GUIA PRÁTICO • CROCHÊ

Comece a vender seus bonés de crochê

Da primeira peça à organização das suas encomendas.


Borboleta


Girassol


Renda


Flores

APRENDA A ORGANIZAR SUA VENDA

01

Calcule seu preço

02

Divulgue suas peças

03

Organize pedidos

Com exemplos, mensagens prontas e fichas para preencher.

Comece a vender seus bonés de crochê

Da primeira peça à organização das suas encomendas.

Você aprendeu um modelo. Agora é hora de calcular o preço, mostrar seu trabalho e conversar com quem deseja encomendar.

O que você vai encontrar

- Um método simples para calcular o preço de cada peça.
- Dez mensagens prontas para adaptar e usar no WhatsApp.
- Uma ficha de encomenda para copiar ou imprimir.
- Orientações para fotografar e apresentar seus bonés.
- Um plano de sete passos para colocar tudo em prática.

Use este guia junto das suas receitas e aulas de confecção. Ele ajuda a organizar a venda; a prática e o acabamento continuam sendo parte do seu aprendizado.

Os valores são exemplos didáticos. Adapte aos seus custos, ao seu tempo e à procura pelas suas peças. Não existe garantia de encomendas ou renda.

Conheça seus quatro modelos

Referências visuais do produto para planejar sua primeira peça.



Borboleta

Detalhes em rosa e aplicações.



Girassol

Flores amarelas em contraste.



Renda

Tons neutros e textura delicada.



Flores

Flores em laranja e marrom.

Imagens de referência fornecidas. Fotografe sua própria peça para divulgar.

Comece com um modelo

Uma peça bem apresentada é um bom ponto de partida.

Faça uma peça de teste

Escolha uma receita, confeccione o boné e observe o acabamento, a medida e o ajuste. Confira as orientações do fio e da receita. Se ainda estiver aprendendo, pratique antes de assumir uma data de entrega.

Anote enquanto produz

- Fio e quantidade realmente usados, incluindo detalhes e amostras.
- Horas de trabalho, somando todas as sessões.
- Medida da peça e ajustes realizados.
- Cores que você consegue reproduzir e materiais disponíveis.

Defina o que será oferecido

Comece com um modelo e poucas opções de cor. Venda sob encomenda, com prazo realista. Confirme a disponibilidade do fio antes de aceitar cada pedido.

Monte sua apresentação

Separe uma foto da sua peça pronta, o preço calculado, a medida ou tamanho, as cores e o prazo. Um catálogo simples pode ser uma foto acompanhada dessas informações.

Antes de divulgar: confira se a receita permite a venda das peças confeccionadas. Use fotos próprias ou imagens com autorização. Se mostrar uma referência, identifique-a como referência.

Seu tempo também tem valor

Custo da peça e lucro são coisas diferentes.

1. Materiais consumidos

Some fios, aplicações, aviamentos e embalagem usados no pedido. Se um novelo de 100 gramas custa R$ 20 e você usa 60 gramas, o custo desse fio é: 20 × 60 ÷ 100 = R$ 12. Some separadamente cada cor utilizada.

2. Seu trabalho

Multiplique as horas gastas pelo valor da sua hora. Para estimar esse valor, divida a remuneração desejada pelas horas produtivas disponíveis. Exemplo: R$ 800 ÷ 80 horas = R$ 10 por hora. É uma referência inicial, não uma promessa de renda.

3. Outros custos do pedido

Inclua uma parcela calculada de despesas de produção, ferramentas e perdas. Por exemplo, R$ 60 de despesas divididos por 20 peças resultam em R$ 3 por peça. Use uma estimativa realista e revise com os registros. Não conte a mesma despesa duas vezes.

4. Preço de referência

Custo-base = materiais + trabalho + outros custos.

Sem taxas percentuais:
Preço = custo-base ÷ (1 − margem desejada).

Com taxa sobre a venda:
Preço = custo-base ÷ (1 − margem − taxa).

Use percentuais como decimais: 20% = 0,20. Margem e taxa, somadas, precisam ser menores que 100%. Frete, quando cobrado à parte, deve ser informado ao cliente.

Um boné, custo por custo

Valores fictícios para mostrar o cálculo.

Item	Cálculo	Valor
Fio	60 g de um novelo de R$ 20 / 100 g	R$ 12,00
Detalhes e embalagem	Soma do consumo real	R$ 6,00
Trabalho	3 horas × R$ 10	R$ 30,00
Outros custos	Parcela por peça	R$ 3,00
Custo-base	12 + 6 + 30 + 3	R$ 51,00

Com margem de 20%, sem taxa percentual

R$ 51 ÷ (1 − 0,20) = R$ 63,75.
Se o preço final for R$ 64, a diferença após o custo-base será R$ 13. O seu trabalho já está incluído nos R$ 30 do cálculo.

Com margem de 20% e taxa de 5%

R$ 51 ÷ (1 − 0,20 − 0,05) = R$ 68,00.
A taxa será R$ 3,40; o custo-base, R$ 51; e a diferença restante, R$ 13,60. A taxa de 5% é apenas exemplo: verifique a cobrança real do seu meio de pagamento.

Antes de definir seu preço

Compare peças semelhantes em material, acabamento e região. Se o preço ficar difícil de vender, reveja o modelo, o tempo e os custos. Um pedido que não cobre o seu trabalho precisa ser repensado.

Preencha para cada modelo

Copie esta página ou imprima para registrar suas contas.

Registro	Seu valor
Modelo / data	_____
Fios: consumo e custo	_____
Detalhes e embalagem	_____
Horas × valor da hora	_____
Outros custos por peça	_____
Custo-base total	_____
Margem desejada (%)	_____
Taxa sobre a venda (%)	_____
Preço calculado / final	_____
Frete informado à parte	_____

Fórmula: custo-base ÷ (1 − margem − taxa).
Exemplo de substituição: 51 ÷ (1 − 0,20 − 0,05).

Revise o registro depois de entregar: o consumo e o tempo foram os previstos? Ajuste a próxima cotação conforme seus resultados reais.

Mostre a peça de verdade

Você pode começar com o celular e luz de uma janela.

- Limpe a lente e fotografe de dia, perto de uma janela. Evite misturar luzes de cores diferentes.
- Use um fundo simples e tire do enquadramento objetos que desviem a atenção.
- Faça quatro fotos: frente, lateral, parte de trás e detalhe do acabamento.
- Se possível, mostre o boné em uso, com autorização da pessoa fotografada.
- Preserve a cor e a textura: edite apenas o necessário para clarear e enquadrar.

Uma ficha simples para acompanhar a foto

Boné [nome do modelo]
Feito à mão em crochê.
Cores: [opções disponíveis].
Medida: [informação da peça].
Valor: R$ [preço].
Produção: [prazo após confirmação].
Entrega ou frete: [condições].
Para encomendar: envie uma mensagem.

Onde apresentar

Publique no seu Status e converse com contatos interessados. Em grupos, respeite as regras e peça autorização quando necessário. Informe que a peça é feita sob encomenda. Use depoimentos reais, com autorização, quando os tiver.

Divulgue sem complicar

Troque os campos entre colchetes pelos dados reais da sua oferta.

1 Primeira divulgação

Estou começando a fazer bonés de crochê por encomenda! Este é o modelo [nome], feito à mão. Tenho as cores [cores]. Quem quiser saber o valor e o prazo pode me chamar por aqui.

2 Legenda para o Status

Boné de crochê feito à mão! Modelo [nome], por R$ [valor]. Produção por encomenda em [prazo]. Gostou? Me chama para consultar as cores e a entrega.

3 Para alguém que demonstrou interesse

Oi, [nome]! Você comentou que gostou do boné, então trouxe uma foto da peça pronta. Este modelo custa R$ [valor] e o prazo é [prazo]. Quer que eu te mostre as cores disponíveis?

4 Resposta sobre preço

Esse modelo custa R$ [valor]. O preço inclui os materiais e a confecção feita à mão. O prazo é [prazo] após [condição de confirmação]. A entrega fica [condição]. Qual cor você gostaria?

Converse e confirme

Adapte as condições ao que você realmente consegue cumprir.

5 Escolha do modelo

Para eu preparar o orçamento, me diga: qual modelo e cor você prefere? Você já tem a medida da circunferência da cabeça e uma data em que gostaria de receber? Vou conferir o ajuste e a disponibilidade do material.

6 Orçamento completo

Seu orçamento: modelo [modelo], cor [cor], medida [medida]. Peça: R$ [valor]. Entrega: R$ [frete] ou [retirada]. Total: R$ [total]. Prazo: [prazo]. Pagamento: [condições]. A confirmação acontece após [condição]. Está tudo certo para você?

7 Confirmação de encomenda

Pedido confirmado, [nome]! Modelo [modelo], cor [cor], medida [medida]. Total: R$ [total]. Recebido: R$ [valor]; restante: R$ [saldo]. Entrega prevista para [data], por [forma de entrega]. Se algum dado estiver diferente do combinado, me avise.

Acompanhe cada pedido

Avise com clareza e cuide do relacionamento.

8 Retomada de orçamento

Oi, [nome]! Ficou alguma dúvida sobre o orçamento do boné? Se ainda tiver interesse, posso conferir as cores e o prazo atual para você. Se preferir deixar para outra hora, tudo bem.

9 Peça pronta

Seu boné ficou pronto, [nome]! Estou enviando as fotos para você conferir. Podemos combinar [retirada ou envio]? O saldo é R$ [valor], conforme combinamos, e a entrega será [condição].

10 Após a entrega

Oi, [nome]! Seu boné chegou direitinho? Quero saber se o ajuste ficou bom. Se puder, me conte o que achou. Caso queira enviar uma foto ou comentário, posso pedir sua autorização para publicar depois.

Como usar: não envie as dez mensagens em sequência. Escolha a que corresponde à etapa da conversa. Se não houver interesse, respeite a resposta e encerre o contato.

Organize antes de produzir

Uma ficha por pedido. Copie para um caderno ou imprima.

Campo	Preenchimento
Pedido / data	_____
Cliente / contato	_____
Modelo / referência	_____
Cor / fio combinado	_____
Medida / ajuste combinado	_____
Quantidade	_____
Valor das peças / frete	_____
Total / valor recebido	_____
Saldo / condição de pagamento	_____
Prazo / data prevista	_____
Forma e local de entrega	_____
Observações / aprovação	_____

Etapa: orçamento / confirmado / em produção / pronto / entregue.
Antes de começar: envie um resumo e obtenha a confirmação do cliente. Confira o recebimento do pagamento combinado.

Seu próximo passo

Avance conforme o tempo que você precisa para aprender e produzir.

Passo	Ação concreta
1. Escolha	Selecione um modelo e confira os materiais.
2. Pratique	Faça uma peça de teste e observe o acabamento.
3. Registre	Anote consumo, horas e medidas.
4. Calcule	Preencha a folha de custos e defina o preço.
5. Fotografe	Prepare fotos próprias e uma descrição clara.
6. Divulgue	Publique no Status e responda aos interessados.
7. Organize	Confirme os detalhes e preencha a ficha do pedido.

Confira antes de aceitar uma encomenda

- Você consegue reproduzir o modelo e o tamanho combinado?
- O preço considera seus materiais e seu tempo?
- O prazo cabe na sua rotina e na sua capacidade de produção?
- Modelo, cor, medida, pagamento e entrega estão confirmados?

Seu primeiro objetivo é produzir bem, apresentar com clareza e aprender com cada conversa. A procura pode variar: observe as respostas e ajuste sua oferta sem prometer resultados que você não pode garantir.