

Transcrição reuniao sansom

23/01 produtos

Muito legal. E esse aí a gente já tem esse daí né mano no site né aí é fácil o titânio já faz o tráfego e já começa a gerar. É só fabricar. Esse a gente tem que citar também a parte do Outlet que o investimento tem que fazer os produtos que nós vamos pular lá ou Como a gente tem um volume rápido se a gente fizer alguma coisa bem estruturada com uma reforma bem básica e em produtos bons pra gente vender rápido a gente vai ter um volume de uns 50 100.000 fácil dia entendeu e assim é bem fácil porque a gente pra ajudar no tráfego então eles já tem experiência em trazer gente pra ambiente. Vai se falar com a nossa marca então é importante a gente já estruturar como que ele quer que faça todos os pontos. hora que vai chegar o produto quais produtos se já vai vim pro container se nós vamos confeccionar então vamos fazer a fila já mediante toda essa nossa prioridade. É muito importante eu acho tô até gravando pra ficar tudo organizado com a gente precisa. Esse que foi o que mais filho masculino. Porque aí a gente consegue focar o que vai confeccionar pro site e pro pra loja. É melhor que não estica tanto porque isso aqui o ruim é que ele estica demais. Ele encorre um pouco. que ele vai se suportar no que não é zíper. Então mas dá pra gente fazer também com zíper. Porque uma das das calças da Arme que vieram a gente tinha falado que não era o meu. era bem parecido ter sido com esse e essa é a cozinha. Ela era com zíper. Isso tudo que tem pronto entrega. Sim. Esse aqui tem 10 solares que ele já tá produzindo. Zero transparência né? E esse o rendimento dele é bom. ótimo também porqueitou esse produto pra fazer produto de escolher a dá aquela calça que fezu Ficou legal. Essa aqui a gente fez dá pra fazer o shortt dá pra fazer macaquinho. Então. custo bom dá pra fazer também os kits já também. É tava 69 de favor. Na época o meu presente vai ficar. Se conseguisse uma poliamida que fosse compatível com pol S 25 30ilo pra gente conseguir Pre custo porque aí ia ser muito agressivo entendeu ninguém tem uma poliamenta com esses preços e kits assim tudo bem. Tudo bem obrigado obrigado. Então precisamos defender o jardim. quais realmente ou vocês acham vamos começar a trabalhar aqui então com os produtos que que vamos iniciar eu não quero muito produto mas quando nós deseja esse produto vamos fazer um vamos pro dinheiro de cada produto ou a quantidade de matéria-prima qual a quantidade de de produto final. Então pega tudo é bta né? MatrÍ-pri mão-de-

obra. Como você faz Isso eu também já tô pondo uma inteligência artificial pra fazer a pesquisa de mercado em todos os modelos da Ti e da concorrência ela nos dá opção de modelo e hoje nós temos pelo que eu tô vendo aqui nós já temos bastante tecido que já fala com o SK que nós já temos no site então a Titânia já consegue fazer marketing com esse tecido dos produtos que a gente já tem que já tá validado tá eu não e aí e entrar o poliéster já logo na sequência chegando o marketing já ia tá pronto pra tá funcionando junto com o poliamida também. Eu não não sei giro lançar vários produtos mesmo tempo. Podemos lançar um produto eu acho merendoso escolher um produto para lançar. testar oado esse produto. Ele não pode fazer em calça calça bermuda. Fica super legal. Eu acho assim. não acho mas esse produto esse produto também pode fazer calça dele. Mas esse produto também não sei esse é o produto. tem dois tipos de filmes como se E outra coisa uma gramatura mais. Essa mesma. Pro macacão. Eu não entendo outro produto bem, mas eu bem nosso produto né? Sim. Também você falou aquele malha seoia malha de ketter, né? Temos temos plano na casa podemos estampar para fazer fazer as coisas mas Precisamos realmente definir qualidade vamos fazer um por jeito ou vamos acompanhar esse projeto com uma figa. Com certeza. Porque estamos Eu hoje segunda-feira o Alexandre já vai entregar abrir documento de acordo né. Então e também ovar o produto, aquele moletom você cortando qual a quantidade, você deve cotar quais cores já temos a informação. Então, por cima denso por jeito, e qual quais produto final vamos tem. Então isso tem que o realmente cada como cada cada produto dê um projeto tem que ativar, tem que documentar e depois um tempo pra nos rever como ficar o resultado como eu conversei com o Guilherme que é um dos donos da Titânia. bastante sobre produtos o que a gente já faz e com o que a gente tá propondo né pra ter o diferencial e o produto que a gente já faz hoje ele se conversa com o plano que nós temos pra fazer porque ele é Fitness é calça é top e é macacão todos se conversam pro mesmo público. Entendeu então e como a gente já faz preço barato então ele enquadra também com o cliente se a gente tiver custo de matéria-prima pra gente ser competitivo então eu acredito que dá pra gente usar esses SKos prontos que não vai trocar o produto com o que a gente entrar logo na sequência eles vão só trocar tecido na verdade entendeu. A base porque o modelo vão ser praticamente os mesmos. Mas eu acho Porque se nos for dando um paz diferente, precisamos Tem faltando diferença entre esse produto esse grupo vamos trabalhar e eu acredito por isso estamos trazendo. Por exemplo, tem diferença. Porque o Bar no futuro Subindo o nosso preço 12 imagem. Porque que produto estamos posicionar ele como um produto

carro chefe. Carro chefe é carro creme de carro carro. Se nós vamos esse produto mais porinda, eu acho nosso valor agregado o valor agregado. de crente deve ser B. pouco mais em cima. O preço nosso somente depende de custo mas depende de mercado. Entendeu você vai lá vender 129 agora por ainda vendeu quando R\$30 a mais por reais a mais ou segunda vez mais. não podemos sempre ficar Porque tem por tudo é diferente é madeira diferente tem que ser diferente.ado. Mais valorizado. E o mercado Isso eu não entendo muito como dá preço mas certo. Senão nunca conseguimos. elevar a nossa imagem. Eu vou levantar bastante estudo de mercado sobre as bases sobre tudo que você também tá falando pra te trazer números também. A gente tem que falar com o pra ver como que eles vão trabalhar em relação ao marketing dos dois produtos né. Então esse produto é um preço ele vai ser um tipo de público então ele tem que ser direcionado pro público. Porque hoje o nosso brand da nossa marca é pra esse tipo de público porque a gente trabalha com esse material. Rose ele vende mais de R\$100 você falou né não lembro de R\$100. R\$1500. Eu acho que é 107. Esse produto é bem parecido como aquele produto de nós fizemos na China. esse produto Esse é nosso usa esse material para fazer fazer as coisas causas ou do estão fazendo. Então boa estudar comprar até compra online. De de esse tipo de material boa preço vamos fazer uma empresa melhor mas não d barato O que pra ser competitivo mas tá no mercado ali pra não desvalorizar sim Concordei concordo. Aí a gente tem que pegar agora certinho é o custo que a gente vai ter desse produto a gente vê o consumo de tecido que vai ter do produto então a gente já tem esses esse tecido a gente já tem todas as modelagens porque a gente já tem o produto ele no site rodando. Validado com SK ele já é vendido no site. Ele já tá tendo o algoritmo da meta então eles já sabe os clientes que gostam desse tipo de produto também. Eu acho sobre isso a análise de financeira do co detor. eu acho podemos montar uma modelo de ir pra linha principalmente para encher os números e ver como fica tá bom.ares por cima definir produto. Cada produto quantas cores vamos fazer. Temos todas as cores ou não. Então Quais são as cores que tem aqui tem cores. A gente trabalha com todas essas cores já dentro do site. Vou tirar foto. Vamos escrever esse produto então esse produto não vendi pra ninguém me trabalho um produto produto eu gosto bastante. É interessante isso que a gente não gosta eu também gosto também do Camélia. São duas bases assim de poliamida sem textura que eu acho que valem a pena tanto uma quanto a outra elas são zero transparência. Porque a gente consegue manter o zero transparência do poliéster. Essa também é zero transparência. Então a gente tem três produtos que a gente pode focar. Três

produtos precisa que a F ou a quantidade isso em produção vai chegar aqui eu acho somente fim de venda do mês que vem. Então essa essa também a mesma coisa do caminho então tem produto também em produção eu acho que já chegou no sk no stalk. Então o que eu posso investir não tem problema Somente por realmente estuda bem não quero não quero problema de investir ele tem um filho ruim pra nós mercadoria parada né eu entendo. a gente não quer isso também não. As cores as cores são bem certas é dentro do que a gente já tem rodando no no no site. são muito boas são as coisas muito muito boas. Muito muito boas. Bem fáceis de vender é o dentro do que a gente já vende bastante dessas cores. Então é bem. Então preciso vamos dizer. Hoje nós estamos vendendo praticamente no orgânico porque o tráfego pago que a gente faz não é nada só tá aparecendo assim a rede social é muito barato quando a entrar com a titânio com a inteligência deles a gente vai ter um volume alto então é bom a gente criar um estoque legal também. qual que é o custo por exemplo de uma calça dessa da Rousete. A calça era o custo dela que tá. Quantas dá três calças. 290 290 E a equipe da titã tem um estudo de mercado muito bom de produto assim porque eles já tem o Fitness como público né então eles têm bastante diretrizes. rendimento. De produto pra poder nos ajudar também a escolher. Tá dando 2. 55. Eu tava procurando nada pra ninguém. É porque o homem é que daí não aparece. Sei que é uma novidade também que disse Sson temos também o Outlet que já tá rodando e ele tá tá tendo em torno aí entre 15 e 20.000 de venda por mês com produtos muito barato Ticket médio muito baixo então acredito que o volume de pessoas ali é muito alto. Que a gente tem que dar atenção pra produtos que nós vamos pôr pra vender lá e lá precisa de uma reforma básica sabe só pra melhorar a aparência pra ficar profissional. Mas na sua fábrica hoje não é na fábrica é lá na rodovia bem onde tem o volume de carros que pega do sul de Minas pro litoral norte pro Rio de Janeiro pra Campos do Jordão bem na rodovia mesmo o volume de carro é muito alto. Queria que o senhor fosse lá visitar pra gente definir porque lá a venda acredito que pra curto prazo vai sair mais rápido do que o e-commerce. Já no primeiro mês que a gente pô vai vender mas o aluguel alugado o que é alugado qual é o tamanho ele tem um tem 1000 m total. É mas ali ó volta lá vai pra mostrar pra ele aqui é aqui nós vamos fazer a entrada então vai ter que ter uma. reforma pra entrada. aluguel 5000 é muito barato. E o de área tem 1000. Embaixo dá uns 350 400 e em cima dá uns 600 mais ou menos. Mas tá bom aqui é muito validado esse ponto aí pra gente trazer produtos e como é Outlet a gente. pode ter variedade também fazer fazer. Quem Eu meu pai tem Tem uma gerente lá lá que a gente tá treinando mas

também eu tenho eu acho que quando a gente deixar. Mas tá muito enxuto, sabe. Mas Quando tempo lá. Nós começamos no dia 15 de dezembro fizemos o teste mês de dezembro. Como fica? Ficou muito bom. O pai tem o resultado pra falar. Tem hoje de faturamento se a ambição deu mais ou menos em torno de 11 11 12 minutos em dia. Vamos ver 12 meio dia. tá bom. Só que não tá pronto ali a entrada é precada.. Eu acho que até mais eu acho que ali uns 600.000 por mês a gente faz brincando. Então vamos quais gru eu tô vendendo hoje. A gente tá vendendo Fit Fit praia masculino praia infantil camiseta modal camiseta modal que vem cueca modal vende também. Eu acho que os acessórios iam combinar bem.. Tá vendendo agora mais que o modal porque ele tem mais cores ele tem mais cores. é de coisa nunca mais baratinha de investimento eu srome de aluguel três em média vamosar R\$4000 de cada maisões. Tá muito tranquilo. Não chegou R\$20.000 E o investimento pra deixar ali com uma cara boa também não vai ser caro vai ser pouco. Então. Mas é desconto Do próprio aluguel então não vai ser custo nosso a gente vai investir mas vai vai ser descontado no aluguel. al eu acho reforma vamos contratar roda um cara Porque esse vai fazer um MVP muito bom pra gente já ver a qualidade do cliente ali o quanto a gente pode vender pra continuar a expansão dos Outlets. O Samson pelo custo da rosquete a gente faz um tem que é a mão-deobra Aí eu coloquei 19 minutos de peça um real. Não a mão-de-obra vai que é pela metade então vai ser 25 pra. E aqui também ohe Conhe o material o material. tecido e tudo. Mas o falou qual a hora de tecido 110. Mas aqui essa leging ela estava com o tecido com o preço antigo. Agora já mudou um pouquinho vai subir por uns 38. Então tá errado errado com certeza. Você divide divide por trêsde 3. Mais fácil a conta 301 de tecido. tecido mais mão-de-obra mais coisa eu acho mais. Tem que a pouco 60.culo. Aquele lá era o. Outro. O outro é esse daqui 57. Era tava com 40 eu vi o custo do texto e tava 40. Esse daí tá 98 que foi quando a gente começou a comprar agora ele já tá por cento e pouco. O tecido da Rouset né. Na época que a gente começou a comprar ele era 98. 98 isso. Aí depois foi subindo. 98. Mas cada peça é um pês de ouro um p né? É uma calça. Uma calça. Calça comprida né? Com o bolso. Que ela tem detalhe. Não é básico. Mas moça haja com o bom dos causos podemos vender. Ah entrando com a titânio aí dá pra gente se a gente tiver um custo pra atingir o público B eu acho que nós vamos vender aí em torno pra começar no site aí vamos ser entre 1000 né. Mais eu acho. 1000 peças por por Porque ali só no Outlet a gente vende mais né é eu tava falando por dia né 1000 peças por dia mais ou menos assim. 1000 por dia. Porque não é só uma calça vai ter top vai ter outros produtos que se converse combinam. Vai ter uma

regatinha pra pôr por cima ou um camiseta que ela vai pôr por cima tudo isso vai se conversar junto com o marketing né que eles vão fazer todo um desejo pro cliente acredito que a gente vende umas 1000 peças por dia aí. É o Begone. Begonha a gente fez algumas no Begonha no Outlet ter rendimento bom Nós não estamos fazendo investimento em marketing pra vender tá vendendo tudo organicamente entendeu se a gente fizer investimento nós não dá conta o pessoal tá o mais se for perdendo do que pela pelo que ele tem tem. Um modal. Aqui também a gente usa ele pro fogo né pro fogo do top o begonha se tiver na mesma cor. Se não tiver na mesma cor tem nessa cor que eu vi aqui na florata. Porque o forro do top a gente sempre usa combinando né? E aí a gente já pode usar a camiseta o tecido. por exemplo qual sendo vendido na loja essa calça? E se a gente fizer uma estratégia de na poliamida também a gente consegue entender mais demanda. Quanto. R\$90 vende por R\$0 desconto. Na promoção. Nolet porque a gente dá desconto agora no site é mais caro. No site a gente vende ela Mas a gente tá mudando um pouco essa parte também do desconto pra ter descontos sazonais pra também a gente conseguir criar um desejo. a disposto de vocês eu poder escolher dois produto se você falar pra você também pode fazer. Somente por exemplo eu tenho o controle. controle cada produto tem o que acontece? falando de controle. Então assim. Você vai ter dois controles precisos no tempo operacional e mini risco. O que é mini risco? Então, você mandou 2000 quilos, certo? Aí a gente encaixa o risco, manda pra você. Você vai perceber que se é pra dar duas calças vai dar duas calças se é pra 33. Então nós vamos entender aqueles duas tornadas vai dar 3 x 2 vai dar 6000 peças entendeu Sim sim. É pra entender o custo da matéria-prima. O que eu ia falando na sua fábrica vocês tem todo tem todas as pessoas fazer esse trabalho. Você pedir eles faz um projeto claro então vamos apresentar vamos. Porque aprendendo né aprendendo. Uma coisa que eu queria te dizer pra te trazer tranquilidade é que nós temos total domínio da confecção e da produção você tem total domínio da matéria e a Titânia tem total domínio do marketing do público o público que é o mais caro de se ter já tem público validado que escolhe então eles vão trazer muita ideia pra gente boa pra introduzir nessa conversa também Então eu acho quando vocês terem de um produto ou se você quer levar levar alguns produtos com ele ou chama ele pra cá pra escolher algum produto pra nós quais produtos vamos começar qual quantidade. Ó essa daqui que é a calça que a gente vende lá atualmente. Esse já é o nosso site. aí passando pro lado você vai ver todas as as cores já dá pra verificar todas as cores você vai ver que é dentro dessas que a gente já tem aqui já. Res Eduada A gente dá as roupa pra ela usar na academia. É

verdade Mas assim nós vamos mudar tudo isso vai ser profissional agora não vai ser mais pessoas da nossa família vai ser modelo nós vamos não vamos trabalhar mais com amadorismo. É mas a gente tem que iniciar amador né é assim que a gente vai. subir né. Mas eu a gente fez um trabalho muito bom. Mas eu penso eu penso. Vamos. Vocês falam comigo, estuda, tem muita outra produto tem tem. nem traz pra cá muito produto. São produto diferenciado pra dar camisa, para fazer calça tem vários produtos. Você por exemplo eu deveria pelo menos a qual quantidade de produto e depois a quantidade de cada produto. Sim. Então fazer um plano primeiro nós vamos falar três meses. não podemos de produto vamos pra madpri mão-de-obra que podemos produzir aqui. Tá esse daqui por exemplo a gente já pode ver quanto tempo estoque ele tem 2000 quilos. Cada cada cor não cada cor tem as 300 400. igual Beleza. Que daí a gente já tem que analisar pra outra procura outra pra trás podemos fazer também a flita não está aqui. Pessoal do marketing. Mas é muito fina fina muito fina. Eu acho um rendimento muito bom mas relevante essa produto é muito bonita essa produto começa a fazer as cores bonitas lindas e você pegou onde com outro produto aqui. tem muita. Anis é muito anis também na casa elaanda muito na casa também é muito estoque e também tem. dentro das coisas que a gente já ouviu. Tereza eles é muito muito caro muito melhor muito virado 290 g essa pra calça pra calça pra causa. E. o estoque desse aí é muito bom também mais Você tem uma planície comidades hiporno produto é muito bom Street é muito bom para fazer outra camisa fazer camisa é muito legal 30 fazer. não esse é de é muito bonita muito bonita. Gostei desse aqui também. Muito bom maravilhoso. já tem. temos bastante tenho muita produto aqui e também podemos fazer pesquisa mais. O que mais importante? Eu não quero trabalhar com muita produto ou que se você me achar depois de um período de trabalho trabalha em três ou quatro meses temos um feedback positivo. Vai validando. Vamos vamos muito produtos produzir vamos ter fábrica fica cheia de trabalho Sim sim. Mas eu estou falando hoje e agora vamos definir quais produto vamos conversar e também que quantidade de cada gol. esse cê consegue já me passar o custo que ele vai sair que daí eu já vou fazer a a ficha e aquela fichinha de custo que a gente fez. 40 40 45 48. 45 48 custo eu estou vendendo esse produto a minha a minhaanda pode vender 85. Tá bom eu vou fazer o seguinte a gente vai fazer uma planininha com os custos de produto por exemplo da calça da bermuda do top aí a gente monta esses produtos que a gente vai fazer com tanta quantidade.. só por cima pra ter ideia. Então essa calça vai ser na faixa de uns R\$30 no máximo mão-de-obra com tudo. E aí se você vender ela por 80 80 na promoção porque o preço

vai ser 126 numa Black Friday ou pra uma queima de estoque a gente Nesse custo vai dar pra fazer kit. Eu acho que a gente tem que fazer o kit de polia. E também eu penso eu tô pensando né Entra no Bolsa aqui emelizmente. Aqui eu não quero aparecer meu nome ou o quê mas também eu quero eu quero tem essa não falo com controle eu quero Fica para mim para eu aprende entende depois eu consigo me dedicar mais. Agora penso como você. Tem que ter uma pessoa perto comigo, trabalho juntos comigo aqui. Eu pinto, mas se você todo mundo fica muda de difícil pra você ver de fazer reunião muda cansativo pra vocês. Posso ler também? Porque o trabalho é de. Por exemplo esse produto como fica muda conversa vocês entendem eu não entendo eu acho que mais entende o Cris e entende melhor. Sim. Eu não entendo. Vai ser muito interessante a gente ter assim por exemplo vindo a gente monta a peça e aí já pra você ver também a peça. eu posso mandar pra você. Então aqui eu acho vamosísmo oitavo andar também eu já alugo já aluguei. E podemos ir de Kak dizer que tem uma sala algumaague primeiro uma pessoa eu quero realmente o Cris o Jan quem você que entende o caso realmente consegue realmente fica peito comigo porque essa conversa esse é comunicado todo dia toda hora. se eu consigo me organizar lá organiza e você tomatização aqui comigo aqui precisa aprender. Sim, eu te ensino. Eu preciso aprender e depois.. Na Stone faz 100 milhões de produtos.. Mas pra Sim com certeza. Hoje nós temos muita tecnologia que vai te ajudar e eu vou te também te ajudar nesse sentido. Na parte na parte do produto eu vou te ajudar bastante. vamos fazer rápido não não demora. E pra mim é somente aqui como eu quando isso você falar esse por aqui está no 10 celular isso aqui também aqui que pode ser feito aqui. Esse daqui a gente pode fazer é que chega aqui.. Mais ou menos eu acho mesmo preço como essa. É todo esse produto. dele é melhor né? É todo esse produto pouquinho e mais ou menos o custo entre entre 40 até quando é essa faixa que vai variar rendimento. Não a qualidade 10 de entre 40 50 colimida. produto então muda. Nós vamos conseguir se agressivo e vender rápido. Ninguém vai ter esse custo igual a gente. Esse daqui é dublado né. Não não issola não duber? Lá é lado. Mas definitivo é do. Porque o moleton isso eu tô fazendo qual é nosso direito quando tu nada você fala 4000 não 4000 peças 4000 pesas 4000 peças 2000 2000 quilos. quanto queet O preço eu tô vendendo de de 404000 bustos mais ou menos eu acho que chega mais aqui eu acho 30 33. Uma coisa que eu quero falar pra vocês é que tudo que a gente for desenvolver de produto que o que a gente tiver junto com o marketing nós vamos ter números de público então nós vamos também saber se vende bem ou não então é nós temos que usar isso ao nosso favor. 1400 Ô essa daqui vai

ser nessa faixa de preço também de 42. Por causa do branding da marca. Essa daqui também vai ser mais ou menos nessa faixa de preço de 48. Essa vai ser é mais ou menos é mais ou menos menos detalhe. Esse daqui você tem as informações dele de largura e rendimento. Um e 60.0. Pode por 45 um pelo outro custo. Tem a diferença vamos por 48 vamos todos. Mas também tu acha muito fiscalização sobre issoalização. Entendi. Então contra isso container fica parado no po baixo. Agora eu pensei sobre por mais. ainda não odeioração por sempre não. deixa ainte do governo. impressionante. dizer, vocês tem que me falar agora. Eu já tôando aqui pra eu já pedir pra você a pilotagem dessas cores eu já vou montar as peças pra titânio já fotografar e a gente já definir. Exatamente. vamos tirar uma semana duas semanas defende isso. as cores aqui aí eu vou ver as cores de fogo que a gente vai usar seja da. Aquele tecido de toque gostoso da calça é muito legal que pode fazer calça masculina.uda de máquina.000 peças por lá. É um item que não vai atrapalhar em nada masculino só.tilar e tiver a gente na hora entendeu a gente só não vai vender no e-commerce mas tem o Outlet. E outra coisa quando nós faz isso então eu preciso como eu falo com vocês eu preciso tenho o controle e de de financeiro nas contas coisas isso eu penso você entende mas eu sou muito transparente. Não precisa de mal, mas eu acho como isso parceiro. A malha begônia qual que seria o preço dela pra eu já fazer o cálculo do forro também. interessante trazer a Duda. Vamos falar Deixa eu ver aqui. 1000 cursos na China é 30 bit. Mais barata produz 1000 puls na China sem nada sem nada bus na China. vezes é um livro 60 vamos dizer. 48. entra 40 dois ao 45. Entra aí eu vou definir vendendo mais barato aqui no Brasil vendendo mais barato e 504 agora. Você não pode vender mais barato hoje. Antes eu vendi com 68. Você tem alguma coisa Eu vendi pra você 48 45. Produto pronto confeccionado cê tem alguma coisa já aqui no seu estoque ou não? Esses aqui já estão no estoque. Não é eu digo pronto tipo pro camiseta bermuda alguma coisa. Entendi. Porque. Vamos ter sede você acha cê tem as pediculenta ou com Tatiane você realmente tá cedo então vamos vamos focar para fazer a produção online. Out Isso que eu ia falar no online tá meio que definido que a gente já tem uma coisa pronta no Outlet que a gente precisa definir quantos produtos você acha que vai valer a pena a gente mexer agora eu não falar qual que é o seu limite pra gente poder porque ali é uma gama muito alta a gente pode fazer um departamentos então hoje nosso forte lá já é praia. Fitness masculino e feminino o esportivo masculino e feminino e o infantil praia e Fitness também então nós temos já mexendo com toda essa gama que cueca entendeu então dá pra gente escolher produtos nesse sentido que já já tão validados lá que daria pra você

também já começar a abastecer ali Que eu acredito que vai ter um volume rápido de venda. Porque são dois são dois pontos que nós vamos atacar paralelamente né o Outlet e o e-commerce. Outlet é mais dinâmico nós não precisa muito do marketing mas o o e-commerce nós temos que fazer tudo envolvendo o marketing porque ele tem branding eles que vão saber sobre o público pro Outlet a gente consegue definir mais a gente né. Mas tem um volume bomso a gente tá Eu sou mais flexível você me fala quantos itens você quer colocar Outlet eu. Eu vou levantar pra você. É bom ir. cabra lá não é tudo no começo mas já temos todo equipamento pra instalar. Você já instalou. por fora. caixa lá A Cíntia, a gerente. A gerente, né? Mas o caixa vai ser todo sistematizado você vai ver no seu celular. 90 E o dinheiro pro ano que vem já não vai ter mais. Então você acha você se decide quais itens quais quantidade proc me fala eu vou porque aquele é muito produto é muito produto né qual é o produto. Então é o peixe Se você tem e o produto tá certo você vai ser mais. Aqui aqui eu já tô definindo aqui pra ver se as cores do da camiseta pra gente bater as cores da Begônia do Begonha. Tem todas as cores todas as coisas que tem Coisa melhor lavanda dá mais ainda. mais boa.imento melhor. Estamos cozinhando com ele que outra produtora de muda a Chit, muito bom. Qual é Street muito bom esse Street most pra você pro também e tem almoço aqui aqui. E o lavando é o mesmo preço né do Begi então. mesmo preço. Skate não está vivo. Streit. Esse produto é muito bom muito bom. Mas não não não outra street. Street street. Onde está é um muito bom o Lucas gostou de demais. Você gostou muito você já tem estoque tem estoque tem É que a gente fica aqui. também. também tem se eu tirar foto desse. Pe as informações. todos. O que vocês acham. Ser prático porque tem que tem muita coisa na cabeça dele. Mas isso a gente tem totomia bem maisado sim com certeza. É que ele quer participar Ele pediu pra participar. Só o projeto que a gente já tá criando com inteligência artificial gravando isso né. Sim não aí eu vou fazer o que eu vou fazer a ficha de custo com os custos que eu quero fazerentar mudam esse. Essa daqui essa aqui já é de 70 e pouco menos de 70 o tempo ainda. Se a gente entrar com kit né vamos atender público A gente fala do 40. Oi. falando é 40 eu sei jogar pra baixo tô jogando pra cima Pra nós é porque não mas nós temos também o 10 por cento da Eu vou a ficha né Porque deixa de ser fecedor de tecido a Anitta tu não pode esquecer disso. que discutiu. Mas aí a hora que a gente fechar o custo do produto vai ser discutido isso pra chegar num preço agressivo pra poder entrar com Com e-commerce. Por isso que eu falei podia ser uns 45 um pelo outro. Entãoanda também tem todas as cores que a gente pode pega o café pra tomar aí tá estragando aí. disseram que Você nos deixou

mal acostumado. zoar até o chinelo. Até o chinelo tá igualzinho o cro. Esse daqui que eu quero saber. Tá. Porque essa aqui a gente já tem né? A gente já tem estoque olha que delícia o toque desse. Pra fazer sushi sabe quem comprou aquela getta da. tá melhor que aquilo que ele tá com gas né. Cadê o que eu Esse aqui vai dar bom qual que é o custo dele. Mas a empresa essa por mais caro eu acho a Inter é mais uns 55 mais ou menos. Entre os 48 também né. é muito bom mas é muito gostoso muito bom. Res esse produto eu sou diferenciado. Esse daqui também é produto mais caro caro é caro é muito mais caro. Muito legal. Tem projeto ele é muito bom esquecido. Muito mais caro esse produto é Ela é o produto de custo agora chega na China 60 a custo 60 a. Quantos metros daqui. 60 a largura um e 35 o rendimento é dois e meio. e 56. Um e a mesma coisa desse.ustousto chegar aqui eu acho chegar mais ou menos de 70 65 a de R\$70 de custo. Eu vendo isso eu preciso vender esse produto para a pessoa tem que ir em cima de 95. é um produto especial. ele é muito o toque dele é muito gostoso. Tem um pilotagem aqui eu te mandei para ver várias vezes ele gosta muito. Eu vou pegar a moça Porque não des menos. Mas eu fiz o que o masculino feminino. A gente tem que focar no se for focar no e-commerce. É feminino. Eu vou te tirar eu não consigo conseguimos com o masculino agora no e-commerce entendeu temos que tá bem essa percepção. Esse é então não vale a pena pra outlet não vale a pena tem que ser o mais baratinho. Não a gente pode fazer feminino. Esse daqui feminino e esse daqui faz masculino. Vamos usar o feminino pra gente já aproveitar a qualidade também o rendimento dele não é muito bom. ante a calça. Nada impede do que a gente também não não ver que encalhar um pouquinho e põe no Outlet pra vender também entendeu se nunca ficar parado entendeu aí cê põe uma promoçãozinha não vai ainda nem Tudo se produto parado nós não vamos ter se fizer com uma brand com. Sim todo mundo gosta todo mundo gosta de você. Não de ribalidade mesmo. Esse que a te pediu não foi. fazer o que. Não sei como está não tô acompanhando. Leve e. gelado tem um toque gostoso. Muito bem feito. 65. que tudo que a gramatura dele 290. em cima disso também. Colora. dá pra entrar no e-commerce.- na pronta entrega? Todos todas. Então vamos fazer um projeto pra esse pra especializar o custo. Não eu quero eu quero você não realmente definir a quantidade eu acho que dá muita coisa aqui. Eu acho entre vocês tem que temperpeta comigo para eu consigo atualizar porque eu não consigo sair daqui é muita coisa aqui. É tudo hora de em reunião aqui vamos dar um jeito fica tranquilo. B eu consigo entender as coisas. Sim. A hora que a gente fizer toda a definição do escopo do projeto também você vai ter muito mais clareza e não vai ficar com dúvida. vida a

minha esposa sendo cada produto de projeto vários produtos em várias plataformas Outlet ainda pra V muda informações. Mas hoje a gente tem muitas ferramentas pra fazer isso funcionar. Eu eu quero fazer um Você não vai mais precisar tá tão você vai ter até um um clone seu que vai atender seus clientes pra você ter mais tempo. Exatamente. Porque mudamos. Claro com certeza eu vou te dar um apoio muito bom nesse sentido. Eu preciso só ter o pessoal do marketing junto com a gente pra gente já definir isso aqui junto com eles também é muito importante isso sabe porque eles têm total conhecimento de números pro e-commerce pra falar esse produto vai esse produto não vai eu tô contratando pessoa de marketing eu vou contratar eu vou contratar uma pessoa de marketing para roupa também da empresa. Não eu digo a titânio mesmo né porque o escopo deles é pra é principalmente pra pra texo pra roupas. manda uma peça de cada e já coloca ela no controle de corte depois porque fica mandando corte pequeno sim vamos mandar mais 23 metros. Se você escolhe esse produto me fala. E eu vou fazer a ficha de Isso você eu acho o homem defender uma de três met fatura fatura uma peça de exatamente. Fatura. 20 quilos duas cores de cada pronto entendeu agora em nome de Por enquanto é o nome dela mas quando fizer toda a estrutura da empresa Aqui é minha esposa quem você determinar. Segunda-feira com dou Eu já mandei pra ele tudo dados da empresa. Você falou sobre a equipe de marketing que você vai contratar. sua aqui, né? Mas o pessoal da Titânio a gente já pode contar com eles também pra nos ajudar. É mas eles pra fazer reunião ele tem que dar o start no financeiro aí por isso que eles estão só aguardando isso. Vai ser muito. Se a gente tá junto com eles nós vamos ser muito mais rápido e vamos ter clareza com o que que vamos ter de volume entendeu. Agora 50.000 né É essa é a entrada que deu desconto que era 60 né e aí tá dando carina. É o financeiro deles lá. Tudo isso que nós estamos conversando vai ser transcrito nós temos um projeto com tudo muito bem arquivado pra não. Não ficar também nada fora entendeu tudo que a gente combinar vai ser feito. a gente combinar vai ser feito.ira mais importante é coisas pra mim pra mim tem um controle né primeiro é produto controle de produto outro é controle de financeiro e a regional e produção e o que vocês. Então eu vou somente. Precisa, moça. Só se pegar Alexandre agora com. Por exemplo por exemplo pra eu acho que a Duda vai ser uma aquisição muito boa pra você porque ela não se conhece ela sabe sobre dirige ou não dirige e ela sabe de logística. Tá bom experiência. Fala inglês então eu acho que ela vai ser um apoio muito bom que vai te trazer confiança sim legal. já ficou com a gente lá na fábrica ela já conhece tudo lá. Tá bom isso melhor a família também mais fácil. Então vamos

fazer o seguinte. Vamos definir os produto e eu acho que semana que vem segunda-feira o Alexandre já vai ter um tem um traico pra nós ver como fica vamos ter terça dia. terça terça-feira a gente vai até aqui de novo. Tá bom vamos definir vamos fazer o documento ou vamos reconhecer tudo. Porque a equipe do Mercado Livre a gente vai conversar junto com o Outlet então os produtos que for pro Outlet vai diluir também no Mercado Livre então vai ter uma saída muito rápida. saída eu acho o Duda fica aqui tem a sala dele também eu acho plataforma tem que ter um dia sobre a fat atendimento né.endeu eu acho eu acho ficando melhor que aqui que tínhamos até melhor. E por exemplo agora por exemplo pagar pagar esse italiane então Brasil quando dá dinheiro na conta até acabar aqui pra não fazer fazer de não fazer a minha conta não pode mais pro contabilidade. Na verdade você já vai poder ter acesso à conta né. Nogueiro o acesso e também como consigo passar senha liberar o acesso de tudo pra você pra você já controlar de lá. Então isso é importante agora com essa com minha operação aqui Eu somente esse dia que a operação já autorizei para a pessoa para pagar pagamento. essa vez agora às 10 anos do primeiro mês ele libera pagamento mas precisa agora fazer pagamento mais vezes com ferro aqui. Que bom. E Mas o cadastro e ele não pode cadastrar somente é somente de autorizar. Eles somente o horário de trabalho mas como esse negócio como estamos começando eu quero conhecer quero alguns ajustes pra ele pra entender melhor mas o produto. produto a gente produto é bom. Certo meus ovos pegar esse aqui você manda eu acho até umas 2000 pode mostrar pra um mês. Muita coisa boa aí a gente. bom é esse daqui pra gente começar a gente. Vai ser maravilhoso. Porque o que demora muito é você criar um brand pra um produto novo um produto que já tá validado e tá pronto é só ajuste de tráfego pago pra vender mais rápido entendeu. Você tem endos som sobre esse produto. escolher? Já. Eu extra pra você eu vou botar isso pra você agora. Sim ótimo. Essas carteiras você vai precisar também ver se não tiver que é. Tem aqui também. Não ele não achou esse esses aqui que não né. Eu acho que pneu não tem aqui. Esse é Esses três itens tá pra chegar né Samson? Ah tá pra chegar. Não dá pra Quando que você acha que a Duda pode começar aqui com você. Eu acho exoso Hoje semana que vem quando passar barbíncula quando pra dar ponta barbinho eu acho depois começar a plantação definir a quantidade aí depois eu acho que demora você fala da prioridade de amostra ele chega com o trabalho início de mês que vem eu acho. Pra ela se poder avisar onde ela trabalha e poder se desligar também. problema. Sim sim. Mas tem que ter assim para consegue fazer comunicação também a família de você. E ela é bem capaz ela sabe mexer muito em

marketing coisa de Ela também já mexe no TikTok então inclusive vai ser uma pessoa que vai te dar mais clareza com o que a gente já tá fazendo. E eu vou te fazer alguns cursos pra você com inteligência artificial pra você aprendendo. Tudo que a gente tá fazendo aqui com certeza você vai ter muito mais clar produto você vai ter empresa pra acompanhar também Essa esse produto? Esse daí sim. Já coloquei. Esse que tem duas tonadas tonadas. Então é preciso definir quais podemos reescrever. reservar Já vou passar. Então reserve as duas tonadaspson. Esse aqui também é legal esse aqui também quem tem no estoque desse aqui tudo nada. Esse aqui não dá pra fazer forro e regata junto é caro pra forro né é verdade. Mas é muito bonito. Esse aqui tá maravilhoso que é muito legal. Eu peguei pra gente provocar o kit. Então esse daqui o fogo e camiseta. Então eu vou fazer o cálculo só porque o Begone ele tem muito. então eu tenho que passar pra ele a Begone em quantos quilos a gente vai precisar. Pegon de Lavanda mais. acho mais do que na casa. Só pra registro. vou te passar a quantidade esse daqui separa inteiro e sobrem vendendo um container dois contêiner. Só pra registro aqui se nós fizemos um kit de poliamdia que a gente consiga atingir 249 com três peças no mesmo sistema vai vender muito não 249 porque é poliamido o kit com três peças. Entendeu. imagina o que vai acontecer em vez de comprar uma calça de 250 e vai comprar três peças de polamida por 250. Esse projeto vai ser bem agressivo. mas eu tenho um tento pilocagem. Produção é eles. tem que ter produção tudo pra ver quanto. É que a gente nunca fez internamente sempre externo. Eu acho que isso aqui se a gente fizer um kit e que eu acho que tem que ser ale básica não devia ser de bolso deve ser a básica. Tirar Tirar a bolsa entendeu você deixa ela de bás O top mais básico também não tá a base boa. Quem tá uma base legal é. Entendeu que essa base aqui nesse custo eu acho que entra. Aí cê pega a regata ou a camiseta. A gente já monta um projeto bem legalzinho pro Samsung ver já com as coisas e anotei que precisar. Eu já anotei as coisas. quilos de cada cor né. Não no SUS me fala vou pedir eletar. Você tem esse daqui todas as coisas eu vou te passar as cores que tem mandar dois rolos de cada você acha já manda Que se a gente fizer uma quantidade certa pra fazer as fotos pra fazer o lavanda é na mesma cor um bolo do lavanda porque o lavanda eu vou usar menos. Então dois rolos de tecido. Depois vamos falar eu acho melhor escrito. escritova na cabeça tudo que eu Nós vamos criar um e-mail Kaki com o seu nome com o nome de todos e aí nós podemos também trabalhar por e-mail o nome dele da sua responsável. Esse daí que eu passo pra Patrícia cê acha já direto pra ela faturar pra kaque já explico pra ela que ela vai separar tanto fatura por kaque. Passa por entidade. Eu. honestamente pra

ganhar já que vai vim eu já trans de uma vez. Tem que descansar descansar o siro trabalhar correr. E por exemplo se vem uma peça 10 peças é a mesma distância entendeu. Que que cê acha qual que é o custo do frete. O frete é barato barato de frete não tão caro. frete é um problema mas eu vou mostrar pra ele mas agora você realmente eu quero estuda bem por direito como fazer o estudo a cidade que podemos vender. Porque eu tenho alguns clientes eu tava dando pedido mas vamos resolver pelo -1 idade até mais. Mas haja bom P podemos vender entre os dois meses 1000 por dia. 1000 por dia. Em três meses nós já vamos estar vendendo 1000 por dia no quarto mês com certeza. Hoje nós vamos conversar com a Titela sobre tudo isso. se nós começar se nós começar nesse mês fevereiro fevereiro fevereiro podemos vender tudo. Fevereiro começando esse primeiro mês é ajuste de tráfego marketing vai vender 200 peça por dia mais ou menos por exemplo. Tô chutando tá mas depois do segundo terceiro mês a escala aumenta muito maior já validou. Já validou o primeiro mês fomos 200 vezes 200 vezes vamos falar 4000 vezes. Por mês é 3000 peças no mês o primeiro mês aí eu acho que vai ser isso. Conservador né vamos mandar. Porque o primeiro mês a plataforma meta ela tem todo junto com o Google que são as Big techs elas demoram um pouco pra ajustar ela. o produto até final de abril março. A primeira reunião com o marketing invés de trazer muita clareza sobre isso que vai ser todos nós juntos e o marketing. Tá bom. terça-feira tem com o pessoal do Mercado Livre a gente tenta incluir eles aí é só a gente já faz o aceite. Pode deixar. Tá bom. almoçar Não se puder a gente já vai voltar pra Minas já. Sublimação amostra. Esse papel é muito bom se você conseguir um bem compatível com ele vai ser ótimo pra chegar em cores vivaséster por poliéster. Principalmente nós vamos sublimar o liso então tem que ser papel bom.