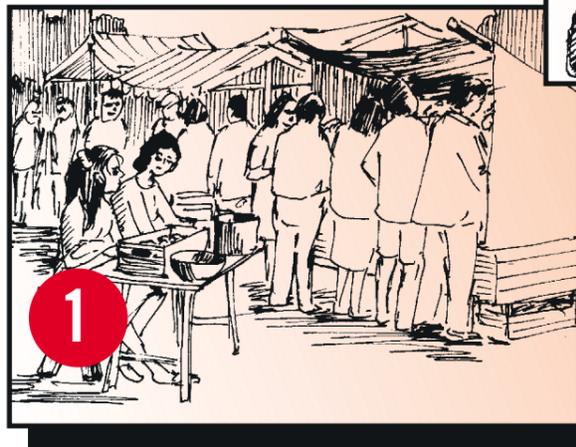


Comercialização de artesanato

Há três anos atrás, Minda, Lena e Hasnah não sabiam nada sobre como vender os seus produtos artesanais. Todas elas fabricavam produtos artesanais semelhantes e tinham dificuldade em vendê-los, pois havia muitos destes produtos disponíveis. Um dia elas conversaram sobre as dificuldades que tinham e decidiram buscar algumas orientações do sobrinho de Minda, Ferdinand, que tem uma banca.



1



2

MINDA: 'Olhe esta colher! Ela é muito bonita.'
 LENA: 'Por que eu não faço um capacho como esse?'
 MINDA: 'Mas você não sabe como fazer capachos deste tipo!'
 FERDINAND: 'Se vocês querem aprender como fazer alguns produtos artesanais novos, vocês já pensaram em ir ao centro de treinamento? Eles dão cursos.'

3

Se você quiser ganhar dinheiro através da venda de produtos artesanais, você precisará primeiro aprender sobre as pessoas que provavelmente comprarão os seus produtos. Você precisará aprender...

- Que produtos são populares e estão em demanda?
- Qual é o preço de venda?
- Quantos são vendidos por dia?
- Quem já está fabricando estes produtos?
- Como e onde eles estão sendo vendidos?



4

Várias semanas depois, no centro de treinamento...
 INSTRUTOR: 'É melhor começar com um produto artesanal que possa ser feito com materiais e ferramentas disponíveis localmente. Assim você não precisa de muito dinheiro para começar.'



5

MINDA: 'Nós temos muitos coqueiros no nosso povoado e o meu sobrinho disse que capachos feitos de fibra de coco estão vendendo bem.'
 INSTRUTOR: 'Há um curso de duas semanas aqui neste centro, onde você poderia aprender como fabricá-los.'



9



8

Cada comerciante ofereceu um preço diferente pelos capachos; um ofereceu 28 rupias, outro, 30 rupias, e outro, 33 rupias.

1 Réstias de coco	60
2 Corante	90
3 Transporte ao mercado	80
Custo de produção de 10 capachos	230
Custo para produzir 1 capacho	230 rupias ÷ 10 capachos = 23 rupias

7

LENA: 'Se fizermos 10 capachos, eles nos custarão 230 rupias em materiais e transporte ao mercado. Isto representa 23 rupias para cada capacho. Agora vamos ver por quanto nós podemos vendê-los aos comerciantes do mercado.'



6

HASNAH: 'Nós estamos aprendendo estas novas habilidades rapidamente. Quando terminarmos o curso, vamos ter que comprar o nosso próprio equipamento. Vamos precisar de armações, ferramentas e fibra de coco, que custarão 3.000 rupias. Isto representa 1.000 rupias para cada uma de nós.'



10

COMERCIANTE: 'Estes capachos são muito bem feitos. Quando eu verifico a qualidade, eu olho o tamanho, a cor, se o modelo é bom, se o produto é útil e se ele é feito com cuidado. Se ele for diferente e criativo, é ainda melhor.'

Pontos para verificação da qualidade...

- tamanho semelhante
- boa cor
- bom modelo
- utilidade
- criatividade

11

custo de venda para o grupo	= 330 rupias
33 rupias x 10 capachos	
custo de venda para o grupo menos o custo de produção	350 rupias - 230 rupias
lucro do grupo	100 rupias

12

MINDA: 'Vamos ver qual é o lucro que faremos se vendermos 10 capachos para este comerciante. Se fizermos 10 capachos por dia e se ele puder vendê-los, em 30 dias nós teremos ganho o suficiente para cobrir todo o dinheiro que gastamos com a compra do equipamento. Depois disso, tudo será lucro - apesar de que temos que economizar um pouco para substituir o equipamento no futuro.'



13

Agora, elas sempre conversam sobre como podem fazer com que os seus capachos tenham uma aparência mais atrativa, com modelos ou palavras diferentes. O trabalho delas produz um bom lucro, porque elas trabalham bem em grupo e ouvem cuidadosamente as orientações dos especialistas.



14

MINDA: 'Agora eu posso comprar roupas para a família, alguns cadernos para a minha filha e ainda sobra um pouco de dinheiro para se preparar para o festival. Sabe, Hasnah, as suas balas de coco são muito gostosas. Por que não tentamos vendê-las também? Eu poderia fazer um recipiente com folhas de bambu.'

Esta história em quadrinhos também pode ser usada em uma dramatização de papéis com seis personagens principais: Hasnah, Minda, Lena, Ferdinand, instrutor e comerciante. Use a encenação de papéis para incentivar uma discussão sobre as possibilidades de desenvolver novos produtos artesanais e pequenas empresas. Planeje realizar uma pesquisa de mercado simples sobre os novos produtos.

Este material foi adaptado da revista em quadrinhos Simple Marketing Skills. Agradecemos ao Asia/Pacific Cultural Centre da UNESCO (ACCU) pela autorização concedida. (Veja a página 14).