

ANÁLISE DE CUSTO DE PRODUÇÃO / MÁQUINAS DE BORDADO DE 1 A 12 CABEÇAS.

CUSTO Trabalhando 8 horas/dia (40 horas semanais)

Custo de um funcionário = Salário R\$ 800,00 (100%) + encargos R\$ 640,00 (80%).

1 cabeça	2 cabeças	4 cabeças	6 cabeças	8 cabeça	10 cabeças	12 cabeças
R\$ 19.800,00	R\$ 24.000,00	R\$ 48.030,00	R\$ 52.590,00	R\$ 57.750,00	R\$ 61.900,00	R\$ 69.900,00

Custo médio do investimento por cabeça, com dólar R\$2,00

1 cabeça	2 cabeças	4 cabeças	6 cabeças	8 cabeça	10 cabeças	12 cabeças
R\$ 19.800,00	R\$ 24.000,00	R\$ 48.030,00	R\$ 52.590,00	R\$ 57.750,00	R\$ 61.900,00	R\$ 69.900,00

Entrada de 30% + pagamento mensal

1 cabeça	2 cabeças	4 cabeças	6 cabeças	8 cabeça	10 cabeças	12 cabeças
30% R\$5.940,00	30% R\$7.200,00	30% R\$14.409,00	30% R\$15.777,00	30% R\$17.325,00	30% R\$18.570,00	30% R\$20.970,00
12 X R\$1.155,00	12 X R\$1.400,00	24 X R\$1.400,88	24 X R\$1.533,88	24 X R\$1.684,38	24 X R\$1.805,48	24 X R\$2.038,75

RETORNO BORDADO Produção por hora

1 cabeça	2 cabeças	4 cabeças	6 cabeças	8 cabeça	10 cabeças	12 cabeças
Pontos / hora	Pontos / hora	Pontos / hora	Pontos / hora	Pontos / hora	Pontos / hora	Pontos / hora
40.000	80.000	160.000	240.000	320.000	400.000	480000

Faturamento por hora (média em centavos cada 1000 pontos)

Média paga por cada 1000 pontos é de R\$ 0,10 a R\$ 0,35 em produção (FÁBRICAS)

1 cabeça	2 cabeças	4 cabeças	6 cabeças	8 cabeça	10 cabeças	12 cabeças
R\$ 0,25	R\$ 0,25	R\$ 0,20	R\$ 0,15	R\$ 0,15	R\$ 0,15	R\$ 0,15
R\$10,00	R\$20,00	R\$32,00	R\$36,00	R\$48,00	R\$60,00	R\$72,00

Nas máquinas 1 cabeça cobra-se, em média, R\$0,25 a cada 1000 pontos em produção

Nas máquinas 2 cabeças cobra-se, em média, de R\$0,20 a R\$0,25.

Nas máquinas de 4 a 12 cabeças cobra-se, em média, de R\$0,10 a R\$0,20.

Média de ganhos por dia (8 horas trabalhadas)

1 cabeça	2 cabeças	4 cabeças	6 cabeças	8 cabeças	10 cabeças	12 cabeças
R\$80,00	R\$160,00	R\$256,00	R\$288,00	R\$384,00	R\$480,00	R\$576,00

Média mensal de ganhos (26 dias trabalhados)

1 cabeça	2 cabeças	4 cabeças	6 cabeças	8 cabeças	10 cabeças	12 cabeças
R\$ 2.080,00	R\$ 4.160,00	R\$ 6.656,00	R\$ 7.488,00	R\$ 9.984,00	R\$ 12.480,00	R\$ 14.976,00

O retorno sobre o investimento é de 7 a 12 meses

FATURAMENTO EM PEQUENA PRODUÇÃO PEÇAS AVULSAS - EXEMPLO: QUIOSQUE

* 1 cabeça ou 2 cabeças.

* Peças avulsas para bordar em quiosque, geralmente, cobra-se de R\$3,00 a R\$5,00 a cada 1000 pontos, dependendo da quantidade.

* Quantidade acima de 20 peças, geralmente, cobra-se R\$1,50 a R\$3,00 cada 1000 pontos.

* O faturamento, conforme pesquisa de mercado, em um quiosque de Shopping movimentado varia de R\$15.000,00 a R\$25.000,00 / mês.

SOFTWARE ORIGINAL SANSEI

CUSTO

Versão Gold (básico)

R\$2.215,00

Versão Platinun (+ completo)

R\$4.700,00

Módulo lantejoula

R\$1.661,00

* Com o software de criação você também pode ganhar dinheiro criando a arte, além de cobrar a confecção do bordado.

* No mercado, a cada 1000 pontos, cobra-se R\$5,00. Ex: Um bordado de 5000 pontos terá um custo de R\$25,00

*Cotação do Dólar: R\$2,00

www.sansei.com.br



Guia do empreendedor de BORDADO.



10 passos para ter sucesso com bordado.

Guia do Empreendedor de Bordado

Os 10 passos para ter sucesso com bordado

Para se ter sucesso com bordado são necessários alguns ingredientes como empenho pessoal, criatividade e a escolha do equipamento certo. Mas antes de bordar sua primeira peça de roupa, você precisa verificar as seguintes dicas:

1. Planejando seu negócio:

Criar um plano de negócio é fundamental para seu sucesso. Você precisa estabelecer metas e verificar os concorrentes para crescer. Com o tempo você precisa descobrir a demanda do mercado que irá atuar e como você se encaixará. Pontos comerciais de bordado (lojas) podem ter diversos tamanhos, de pequenas a grandes empresas. Você precisa decidir qual tipo de tamanho você quer. Um bom planejamento ajudará a estabelecer uma forte fundação para continuar crescendo e ter sucesso.

2. Ache seu público alvo:

Você precisa saber quem é seu concorrente e decidir qual será o seu diferencial. Procure um nicho e potenciais consumidores. Você pode decidir fazendo uma pesquisa nas listas telefônicas, câmara do comércio, SEBRAE, visitas no bairro e internet. Encontrando o seu público alvo, desenvolva um planejamento de marketing para vender seus produtos.

3. Selecionando a máquina correta:

Há muitas opções de equipamento hoje em dia. Escolha o fornecedor que tenha um serviço completo (instalação, treinamento, pós-venda, suporte técnico), pois isso o ajudará a

desenvolver o seu negócio. Nós da Andrade Máquinas temos esta expertise.

4. Selecione o software:

Você precisa de software com interface amigável, que tenha muitas funções e capacidades de ajudá-lo a terminar o trabalho a tempo. Dependendo do nível do software que você escolher, você poderá fazer tudo, desde monogramas e letras até desenhos sofisticados e coloridos.

5. Equipamentos financiados:

Onde você pode procurar o dinheiro? Das suas economias ou amigos? Por empréstimo bancário ou BNDES? Nós também podemos financiar sua máquina, pois temos nossa própria forma de financiamento com juros atrativos.

6. Treinamento:

Um componente importante para o sucesso é o treinamento. Sempre estar atualizado nas últimas tendências da moda, software, materiais e máquinas. O distribuidor que tenha qualidade em treinamento deve, além de vender a máquina, treiná-lo e dar todo o suporte necessário.

7. Procurando o melhor fornecedor:

Maquinário e software certos o ajudarão a ter muito sucesso. Mas, o fornecedor e os acessórios certos farão seu negócio brilhar! Usando boa qualidade de linha, agulhas, entretela e outros itens necessários, seu produto final ficará impecável. Nós da Andrade o ajudaremos com os fornecedores.

8. Serviço ao consumidor:

Uma vez que seu produto conquiste consumidores, tenha a certeza de que seu trabalho é muito bem feito, utilizando materiais de qualidade e oferecendo bom prazo de entrega. Seja consultor e conselheiro de seus consumidores.

9. Faça seu negócio crescer com novas oportunidades:

Assim que seu negócio começar a funcionar, passe a pensar em expansão, achando novos consumidores ou oferecendo novos serviços, como impressão em tecido, corte a laser, costura, etc. Se você iniciou seu negócio em casa, você pode pensar em expandir para um quiosque no Shopping ou abrir uma pequena loja. Cada localidade tem seu público então, não se esqueça disso, qualquer que seja o caminho escolhido, use todas as ferramentas disponíveis para ter um novo e seguro negócio. Tenha certeza de que está negociando direto com o distribuidor e que estes tenham habilidade e qualidade para ajudá-lo verdadeiramente enquanto você cresce.

10. Dê um upgrade em seus negócios:

Para ter sucesso adicione mais máquinas para conseguir volume e agilidade nos seus processos, atendendo com perfeição os pedidos mais complicados.

Sendo a sua escolha uma bordadeira de 1, 4 ou 12 cabeças, a Andrade Máquinas é seu parceiro ideal e você pode confiar!