

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.'



6



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.'



8

Cálculo do custo de produção	
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

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



9

MINDA: 'Como você pode cobrar muito mais do que os outros?'
 COMERCIANTE: 'Eu só compro produtos artesanais de boa qualidade. Eu percebo que os clientes não compram produtos artesanais que não são bem feitos. Por isso, eu vendo produtos artesanais de boa qualidade por bons preços. Esta é uma boa prática em negócios.'

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

10

Cálculo do lucro	
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

11

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.'



12

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.



13

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).