

COMO SER UMA ARTESÃ PROFISSIONAL

1 - Marca

Crie sua marca, ou um logótipo para por nos seus trabalhos. você pode imprimir em papel e colar nos trabalhos, ou fazer em etiquetas auto adesivas, ponha seu telemóvel e seu e-mail, ou site se tiver.

2 - Cadastro de clientes

Cadastre seus clientes, pedindo nome, telefone e e-mail, para que você possa sempre estar divulgando seus trabalhos, não se esqueça de pedir ta a data de aniversario, assim você poderá oferecer uma gentileza numa data especial. Sempre que houver novidades em seus trabalhos, você deve informa-los também.

3- Fotografe seu trabalho.

Fotografe e anotem as peças que fizeram e os preços para venda , no caso de você querer depois produzir outra igual. Isso também lhe vai ser útil para fazer seu portefólio de trabalhos, caso alguém queira ver algum trabalho seu feito anteriormente.

4 - Cartãozinho de Apresentação (de Visitas)

Tenha um cartão de visita, isso é essencial para apresentação , isso demonstra seriedade em seu trabalho. Seria ideal se fosse um cartão feito a mão artesanal, bem criativo.

5 - Apresentação do seu produto.

Papéis de presente bonitinhos, saquinhos plásticos, ou até mesmo uma embalagem idealizada por você, cativa o cliente , entregando o seu artesanato numa embalagem fofinha..

6 - Valorize seu trabalho.

Lembre-se valorize seu trabalho, e quando alguém pedir desconto, não ceda logo de inicio, porque pode parecer que você podia ter feito mais barato e estava pedindo muito pelo trabalho..

7 - Encomendas.

Somente aceite encomendas se receber metade do dinheiro adiantado. Não

faça peças, de forma alguma, antes de receber os 50%, além disso nunca venda fiado, pois você corre o risco de não receber e acaba também por perder a amiga e o cliente, porque depois ter de cobrar a pessoa é extremamente desagradável para ela e para você.

8- Aprimore-se.

Tente sempre estar aprendendo coisas e técnicas novas de trabalho, leia, atualize-se, há revistas, Internet, enfim muitos meios para você aprender.

9- Prazo de Execução do seu trabalho.

Ao receber uma encomenda, sempre de um prazo com dois dias a mais do que você de facto leva para fazer o trabalho, e nunca falhe nisso, porque falhar faz com que você perca a credibilidade. Organize-se para fazer as coisas com calma, para o trabalho não sair mal feito.

10 - Organize-se

Organize suas peças de trabalho, não deixe tudo jogado. Coloque suas peças em vidros, caixinhas bonitinhas, deixe tudo limpinho, para que na hora de executar o trabalho, para que tudo saia direitinho. Bagunça acumula energia negativa no ambiente.

11 - Anotações de seus lucros e vendas

Anote em um caderninho suas vendas, há períodos no ano de maior venda, os períodos melhores são natal, dia das mães, dia dos namorados. Se você trabalha com lembrancinhas, há outros eventos importantes, como aniversários, nascimentos de bebês, casamentos, chá de cozinha, etc.

12 - Sugestões

Dê ideias de onde e como utilizar a peça confeccionada por você, dê sugestões criativas.

Se você faz caixas, sugira a caixinha como porta-joia, porta-treco, etc.

13 - Como vender seus produtos.

- Participe de feiras de artesanato local .
- Ofereça seus trabalhos em lojas.
- Anuncie em jornais de bairro.
- Divulgue pelas comunidades do Orkut
- Divulgue através de e-mails para suas amigas, enviando foto e preços de algumas peças.

14 - Consignação

Em algumas lojas podem pedir para que você deixe em consignação, eu já não acho isso uma boa ideia, por vários motivos:

- A peça pode se estragar, e quando você for a loja retirá-la estará já em

péssimo estado, devido ao manuseio diário de clientes curiosos, o pó, e falta de cuidado.

Você deixa na loja e ao final de um mês, ninguém compra e você perdeu tempo, porque enquanto a peça ficou lá parada você deixou de oferecer a outros clientes potenciais.

Portanto pense antes de deixar em consignação.

A decisão final é sua.

15 - Como calcular o preço que você deve cobrar.

"Antes de produzir, você deve verificar:

Quem é seu público-alvo, ou seja, você quer vender pra quem?.

Quais são os seus gastos mensais com a produção.

Qual o tempo dispensado na mão-de-obra.

Normalmente, o certo é se você gastou R\$20,00 tem de vender por R\$60,00

R\$20,00 pelo material gasto

R\$20,00 pela mão de obra

R\$20,00 pelo seu lucro

Mas se ficar muito caro, você pode fazer um pouco mais baratinho, tem de usar o bom senso.

Preço para mais de uma peça, ou pedidos em grande quantidade, observe com cuidado o tempo que você vai gastar, e material a utilizar, para não se empolgar na hora e fazer um preço muito baixo

16 - Cautela com os amigos.

Por vários motivos:

*Porque pedem descontos.

*Pedem para fazer fiado. Faz fiado perde o freguês e o amigo.

*E por vezes elogiam tanto, e dizem que não tem dinheiro, e por vezes você acaba presenteando o amigo com a sua peça, por ficar sem jeito, por isso...

Amigos..amigos, negócios a parte.

17 - Promessas

Não prometa o que não tem capacidade de fazer e cumprir.

18 - Administrando o seu lucro.

Sempre que você fizer uma venda, guarde uma parte do dinheiro, aprenda a organizar-se e poupar seu dinheiro.

19 - Educação

Seja simpática, e bem humorada, cara feia e grosserias espantam clientes, afinal todo mundo tem problema, mas nem toda a gente tem de participar dos seus problemas pessoais.

20 - Assuntos proibidos para quem trabalha com vendas.

*Religião - Se você tem sua crença, não é indicado que comente com todo mundo, porque cada pessoa tem a sua crença, e discutir sobre elas, normalmente a conversa não acaba bem.

*Política -
Pelo mesmo motivo da religião.

*Doenças -
Limite-se a ouvir quando alguém lhe falar, mas contenha-se ao narrar as suas, não é agradável falar essas coisas, com alguém que está comprando suas lindas peças e num momento de descontração total.

*Falar mal de pessoas conhecidas ou não da sua cliente, porque ela vai pensar que na ausência dela, você também fala dela.

21- Criatividade

Para se enriquecer de ideias, leia revistas de artesanato, visite livrarias, exposições, feiras, pesquise na Internet, etc.

22-Bom humor e positivismo.

Alto astral, positivismo, e pensamentos bons, atraem boas energias, por isso, alegria sempre!

23- Atenção para hábitos.

*Não fume na presença de clientes.

*Cuide de sua higiene pessoal, limpeza nas mãos é essencial, não é porque você é uma artesã que pode viver com as unhas sujas e mal cuidadas.

*Não use perfumes fortes que podem impregnar nas peças que você está confeccionando.

*Mesmo que você seja uma pessoa simples, procure estar sempre arrumada, ao receber um cliente em sua casa para comprar suas peças.

24- Conheça seus clientes.

Procure observar seus clientes, o que mais procuram, o que mais gostam, conhecendo-os, você poderá com o tempo saber que tipo de trabalho ele mais gosta; e quando você produzir novidades poderá lhes oferecer, aumentando assim sua chance de vendas futuras.

25 - Peças inacabadas

Quando você produzir uma peça que você não goste, ou que não tenha ficado

como planejou, não a deixe sem acabar. Faça uma forcinha, concentre-se e tente terminar, tudo que fica inacabado gera frustração e energia negativa, portanto, termine sempre.

26- Peças que você não conseguiu vender.

As vezes ocorre de fazermos uma peça que gostamos muito, entretanto não cai no agrado dos nossos clientes, nesses casos não hesite em dar descontos, e fazer um precinho camarada.