



WWW.PATYPEGORIN.NET

Olá!

Parabéns por baixar o **Plano de Negócios Criativo**. Isso mostra que você deseja iniciar um negócio criativo com pé direito ou, se já tem um negócio artesanal, que deseja levar seu artesanato ou negócio criativo para o próximo nível. Para mim é uma grande honra fazer parte da sua jornada!

Como artesã, empreendedora e criadora de conteúdo digital, sei o poder que tem um bom plano. Ele traz a clareza e te ajuda a definir suas prioridades. E prioridade é o que te leva à fazer acontecer!

É possível agora mesmo viver uma vida mais livre, mais próspera, com mais propósito e fazendo o que ama utilizando as facilidades da Internet para um negócio digital criativo.

Em 2010 criei a Hospedarte focada em fornecer a parte técnica para artesãos (hospedagem de sites, desenvolvimento de lojas virtuais etc.), mas percebi na época que muito além dessas questões técnicas, minhas clientes precisavam urgente de suporte no planejamento e transformação do seu artesanato em negócio de fato.

Era chegada a hora de abrir a mente para as possibilidades que a Internet traz para a divulgação, capacitação e comercialização do artesanato. Foi então que criei o Como Viver de Artesanato e ele se tornou referência em treinamento para artesãos. Mais de 1400 artesãs do Brasil e do mundo já utilizam suas estratégias digitais em seus ateliês!

Ele ensina passo a passo como viver de artesanato, usando a Internet como aliada.

Eu espero de verdade que este Plano de Negócios te ajude em seu artesanato. Toda árvore precisa de raízes para manter-se frondosa. Assim é com qualquer negócio, inclusive o artesanal. O planejamento equivale às raízes do negócio. Conforme for preenchendo o Plano de Negócios você verá como sua mente se tornará mais focada e, como um laser, te ajudará a alcançar seus objetivos.

Pegue papel e caneta e vamos lá!





PLANO DE NEGÓCIOS CRIATIVOS

1. Qual a atividade artesanal que você pretende exercer?

Identifique qual o tipo de artesanato que fará, qual será a técnica artesanal principal?

2. Quais os produtos que pretende fabricar?

Dentro desta técnica artesanal escolhida quais os artesanatos principais que fabricará?

3. Quem são os seus clientes?

Identifique seu público-alvo e nicho. Ex: *Pessoas de classe A-B, noivas, debutantes, novas mães etc*

4. Quem são os seus concorrentes?

Identifique neste setor quem são seus principais concorrentes e enumere no que você poderá se destacar (seus diferenciais)

5. Quem são os seus fornecedores?

Escreva abaixo quem são seus principais fornecedores. Pode ser aquela loja de artesanato (online ou física) onde compra materiais, tecidos etc.

6. Onde pretendo instalar o meu negócio?

Você pretende vender apenas online ou ter seu próprio ateliê? Se for ateliê físico, onde será o ponto, o local já foi estudado? Há circulação de pessoas do seu público alvo?

7. Quais serão seus canais de venda?

Onde você pretende vender seus produtos? Se for online, venderá em site próprio ou marketplace (Elo7, Shopee etc.)? Fará vendas pelo whatsapp e e-mail marketing?

8. Como pretende promover os produtos (Atividades de Marketing)?

Aqui você define como promoverá seus produtos. Pode ser divulgação online ou física. Na divulgação online (site, anúncios pagos etc). Na física, defina se irá produzir inicialmente cartões de visitas, panfletos etc.

9. Qual o investimento inicial que você precisa para montar o negócio?

Antes de transformar seu artesanato em negócio precisará fazer alguns investimentos. E é importante que tenha isto sob controle também. Nesta parte você adicionará valores que pagará provavelmente apenas uma vez. Aqui está uma tabela exemplo:

[illegible]

10. Quais são suas despesas fixas?

Você também precisa controlar suas despesas mensais, para saber se no final do mês estará no lucro. Uma tabela básica de acompanhamento está abaixo (coloquei alguns exemplos, para ter uma ideia, aqui colocará despesas que precisa pagar mensalmente).

[illegible]

11. Quais são seus custos variáveis?

Cada peça produzida tem também seus custos variáveis. Uma tabela simples de acompanhamento de custos variáveis pode ser neste modelo:

Custos de Produção (Custos Variáveis)			
<i>Discriminação</i>	<i>Custo Unitário</i>	<i>Qtde</i>	<i>Total</i>
Lembrancinha simples	0,40	100	40,00
- Laço	0,10		
- Pérola	0,10		
- Embalagem	0,20		
TOTAL			40,00

12. Qual é sua meta para faturamento mensal?

Hora de estabelecer metas. Saiba que esta atitude tem um poder inigualável para o sucesso. Como o custo é determinante na hora de definir o valor final da peça, tenha controle de todos os custos que envolvem a produção do seu artesanato. Uma tabela simples de acompanhamento pode ser neste modelo:

Meta de faturamento mensal: R\$ _____ por mês

13. Qual a receita em relação à produção que foi estabelecida?

Aqui você definirá o preço de venda. Lembre-se de precificar corretamente, assim nunca ficará no prejuízo:

Preços de Venda					
<i>Descrição</i>	<i>Valor Cobrado</i>	<i>Qtde</i>	<i>Total Faturado</i>	<i>Total Custo</i>	<i>Lucro</i>
Lembrancinha Simples	1,50	100	150,00	40,00	110,00
TOTAL					

14. Quanto tempo vou levar para ter o retorno do meu investimento?

A tabela abaixo te ajuda a calcular o retorno do seu investimento. Isso te ajuda a entender em quanto tempo retornará pra você o valor que investiu em seu negócio artesanal.

Retorno do Investimento		
Item	Descrição	Valores
1	Investimento Inicial	R\$2500,00
2	Custo de Produção * 3 meses	R\$3000,00
3	Custos Fixos	R\$500,00
4	Subtotal (Custos + Investimentos)	R\$6000,00
5	Receita Mensal	R\$2000,00
6	Despesa Mensal	R\$1000,00
7	Subtotal (Receita - Despesa)	R\$1000,00
8	Taxa de retorno (meses)	6

OBS: Para chegar aos meses da taxa de retorno é só dividir a linha 4 pela linha 7.

$$\text{Taxa de Retorno} = \frac{\text{Custos (Investimento Inicial + Custos de Produção 3 meses)}}{\text{Lucro (Sua Receita no mês - Despesas no mês)}}$$

15. Quais são as metas do seu negócio?

Estipule uma data em que colocará seu negócio artesanal no ar.

Parabéns!

Você **concluiu** seu plano de negócios simplificado!

Você é **incrível**.

E agora está **SUPER FOCADA!**

Mantenha este plano de negócios sempre em mãos e atualize-o sempre que necessário. Ele será seu **guia** e nunca te deixará sair da rota. Com ele, seu negócio criativo estará no trilho certo.

Bora FAZER ACONTECER?

Vamos continuar essa jornada?



Vem com a gente no **Como Viver de Artesanato**

Quer viver do que ama fazer utilizando o poder da Internet a seu favor? Vem com a gente no Como Viver de Artesanato!

- ✓ Planilhas de Metas e Cálculo de Preços de Artesanato;
- ✓ E-book com 100 páginas de estratégias para criar um negócio artesanal a partir da Internet;
- ✓ Os 100 artesanatos mais buscados do momento na Internet para iniciar com pé direito;
- ✓ Guia FOTOS QUE VENDEM para tirar fotos cada vez melhores do seu artesanato.
- ✓ E muito mais!

>> **Clique aqui e embarque com a gente no como viver de artesanato** <<

Copyright 2015-2022 Paty Pegorin ©

Você poderá espalhar este plano de negócios onde desejar, desde que mantenha os créditos originais e adicione um link para o site www.patypegorin.net, criadora deste material.