômico e Ambiental**. Será que você está impactando a comunidade ao seu redor com pequenas ações dentro da sua marcenaria? Será que você realmente conseguiu ter o controle financeiro do seu negócio? Será que todos os resíduos gerados na sua marcenaria têm o melhor destino possível? **Essas perguntas vão te mostrar se você está alinhado com todos os pontos de um negócio sustentável.** Se você não se sentir satisfeito com suas respostas, não tenha medo de voltar a algum dos passos anteriores!

(P.S.: Nós também fizemos uma versão mais visual desse passo a passo para você relembrar algum dos pontos falados no documento, clique [aqui](#))

Por fim, lembre-se de que sempre vão ter pessoas dispostas a mudar o mundo, e **cabe a você continuar espalhando esse impacto positivo ao seu redor.**