GUIA GRATUITO

Artesanato de Alto Padrão

Biscuit, acabamento e preço para vender peças especiais.



Mídia News Digital

Finanças para quem cria

COMECE AQUI

Acabamento que sustenta o preço

Ganhar dinheiro com biscuit e artesanato exige combinar execução, apresentação e gestão. Uma peça bonita pode dar prejuízo se personalização, secagem, embalagem e atendimento ficarem fora da conta.

Objetivo: estruturar uma pequena oferta de peças decorativas de biscuit, calcular preço e validar encomendas sem produzir estoque excessivo.

O foco é comercial e financeiro, não uma aula completa de modelagem. Use materiais apropriados e siga as orientações de conservação e uso dos fabricantes.

Os produtos deste exemplo são decorativos: não anuncie como brinquedo ou como apropriado para contato com alimentos sem comprovar os requisitos aplicáveis. Números fictícios; sem promessa de renda.

PASSO 1

Defina padrão e especialidade

Escolha uma família de peças: lembranças personalizadas, pequenos arranjos ou itens decorativos. Delimite tamanho, cores, quantidade e nível de personalização para evitar orçamento indefinido.

Critério de alto padrão	Como demonstrar
Regularidade	Dimensões e proporções consistentes
Acabamento	Superfície e junções bem executadas
Personalização	Grafia e detalhes aprovados
Embalagem	Proteção adequada e apresentação coerente
Entrega	Prazo com etapas e comunicação claras

Produza uma peça-piloto e registre tempo ativo, consumo e espaço ocupado durante a secagem. Tempo de espera não é mão de obra contínua, mas afeta capacidade, prazo e armazenamento.

Minha linha _____; tamanho _____; opções incluídas _____; alterações cobradas à parte _____; prazo após aprovação _____.

PASSO 2

Calcule o custo completo

Peça decorativa fictícia	Custo
Massa, pigmentos e base	R$ 12
Consumíveis e perdas previstas	R$ 3
Embalagem protetora	R$ 5
1,5 h de trabalho ativo × R$ 24	R$ 36
Estrutura alocada	R$ 4
Custo-base	R$ 60

Com taxas de venda de 5% e margem planejada de 25%: preço = 60 ÷ (1 - 0,05 - 0,25) = R$ 85,72. A R$ 86, a taxa é R$ 4,30 e o resultado alocado é R$ 21,70.

Inclua criação específica, conversas e alterações no tempo. Para criar um modelo de coleção, distribua o custo de desenvolvimento por um volume conservador de vendas, sem contar o mesmo trabalho novamente.

Acrescente frete, comissões e tributos variáveis quando aplicáveis. Não copie este preço como referência de mercado: o tempo e a complexidade da sua peça podem ser outros.

PASSO 3

Venda uma experiência previsível

Fotografe uma peça real com escala de tamanho, detalhe e embalagem. Informe o que acompanha o produto e as pequenas variações possíveis em trabalho manual.

Na proposta	Especifique
Peça e personalização	Modelo, nomes, cores e dimensões
Aprovação	O que será mostrado e quando
Prazo	Produção, secagem, embalagem e transporte
Pagamento	Etapas, valores e vencimentos
Mudanças e atendimento	Como solicitar e como serão tratadas

Não use desenho de referência como prova de peça já produzida. Evite personagens, marcas e obras de terceiros sem autorização ou base de uso adequada. Construa uma linha autoral.

Registre condições de alteração, cancelamento e solução de problemas respeitando as regras de consumo aplicáveis; não presuma que personalização elimina direitos da cliente.

Comece com poucas vagas compatíveis com o trabalho ativo e com a capacidade de secagem. Qualidade depende do processo, não de urgência inventada.

FERRAMENTA

Ficha da encomenda rentável

Registro	Preencha
Cliente / data da ocasião	_____
Modelo / quantidade / detalhes	_____
Aprovação de nomes e cores	_____
Materiais / embalagem	R$ _____ / R$ _____
Horas ativas previstas / reais	_____ / _____
Custo-base / taxas	R$ _____ / _____ %
Preço / forma de pagamento	_____
Entrega e cuidados informados	_____

Depois da entrega, compare o resultado previsto com o real. Quebra no transporte e refação precisam aparecer no controle; rever embalagem pode ser mais útil que simplesmente aumentar a produção.

Seu próximo passo: vender um pequeno lote de uma linha autoral e medir custo, prazo, aceitação e ocorrências.

AÇÃO

Cresça pela repetição bem feita

Padronize as bases, a paleta e as etapas que não alteram a identidade artesanal. Ofereça opções limitadas de personalização para reduzir erros e tempo de aprovação.

Avalie canais por contribuição: parceria com organizadores de eventos, vitrine própria ou marketplace podem ter custos diferentes. Inclua taxas e comissões no orçamento antes de decidir.

Exemplo de capacidade: 30 horas ativas disponíveis ÷ 1,5 h por peça = 20 peças teóricas. Desconte atividades gerais e confirme espaço, secagem e embalagem antes de abrir vagas.

Seu diferencial precisa ser percebido e repetido: peça real bem acabada, proposta clara, embalagem que protege e entrega compatível com o combinado.

Métodos gerenciais: custo completo, margem, capacidade ativa e controle de encomendas. Este guia não certifica materiais nem fornece receita técnica de biscuit.

Mídia News Digital • Finanças para quem cria
Conteúdo educativo. Exemplos fictícios; distribuição gratuita.