GUIA GRATUITO

Retalhos que Rendem

Transforme sobras de tecido em produtos com preço e propósito.



Mídia News Digital

Finanças para quem cria

COMECE AQUI

Dê destino comercial à sobra

Sobras de tecido podem virar pequenos produtos, kits ou materiais para outras artesãs. Mas separar, combinar, cortar e vender exige tempo. A sobra só vira resultado quando o preço cobre o trabalho adicional.

Objetivo: escolher um produto simples, organizar retalhos utilizáveis e testar um pequeno lote com cálculo de contribuição.

Você vai classificar o material, escolher uma oferta, precificar e medir o aproveitamento. Não é necessário aproveitar todo retalho: uma peça difícil de usar pode consumir mais recursos que o valor recuperado.

Todos os exemplos são fictícios. Não há promessa de venda ou lucro. Comece com estoque que já existe e valide a procura antes de produzir volume.

PASSO 1

Separe pelo uso possível

Categoria	Destinação a avaliar
Pedaços maiores e uniformes	Nécessaires, estojos ou pequenos acessórios
Faixas e tiras compatíveis	Alças, detalhes e composições
Recortes combináveis	Patchwork e kits por paleta
Material sem uso comercial viável	Encaminhamento local adequado

Registre composição conhecida, tamanho útil, cor, estado e quantidade. Não misture material manchado ou danificado a kits vendidos como utilizáveis. Descreva as características e eventuais limitações na oferta.

Agrupe por projeto para diminuir a procura. Guarde limpo e seco, com etiqueta e prazo de revisão do estoque. Se o tecido veio de uma encomenda, confirme o direito de uso das sobras antes de comercializar.

Produto inicial _____; tamanho mínimo de retalho _____; quantidade disponível _____; tempo estimado de separação _____.

PASSO 2

Escolha uma oferta repetível

Teste um modelo de poucas operações. Quanto mais variedade de tamanho e acabamento, maior o tempo de preparação. Uma paleta organizada pode criar unidade visual mesmo com tecidos diferentes.

Formato de oferta	Critério de teste
Produto pronto	Tempo por unidade e utilidade percebida
Kit de retalhos	Medidas, quantidade e composição descritas
Lote para outra artesã	Preço por lote e tempo de seleção
Complemento de encomenda	Compatibilidade com o pedido principal

Faça uma amostra e fotografe o produto real. Mostre dimensões, acabamento e conteúdo incluído. Se aceitar encomendas, informe que estampas podem variar e combine alternativas antes do pagamento.

Não anuncie “sustentável” ou “zero desperdício” como garantia ampla sem comprovação. Você pode descrever objetivamente: produzido com retalhos reaproveitados do ateliê.

PASSO 3

Preço sem tratar o tempo como grátis

Nécessaire fictícia	Custo
Retalhos: valor atribuído ao material	R$ 2
Zíper, forro, linha e embalagem	R$ 5
20 minutos × R$ 24/h	R$ 8
Estrutura alocada por unidade	R$ 2
Custo-base	R$ 17

Com taxa de venda de 5% e margem planejada de 20%: preço = 17 ÷ (1 - 0,05 - 0,20) = R$ 22,67. Ao cobrar R$ 23, a taxa é R$ 1,15 e o resultado alocado é R$ 4,85, se os custos previstos se confirmarem.

O valor de R$ 2 serve para avaliar o material no produto. Se o custo já foi integralmente absorvido na encomenda original, não some novamente esse mesmo gasto no resultado consolidado do negócio. Diferencie custo gerencial e novo desembolso.

Inclua separação e preparação no tempo. Se não estiverem nos 20 minutos, some antes de calcular. Remuneração e estrutura devem entrar uma única vez.

FERRAMENTA

Teste dez peças antes de ampliar

Ficha do lote	Preencha
Produto / quantidade produzida	_____
Retalhos consumidos	_____
Novos materiais e embalagem	R$ _____
Horas totais de preparação e produção	_____
Preço / unidades vendidas	R$ _____ / _____
Taxas e fretes pagos pelo negócio	R$ _____
Resultado após custos alocados	R$ _____
Estoque restante e plano de venda	_____

Registre também o que não vendeu. Produzir dez peças não significa vender dez. Separe o caixa recebido do valor do estoque; não conte os produtos parados como dinheiro disponível.

Seu próximo passo: testar um modelo, um lote pequeno e um canal de venda. Compare o resultado com usar o mesmo tempo em seu serviço principal.

AÇÃO

Repita apenas o que compensa

Se o lote vender, crie uma ficha com medidas, operações e consumo. Se não vender, descubra se o problema foi utilidade, preço, apresentação ou canal antes de produzir mais.

Compare contribuição por hora entre reaproveitamento e serviços principais. Considere também a disponibilidade real do material: retalhos diferentes podem impedir uma reposição idêntica.

Plano de sete dias: separar e medir; escolher um modelo; produzir amostra; calcular preço; fotografar; oferecer; registrar vendas e objeções.

A melhor sobra para vender é aquela que tem uso claro, acabamento consistente e um processo que remunera o seu tempo.

Métodos gerenciais: custo por produto, margem sobre o preço, teste de lote e controle de estoque. Exemplos ilustrativos; não são pesquisa de preços de mercado.

Mídia News Digital • Finanças para quem cria
Conteúdo educativo. Distribuição gratuita.