



# NOVOS MODELOS DE **NEGÓCIOS**

**MARCENARIA  
COMPARTILHADA**

**OUTUBRO/  
NOVEMBRO  
2021**



## APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Se você é um empreendedor da área da marcenaria, o Sebrae tem uma novidade para você!

Um modelo de negócios que já vinha se tornando uma tendência antes mesmo da pandemia da Covid-19 é o do trabalho compartilhado. Nele, uma empresa fornece a infraestrutura física necessária para a realização de atividades laborais, da qual usufruem diversos usuários. Vários ramos do comércio têm aderido ao conceito e criado espaços cujo uso é pago por hora.

Inicialmente, a proposta se voltava mais para o trabalho desempenhado em escritórios e, portanto, pressupunha a disponibilização de mesas, cadeiras e internet de boa qualidade, entre outros recursos. Mas esse tipo de negócio tem se expandido, dando origem, por exemplo, às marcenarias compartilhadas, que podem ser uma boa alternativa para pequenos fabricantes de mobiliário, designers, arquitetos, marceneiros amadores e pessoas que aderiram ao chamado *Do It Yourself* (DIY) – traduzido como Faça Você Mesmo.

Essas marcenarias compartilhadas, além de fornecerem o espaço, também contam com ferramentas e máquinas simples e complexas. E, em alguns casos, há até locais que fornecem equipamentos mais sofisticados, como impressora 3D e máquinas de corte a laser.

Os impactos causados pelas restrições da crise sanitária atingiram vários setores do mercado brasileiro, e o de marcenaria não foi uma exceção. Além dos desafios habituais de um pequeno negócio, os empreendedores estão tendo que lidar com a alta dos preços e a baixa oferta de matérias-primas.

Para estabilizar seus negócios e lidar com as incertezas, muitos buscaram alternativas para retornar ao mercado, o que tornou ainda mais promissoras as marcenarias compartilhadas, que podem reduzir os custos com aluguel, IPTU, contas de luz e água, compra e manutenção de equipamentos, entre outros.

A flexibilidade é um dos fatores mais atrativos de qualquer negócio que adote esse sistema. Para aqueles que dele usufruem, o convívio com outras pessoas do mesmo ramo propicia a troca de conhecimentos, experiências, informações e ideias.

Este guia de novos negócios traz referências, insights, características do mercado e outras valiosas informações para a construção de um modelo de empreendedorismo inovador, diferenciado e rentável para marcenarias compartilhadas.

**UMA MARCENARIA COMPARTILHADA DEVE LEVAR EM CONSIDERAÇÃO 3 ASPECTOS PRINCIPAIS:**



- >> Espaços de trabalho compartilhados;
- >> Tendências da marcenaria;
- >> Cultura *Do It Yourself* – Faça Você Mesmo



# PRODUTOS E SERVIÇOS

Tanto para quem quer apenas utilizar quanto para quem quer abrir uma marcenaria compartilhada, há inúmeras oportunidades e possibilidades. No que toca aos donos no negócio, é importante oferecer, além do espaço de trabalho, outras opções de consumo para o seu público. Já no que concerne aos usuários, quanto maior a variedade e a qualidade de ferramentas e maquinário e quanto melhores o preço e as condições de pagamento, mais interesse é gerado. Por isso, é importante conhecer alguns produtos que podem ser oferecidos nas marcenarias compartilhadas:



## MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Um dos grandes atrativos de uma marcenaria compartilhada é a disponibilização de equipamentos especializados que demandam poder de investimento, algo que a maioria dos pequenos empreendedores ou marceneiros amadores não possui. Dessa forma, é importante que o proprietário do negócio invista em maquinário e ferramentas modernas e essenciais à prática do ofício. Adquirir itens mais tecnológicos, como impressoras 3D, pode ser um diferencial.

## PACOTES

Em geral, as marcenarias compartilhadas cobram por hora ou por período. Uma possibilidade, que atrai e fideliza clientes, são os pacotes com quantidades específicas de horas, que podem ou não incluir produtos ou serviços extras, como cursos, por exemplo. É uma forma de oferecer condições vantajosas para o dono e para os usuários do espaço.

## CURSOS E CONSULTORIAS

Cursos também são grandes atrativos e produtos certos para as marcenarias compartilhadas. Além de profissionais da área, esses espaços são muito frequentados por marceneiros amadores ou pessoas que fabricam móveis ou outros itens como hobby e que buscam capacitações para aprimorar suas técnicas. Introdução à Marcenaria, Marcenaria Básica e Projetos de Móveis sob Medida são exemplos de soluções educacionais que podem ser oferecidas nesses espaços. Disponibilizar o serviço de consultoria também pode ser um diferencial desses locais.

## ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS

A praticidade também é uma vantagem das marcenarias compartilhadas. Nesse sentido, a venda de alimentos e bebidas é mais um serviço que é passível de ser ofertado, trazendo benefícios aos usuários e ajudando o dono a potencializar seus ganhos.



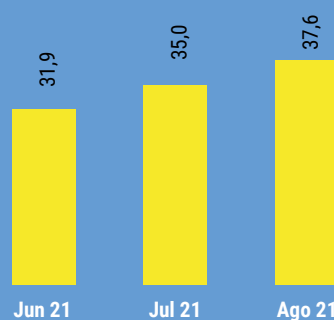




# MERCADO

## TENDÊNCIAS GLOBAIS PARA O MERCADO DE COWORKING:

O ano de 2021 tem sido positivo para o setor de produção de móveis, especialmente o seu segundo semestre, de acordo com a nova edição da “Conjuntura de Móveis”, estudo mensal desenvolvido para a Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário (Abimóvel). Confira os números:



O setor alcançou a produção de **37,6 MILHÕES DE PEÇAS** no oitavo mês de 2021.

↑ **11,4%**

Foi o crescimento acumulado em relação ao mesmo período do ano anterior.

↑ **42,1%**

É a alta acumulada do faturamento do setor, em comparação com o mesmo período de 2020.

R\$ **8,2**

Bilhões foi a receita da indústria moveleira somente no mês de agosto.

Fonte: <http://abimovel.com/conjuntura-producao-de-moveis-em-agosto-apresentou-volume-similar-aos-bons-numeros-de-janeiro-de-2021-2/>

# PERFIL DO CONSUMIDOR

Os clientes de uma marcenaria compartilhada podem ter perfis bem variados, mas é possível criar opções de produtos e serviços, além de uma estratégia de comunicação, que englobe todos eles. Conheça alguns segmentos desse público:



## PEQUENOS FABRICANTES DE MOBILIÁRIO

É o público que tem a marcenaria como atividade profissional principal e que, portanto, precisará sempre frequentar o estabelecimento. Ao aderir ao modelo compartilhado, ele pretende eliminar custos, como aluguel, IPTU, contas de luz e água, compra e manutenção de equipamentos, entre outros. Para fidelizá-lo, ofereça pacotes de serviços e outras vantagens e benefícios.



## MARCENEIROS AMADORES

São aqueles que possuem outras atividades profissionais, mas que esporadicamente também realizam trabalhos de marcenaria. Para eles, a marcenaria compartilhada é ideal, pois evita que precisem comprar equipamentos, arcar com os custos de um aluguel ou até utilizar a própria casa para confeccionar suas peças.



## PESSOAS QUE ADERIRAM AO *DO IT YOURSELF* (DIY) – FAÇA VOCÊ MESMO

Outro perfil potencial são as pessoas que aderiram ao chamado *Do It Yourself*, também chamado de DIY e traduzido para o português como Faça Você Mesmo. Com a grande quantidade de vídeos e tutoriais que ensinam como fazer ou reformar um móvel, esse público tem ganhado novos adeptos a cada dia. Como não são todos que possuem ferramentas ou um espaço adequado em casa, poder contar com uma marcenaria compartilhada é ideal. Além disso, são pessoas muito propensas a consumir cursos.



## HOBBIES OU USO TERAPÊUTICO

Outros frequentadores são aqueles que procuram executar ou dar vazão aos seus projetos pessoais, tidos como terapia ou hobby. Durante o período de confinamento em decorrência da Covid-19, essa prática caiu no gosto de muita gente e abriu ainda mais oportunidades para o negócio. Cursos de iniciação e de técnicas específicas de marcenaria serão produtos muito promissores para atender a esse público.



# ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO



## FACEBOOK

Aposte na criação de uma página para o seu negócio no Facebook. Invista em boas fotos de perfil e capa e em publicações que mostrem seu espaço, seus equipamentos e o seus clientes trabalhando satisfeitos na marcenaria. Utilize o canal para a divulgação de dicas, cursos e promoções.



## INSTAGRAM

Invista na criação de conteúdos em vídeo para a rede social, mostrando as novidades que seu estabelecimento oferece, como seus clientes têm aproveitado os recursos disponíveis na marcenaria, bem como os produtos produzidos no local e nos cursos. Importante também divulgar dicas, promoções e cursos.



## YOUTUBE


Um canal no Youtube com tutoriais, dicas, cursos rápidos e outros conteúdos relacionados ao ramo da marcenaria pode fazer do seu negocia referência para profissionais ou para o público amador. Ao oferecer alternativas gratuitas, você cria uma relação com o seu público que te dá oportunidades para atraí-lo para o seu espaço.



## WHATSAPP

Estabeleça um contato direto com seus clientes, encaminhando fotos e vídeos das produções da marcenaria, das promoções e dos descontos de serviços. Além disso, pode ser um canal de atendimento para reservas de espaço e venda de cursos.

# CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

 DIGITAL	 CANAL	 BENEFÍCIO
	<b>Anúncios em grandes sites ou sites relacionados ao ramo da marcenaria</b>	Importante anunciar onde o seu público-alvo se encontra. Procure mostrar sua marcenaria e seus cursos em sites que tenham relação com a área.  Portais de notícias contam com milhares de acessos diariamente e podem constituir outra alternativa para a conquista de novos clientes.
	<b>Ranqueamento no Google</b>	O Google é o principal mecanismo de busca do mundo. Por isso, anunciar nessa plataforma pode ajudar muito a divulgar o seu negócio.
	<b>Redes sociais</b>	Vá além das ferramentas de anúncio e aposte nas redes sociais para divulgar conteúdos que demonstrem que seu espaço é o ideal para todos os tipos de marcenaria.
 TRADICIONAL	<b>Cartões de visita</b>	Um cartão de visita é indispensável para fazer networking, trocar informações sobre seu negócio e promover comunicação.
	<b>Folhetos e circulares</b>	Esses canais são fundamentais para anunciar novos produtos e serviços, promoções e eventos da sua marcenaria compartilhada.

# TENDÊNCIAS

A maior tendência no ramo das marcenarias compartilhadas é oferta de cursos, tanto para profissionais quanto para amadores. Com a popularização do DIY, cada vez mais pessoas têm realizado aulas para aprenderem técnicas na área. Confira alguns destaques:

## DO IT YOURSELF – DIY

Essa tendência do “faça você mesmo”, que tem se tornado bastante popular nas redes sociais, fala muito a favor das marcenarias compartilhadas. Ela consiste na construção, modificação ou reparo de móveis e outros objetos pela própria parte interessada, sem o auxílio direto de especialistas ou profissionais. Essas pessoas, porém, precisam de ferramentas e de um local adequado. Além disso, o uso do espaço compartilhado também possibilita a troca de ideias, técnicas e informações.

## RESTAURAÇÃO DE MOBÍLIA

Está em alta o aproveitamento de móveis antigos de família, que, em geral, são muito bem feitos e super-resistentes. Por serem antigos, contudo, muitos precisam de uma boa reforma. Existem várias técnicas para repaginar esse tipo de mobília, e muitas pessoas têm tido o interesse de colocar a mão na massa e fazer, elas mesmas, o restauro desses móveis. A criação de cursos voltados para esse propósito pode ser igualmente uma boa oportunidade de negócio.

## MÓVEIS

Nesse mesmo sentido, muitos também têm se arriscado na confecção dos próprios móveis. Utilizam paletes, caixotes, tubos de cobre e tábuas para criar móveis customizados e personalizados para suas casas. Ao disponibilizar o espaço, as ferramentas e até cursos para isso, sua marcenaria compartilhada se torna uma ótima opção para esse público.



## CASOS DE EMPRESA

### FABRIKO

O espaço Fabriko funciona como oficina ou sala de aula. Ele dispõe de maquinário dimensionado para trabalho pesado com madeira maciça, além de escritórios reservados para os usuários receberem seus clientes e discutirem projetos. Também oferece planos para alunos, professores, designers e outros profissionais do ofício que querem ampliar suas habilidades.

>> Site: <https://www.fabriko.com.br/>

>> Instagram: [https://www.instagram.com/fabriko\\_sp/](https://www.instagram.com/fabriko_sp/)

### NOSSA MOB&LAB

A Mob&lab, localizada em Santos/SP, é uma oficina aberta ao público e inspirada na cultura Do It Yourself. Ela foi criada para atender às pessoas que têm vontade de produzir o próprio mobiliário, contando com suporte para que desenvolvam novas habilidades. O espaço foi o primeiro de Santos com esse conceito. A Mob&Lab recebe iniciantes, estudantes e profissionais.

>> Site: <https://nossamoblab.com.br/>