GUIA GRATUITO

Venda Bem, Costure com Lucro

Estratégias para vender com margem, clareza e confiança.



Mídia News Digital

Finanças para quem costura

COMECE AQUI

Venda o que cabe na sua margem

Vender mais pode aumentar o trabalho e reduzir o resultado se o preço, o prazo e o escopo não estiverem claros. A venda lucrativa começa no serviço oferecido e termina na entrega bem combinada.

Objetivo: criar uma oferta clara, qualificar pedidos e acompanhar contribuição e conversão antes de ampliar a divulgação.

Este guia traz um roteiro de atendimento, um exemplo de desconto e uma ficha para testar um canal de vendas. Serve para ajustes, consertos e peças sob medida, com adaptações ao serviço.

Todos os valores e taxas são fictícios. O material não promete vendas nem lucro; a viabilidade depende de demanda, execução, preço e estrutura.

PASSO 1

Ofereça um serviço fácil de entender

Descreva o problema resolvido, o que será entregue, o prazo e o que está incluído. Uma oferta específica ajuda a cliente a entender o valor e facilita estimar o trabalho.

Elemento	Exemplo a adaptar
Serviço	Ajuste de vestido para uma ocasião
Escopo	Operações e provas descritas no orçamento
Diferencial real	Acabamento e comunicação de etapas
Prazo	Confirmado após avaliar peça e agenda
Preço	Com materiais e condições definidos

Fotografe trabalhos reais, com autorização quando houver cliente identificável. Mostre detalhes e explique as limitações do tecido ou modelo sem prometer uma transformação que não consegue executar.

Oferta escolhida _____; público _____; problema resolvido _____; prova real do trabalho _____; capacidade semanal _____ pedidos.

PASSO 2

Orce antes de prometer

Pergunta de atendimento	Por que fazer
Qual peça e alteração desejada?	Identifica a operação
Qual a data de uso?	Verifica o prazo real
É possível avaliar a peça?	Evita preço sem conhecer o tecido
Quem fornece os materiais?	Define custo e responsabilidade
Como prefere pagar?	Permite calcular taxas e recebimento

Envie proposta com escopo, preço, prazo, condições e validade. Registre mudanças antes de executá-las. Defina como novas solicitações serão reorçadas.

Quando a cliente disser que está caro, explique as etapas e avalie um escopo menor tecnicamente adequado. Não mantenha o mesmo trabalho com desconto sem recalcular a margem.

Use retorno respeitoso: “Olá, [nome]. Conseguiu avaliar o orçamento? Posso esclarecer alguma dúvida sobre o ajuste, o prazo ou os materiais?” Evite insistência e escassez inventada.

PASSO 3

Saiba quanto custa o desconto

Exemplo: preço de R$ 200, materiais e terceiros de R$ 40, taxa de venda de 5% e R$ 110 de remuneração e estrutura atribuídos ao serviço.

Comparação fictícia	Sem desconto	Com 10%
Preço cobrado	R$ 200	R$ 180
Materiais / terceiros	R$ 40	R$ 40
Taxa de venda: 5%	R$ 10	R$ 9
Remuneração / estrutura	R$ 110	R$ 110
Resultado alocado	R$ 40	R$ 21
Margem sobre venda	20%	11,67%

Um desconto de R$ 20 reduz o resultado alocado em R$ 19, ou 47,5%, porque a taxa também cai R$ 1. Se o pagamento mudar, recalcule a taxa real em vez de copiar a hipótese.

Pacotes e adicionais precisam de conta própria. Agrupar serviços só melhora a margem se reduzir custos ou criar valor que a cliente aceite pagar.

FERRAMENTA

Teste um canal com números

Escolha um canal: indicação, parceria local, divulgação própria ou anúncio. Identifique a origem do contato e acompanhe pedidos aceitos, custos de captação e capacidade ocupada.

Controle de 30 dias	Preencha
Canal / oferta	_____
Contatos / propostas / vendas	_____ / _____ / _____
Receita dos pedidos fechados	R$ _____
Custos variáveis desses pedidos	R$ _____
Gasto de captação	R$ _____
Contribuição após captação	R$ _____
Horas previstas / reais	_____ / _____

Exemplo: 5 pedidos de R$ 200 geram R$ 1.000 de vendas. Custos variáveis de R$ 250 e captação de R$ 150 deixam contribuição de R$ 600 para remuneração, custos fixos e resultado. Isso não é lucro líquido.

Seu próximo passo: testar uma oferta em um canal por 30 dias e avaliar o resultado total, o prazo e a satisfação das clientes.

ROTINA

Faça a cliente querer voltar

Entregue conforme o combinado, informe cuidados relevantes e peça um retorno sobre a experiência. Com permissão, mantenha contato para serviços úteis e ocasiões apropriadas, sem mensagens excessivas.

Peça indicação de forma simples: “Se conhecer alguém que precise desse tipo de ajuste, pode compartilhar meu contato.” Não condicione atendimento ou solução de problema a avaliação positiva.

Antes de ampliar vendas, confira o gargalo. Mais pedidos podem exigir horas extras, terceirização e alterar a margem. Atualize o preço quando o custo e o escopo mudarem.

Uma boa venda combina expectativa clara, preço viável, agenda realista e entrega consistente. O acompanhamento precisa medir as quatro partes.

Métodos gerenciais: oferta específica, proposta por escopo, análise de desconto, contribuição e teste de canal. Exemplos ilustrativos; sem promessa de conversão.

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