

MANUAL DA EMPREENDEDORA D E

Semijoias de luxo







Ficamos felizes por você ter feito o download do nosso material. Preparamos com muito carinho cada uma dessas dicas, e queremos que você siga por um caminho que a leve para a sua tão sonhada independência financeira.

Neste manual você vai encontrar um passo a passo para iniciar seu empreendimento como revendedora de semijoias e vai conhecer as principais vantagens em embarcar nesta jornada de ter o seu negócio e ser sua própria chefe.

Espero que você goste!



Quais as vantagens de ter um negócio próprio?



Muita gente pode se questionar sobre abrir o próprio negócio. Parece algo complicado, mas pode ser o primeiro passo para o seu sucesso profissional e independência financeira. Já pensou nisso?

O Brasil é um país de empreendedores. Somos recordistas em microempreendedores individuais (MEI), startups e empresas dos mais diversos tamanhos. E as mulheres estão ganhando cada vez mais espaço nesse cenário. Segundo o SEBRAE, as mulheres representam mais da metade dos empreendedores de todo o país. Por que não investir no seu próprio empreendimento? Para começar um negócio próprio você precisa de coragem e uma dose de criatividade.

Trabalhando por conta, você pode garantir flexibilidade de horários, além de trabalhar diretamente com algo que você goste. Terão algumas dificuldades pelo caminho, mas com muito comprometimento e criatividade será possível ultrapassar os obstáculos. Lembre-se da importância de se planejar e estudar bem o seu mercado.



Por que revender semijoias?

Para quem está buscando a independência financeira, a revenda é uma ótima opção. Você pode apostar na revenda por catálogo ou até mesmo em atacado. Comprando diretamente com fornecedores você garante um melhor preço para repassar para suas clientes. A revenda de semijoias, por exemplo, é um mercado em alta e se encontra em ampla expansão. Com tantos produtos atraentes e variados, chances não faltam de encantar o público com novidades e tendências. Mesmo em tempos de crise econômica, os produtores e revendedores de semijoias não apresentaram queda em suas produções.

EXISTEM MAIS DE 3 MIL EMPRESAS DO RAMO AQUI NO BRASIL, FATURANDO JUNTAS MAIS DE R\$ 600 BILHOES AO ANO! Com as semijoias, você também tem a chance de trabalhar com a venda direta, mantendo contato com seus consumidores, que podem te indicar para amigos e familiares, aumentando a sua cartela de clientes. Você pode apostar também nas vendas online, através das redes sociais ou em Marketplaces, usando a tecnologia a seu favor e deixando seus produtos mais acessíveis para um maior número de pessoas!











Defina seus objetivos _

Se você realmente quer se tornar uma revendedora de semijoias de sucesso, o primeiro passo é definir seus objetivos. Estabeleça suas metas a curto, médio e longo prazo e procure os melhores caminhos para conquistar cada uma delas. Você precisa se perguntar: onde quero chegar com o meu negócio? Em quanto tempo? Segundo o SEBRAE, a melhor maneira de definir suas metas é baseá-las em quatro princípios:



Deve ser mensurável, baseada em números e dados concretos;



Deve ser a lcanç ável, entenda o QUe você pode atin GIr neste primeiro momento;



Deve ser relevante, precisa te estimular de formanatural;



Etambém temporal, estabeleça prazos para atin GIr seUs objetivos.

Com as metas definidas e muito bem anotadas, é hora de colocar a mão na massa. A cada conquista, crie uma nova meta -é uma forma de se manter sempre motivada e continuar crescendo com seu negócio.



Faça o seu plano de negócio

Com suas metas devidamente estabelecidas você pode partir para a próxima etapa: o Plano de NeGócio.

Com um bom planejamento você irá entender mel Hor o mercado Que está prestes a inGressar, conHecerá o comportamento de consumo do seus futuros clientes e o posicionamento dos seus concorrentes.

Comisso, você po derá definir os pontos fortes a trabalHar no seu neGócio e reavaliar suas metas e objetivos.

Mercado

Comece fazendo uma pesquisa do ramo de semijoias na sua cidade. Analise quem são seus concorrentes, possíveis fornecedores e, principalmente, o perfil dos clientes. Conhecendo a fundo o seu público-alvo, você pode traçar as melhores estratégias para chegar até ele. No próximo item você vai saber como desenhar o perfil do seu cliente ideal.

Comunicação e divulgação

Defina também o seu plano de divulgação. Conheça a fundo o produto que vai revender, defina onde irá vender (ponto fixo ou online) e como será a comunicação e divulgação da sua marca.

Financeiro

Um plano financeiro também é indispensável. Identifique quais serão os custos iniciais para abrir a sua empresa, incluindo a primeira compra de peças para revenda. Depois você deve colocar uma margem de lucro em cada item, levando em conta as suas despesas e a compra de novos produtos.



Conheça seu cliente em potencial ___

Para começar de verdade o trabalho de revenda é necessário conhecer a fundo seus clientes em potencial. Observe as pessoas do seu convívio social e veja quem pode fazer parte da sua cartela de clientes: amigas, vizinhas, familiares, colegas de trabalho ou da faculdade, não descarte nenhuma oportunidade de venda!

Você pode começar com essa rede de venda mais íntima, e apostar em um marketing de boca a boca, pedindo que indiquem os seus produtos para outras amigas e familiares –fortalecendo ainda mais a sua base de clientes. Lembre–se também de verificar se a sua cliente em potencial possui o perfil para se tornar uma cliente ativa. Analise se ela tem o poder de compra necessário para adquirir seus produtos, se existe uma motivação específica para que compre as semijoias diretamente com você.

Sua marca tem uma personalidade própria e você precisa de clientes que estejam alinhadas com seus valores e personalidade. Saber o que o seu público espera da sua empresa também é importante para sempre oferecer os produtos certos.





Pesquise sua concorrência e tendências de mercado

Para estar sempre atualizada, você também precisa estar ligada no que a concorrência está fazendo. Faça uma breve análise e defina cinco concorrentes diretos da sua empresa, que oferecerem produtos similares ou têm uma identidade semelhante à sua.

Monitore sempre que possível esses cinco concorrentes. Entenda qual o relacionamento deles com os clientes, sua forma de comunicação. Avalie o que você considera que está trazendo resultados, que pode estar dando errado e o que pode ser melhorado na sua estratégia de vendas. É uma forma de você continuar a melhorar a sua marca a cada dia, mostrando seus diferenciais e toda a competitividade do seu negócio.

E claro, você também precisa ficar de olho nas tendências de mercado. O mundo das semijoias conversa muito com a moda e feminilidade, então são assuntos para procurar tendências e oferecer sempre o que há de mais moderno para suas clientes.

Manter a sua marca atual é uma forma de mostrar que ela entende do assunto a que se dedica. Desta forma, a sua empresa transmite confiabilidade e fideliza ainda mais seus consumidores, ajudando inclusive a conquistar novos!





Abra o seu MEI



Uma das grande barreiras para se tornar empreendedor é a burocracia. Diversos papéis e leis que envolvem a abertura de empresas podem desmotivar qualquer um. Mas agora nós temos uma forma de facilitar todo esse processo: o MEI.

A lei do Microempreendedor Individual criou uma nova categoria para pequenos empreendedores, garantindo a formalização do seu negócio sem nenhum custo inicial. Os pré-requisitos são: faturar menos de R\$ 81 mil ao ano, não ter parte em outra empresa, não possuir filial e trabalhar sozinho (ou ter no máximo um funcionário).

O processo para formalização é gratuito e pode ser feito pela internet. Você vai precisar ter em mãos alguns documentos, como CPF e Título de Eleitor. Ainda pelo site você já terá seu CNPJ em mãos, e só terá que ir até a prefeitura da sua cidade para formalizar suas atividades. O custo do MEI envolve uma taxa fixa de R\$ 50,00 para impostos e previdência.

Como MEI você terá os direitos e deveres de uma empresa, podendo inclusive emitir notas fiscais. Acredite, seus clientes e fornecedores vão exigir essa formalização. Entre no Portal do Empreendedor e faça seu cadastro!

LITTA & CO Jóias e Acessórios



Escolha bem seu fornecedor

A escolha de um bom fornecedor é muito importante no ramo das semijoias. Você precisa de uma empresa de confiança e que, além de trazer peças relevantes e de alta qualidade, também valorize a sua marca e respeite os prazos de entrega dos produtos.

Faça uma lista de possíveis fornecedores e analise cada um de forma minuciosa. Descubra há quanto tempo a empresa atua no mercado e qual a sua história, se existem reclamações de outros revendedores, e como a empresa pode te ajudar a empreender.

Além disso você também precisa saber sobre os produtos. Se atendem um alto padrão de qualidade, quais as formas de pagamento e como você pode entrar em contato direto com o fornecedor para realizar compras ou tirar dúvidas.

Cada detalhe é importante, afinal a empresa será a sua parceira de negócio e você precisa ter plena confiança em quem está te fornecendo as peças.



Selecione os acessórios e determine estrategicamente seus preços

Depois de decidir quem vai ser o seu fornecedor, invista nas suas primeiras peças. Você precisa de um mostruário elegante, com os melhores e mais elegantes itens do seu estoque. Aposte primeiramente nos acessórios mais delicados, que tenham um charme único. Colares mais finos, pingentes detalhados, brincos discretos -como os ponto de luz ou gotas. São peças que emanam sofisticação e beleza, e são muito procuradas.

Lembre também de trazer diferentes model os, com peças Que se destaQuem e apresentem to da a Qualidade dos seus produtos.

Escolha pedras coloridas, com desenhos diferentes, que tragam uma graça única e que encantem à primeira vista. Depois de selecionar todas as suas peças é preciso definir o seu preço final de venda. Tenha um controle do valor pago em cada um de seus produtos e calcule uma margem de lucro sobre o seu gasto. Se tiver dificuldade, compare os seus preços com o de concorrentes. E não esqueça de valorizar cada peça e também seu próprio trabalho.











Coloque em prática_

Agora é hora de colocar tudo em prática! Com as peças em mãos você pode montar um mostruário para levar diretamente na casa de suas clientes ou até mesmo um catálogo -impresso ou online -para divulgar sua marca.

Uma forma muito efetiva e simples de encantar com seus produtos é usá-los! Dessa forma, você pode exibe as diferentes combinações de peças e as maneiras de utilizá-las no dia a dia. Na hora de fazer o pedido com o seu fornecedor, escolha algumas para você mesma usar.

Promova reuniões em casa com suas primeiras clientes, amigas, vizinhas e conhecidas, para mostrar seus acessórios. Cada convidada pode trazer uma amiga, para aumentar o público e o sucesso da festa. Prepare petiscos, música e um ambiente descontraído para que vocês possam conversar e fechar negócios!

E claro, use a internet a seu favor. Crie perfis nas redes sociais e invista em anúncios nessas plataformas para divulgar o seu negócio para um público completamente novo.







Administre bem o seu tempo

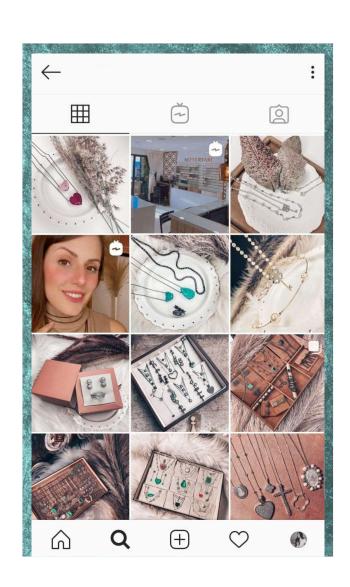
Uma das grandes vantagens em se tornar revendedora de semijoias é a flexibilidade de horários. Você pode iniciar o seu novo negócio enquanto mantém seu trabalho atual, e com o tempo, a revenda de semijoias pode vir a se tornar a sua principal e única fonte de renda. Em ambos os casos, é importante saber conciliar o trabalho e a rotina.

Mantenha uma agenda apenas para definir seus horários. Separe um tempo para a casa, para seu outro trabalho – se for o caso –, e um tempo especial apenas para investir no seu negócio. Lembre de anotar também informações importantes da sua empresa, como horários de reuniões com clientes, últimas vendas, volume do seu estoque a cada semana e também onde acontecerão as próximas vendas.

O planejamento do tempo é fundamental. Você precisa dividir tudo que precisa ser feito, desde pedidos com o fornecedores, encontros com clientes e postagem de novos conteúdos nas redes sociais. Com muito foco e determinação você pode fazer tudo! Por mais que seja muito empolgante trabalhar com algo que você gosta, não esqueça de separar também um período para o seu descanso!



Utilize as redes sociais como vitrine-



Os brasileiros têm presença marcada nas redes sociais. Nós somos o segundo país com maior número de usuários no Instagram. Ou seja, a sua marca precisa estar no ambiente digital!

No caso da revenda de semijoias, esta é uma rede que vale a pena apostar. Com um perfil comercial na plataforma, você pode montar uma vitrine digital das suas peças, com fotos e vídeos encantadores. Além disso, é possível até mesmo realizar vendas diretas por ali e investir em anúncios para alcançar novas pessoas.

Além disso, as redes sociais também são uma forma de dialogar diretamente com o seu público. Tire dúvidas, converse e responda cada um dos comentários e mensagens inbox que chegarem para você. Isso demonstra a sua preocupação com cada um de seus clientes.

Para os seus posts lembre-se de trazer conteúdos relevantes, como dicas e tendências – além de mostrar seus produtos – e não esqueça de usar hashtags relevantes. É importante manter também uma identidade visual no seu Instagram, siga um padrão de cores para cada post.

LEMBRE-SE: SEU INSTAGRAM É A VITRINE DA SUA MARCA!



Ouça e negocie Com o seu cliente

Trabalhar com revenda significa que você terá que fazer o contato com seu cliente visando a venda final das suas peças. A negociação direta pode parecer difícil, mas o segredo é ouvi-lo. Entenda seus desejos e como seus produtos podem ajudar.

Cada cliente tem um perfil diferente e, muito provavelmente, muitos vão criar objeções para a sua venda. Você deve ter destreza no tratamento de cada um deles, verificando suas dores e como o seu produto pode solucioná-las. Cada cliente vai exigir uma negociação diferente.

Em cada venda, você deve valorizar o seu produto. Mostre seus diferenciais. Muitos revendedores preferem a tática dos descontos para realizar as vendas, pode ser uma estratégia efetiva, mas cada desconto significa diminuição da sua margem de lucro, não se esqueça disso!

Antes de cada venda, estabeleça metas. Por exemplo, defina o objetivo da sua venda, qual é o limite máximo de desconto que você pode trabalhar e se questione: você pode perder essa negociação?

LITTA & CO Tóias e Acessórios



Enfrente as dificuldades e persista!

Em todo e qualquer trabalho adversidades podem aparecer. Não seria diferente com a revenda de semijoias. Mas são nesses momentos que você deve mostrar sua força e criatividade para vencer todos os obstáculos.

Terão tempos bons e também ruins. E a chave do sucesso é saber transformar todo e qualquer dia em um dia bom! Coloque o sucesso como seu principal objetivo e use como combustível para vencer as adversidades que possam aparecer no caminho.

Com muito foco e força de vontade você será capaz de vencer qualquer desafio que a vida de empreendedora pode lhe impor.

Mostre Que você está no controle! Continue a nadar...



CRESÇA COM SEU NEGÓCIO: Reinvente-se sempre que necessário!

Com muita organização e força de vontade você vai ver a sua marca crescer cada vez mais. E você deve crescer junto! Quando as vendas estiverem de vento em popa e você perceber que as horas no relógio não estão sendo o bastante para completar todas as suas tarefas, reflita se não é hora de contratar funcionários para a sua empresa.

Quanto maior for a sua marca, mais espaço ela vai precisar. Se você trabalha direto de casa, talvez chegue a hora de transferir a sua empresa para um ponto físico. Alugue ou compre um local mais espaçoso para realizar todas as suas atividades. E não se desespere se algo sair do planejado. Aprenda com seus erros, será a única forma de acertar no futuro. Mantenha sempre a organização e planejamento da sua empresa em mãos, recalculando a rota se necessário.

Acompanhe o seu crescimento de perto: anote todas as despesas, gastos e impostos dos primeiros anos de negócio. Vai ser mais fácil ver o aumento gradual do seu faturamento mensal e anual, para que você nunca se perca nas contas. A cada ano novos desafios chegarão na sua empresa. Prepare-se para se reinventar junto com a sua marca!

