

**e-Book**

**Artesanato**



# **APRENDA A CRIAR OPORTUNIDADES DE VENDA PARA SEUS PRODUTOS**

**DE ONDE SURGEM AS VENDAS?**

**SEBRAE**

# Introdução

Diz o ditado popular que venda é uma arte. A arte de saber vender. Na verdade, vender como qualquer outro aspecto do negócio é planejamento, estar atento às oportunidades e buscar constantemente por aprimoramento das estratégias e dos processos.

É muito comum no universo do artesanato, ver artesãos habilidosos e com excelentes produtos, mas com dificuldade para vender. E aí a gente fica querendo entender o porquê isso acontece? Na maioria das vezes o problema é muito mais simples do que a gente imagina.

Você já deve ter percebido que alguns artesãos pensam que seu trabalho termina quando eles finalizam a confecção do seu produto. E isso não é bem assim. Na verdade é a mesma coisa que um filho. Pense no trabalho que se tem com um filho. O trabalho termina assim que a mãe dá à luz à criança? De maneira alguma. Aí é que começa tudo, não é? A relação do artesão com seu produto é muito parecida com o nascimento de uma criança.





Quando o artesão termina o produto, é aí que ele está nascendo. E como todo recém-nascido requer cuidados para crescer forte e ter vida longa.

Você já deve ter ouvido também que propaganda é a alma do negócio, não é? Então, divulgar seu produto, falar sobre ele em diferentes lugares e para diferentes pessoas é uma maneira de aumentar a chance de criar desejo por seu produto e vendê-lo.

Você sabia que não existe ninguém melhor do que você para falar do seu produto? E sabe porquê? Por que você é a pessoa que mais conhece seu produto, que tem uma relação afetiva com ele e, portanto, conseguirá facilmente emocionar seu público ao falar do produto. E se a venda é uma arte, é, fundamentalmente, a arte de criar desejo e emocionar. Então, vamos aprender algumas maneiras de criar oportunidades para praticar a arte da venda e sair daquele lugar de achar que seus produtos vendem sozinhos.

## Primeira coisa: vamos planejar o que falar sobre o produto

Uma dica eficaz é anotar num papel o que você considera importante falar sobre seu produto e, depois, aproveite o seu celular e grave uma mensagem com você falando sobre seu produto. Daí poderá ouvir quantas vezes quiser para aprimorar o discurso e avaliar se está convincente. Mostre para sua família, amigos e pergunte o que eles acham. Se aquilo que você está dizendo, de fato, representa seu produto e desperta o interesse por ele. Essa também é uma maneira rápida e fácil de você ir refazendo o seu discurso até o momento que considerar que já está pronto para divulgar.



Para orientar na hora de pensar sobre o que falar sobre seu produto, é bom ter um roteiro. E, para isso, veja algumas sugestões do que é importante falar sobre seu produto:

- comece com a sua história – como tudo começou? Quando e por que você se tornou artesão?
- fale sobre sua técnica - conte detalhes interessantes e curiosos sobre a técnica;
- fale sobre as matérias-primas usadas;
- conte um pouco sobre o processo de produção – quanto tempo você leva para produzir determinado produto? algumas dificuldades relacionadas à produção e que você, com a sua experiência, passou a dominar.
- traga algum fato interessante da sua vida que tenha ligação com seu trabalho – lugares e/ou pessoas que conheceu; reconhecimentos que teve; alguma experiência curiosa proporcionada pela sua atividade artesanal;
- e por fim, fale de seu produto.



**LEMBRE-SE:** é muito importante falar com emoção, sendo verdadeiro e não cansar as pessoas falando demais. E dê chance das pessoas perguntarem sobre seu trabalho.

Quando estiver com o discurso pronto, está na hora de ir atrás das oportunidades. E olha que são muitas! Vamos falar sobre algumas delas, em geral, pouco exploradas por vários artesãos.

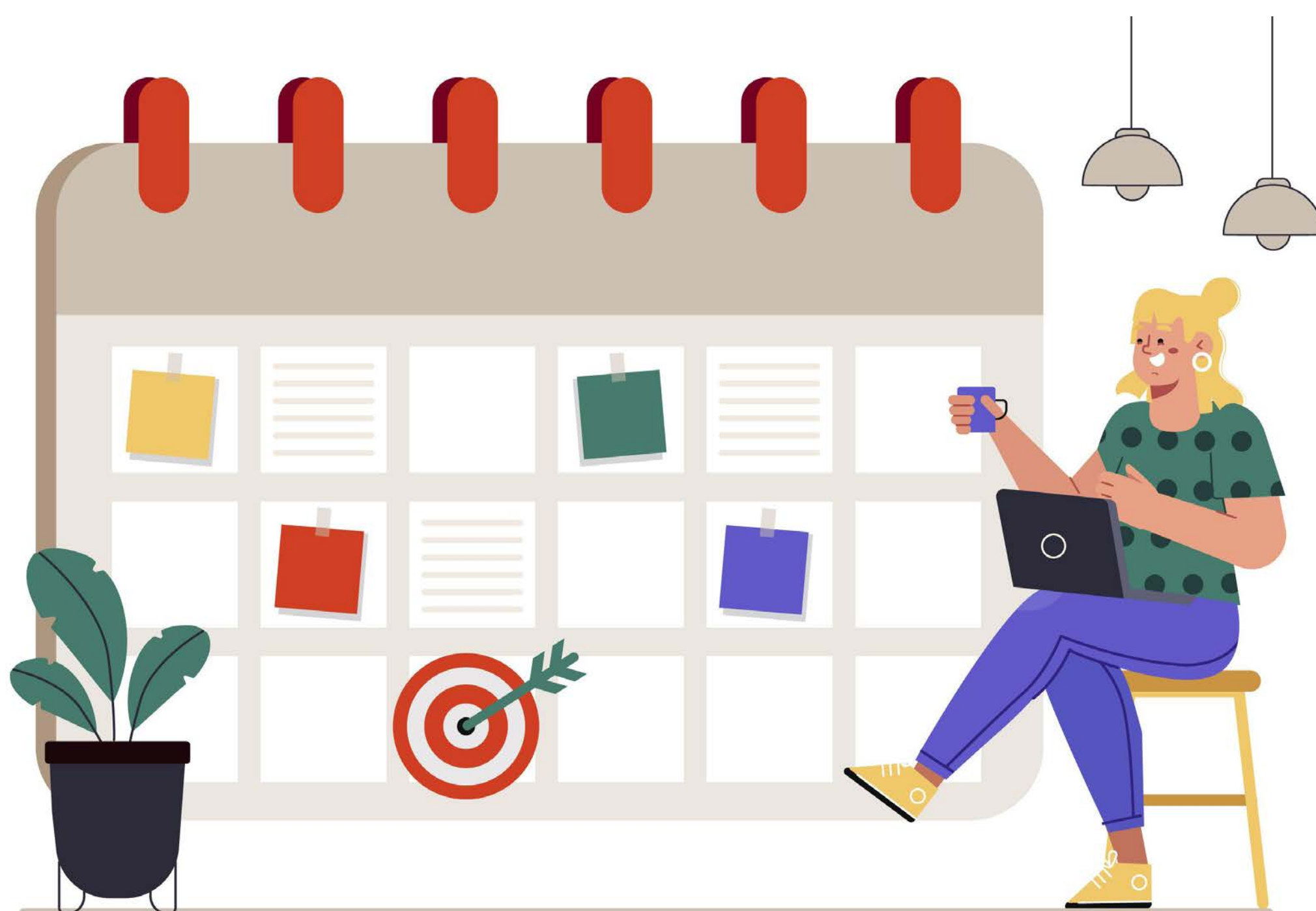
# Em busca das oportunidades

## 1) DATAS COMEMORATIVAS

As datas comemorativas são excelentes períodos para alavancar vendas. Procure fazer uma lista das datas que são importantes, como dia dos namorados, natal, dia da mãe, entre outras, e priorize aquelas que tenham mais a ver com seu produto. A qualquer momento você pode buscar na internet o calendário comercial do ano e ficará por dentro de quais são essas datas.

Depois que você montou o seu calendário de datas comemorativas, fique sempre atento e comece a falar, com até um mês de antecedência, com seus clientes sobre essas datas. Não se esqueça que além das datas comemorativas do calendário nacional, também tem aquelas locais, que acontecem apenas na sua cidade ou região. Não deixe essas de fora do seu calendário.

Importante: crie uma campanha especial para essas datas. Fale da data e relacione-a com seu produto. Afinal, a data é uma oportunidade a mais para você vender seu produto.



## 2) FEIRAS

As feiras na sua região e também, as nacionais representam oportunidades de venda para seus produtos. Para isso, você também tem que incluir no seu calendário as datas com as feiras importantes para você participar. A maior feira nacional do segmento do artesanato a Fenearte, em Recife, tem que estar no seu radar.

Importante: o planejamento para participação nas feiras deve começar com alguns meses de antecedência, dependendo da complexidade de logística e investimento necessário para participar. Por isso, não deixe para última hora. Feiras de mais relevância como Fenearte, por exemplo, podem contar com o apoio de parcerias locais, como o SEBRAE da sua cidade e prefeitura.



### 3) EMPRESAS

Já pensou que fazer contato com empresas na sua cidade e região pode ser uma ótima oportunidade de vender seus produtos? Em geral, as empresas compram os chamados brindes corporativos para distribuir para seus clientes em datas específicas. Além disso, também pode adquirir produtos, com valor cultural e que traga elementos da identidade local, para presentes especiais. Então fique ligado e faça uma listinha das empresas para você entrar em contato. Primeiro, passe um e-mail, fazendo uma apresentação sobre você e sobre seus produtos. Finalize o e-mail dizendo que você gostaria de marcar uma apresentação presencial. E daí, aguarde a oportunidade de mostrar para esse público seu trabalho.



### 4) PREFEITURAS

As pessoas da sua cidade conhecem seu trabalho? Apresentar-se na prefeitura da sua cidade é uma excelente estratégia para divulgar-se localmente. Os prefeitos sempre precisam presentear quando recebem pessoas de fora em seus gabinetes, assim como, quando viajam para representar o município, em geral, levam presentes que tenham a identidade do lugar que representam. Então, aí está também uma oportunidade de você se divulgar e abrir mercado.

## O produto vendido também pode abrir portas e oportunidades

Quando a venda é efetivada e o produto é entregue ao cliente, essa também é uma oportunidade de você continuar exercendo sua arte de venda. Nunca se deve pensar que sua venda terminou aí, mas sim pensar que seu produto nas mãos daquele cliente, pode trazer outros clientes, pois o produto vai ser visto. Então, nesse momento é a hora que o produto “vai falar” por você. E como fazer isso? Muito simples. Anexando ao seu produto uma etiqueta, também conhecida como tag (etiqueta em inglês), onde deverá ter um texto de apresentação sobre seu trabalho, o produto e seu contato. Dessa maneira, o seu produto nas mãos de outra pessoa, com a comunicação anexada a ele, pode gerar outras vendas.



## Considerações finais



1

Venda é planejamento.



2

Criar uma peça de comunicação correta sobre seu trabalho e o produto é essencial.



3

Conquistar clientes requer um processo contínuo de aprendizagem e aprimoramento.



4

Manter-se proativo e ligado às oportunidades.

## Referências

Como apresentar um produto e ir além do convencimento: é hora de conquistar seus clientes

[Clique aqui](#)

Como vender mais e melhor

[Clique aqui](#)



*Serviço Brasileiro de Apoio às  
Micro e Pequenas Empresas*

*0800 570 0800 / [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)*