



EBOOK DE PRECIFICAÇÃO 1.0

EBOOK DE PRECIFICAÇÃO 1.0

INTRODUÇÃO

Quando o Clube do Bordado começou a fazer bordados em bastidor para vender o mercado ainda era muito novo. Não tínhamos como comparar preços com outras artistas que faziam bordados parecidos com os nossos. Por isso, acabávamos precificando de maneira equivocada e o valor final de nossas peças era constituído apenas pelo custo de materiais e uma pequena margem que achávamos que era o lucro. E isso era um valor baixíssimo!

Com o passar do tempo entendemos como é necessário valorizarmos o trabalho manual e assim, as horas de trabalho envolvidas na confecção de um bordado. Sim, a hora de trabalho deve ser o item mais valioso da precificação, já que sem suas mãozinhas, sua expertise e sua dedicação, o seu bordado não existe.

Preparamos esse ebook com tudo o que aprendemos até hoje para te ajudar a chegar numa fórmula de precificação sem dor de cabeça. Os valores aqui utilizados são exemplos, você não deve usá-los como base para seu preço. Lembre-se sempre de atualizar para sua realidade e trabalhar com valores que funcionem para você.

QUANTO VALE MINHA HORA DE TRABALHO?

O primeiro passo é definir qual o custo da sua hora de trabalho. Esse valor é muito pessoal e pra chegar nele você vai precisar entender quanto você precisa ganhar por mês e quantas horas você vai trabalhar nesse período. Pra chegar no valor da sua renda mensal, será necessário incluir todos os gastos que você tem nesse período (contas, aluguel, alimentação, etc).

Nossa sugestão é começar fazendo essa conta:

$\text{Renda mensal ideal} \div \text{número de horas trabalhadas por mês} = \text{valor da hora de trabalho}$

Exemplo:

$\text{R\$2.000,00} \div 160\text{h (considerando 8h por dia em 20 dias do mês)} = \text{R\$12,50/hora de trabalho}$

É importante manter esse valor de hora sempre atualizado conforme seu estilo de vida e gastos forem mudando.

LIGANDO O CRONÔMETRO

A partir de agora você vai precisar ligar o cronômetro sempre que estiver trabalhando, para saber quanto tempo gasta em cada projeto. Se estiver fazendo mais de um projeto, simultaneamente, anote separado o tempo investido em cada um deles pra não fazer cobranças indevidas.

Sempre bom lembrar que toda hora trabalhada no projeto deve ser considerada, incluindo ida a armário para comprar materiais, troca de mensagens com cliente, pesquisa de referências, bordado, embalagens, correios, etc. Se você for ao armário comprar materiais para quatro projetos, inclua $\frac{1}{4}$ do tempo para cada um deles.

Exemplo:

00:30 negociação com cliente
00:30 pesquisa de referências
00:20 compra de materiais
00:40 criação do risco
04:00 passando risco + bordando
00:30 acabamento + embalagem
00:30 correios + mensagem para cliente

Tempo total:
7 horas x R\$12,50 = R\$87,50

MATERIAIS

Agora que você já sabe quanto tem que cobrar pelas suas horas de trabalho, é necessário incluir os custos de materiais utilizados no projeto. Materiais que você não vai comprar especialmente para confeccionar o bordado não precisam ser incluídos aqui. Bastidor de tarracha, caneta térmica, agulhas e tesoura por exemplo, que são materiais usados em todos os projetos, podem entrar como um custo geral que você pode incluir na sua renda ideal mensal para comprar sempre que necessário. Por exemplo, quando for pensar em todas as suas contas fixa, pode incluir R\$10 reais por mês para compra de materiais de trabalho.

Linha

Apesar de linhas serem usadas em muitos bordados, é importante contá-las como custo do projeto, principalmente quando você tiver que comprar uma cor especial para o projeto. Nesse caso, se for uma cor muito específica, pode incluir o custo da meada inteira. Se for uma cor básica, que você consegue usar em vários bordados, inclua o valor na proporção da quantidade de linha usada.

Tecido

Se você teve que comprar 1 metro de um tecido específico e não sabe quando vai utilizá-lo novamente, adicione o custo do metro mesmo que use apenas 20cm, para que não tenha prejuízo. Se você escolher um tecido que usa em praticamente todos os projetos, inclua o valor na proporção da quantidade de tecido usado.

Bastidor

Se você for entregar o bordado no bastidor sem regulagem, inclua esse custo.

Embalagem

Não se esqueça de considerar todos os materiais que vai precisar usar para embalar e enviar o bordado.

Exemplo:

20cm de algodão cru: R\$0,75

1 ½ meada preta: R\$3,75

1 bastidor 16cm: R\$10

Papel de seda: R\$0,20

Barbante: R\$0,05

Caixa: R\$4,00

Total: R\$18,75

FRETE

Sugerimos que cobre o frete à parte porque ele vai variar muito de local para local. Ao fechar o pedido com a cliente, peça o CEP para entrega e informe as possibilidades de prazos e valores. Adicione o frete escolhido por ela no orçamento final, incluindo custo de horas, materiais e lucro.

LUCRO

Agora que você já sabe como cobrar pelas horas trabalhadas e pelo material usado no seu projeto, está na hora de colocar uma margem de lucro para que seu negócio cresça de forma saudável e você possa fazer novos investimentos. Essa margem é muito individual e você pode adaptá-la para cada bordado ou projeto.

A fórmula para adicionar a margem de lucro é essa:

$$\text{Horas trabalhadas} + \text{materiais} + \% \text{ de lucro} = \text{valor final do bordado}$$

Exemplo:

$$\begin{aligned} &\text{R\$87,50 (horas)} + \text{R\$18,75} \\ &\text{(materiais)} = \text{R\$106,25} + \\ &\text{R\$21,25 (20\% de lucro)} = \\ &\text{R\$127,50 (valor final)} \end{aligned}$$

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse modelo de precificação leva em consideração itens básicos e tangíveis que compõem o trabalho de uma bordadeira. Se você consegue identificar outros itens que fazem parte do seu trabalho, você deve adicioná-los ao orçamento. Por exemplo, se você tem uma empresa aberta, deverá emitir NF e pode considerar uma porcentagem para esse custo a mais. Taxas para prazos muito curtos ou entregas de emergência para casos específicos também podem ser consideradas.

Existem também os valores intangíveis que podem ser adicionados ao preço final do bordado, como o valor de marca e exclusividade na técnica. É preciso bom senso e conhecimento de mercado para cobrar por esses itens.

Não é necessário abrir todos esses valores para as clientes. Você pode passar o valor final e, caso o valor seja questionado, terá esses dados organizados se quiser justificar o preço.

O mais importante é você conhecer todos os custos que compõem um bordado e conseguir incluí-lo na peça final para receber um valor justo pelo seu trabalho e dedicação.

Esperamos que esse conteúdo te ajude a se organizar e prosperar no mundo do bordado <3

Bom trabalho!
Clube do Bordado



Esse conteúdo é propriedade intelectual do Clube do Bordado e não pode ser reproduzido, vendido ou distribuído por terceiros.