

[E-BOOK]

10

PASSOS PARA TRANSFORMAR ARTESANATO EM NEGÓCIO



Há demanda, modelos de negócio e canais de venda.

Faça o seu plano de negócios e prospere como artesão.

Transformar o artesanato em um negócio pode ser uma excelente forma de monetizar suas habilidades criativas.

Mas antes entenda que os produtos do artesanato são criados levando em conta a necessidade e o desejo do cliente.

É importante ajustar-se ao mercado.

Muitos empreendedores com talentos naturais acreditam que o setor não é uma boa opção de negócio, pelos baixos valores que geralmente movimenta, somado ao tempo de confecção e a dificuldade de colocar as peças no mercado.

O artesanato representa:

- **3% do Produto Interno Bruto (PIB);**
- **Fatura R\$ 102 bilhões; e**
- **Movimenta R\$ 20 bilhões na compra de insumos, segundo dados do Sebrae.**





Pense como um
negócio e siga os
passos essenciais
para começar:



1. Defina seu nicho

Encontre um foco para seu artesanato. Produza algo que se destaque e tenha um público específico.

Pode ser um tipo de material (cerâmica, madeira, tecido), estilo (rústico, moderno) ou uma categoria de produtos (decoração, acessórios, presentes).



2. Valide a demanda do mercado

Teste para ver se vende. Pesquise o mercado para identificar se há interesse pelos produtos que você cria.

Participe de feiras, eventos ou venda em plataformas como Etsy ou Mercado Livre. Pesquise quais tipos de artesanato vendem bem e ajuste suas criações para atender a essa demanda.



3. Desenvolva a marca

Crie uma identidade visual, com nome, logotipo e um estilo que reflita o que seus produtos representam.

Uma marca forte ajuda a destacar seu artesanato e atrair clientes.



4. Defina preços

Calcule seus custos de produção (materiais, tempo, energia), adicione uma margem de lucro, e veja como seus preços se comparam com os concorrentes.

O seu preço deve cobrir as despesas e oferecer um lucro justo, que não desvalorize o seu trabalho.



5. Crie presença online

Ter uma presença digital é essencial. Monte uma loja virtual em plataformas de e-commerce (como Etsy ou Elo7) ou crie seu próprio site.

Use redes sociais (Instagram, Pinterest, Facebook) para promover seu trabalho, mostrando o processo de criação e os produtos prontos.



6. Monte um plano de vendas

Além de vender online, você ou alguém de sua equipe devem participar de feiras de artesanato, bazares e eventos locais.

Considere parcerias com lojas físicas que possam revender seus produtos.



7. Tenha a produção escalável

Pense em formas de aumentar a produção sem perder qualidade.

Quando a demanda aumentar, terceirize parte do processo e adquira ferramentas que acelerem a fabricação.



8. Formalize o negócio

Registre sua empresa para operar de forma legal. Isso inclui emitir notas fiscais, pagar impostos e se formalizar como MEI (Microempreendedor Individual), se for aplicável. A formalização ajuda na obtenção de crédito, segurança jurídica e credibilidade.

Na moda, na decoração e no turismo, o artesanato é estratégico na geração de oportunidades. Tem pela frente um caminho favorecido pelo apoio de entidades ao desenvolvimento local e resgate da cidadania.



9. Marketing e promoção

Invista em marketing digital, promovendo seus produtos por meio de anúncios online (Facebook Ads, Google Ads), influenciadores ou parcerias com blogueiros e páginas de nicho.

Ofereça promoções ou kits especiais para atrair novos clientes.



10. Controle financeiro e estoque

Organize suas finanças e estoque para garantir que você saiba exatamente quanto está gastando e ganhando.

Use softwares ou planilhas para controlar suas vendas, despesas e lucros, e fique de olho nas tendências para sempre ter os materiais necessários em estoque.

Capacitação e empreendedorismo

Para aumentar as suas chances de sucesso, o empreendedor (e sua equipe) deve se capacitar em todas as áreas que não domina.

Conhecimentos de finanças, vendas e marketing, entre outros, serão necessários para que a gestão do negócio ocorra de forma eficiente.

Com esses passos você estará no caminho para criar um empreendimento sustentável.



Procure o Sebrae

O Sebrae no Amazonas possui ferramentas para ajudar o artesão a empreender.



Conheça os canais de atendimento do Sebrae:

- Atendimento via WhatsApp
- Consultoria online gratuita
- Cursos e eventos

CLIQUE NOS LINKS ACIMA 