

**COMO
GANHAR
DINHEIRO
COM TRICÔ,
CROCHÊ E
BORDADO**

Wanderley Carvalho

Índice

1 Introdução _____ Pg. 03

2 Custo Treisvez _____ Pg. 04

3 Preço por Hora _____ Pg. 07

4 Método Completo _____ Pg. 09

Carvalho, Wanderley, 2015 (Autor)
Como Ganhar Dinheiro com Tricô, Crochê e Bordado
Wanderley Carvalho
São Vicente : Sem Editora, 2015

Obra Registrada - Registro nº 679.268

Protocolo 2015RJ_7955, em 27/04/2015.

Registro em 14/05/2015, L.1310 F.144

Didático/Pedagógico, 9 página(s). Inédita.

Edição do Autor
Printed in Brazil/Impresso no Brasil
Impressão: Gráfica e Editora Danúbio

1

Introdução

Se você não sabe fazer tricô, crochê ou bordado, feche agora esse livro e só abra novamente, quando aprender.

Se você já faz tricô, crochê ou bordado e está ganhando dinheiro com isso, feche agora esse livro e nunca mais o abra.

Agora, se você faz tricô crochê e bordado mas, não sabe como estabelecer um preço justo para o seu trabalho, esse livro foi escrito especialmente para você.

Nele você encontrará 3 formas de calcular o preço de venda para que, o prazer de fazer um artesanato com lãs e/ou linhas, venha junto com o prazer de receber por isso. Aproveite.

2 Custo Treisvez

Você vai precisar de uma balança.

Pese a lã ou a linha antes de trabalhar e anote o peso em uma planilha que pode ser feita em papel ou digital. Após terminar o trabalho, pese novamente para calcular a diferença entre o peso final e inicial.

Exemplo.:

Você fez um par de sapatinhos de bebê de 2 cores. Usou 28 g de cada cor (56 g no total). Se o novelo de 40g custa R\$ 2,30, por exemplo, você faz a seguinte conta:

Regra de três:

$$\begin{array}{l} 40\text{g} \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad \text{R\$ } 2,30 \\ 56\text{g} \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad A \end{array}$$

$$A \times 40 = 56 \times 2,30$$

$$A = \frac{56 \times 2,30}{40}$$

$$A = \text{R\$ } 3,22$$

Você gastou de lã R\$ 3,22.

Se, colocou mais 12 cm de fita em cada pé e, o metro da fita custa R\$ 0,80, você faz novamente a seguinte conta:

Regra de três: (acostume-se com essa regra, você vai usar muito)

$$\begin{array}{l} 1\text{m} \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad \text{R\$ } 0,80 \\ 0,12\text{m} \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad \text{B} \end{array}$$

$$B \times 1 = 0,12 \times 0,80$$

$$B = \frac{0,12 \times 0,80}{1}$$

$B = \text{R\$ } 0,096$

Você gastou R\$ 0,096 de fita. Acostume-se a trabalhar com 3 dígitos nos centavos, sua conta fica mais precisa. Repare que o preço da gasolina na bomba, é assim.

Se, acrescentou mais 2 florzinhas cujo pacote com 12 custa R\$2,00, você faz novamente a seguinte conta:

Regra de três:

$$\begin{array}{l} 12 \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad \text{R\$ } 2,00 \\ 2 \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad \text{C} \end{array}$$

$$C \times 12 = 2 \times 2,00$$

$$C = \frac{2 \times 2,00}{12}$$

$C = 0,333$

Com isso a planilha ficaria assim:

Trabalho: Sapatinhos da Dna. Maria					
Descrição	Quantidade Inicial	Quantidade Final	Diferença	Custo Final	Observações
Lã	80g	24g	56g	R\$ 3,22	
Fita	1,0m	0,88m	0,12m	R\$ 0,096	
Florzinha	12 pçs	10 pçs	2 pçs	R\$ 0,333	
Total				R\$ 3,649	

Obs.: Fique atenta às unidades, quando se trabalha com metros todas as medidas têm que ser em metros, se for em centímetros todas as medidas têm que ser em centímetros, não pode somar metros com centímetros. Se for peso em kilogramas, não pode misturar com gramas. Tem que converter tudo para a **mesma** unidade de medida, antes de fazer a conta.

A matéria prima você terá que comprar de novo para fazer outro trabalho, a mão de obra é o valor máximo que você pode retirar para si e, o lucro é o valor que cobre os prejuízos decorrentes das mais diversas situações que sempre acontecem, tais como: roubo, cliente que não paga, animais domésticos que resolvem brincar com seus novelos e, etc. E se, por sorte, nada disso acontecer, o lucro é para você ter dinheiro para investir na compra de novos materiais, agulhas, reformas para melhoria do seu ambiente de trabalho e, etc.

Agora você tem o custo da matéria prima que é R\$ 3,649, acrescente mais R\$ 3,649 pela sua mão de obra e mais R\$ 3,649 que é o lucro. Ou seja, multiplique por 3 o preço de custo e você terá o preço de venda, que seria R\$ 10,947. Agora sim, aproxime para R\$ 11,00 para dar um valor redondo para sua cliente. Verifique se esse valor não está muito abaixo

ou, muito acima do preço cobrado pelas suas concorrentes. Estudar a concorrência é muito importante. Se estiver muito abaixo, seu trabalho estará sendo desvalorizado, e a sua cliente irá deduzir que a qualidade do produto ou da mão de obra é inferior. Se estiver muito acima você está comprando errado, troque de fornecedor, aumente as quantidades, consiga preços melhores.

Você pode usar o valor como o já calculado para estimar preços futuros mas, sempre faça a conta para ir corrigindo as alterações de custos que geralmente ocorrem.

3 Preço por Hora

Você pode calcular sua mão de obra, por hora.

Imagine que você conseguisse um emprego para fazer seus trabalhos manuais em uma empresa aonde você trabalhasse 8 horas por dia, 5 dias por semana fazendo um total de 40 horas semanais, ou seja, 160 horas por mês, com um salário fixo.

Qual seria o valor justo para esse salário?

Essa pergunta você deve se responder. É com base nessa resposta que vamos calcular seu valor/hora.

Exemplo.:

Se você achar que R\$ 2.000,00 é um valor justo, fica assim:

$$\text{Valor hora} = \frac{2000}{160} = \text{R\$ } 12,50/\text{hora}$$

Agora o custo da matéria prima deve ser feito como no método treisveiz.

Para o custo da mão de obra, você deve fazer uma planilha com o nome do trabalho, a hora de início e parada do serviço, até sua finalização.

Trabalho: Tapete da Dna. Maria				
Data	Hora Início	Hora Término	Tempo Total	Observações
10/05	9:30h	10:00h	0:30h	
10/05	12:00h	13:25h	1:25h	
11/05	8:35h	9:40h	1:05h	
Total			3:00h	

Para o cálculo dessa mão de obra basta multiplicar o custo da hora R\$ 12,50 por 3 horas = R\$ 37,50.

Se você usou 3 rolos de barbante de 10,50, o custo da matéria prima seria $3 \times R\$ 10,50 = R\$ 31,50$.

Utilize como lucro o valor da mão de obra que, nesse caso é maior, R\$37,50.

Assim você chega no preço de venda:

Matéria Prima.....R\$ 31,50
 Mão Obra.....R\$ 37,50
Lucro.....R\$ 37,50
 Preço de Venda..R\$ 106,50

Se o preço da matéria prima for maior que a mão de obra, você deve usar **sempre o maior** pois, existem trabalhos que gastam muita matéria prima e pouca mão de obra e, existem trabalhos com pouca matéria prima mas, que dão um trabalhão.

4 Método Completo

Nesse método, você deverá simplesmente, multiplicar o valor do custo da sua mercadoria pelo mark-up para achar o preço de venda, só isso.

O complicado é chegar a esse tal de mark-up. Ele é um processo de estimativa e apuração de resultados, contínuo.

Você estima os valores de suas vendas, de suas despesas fixas e variáveis, seu lucro, o ponto de equilíbrio e depois apura se suas estimativas se concretizaram. Normalmente, existe uma diferença (pequena ou imensa), entre o que você achou que aconteceria, em relação ao que aconteceu realmente.

Essa, acredito eu, é a única parte divertida da administração de um negócio. E é assim que você deve tratar do seu artesanato: um negócio.

Essa é a fórmula para se calcular o mark-up divisor para preço à vista:

$$Mkup = 100\% - (\%DV + \%DF + \%LL)$$

Para preço à prazo acrescenta-se as despesas financeiras:

$$Mkup = 100\% - (\%DV + \%DF + \%LL + \%DeFi)$$

O mark-up multiplicador é o inverso do divisor = $1/Mkup$

DV é a despesa que varia diretamente com suas vendas ou seja, quanto mais vender, ela aumenta, quanto menos vender, ela diminui.

DF é a erroneamente chamada de despesa fixa pois não varia diretamente com suas vendas mas, varia. E, às vezes varia muito.

LL é o lucro líquido. Como já havia dito, o lucro líquido é o valor que cobre os prejuízos decorrentes das mais diversas situações que sempre acontecem tais como: roubo, cliente que não paga, animais domésticos que resolvem brincar com seus novelos e, etc. E se, por sorte, nada disso acontecer, o lucro é para você ter dinheiro para investir na compra de novos materiais, agulhas, reformas para melhoria do seu ambiente de trabalho e, etc. DeFi são as despesas financeiras decorrentes do seu aceite de cartões de crédito, cheques pré, crediários e outras formas de pagamento que você pode e, deve oferecer à sua clientela. Cuidado com os cartões pois, eles informam uma taxa de 3% a 5% mas, com as tarifas de adesão, taxa de cadastro, taxa de renovação de cadastro, aluguel da máquina e outras taxas com outros nomes, essa despesa pode passar dos 10 %.

Esses valores você vai estimar e, calcular um mark-up.
Mais à frente, vamos ver um exemplo.

Com esse mark-up, vamos estimar um volume de vendas, calcular a margem de contribuição e, o ponto de equilíbrio.

Então vamos ao exemplo, partindo do princípio que você não tem os dados do ano passado, se tiver, use-os:

Estimaremos os seguintes valores, para vendas à vista:

despesa variável = 10%

despesa fixa = 30%

lucro líquido = 20%

Segundo à fórmula para o mark-up divisor:

$$Mkup = 100\% - (\%DV + \%DF + \%LL)$$

$$Mkup = 100\% - (10\% + 30\% + 20\%)$$

$$Mkup = 100\% - 60\%$$

$$Mkup = 40\% = 0,40$$

Então o mark-up multiplicador = $1/Mkup = 1/0,40 = 2,5$

Seu preço de custo da mercadoria deve ser multiplicado por 2,5 para encontrar o preço de venda.

Com isso, você pode fazer a apuração de resultados:

descrição	fórmula	valores	% em relação às vendas
Total de Vendas (V)	valor estimado	R\$ 200,00	100%
Custo da Mercadoria Vendida (CVM)	$CMV = Mkup \times V$	R\$ 80,00	40%
Despesas Variáveis (DV)	valor estimado	R\$ 20,00	10%
Margem de Contribuição (MC)	$MC = V - CMV - DV$	R\$ 100,00	50%
Despesas Fixas (DF)	valor estimado	R\$ 60,00	30%
Lucro Líquido (LL)	$LL = MC - DF$	R\$ 40,00	20%
Ponto de Equilíbrio (PE)	$PE = DF / (MC \text{ em } \%)$	R\$ 120,00	

Agora vamos entender esses números:

Vendas: Você deve estabelecer o período de apuração. Pode ser diário, mensal, anual, o período que você quiser. Só tem que prestar atenção que as vendas e, as despesas têm que ser do mesmo período.

Custo da Mercadoria Vendida: É o preço de custo. É calculado, fazendo-se o inverso do que foi feito para encontrar o preço de venda, ou seja, se você **multiplicou** o preço de custo por 2,5 para achar o preço de venda, deve **dividir** o preço de venda por 2,5 para encontrar o preço da mercadoria vendida.

Despesas variáveis: São as despesas que variam diretamente com as vendas. Como exemplo, podemos citar o frete da pizza pago ao motoqueiro, para quem paga impostos, o ICMS e o SIMPLES, comissões pagas a vendedores e etc.

Margem de Contribuição: A margem de contribuição, é um valor chave para administração de um negócio. Ela é o valor da vendas, menos o custo da mercadoria vendida, menos as despesas variáveis. E é também, a soma do lucro com as despesas fixas. É ainda, a base para o ponto de equilíbrio, que é o valor a partir do qual você começa a ter lucro, abaixo dele, prejuízo.

Despesas Fixas: São as despesas que variam, independentemente, das vendas. Despesas com luz, água, telefone, propaganda, mercadorias ou dinheiro que lhe foram roubados, cheques devolvidos, notas falsas recebidas. Todas as despesas que independem das vendas, são chamadas de despesas fixas.

Lucro Líquido: É a Margem de Contribuição, menos as Despesas Fixas. Se o resultado for positivo; lucro. Se for negativo; prejuízo.

Ponto de Equilíbrio: É o volume de vendas mínimo, para não ter prejuízo. Quando as vendas atingem o ponto de equilíbrio, o lucro é zero. Somente acima do ponto de equilíbrio é que se começa a ter algum lucro.

Fazer tricô, crochê e bordado, parece simples para quem já sabe, para quem não sabe, parece impossível. Ganhar dinheiro com isso, é mais ou menos a mesma coisa. Depois que aprende, é fácil.



A PAULISTANA

Lãs e Linhas

Atacado e Varejo de Lãs e Linhas para Tricô e Crochê

Rua Padre Anchieta, 327 - Centro - Cep.11310-040 - São Vicente - SP

Tel.: (13) 3468-3446

www.clicpaulistana.com

falecom@clicpaulistana.com

facebook.com/clicpaulistana