



NEGÓCIO DE MULHER


8º TEMA COMERCIALIZAÇÃO

No encontro anterior, **vimos como otimizar os recursos** que dispomos, **com medidas inteligentes e solidárias**:



DESAFIO: consiste em incorporar os princípios da solidariedade (ajuda mútua) e da cooperação (somar forças), à nossa prática, na gestão do negócio, por exemplo, substituindo competição por parceria. “Política do ganha-ganha”


No encontro de hoje, vamos continuar na mesma linha de pensamento: **como, medidas inteligentes e solidárias, podem nos auxiliar na comercialização.**



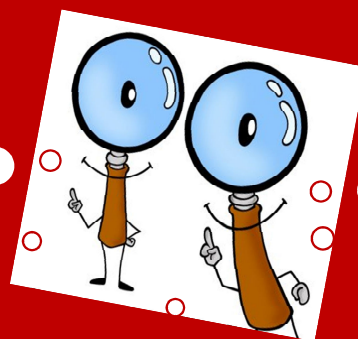
É possível realizar um comércio justo com bons preços?

COMERCIALIZAÇÃO **- Economia Solidária -**

Como podemos baratear o preço de custo do nosso produto?



Comprando matéria prima no atacado e em grande quantidade podemos negociar preços e prazos melhores.

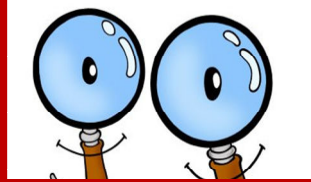


Mas, para comprar em quantidade, precisamos nos associar a outros grupos na compra dessa matéria prima.

É melhor ganhar pouco em cada produto, para ganhar no volume de vendas.

Apresentando para o mercado consumir produtos de qualidade e bom gosto

Também precisamos fazer uma pesquisa de mercado. Nosso produto não deve ser mais caro que seus similares.



É na roda, com apoio de assessoria técnica para um pensar coletivo, que vamos encontrando nossas respostas.



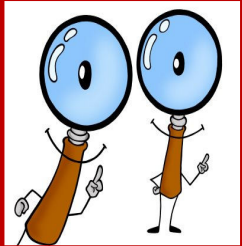
É verdade, bom preço aliado à boa qualidade é a melhor propaganda para qualquer produto ou serviço.

Quem sabe precificar o produto?

Precisamos melhorar o acabamento dos nossos produtos...

Que tal procurarmos o SEBRAE? Eles tem cursos e podem avaliar a qualidade do nosso produto.

Quanto custa nosso produto?



Precificar o produto é um dos fatores determinantes para a sustentabilidade do negócio. Por isso, contar com uma assessoria técnica é uma atitude sábia.

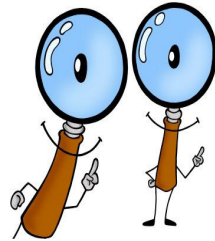
Para se ter uma ideia, são muitos os gastos que precisam ser considerados:

- ❖ Compra de matéria-prima;
- ❖ Custo fixo: água, energia elétrica, manutenção de equipamento, despesas administrativas como, contador, valor dos impostos, fundo de reserva, etc.
- ❖ Tempo na produção de cada produto;
- ❖ Divulgação e marketing.

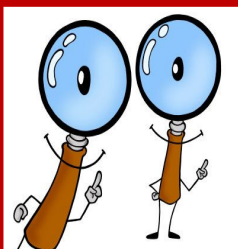


Que habilidades precisamos desenvolver para realizar boas vendas?

- ❖ **FLEXIBILIDADE:** em todo negócio podem ocorrer coisas inesperadas. Quando algo imprevisto surge, é preciso agir com rapidez e eficácia;
- ❖ **INOVAÇÃO:** imaginação é muito importante para o sucesso de um negócio, sempre oferecendo produtos e serviços novos e interessantes;
- ❖ **AUDACIA:** em todo negócio é preciso assumir riscos, mas que sejam calculados e sempre baseados em orientações técnicas. Exemplo: O ingresso de novas integrantes ao negócio depende de um estudo de viabilidade econômica;
- ❖ **INSPIRAR CONFIANÇA:** é importante cumprir com os acordos, prazos, entre outros combinados, para ganhar a clientela e alimentar relações saudáveis com nossas parcerias.
- ❖ **ORGANIZAÇÃO:** manejar o negócio com ordem e lógica. Organizar bem o dia e cumprir com as tarefas propostas.
- ❖ **AMÁVEL:** ser gentil e trabalhar em harmonia com as companheiras. Tratar bem toda e qualquer pessoa, seja ou não cliente, é essencial para fazer bons negócios.



É preciso estar sempre analisando crítica e criativamente a realidade, para saber quando aproveitar as oportunidades e contornar ou evitar obstáculos, e olhar sempre para o futuro, procurando se antecipar às mudanças que possam afetar o negócio.



TRÊS FATORES PARA UMA BOA VENDA:

1

DIVULGAÇÃO E MARKETING

- ❖ Adote o uso de camisetas com a marca e banner de apresentação do negócio para participar de eventos de vendas, como feiras, exposições, bazares;
- ❖ Associe-se a outras empresas para diminuir custos;
- ❖ Faça promoções com ponta de estoque;
- ❖ Use folhetos, faixas, e anúncios impressos e digitais nas redes sociais como whatsapp, facebook, instagram.

2

QUALIDADE DO SERVIÇO

- ❖ Oferecer um produto com justo preço (competitivo), boa apresentação e qualidade;
- ❖ Ter uma comunicação clara, educada e transparente;
- ❖ Cumprimento dos prazos;
- ❖ Inspirar confiança;
- ❖ Entre outros fatores;

3

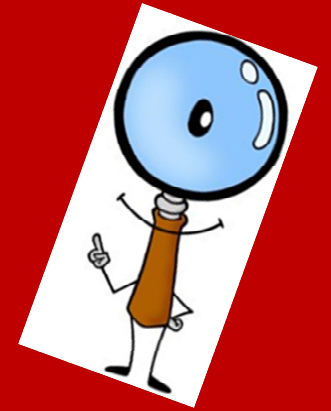
ESTÉTICA

- ❖ Estar atentas para os padrões estéticos vigentes, de olho na tendência que agrada à clientela;
- ❖ Pensar nas embalagens, para que seja bonita e ecologicamente correta garante uma boa impressão do produto e do negócio.



Como podemos implementar empreendimentos economicamente viáveis, socialmente justos e ambientalmente corretos?

- ❖ Produzindo e consumindo responsavelmente, procurando conhecer a origem da matéria-prima e do produto adquirido, atuando em uma empresa que está em harmonia com a natureza.
- ❖ Evitando o desperdício de água, energia, papel.
- ❖ Reutilizando e reciclando materiais.
- ❖ Separando o lixo orgânico do reciclável.
- ❖ Evitando o uso de materiais tóxicos.
- ❖ Plantando árvores na redondeza.
- ❖ Colaborando com os projetos sociais da comunidade, como creches, grupos de pessoas idosas – com recursos materiais, financeiros ou trabalho voluntário.



Esperamos você em nosso próximo episódio.

Até lá

