



EBOOK EMPREENDER

**APRENDA A CRIAR UM NEGÓCIO COM
INVESTIMENTO ZERO, PEQUENO OU MÉDIO
E FATURE MUITO!**

INOVE CURSOS

NEGÓCIOS COM INVESTIMENTO ZERO

Vendas por revistas ou catálogos.

A revenda de produtos não é um trabalho formal, portanto, quem inicia os trabalhos com uma marca não tem vínculo empregatício com a empresa, mas recebe o direito de poder vender os produtos e divulgar a marca.

A revenda por catálogo ou revistas é uma atividade bastante comum no Brasil, sendo classificada como venda direta, na qual o bom vendedor vai diretamente até a casa dos clientes em potencial para oferecer os seus produtos. Geralmente, o público que mais atua com a venda direta por catálogo é o feminino, que vende principalmente artigo de vestuário e cosméticos. As empresas de catálogos trabalham com uma política de pagamento por comissões, oferecendo uma margem de lucro de cada produto que é comercializado.

Uma das vantagens de trabalhar com a revenda por catálogo é o fato de ser um setor muito democrático, pois é possível encontrar diferentes tipos de produtos como, por exemplo, acessórios para a casa, cosméticos, roupas, ferramentas domésticas, calçados, maquiagens, perfumes, bijuterias, entre outros, basta escolher os que você mais se identifica para vender. Além disso, você também não fica restrito a representar apenas uma marca de catálogo, podendo ofertar aos seus clientes diversas marcas.

Provavelmente você já foi abordado por um amigo ou alguém próximo lhe oferecendo uma revistinha para ver e comprar determinados produtos, não é mesmo? A revenda por catálogos funciona de uma maneira bem simples, qualquer pessoa maior de 18 anos interessada em revender e que não tenha restrições financeiras pode fazer parcerias com as marcas que quiser para ter o direito de se tornar um representante delas.

Para trabalhar com a revenda por catálogo basta procurar a marca do seu interesse no site ou na loja física e fazer o seu cadastro, sendo necessário apresentar os seus dados e documentos pessoais. Dependendo da empresa, o revendedor terá que arcar com uma quantia inicial de dinheiro, que funciona como um sinal de confiança. Depois de se cadastrar, a pessoa recebe os catálogos com os produtos da marca, podendo oferecê-los para os seus conhecidos.

Os rendimentos financeiros que se obtêm com a revenda por catálogos são bastante satisfatórios. Basicamente as empresas que revendem por catálogo trabalham com duas maneiras de pagamento para os seus revendedores.

A primeira delas é mais comum e consiste em uma porcentagem que é retirada do total do valor da soma de todos os produtos que foram vendidos.

Ex: O valor do produto na revista ou catálogo custa R\$ 100,00, porém você consegue comprá-lo por R\$ 70,00.

O seu cliente paga os R\$ 100,00, você repassa R\$ 70,00 para a empresa e obtém lucro de R\$ 30,00.

A segunda forma de pagamento executada pelas marcas de catálogo é por meio da política de comissões, em que é concedida uma parcela do valor de cada produto que é comercializado, o que é bastante vantajoso, principalmente para quem trabalha com a venda de produtos mais caros.

EX: O produto custa R\$ 100,00 e você é comissionado com 20%.

O seu cliente compra o produto por R\$ 100,00 e a empresa repassa os 20%, no caso R\$ 20,00 de comissão.

A margem de lucro da maioria das marcas fica entre 10% e 50%, e cada empresa tem uma política para valor mínimo de pedido.

Vamos imaginar um pedido mínimo de R\$ 300,00.

Geralmente a empresa te dará entre 15 e 30 dias para pagar o boleto (depende da empresa para qual você irá trabalhar)

Você efetua um pedido de R\$ 300,00 (ex: Comprou 6 perfumes de R\$ 50,00)

Se você vender cada perfume por R\$ 80,00 (6x80 = R\$ 480,00)

Após pagar os R\$ 300,00 da sua compra, sobrarão R\$ 180,00

Se pensa em começar a vender por revistas pense em onde e para quem você pode vender. No prédio onde mora, vizinhos, com as pessoas da família, no trabalho? Crie sua rede de contatos.

Algumas dicas para você que quer iniciar neste ramo de negócios.

Conheça seus clientes.

Entenda o que eles costumam comprar em sua revista e qual a frequência, se a Maria compra creme hidratante uma vez por mês, não deixe ela esquecer de comprar com você.

Treinamentos

Geralmente as marcas fazem treinamentos sobre os produtos e até de técnicas de vendas, provavelmente serão gratuitos e servirão para você aprimorar técnicas de vendas e principalmente aprender sobre os produtos. Conheça bem todos os produtos que você revende. Além do conhecimento, geralmente esses treinamentos podem te render brindes ou mostruários que facilitam suas vendas

Fique atento(a) às promoções.

Como já conhece o perfil de seus clientes, foque em promoções de produtos que seus clientes sempre compram. Se surgir uma promoção muito boa de perfumes e seus clientes não costumam comprar este produto, pode ser um risco grande comprar apenas por estar com descontos.

Algumas marcas preparam super promoções em datas comemorativas e fazem uma certa pressão para que compre produtos para ter a pronta entrega, então, antes de fazer seu pedido, faça as contas e veja o que você pode gastar e no que vale a pena investir.

Imagine aquela promoção: "Comprando acima de R\$100,00 em sabonetes, você ganha 20% de descontos e 45 dias para pagar, além de um creme hidratante como brinde". Parece bom né? Antes de comprar, pense se tem clientes para comprar estes sabonetes e o hidratante, pois se não tiver, ficará com sabonetes e hidratante encalhados, e dinheiro parado.

Tome cuidado com compras para consumo próprio.

Como as marcas têm um valor mínimo de pedido, é normal acabar pedindo algo para consumo próprio, para chegar ao valor. Tome cuidado, pois é fácil perder lucros com essas compras.

Entenda que isso é um negócio e todo negócio tem que gerar lucros.

Tempo e disposição para vender.

Apesar de ter horários flexíveis, temos que ter em mente que para o negócio dar certo deveremos destinar tempo do nosso dia para fazer o negócio dar lucro.

Reserve X horas do seu dia para trabalhar exclusivamente com a venda e cobrança de seus produtos, ter disposição para fazer o trabalho porta a porta é a garantia de sucesso.

Não adiantava nada saber um monte sobre os produtos e não ter coragem para oferecer.

Vendas de semijoias, roupas, lingerie.

Assim como as vendas por revistas e catálogos as vendas desses produtos não é um trabalho formal, portanto, quem inicia os trabalhos com uma marca não tem vínculo empregatício com a empresa.

Para esse tipo de negócio é utilizado a venda consignada.

O que é venda consignada?

Ideal para o empreendedor que quer aumentar suas vendas sem investir muito ou investimento zero, e pagam comissões que variam de 10% a 50%.

A venda em consignação funciona como uma parceria:

A empresa deixará com você os produtos

Você ficará com os produtos durante x dias (conforme contrato com a empresa)

Fará vendas diretas (pode ser juntos com outros produtos que já vende)

Após os x dias combinados haverá o acerto financeiro

O que você vendeu será pago para a empresa

Você retira sua comissão

O que não foi vendido, não será cobrado de você.

Um exemplo:

A empresa XXY deixou com você uma maleta com 100 semijoias.

Todas as peças tem o seu valor para venda, sobre este valor você ganha sua comissão.

Vamos supor que você tenha vendido 50 semijoias totalizando R\$ 300,00 e você ganha 30% de comissão.

Vendeu R\$ 300,00

R\$ 210,00 você repassa para a empresa

R\$ 90,00 são seus.

E o restante das semijoias? Eu pago?

Não! Você pode continuar com elas, pode trocar por novas e continuar suas vendas diretas.

A mesma coisa acontece com roupas, lingerie ou quaisquer outros produtos via consignação.

Marketing de Afiliados

Marketing de Afiliados é um tipo de relação comercial em que o Afiliado divulga o produto de um empreendedor ou empresa, em troca de uma comissão por cada venda realizada.

Esse modelo de publicidade é uma alternativa extremamente interessante para pessoas que desejam trabalhar com vendas na internet, além de ser uma ótima ferramenta para as empresas que desejam aumentar a divulgação dos seus produtos online.

A estratégia do marketing de afiliados?

O marketing de afiliados é uma estratégia que compreende 3 personagens principais:

o empreendedor que tem um produto ou serviço e deseja vendê-lo;

o cliente que vai comprar o produto ou serviço;

o anunciante (afiliado) que vai intermediar o contato do empreendedor com o cliente.

No marketing de afiliados o anunciante pode ser qualquer pessoa que faça com que um cliente entre em contato com um produto ou serviço oferecido pelo empreendedor.

O anunciante para se tornar um afiliado deve fazer parte de um ou mais programas de afiliados.

Você pode ser um afiliado/anunciante.

Não é preciso que você seja um influenciador digital famoso para isso.

A algumas empresas, tem programas de afiliados no qual você só precisa se cadastrar, receber a aprovação da plataforma e começar a anunciar os produtos vendidos pela empresa de comércio virtual.

Para fazer esse trabalho de divulgação você, como afiliado, poderá usar qualquer um de seus canais de relacionamento como:

redes sociais;

blog;

canais de vídeos entre outras.

Quando um usuário faz uma compra na nessas empresas, vindo por meio da sua indicação, você recebe uma comissão. Algumas empresas chegam a pagar até 15% de comissão sobre o valor da venda.

Em suma, os afiliados promovem o produto ou serviço e em troca ganham uma comissão para cada venda feita no canal do anunciante, a partir de sua indicação.

Um exemplo:

Vamos supor que você participe coo afiliado de uma grande empresa de vendas de eletrodomésticos pela internet.

Você anunciou a venda de uma geladeira no valor d R\$ 1.500,00.

Gerou uma venda.

O cliente pagou pelo produto

A empresa de eletrodomésticos vai entregar na casa do cliente.

E você, por ter indicado este cliente, ganha uma porcentagem (5% por exemplo)

A empresa irá te pagar R\$ 75,00 por você ter indicado este cliente.

Importante buscar na internet quais empresas trabalham com esse modelo de negócios, se inscrever e ler com atenção as regras no negócio, afinal, cada empresa tem suas próprias regras.

Assistir vídeos na Internet

Responda pesquisas online

Apesar de muita desconfiança, existem sim, sites que pagam certa quantia aos seus afiliados para que eles assistam vídeos, opinem sobre propagandas, enviem e-mail, façam divulgação de links para vendas de produtos, captação de cadastro de clientes. Importante entendermos que se trata de algo que pode te dar uma renda extra e não muito alta, afinal vídeos e outros pequenos serviços pela internet pagarão pequenas quantias. Alguns sites desses serviços afirmam que você pode ganhar até R\$ 500,00 por mês.

Venda de produtos que não usa

(Bazar)

Podemos reparar que as compras em bazares estão cada vez mais populares.

Além de atender à crescente preocupação com o consumo sustentável, esse tipo de evento ainda permite que as pessoas adquiram peças exclusivas, em ótimas condições de uso e com um preço bem mais em conta.

Então, vamos montar um bazar e ter uma renda extra?

Arrume a casa

O primeiro passo para fazer um bazar de sucesso é colocar ordem na casa.

Primeiramente, direcione o foco para garantir uma vida mais leve ao mesmo tempo em que gera uma renda extra para investir em projetos importantes.

Importante separarmos tudo aquilo que não é mais utilizado e que pode ter algum valor para venda.

Ex:

- Roupas e sapatos;
- Livros;
- Itens diversos;
- Ferramentas
- Equipamentos eletrônicos
- Entre outros

Faça a higienização e os consertos necessários

O esse passo consiste em higienizar e consertar o que for preciso. Roupas devem estar lavadas e cheirosas, os sapatos devem ser engraxados com cera incolor e os demais objetos precisam estar em perfeito estado de conservação e limpeza.

Etiqueta com preço.

Colocar preço em produtos usados é um pouco complicado.

Para isso, segue algumas dicas:

Se sabe o preço da versão nova do produto, calcule de 50% a 70% a menos, dependendo do tempo de uso e da conservação da peça;

artigos mais baratos podem ser oferecidos por 10% do preço original;

antiquidades e raridades são mais valiosas — se tiver dúvidas, peça ajuda a um avaliador profissional;

produtos mais baratos podem ficar juntos, em um cesto ou araras se for roupa, sendo marcados com um preço único Ex: Qualquer item por 10 reais

seja flexível ao negociar uma venda, afinal de contas a ideia é fazer dinheiro.

Colocando os preços seus clientes ficarão mais à vontade para escolher e não vão ficar perguntando o preço de 5 em 5 minutos.

Escolha o local e a época

Onde será feito o bazar? Jardim da casa, garagem, na sala de casa?

Se for em casa, pode pensar em afastar os móveis da sala ou de algum outro cômodo para ceder lugar aos produtos. É importante estar tudo organizado, independente do local que irá fazer.

Pensar na estação do ano também se torna importante, afinal roupas de inverno são mais difíceis de vender no verão.

-Organização do espaço

-A preparação do ambiente é essencial

-Vista-se com elegância

-Tenha uma atitude simpática

-Tenha água disponível (Café, suco, petisco se for possível)

-Roupas separadas por tamanho ou por outro critério que facilite a visualização. Calçados femininos, masculinos e infantis separados.

-Um banco/cadeira para a hora de experimentar sapatos

-Um espelho grande

-Um provador de roupas.

Cuide da divulgação

Divulgue o bazar nos seus grupos de WhatsApp, no Instagram, no Facebook, com amigos, vizinhos, colegas de trabalho.

Você também pode mandar e-mails para o seu círculo de amigos. Tire fotos bonitas de alguns artigos para juntar ao chamado e fazer a vontade dos convidados.

Dê atenção à segurança

Tenha alguém de confiança para te ajudar nesse ponto, afinal pessoas que você não conhece estão em sua casa.

Forma de pagamento

Além de dinheiro, qual outra forma de pagamento você pode oferecer aos seus clientes?

Aluguel de equipamentos e ferramentas.

Uma outra opção para ter uma renda extra sem investir capital é o aluguel de ferramentas, equipamentos, utensílios, roupas, entre outros.

Muitas vezes precisamos de uma roupa para um casamento, uma ferramenta para pequenos reparos, utensílio doméstico, e percebemos que para a utilização restrita não vale o investimento.

Se precisamos de uma furadeira para um pequeno serviço, compensa comprar uma sabendo que não vamos usar com frequência?

Nesse caso, se o seu vizinho te alugasse uma furadeira por R\$ 10,00 por dia, seria viável alugar? Acredito que sua resposta foi positiva.

O que você tem em casa que pode alugar? Batedeira? Vestido de festa? Espaço no freezer?

Importante informar aos vizinhos e amigos que você faz isso como uma fonte de renda, para que não crie um certo clima. Ele pensou que você iria emprestar, e cobrou pelo empréstimo.

Faxinas e limpezas em geral

Cada dia que passa as pessoas estão vivendo em uma grande correria e é muito difícil conseguir tempo para deixar as coisas em casa em ordem, é aí que entra a grande oportunidade que existe para você.

Lembrando que todo e qualquer trabalho só dá bons resultados quando a gente se dedica totalmente, dando o nosso melhor e trabalhando com amor e persistência.

Dentro da área podemos exemplificar alguns serviços:

- Faxinas / diarista
- Passar e lavar roupa
- Limpeza de quintal
- Limpeza de telhados / Calhas
- Capinar e roçar
- Entre outras

Serviços de informática

Muitas vezes nos deparamos com pessoas que não tem muita intimidade com a tecnologia e precisam dos serviços. Se você tem um computador e sabe usar alguns softwares específicos ou faz manutenção, pode fazer disso uma fonte de renda.

Algumas ideias de serviços que podem ser ofertados:

- Digitação de textos
- Arte para panfletos / cartões de visita
- Manutenção de computadores
- Pesquisas escolares
- Aulas de informática
- Formatação de textos
- Aluguel do computador
- Impressão
- Criação de sites na internet
- Manutenção de redes sociais

Como dito em outro tópico, é muito importante que informe que seus serviços são cobrados.

NEGÓCIOS COM INVESTIMENTO MENOR

Vendas por revistas ou catálogos.

Algo já estudado no módulo anterior, a revenda por catálogo ou revistas é uma atividade bastante comum no Brasil, sendo classificada como venda direta, na qual o bom vendedor vai diretamente até a casa dos clientes em potencial para oferecer os seus produtos. Geralmente, o público que mais atua com a venda direta por catálogo é o feminino, que vende principalmente artigos de vestuário e cosméticos. As empresas de catálogos trabalham com uma política de pagamento por comissões, oferecendo uma margem de lucro de cada produto que é comercializado.

Identificamos que em alguns casos empresas que atuam no ramo de revenda por revistas / catálogo exigem pequeno ou médio investimento para que seja realizada a parceria, sendo assim, a forma de recebimento será de uma parcela que é retirada do total do valor da soma de todos os produtos que foram vendidos.

Ex: O valor do produto na revista ou catálogo custa R\$ 100,00, porém você consegue comprá-lo por R\$ 70,00.

O seu cliente paga os R\$ 100,00, você repassa R\$ 70,00 para a empresa e obtém lucro de R\$ 30,00.

Não existe uma fórmula mágica para vender por catálogo e lucrar muito. O que há é um conjunto de possibilidades, que podem ser usadas de forma individual ou combinadas. Por exemplo, você poderá montar uma loja virtual e também vender os produtos por catálogo. A escolha dependerá principalmente das marcas escolhidas e do público que quer atender.

No começo da sua jornada, procure usar poucas formas para ir se adaptando ao mercado, descobrindo qual forma funciona melhor para você. Esse cuidado é especialmente importante se você nunca trabalhou com vendas, pois terá que se dedicar a estudar algumas técnicas que poderão fazer a diferença.

Além disso, tenha cuidado ao escolher a empresa com a qual trabalhará, pois existem muitas companhias de má fé, que usam o mercado como forma de aplicar um golpe conhecido como pirâmide financeira. Não se iluda, não existe dinheiro fácil em lugar nenhum.

Artesanato

“Artesanato é arte e técnica do trabalho manual não industrializado, realizado por artesão, e que escapa à produção em série; tem finalidade a um tempo utilitária e artística.” Dicionário
Caso você faça algum tipo de artesanato, mesmo que seja apenas por hobbies isso pode se tornar uma potencial fonte de renda.

Trabalhando com o artesanato de forma responsável, com sabedoria e dedicação é possível gerar sua própria fonte de renda e tomar para si o seu próprio destino. Com atitude, diga-se de passagem, chega-se a qualquer lugar, bastando apenas traçar os objetivos de vida e fazer arte com as mãos. Nessa hora, os sonhos se tornam exemplos de superação.

Pintar, costurar, bordar, confeccionar bolsas, tapetes, toalhas, cestas, vasos, balaios, luminárias, enfim, há uma infinidade de coisas possíveis de se criar quando a ideia é fazer do artesanato uma fonte de renda. A arte delicada, colorida, feita com técnicas específicas,

muita paciência e habilidades manuais, geram ao artesão inúmeros elogios, trabalho contínuo e a satisfação de ver o seu próprio futuro sendo construído de forma saudável. Com o artesanato é possível transformar e a cada novo trabalho, um novo aprendizado, lições que permanecem para a vida toda.

O artesanato é uma forma de arte que agrada a todos. Ele traz diversos benefícios tanto para a mente quanto para o corpo. Nós já listamos várias delas em nosso post, confira clicando aqui. Mas além de ser uma prática extremamente saudável, pode se tornar uma renda a mais em casa! Artesanato fonte de renda extra em tempos de crise

Ele nunca sai de moda, transforma os sonhos em arte, muda comportamentos e temperamentos, supera o preconceito, a discriminação, a violência, as drogas e a falta de oportunidades. Com o artesanato, aumenta-se o respeito e o valor às pequenas coisas, se desperta o amor pelo fazer e a alegria das descobertas.

E como saber quanto cobrar pelo seu trabalho?

Nesse ponto temos que ter anotado os valores de tudo o que foi comprado para o preparo do artesanato, estima-se um valor por hora de trabalho e acrescente a sua porcentagem de lucro, para saber se está dentro da realidade do mercado, procure por produtos iguais ou similares de outros artesãos.

EX:

Gastamos R\$ 300,00 para fazer 10 peças de um produto, cada peça R\$ 30,00

Com média no salário mínimo atual, digamos que seja R\$ 5,00 por hora, e gastamos 10 horas para confeccionar as 10 peças.

$10 \text{ horas} \times 5 \text{ reais} = 50 \text{ reais}$

$50 \text{ reais} / 10 \text{ peças} = 5 \text{ reais por peça.}$

$30 \text{ reais de material} + 5 \text{ reais por peça} = \text{R\$ } 35,00 \text{ o custo por peça}$

Se você pretende ganhar 60% de lucro teremos $= \text{R\$ } 35,00 + 60\% = \text{R\$ } 56,00$ (preço para venda) lucro de R\$ 21,00 por peça.

Doces, salgados e alimentação em geral.

Vender comida é uma das maneiras mais rápidas de aumentar sua renda sem correr grandes riscos de investimento. Isso não quer dizer, de forma alguma, que é algo que se pode fazer sem dedicação e cuidados. Você pode começar aos poucos e reinvestir seus lucros para crescer e lucrar cada vez mais.

Para ter um negócio de sucesso, é preciso investir em conhecimento. De nada adianta ter muita vontade e comprar bons ingredientes se você não tem um bom planejamento para vender e gerenciar o seu negócio, alimentação é algo que requer muita determinação. Pesquisas apontam que 90% das pessoas que decidem lucrar com comida acabam desistindo pouco tempo depois porque não conseguem prosperar como imaginavam ou acabam perdendo tempo demais para um lucro que não é tão relevante.

Se você é uma pessoa que gosta de cozinhar, preparar salgados, saladas, doces, tortas, comidas saudáveis, essa é uma ótima opção para aumentar sua renda ou fazer do negócio o seu sustento financeiro.

Conheça as vantagens de trabalhar com o ramo:

Baixo investimento inicial: você não precisa investir alto para trabalhar com alimentos, com menos de R\$ 100,00, você já pode dar início a seu negócio.

Trabalhar em casa: para quem busca uma renda extra é ótimo poder trabalhar em casa nas horas vagas.

Receitas fáceis: você não precisa ser expert na cozinha, podendo optar pela área da culinária que gosta de fazer, aquela que recebe elogios dos amigos quando faz.

Produto de fácil aceitação: Alimentos são essenciais para o ser humano, são bem recebidos pelos consumidores, o giro da mercadoria é muito rápido, qualquer multidão são clientes em potencial.

Giro rápido: assim que os alimentos são vendidos você já recebe o pagamento e pode reinvestir o faturamento em seu negócio.

Você é o chefe: o negócio é seu e todos os resultados serão frutos do seu esforço e dedicação, você depende somente de si mesmo.

Importante sabermos como ganhar dinheiro com o negócio, para isso seguimos a ideia de valor gasto com compras para produção, valor por hora de trabalho e margem de lucro.

Vamos a um pequeno exemplo:

Gastamos R\$ 20,00 (matéria prima) para fazer 10 bolos de pote, cada peça R\$ 2,00.

Com média no salário mínimo atual, digamos que seja R\$ 5,00 por hora, e gastamos 3 horas para confeccionar os 10 bolos.

$3 \text{ horas} \times 5 \text{ reais} = 15 \text{ reais}$

$15 \text{ reais} / 10 \text{ bolos} = 1,50 \text{ reais por bolo.}$

$2 \text{ reais de material} + 1,50 \text{ reais por peça} = \text{R\$ } 3,50 \text{ o custo por peça}$

Se você pretende ganhar 60% de lucro teremos $= \text{R\$ } 3,50 + 60\% = \text{R\$ } 5,60$ (preço para venda) lucro de R\$ 2,10 por bolo de pote vendido.

Além dos tradicionais, docinhos e salgadinhos, temos diversas opções na área de alimentação, com lanches, almoço, comida vegana entre outras diversas opções.

Serviços de costura

Já pensou em transformar o seu hobby de costura em uma forma de ganhar dinheiro no conforto da sua casa? Costurar é a maneira perfeita para ocupar seu tempo e ganhar um dinheiro extra. Além de te trazer infinitas oportunidades de negócio, você ainda tem a flexibilidade de escolher o seu horário de trabalho.

Pessoas em qualquer nível de habilidade, até mesmo novatos na costura, podem transformar suas habilidades de costura em dinheiro, é claro que quanto mais dominar a técnica da costura mais você ganhará.

Muitas pessoas sonham em ganhar dinheiro fazendo aquilo que gostam de fazer. Bem, muitas pessoas estão fazendo isso.

Algumas pessoas aproveitam suas habilidades para ganhar uma renda extra, outras acabam transformando seu hobby, em negócios de tempo integral e trabalho em casa, e fazem uma renda extra, fazendo algo que estariam fazendo de graça, como só costurar para a família.

E será que você também pode gerar uma renda com suas habilidades?

Vamos ver algumas dicas de costura que você pode começar agora mesmo, seja você um novato ou um mestre de costura

O que eu preciso para começar?

Além de uma máquina de costura, é fundamental possuir um bom kit de costura. Veja quais são os itens que não podem faltar:

-Fita métrica;

-Presilhas,

- ganchos,
- ilhosos e colchetes;
- Fita auto adesiva;
- Retalho;
- Diversos tipos de botões;
- Aglulhas de tamanhos variados;
- Linhas variadas;
- Tesouras de costura;
- Alfinetes e almofada de alfinetes;
- Dedal.

Além de outros que podem ser adquiridos de acordo com as suas necessidades.
Algumas maneiras mais comuns de lucrar com sua habilidade de costura.

Costureira de fábrica ou operadora de máquina*

É uma profissional que monta partes de peças. Dentro da linha de produção, ela é designada à montagem de determinada parte da roupa e executa somente este trabalho até finalizar a produção do modelo. Por exemplo, na montagem de uma camisa uma costureira fecha o revelo, outra prega os bolsos, outra monta a carcela, outra prega o punho... E assim em cada etapa da confecção da peça.

Costureira faccionista*

É uma profissional autônoma que presta serviços à confeccionistas em oficinas de costura. Costura peças cortadas, que são recebidas em fardos, juntamente com uma peça piloto e uma ficha técnica. Consegue reproduzir a sequência de montagem de peças inteiras, apenas observando a montagem da peça piloto e seguindo os seus passos.

*Geralmente algumas marcas e lojas não tem fabricação própria, sendo assim, distribuem as peças para facções, que são espaços com maquinário industrial e costureiras trabalhando ou para costureiras autônomas. Após a aprovação do teste a facção recebe uma quantidade considerável dentro da capacidade de produção, para um determinado tempo geralmente de 1 semana há 10 dias, a costureira faz a montagem das peças e após a entrega das mesmas, elas serão revisadas, tendo a devida aprovação a costureira receberá o pagamento acordado pelas peças confeccionadas. Para estes tipos de costura é primordial a aquisição de maquinário industrial.

Costureira sob medida

É uma profissional completa que trabalha em atelier de costura. Geralmente autônoma, constrói roupas para clientes específicos, partindo de um croqui ou foto. Multitarefa, consegue distribuir para a construção de uma peça vários processos produtivos. Desde a modelagem, que pode ser plana ou modelagem, corte, costura, provas até acabamentos e bordados.

Existem vários modelos de empresas que acolhem cada categoria com profissionais que atendem às mais variadas necessidades do público:

Atelier de consertos:

a costureira trabalha exclusivamente com ajustes e consertos de roupas prontas. Atelier de costura: a costureira é capaz de confeccionar qualquer tipo de trabalho, desde consertos, roupas sob medida, até vestidos de festa.

Atelier de alta-costura:

somente são confeccionadas roupas de luxo, vestidos de festa e de noivas. Geralmente a responsável pelo atelier coordena uma equipe de profissionais. As proprietárias deste tipo de atelier são denominadas “estilistas” porque, além de excelentes costureiras, são desenhistas de croquis de moda.

Costureira artesã

Profissional que geralmente opera muito bem as máquinas de costura, mas que, ao invés de produzir roupas, produz peças de arte denominadas “artesanato”. São extremamente resilientes, reaproveitando retalhos de tecidos e materiais. Reciclam e dão vida a produtos diversificados, transformando-os em lindas peças.

Costureira pilotista – ou piloteira

Profissional excelente, responsável pela montagem das peças piloto nas quais serão executadas as provas do molde e na sequência servirão como protótipo a ser seguido pelas costureiras da produção e facionistas. Para pertencer a esta categoria profissional é necessário dominar totalmente variadas máquinas e técnicas diversas de costura e acabamentos.

Alfaiates

Segmento da costura geralmente dominado por profissionais masculinos. Existem poucas mulheres alfaiates. Profissionais excelentes constroem ternos, costumes, smokings, camisas sociais e peças avulsas como calças, blazers, paletós e gravatas. Tudo sob medida e com costuras e acabamentos perfeitos e estruturados. Também executam ajustes em peças sociais masculinas.

Existe também a alfaiataria industrial, executada por profissionais de fábrica.

Como calcular os custos?

Se você pretende transformar a costura em um negócio, um dos primeiros passos é fazer uma breve pesquisa de mercado e calcular o custo inicial. Para calcular o preço de custo é preciso levar em consideração três fatores:

- Custo de materiais;
- Custo de mão de obra;
- Custo de embalagem,
- Frete,
- Taxas,
- Impostos, etc.

Com esses números em mãos fica muito mais fácil estipular um preço de venda competitivo para atrair seus primeiros clientes; além de claro, evitar possíveis prejuízos.

Serviços para Pets (caminhada, hotel, alimentação)

A relação entre humanos e animais de estimação se estreita cada dia mais. Antes viviam do lado de fora de casa, com quase nenhum acesso. Hoje em dia dormem na cama com seus donos e são considerados como filhos. E essa relação a cada dia aumenta mais. Segundo dados do IBGE, atualmente no Brasil existem mais animais de estimação nos lares do que crianças, tal fato que faz com que esse mercado ofereça inúmeras oportunidades.

Com tratamento cada vez mais humanizado, o mercado pet tem apresentado crescimento significativo e isso pode te dar um bom retorno financeiro, vamos analisar algumas alternativas no ramo.

*Pet Sitting (Babá de Animais)**

Há centenas de pessoas que querem oferecer aos seus animais de estimação, o amor e a atenção que elas não podem dar, quando estão no trabalho, ou fora da cidade, em uma viagem.

Ao se tornar alguém substituto para seus donos, você pode começar um negócio de animais de estimação. E assim, dar a essas criaturinhas o amor que precisam, até que seus donos retornem aos seus lares.

Considere que algumas pessoas pagam até R\$ 100 por noite (conforme a cidade) para serviços de pet sitting. Sendo assim, você poderia facilmente começar a fazer um bom dinheiro com este ofício.

Saber como lidar com os amigões de quatro patas, vai além de alimentá-lo ou levar para passear. É necessário dedicar seu tempo, afeto, paciência e ainda educá-lo de maneira correta, pois entre você e o animal deve haver uma relação saudável de amizade, carinho e compreensão.

*Passear com cães**

Seguindo a linha da babá, passear com cachorro é um exercício físico e mental para o animal e contribui para desenvolver várias habilidades motoras e psíquicas necessárias para um bom relacionamento entre ele, você e a sociedade. Porém muitos cães acabam ficando entediados em suas casas, pois os “pais” ficam muito tempo no trabalho. Para resolver este tédio, muitos donos de cães contratam pessoas para passear com seus filhos diariamente.

*Serviços de Taxi Pet**

Ainda na mesma ideia, podemos considerar que existem pessoas que têm dificuldades para levar seus animais a consultas veterinárias ou a uma higiene pessoal, porque estão no trabalho, ou talvez nem sequer tenham um carro.

Se você adora animais e tem um bom veículo, pode então, por uma tarifa melhor que a de passageiros humanos, ofertar coleta e transporte de ida e volta de animais de estimação.

É importante frisar que você precisará de um transporte adequado para este trabalho. Ele deverá ter gaiolas confortáveis com tamanhos diferentes, equipamento específico de segurança, estar sempre limpo, dedetização e seguro.

Hoje, já existem aplicativos que ajudam os donos de pets a chamar um táxi, que faça o transporte de seu bichinho de estimação

Esta fatia do mercado pet está em plena expansão. De modo que, se você gosta de dirigir e também de animais, pode investir, sem medo. E com isso incrementar sua renda!

Para começar, visite sua prefeitura e o Detran local, e saiba das exigências para trabalhar como autônomo, ou mesmo constituir uma pequena empresa.

*- Existem bons aplicativos para este serviço.

Higiene Pessoal e Tosa

Se você gosta de seu pet sempre limpinho, higienizado e cheiroso, por que não iniciar seu próprio serviço de cuidados com animais de estimação?

Existem nesta área duas profissões, a mais conhecida, o famoso Banho e Tosa, que deve ser feito apenas por profissionais devidamente qualificados, e existe a profissão do banhista que consiste em higiene básica dos pet de dar banho, tosa higiênica, aquele banho em casa que nos donos não tem tempo hábil ou não gostam de fazer e acabam optando por alguém disposto, um diarista. Isso para você que gosta pode ser uma ótima e prazerosa fonte de renda. Vale lembrar que se você é tosador, também pode ofertar esses serviços.

Dessa forma, você pode visitar as casas de outras pessoas e dar aos seus animais de estimação aquele banho especial que eles precisam.

Venda Refeições Gourmet Para Animais de Estimação

Se você gosta de cozinhar e está pensando em uma clientela mais sofisticada, então pode começar a fazer refeições personalizadas para animais de estimação.

Isto porque muitas pessoas estão dispostas a pagar um pouco mais por alimentos feitos à mão, bem caprichados, para seus animais favoritos.

Petiscos, bolos, coopcaker entre outros aperitivos estão super em alta no mundo pet.

Fotógrafo de Animais de Estimação

Seu talento é fotografar?

Todo dono ama seu bichinho e pode ter certeza que deve ter alguma foto dele pela casa. Já imaginou oferecer a ele um ensaio fotográfico divertido e bem produzido?

O desenvolvimento das tecnologias de ponta favoreceu, em muito, o universo das imagens, a maioria dos smartphones, hoje, traz embarcadas excelentes câmeras fotográficas com alta resolução.

Sendo assim, você pode fazer uma renda paralela decente, criando retratos de animais de estimação.

Podemos iniciar com o celular, e depois, considerar investir em uma câmera profissional.

Certamente, eles adorarão registrar seus amigos peludos em sessões de imagens promovidas por você, vão amar ter seu querido pet fotografado, por exemplo, ao lado do Papai Noel, ou junto a presentes e decorações de festa, ou alguma celebração igualmente especial.

Você pode até oferecer calendários impressos com fotos desses animais de estimação. Ou ainda outros tipos de imagens impressas, como folders ou álbuns bem encadernados.

Pooper Scooper (removedor de “nº 2 pet”)

Podemos achar estranho, mas pessoas que realizam a limpeza de resíduos de animais em canis, casas, varandas e nos jardins dos vizinhos ganham dinheiro.

Para isso, tudo o que você precisa é de ferramentas, pás, vassouras, panos de limpeza e materiais, como cloro e desinfetantes próprios para pets, além de sacos de lixo. Todavia, convém você se apresentar de modo mais profissional: crie um uniforme personalizado!

Dizem que o melhor dinheiro a ser ganho é aquele fazendo o trabalho que os outros não querem fazer.

Como você pode começar: nos centros urbanos mais densos e estruturados, as prefeituras têm leis para manutenção da limpeza pública. E os pets não são exceção.

Veja na sua vizinhança, para saber o horário de maior fluxo de passeios de mascotes e seus donos e informe sobre o novo serviço no bairro.

Crie Roupas de Animais

O cão da família, definitivamente, teve um upgrade nas últimas duas décadas. As pessoas estão mais dispostas a vestir seus animais de estimação em roupas originais e essa é uma tendência em crescimento.

A atividade não necessita de muito investimento. Se você já tem uma máquina de costura, então já é meio caminho andado.

Portanto, o consumo de tecido será também menor. Mas a lucratividade é, com certeza, muito grande.

Você pode começar a criar seus próprios trajes ou buscar por moldes prontos na internet.

Construa Dog Houses & Pet Furniture

Se você gosta de criar coisas, construir móveis para pets pode ser uma ótima maneira de ganhar algum dinheiro extra com animais de estimação.

A dica é fabricar peças de mobiliário que atendam, tanto para as pessoas que frequentam a casa, quanto para o seu ilustre morador. As pessoas estão sempre à procura de coisas únicas para seus animais de estimação e esta pode ser uma ótima maneira de ganhar dinheiro com animais e completar o orçamento.

Uma dica é, antes de querer começar a ganhar dinheiro construindo casas de cachorro, minha sugestão é você passear por este post sobre móveis para amantes de animais de estimação e seus amigos peludos, para se inspirar e ter ideias geniais.

Fotografia (venda suas fotos para fins comerciais)

Para quem trabalha com marketing, principalmente o digital, sabe da grande dificuldade de encontrar boas imagens ou fotos para ilustrar um produto ou um serviço.

Se você procurar por imagens na internet, perceberá que cada vez mais estão surgindo fotos e ilustrações com marcas d'água de grandes empresas profissionais, que cobram certa quantia para uma única foto.

Então, se você é fotógrafo, surge aqui uma grande chance de você produzir conteúdo fotográfico para fins comerciais. Hoje, a empresa que não estiver no mundo digital está fadada ao fracasso, então para você iniciar os trabalhos, busque em sua cidade ou bairro quais tipos de empresas existem e produza conteúdo fotográfico para as mesmas como uma fonte de renda.

Se você não é fotógrafo, um curso para iniciar na profissão é bem-vindo.

Alugue sua casa (quarto)

Uma fonte de renda extra bem interessante é o aluguel de sua residência ou um quarto para fins de semana ou uma temporada turística. Lógico, para isso fazer algum sentido, você deve ser morador de uma cidade onde o turismo seja bem ativo, como cidades praianas.

Para esse tipo de negócio a casa ou o quarto deve ser adaptado para tal fim. Hoje existem alguns bons aplicativos que facilitam muito o negócio.

NEGÓCIOS COM INVESTIMENTO MAIOR

Micro Franquia

Trabalhar em casa é o sonho de muita gente e uma das melhores formas de conseguir o sucesso é através de franquias home office.

As franquias home office são aquelas que permitem ao franqueado integrante da rede utilizar um modelo de negócio executado a partir de sua própria casa.

Um dos pontos positivos de fazer parte de redes de franquias home based é justamente o baixo investimento, bom faturamento e o curto tempo de retorno do investimento do capital. Em tradução livre, o termo inglês home office significa “escritório em casa”. No mundo dos negócios, diz respeito às empresas sediadas na residência do empreendedor. No caso das redes de franquias, a situação não é diferente.

Na maioria das vezes enquadrada na categoria de micro franquias – modelo cujo investimento inicial não ultrapassa os R\$ 90 mil -, as unidades home office são instaladas na residência dos franqueados.

Por tratar-se de unidades de pequeno porte, esses modelos demandam investimentos menores por parte do operador. E sim: os mais variados segmentos do franchising possuem franquias home office. Da alimentação (normalmente organizada no formato de delivery), à estética, passando pelo turismo e praticamente todo o setor formatado em agências.

O resto é praticamente tudo igual: ainda existem os programas de treinamento, o franqueador ainda tem o dever de prestar suporte e os contratos e taxas devem ser respeitados pelo franqueado que trabalha em casa.

Vantagens

- 1) Economia de investimento e manutenção: gastos de aluguel não são necessários e a manutenção, por ser no ambiente caseiro, fica mais barata. Essas características acabam deixando o empreendimento bem mais viável para investidores que não possuem muito dinheiro;
- 2) Menos funcionários, menos salários a serem pagos: normalmente, franquias home office não exigem a contratação de muitos profissionais. Afinal de contas, são negócios menores e possuem menos demanda.
- 3) Maior facilidade no controle de qualidade: por ser um modelo reduzido, é muito mais fácil manter uma padronização nos processos e na entrega de serviços e produtos. As auditorias também são realizadas mais facilmente.
- 4) Os custos mais baixos do franchising: levando tudo isso em consideração, franquias home-based pesam menos no bolso do franqueado e do franqueador, que também deve exercer algumas responsabilidades, como o suporte ao operador. Muitas vezes, o investimento do franqueado, ao todo, não chega nem a R\$ 10 mil.

Desvantagens

- 1) Dificuldade de adaptação de alguns formatos: por mais que os mais variados setores consigam funcionar em home-based, alguns negócios específicos jamais dariam certo, por exigirem maior estrutura para produção e atendimento aos consumidores. É por isso que a maioria das franquias nesse modelo realizam seus serviços através do delivery.

2) Maior controle do franqueador sobre o franqueado: trabalhar em casa é uma tentação que pode prejudicar a produtividade do profissional. Além disso, essa praticidade toda pode fazer com que alguns franqueados não cumpram com suas obrigações contratuais.

Assim como em qualquer modelo de negócio, existem vantagens e desvantagens em gerir uma franquia home office. Caberá ao interessado buscar redes franqueadoras que permitem essa possibilidade. A optar por esse modelo, entre outros fatores, é preciso levar em consideração o capital disponível.

Se especialize na área de beleza

Um dos mercados mais atrativos do Brasil, o de beleza, continua com boas perspectivas de emprego. Isso porque o país é também um dos maiores consumidores globais de produtos e serviços nesse ramo.

A certeza é que o setor de beleza não para de crescer e para quem busca trabalhar em casa, seja como renda extra ou atividade principal, essa é uma alternativa altamente viável e rentável.

Nesse momento sempre surge aquela pergunta: qual ramo da beleza vai me dar mais dinheiro? E essa é uma pergunta sem resposta, o certo é que a cada dia que passa, mais pessoas procuram por profissionais capacitados para cuidar de sua beleza. A necessidade estética está em amplo crescimento, seja no público feminino ou no masculino.

Manicure e Pedicure

Atuar como manicure e pedicure é ter uma profissão que, além de trabalhar com a beleza, trabalha, também, com a saúde das unhas das pessoas. Atualmente, podemos perceber que homens e mulheres estão cada vez mais vaidosos e em busca constante da elevação da autoestima.

A manicure e pedicure, como uma boa profissional, tem de saber que há milhares de profissionais da área em sua cidade. Portanto, para atrair seus clientes, além do trabalho bem feito e com responsabilidade, ela deverá possuir um diferencial. Este quesito, só é conseguido por meio de estudos, aperfeiçoamentos e postura profissional.

Para esse mercado, na sua maioria feminino, é necessário, cada vez mais, a prestação de serviços de profissionais habilitados, uma vez que a clientela atual tem plena consciência da necessidade de uma atitude preventiva nos cuidados das mãos e dos pés dos seus clientes. A manicure e pedicure capacitada e responsável tem consciência de que deve, sempre, manusear e esterilizar os equipamentos, pois este trabalho é de caráter fundamental já que muitas doenças são transmitidas dessa forma.

Agindo corretamente, a profissional só tem a ganhar pois, um trabalho bem feito pode atrair pessoas para o salão e dar um bom nome a sua empresa. Ao contrário, um problema causado pelo trabalho mal feito de manicure ou pedicure pode criar, até mesmo, complicações judiciais.

Para que tais trabalhos sejam realizados dentro de parâmetros corretos, é imprescindível que a manicure e pedicure seja altamente qualificada. Por meio das qualificações, o produto final do seu trabalho profissional garantirá qualidade, seriedade, custo compatível, rapidez e adequação de tratamentos, cumprindo, assim, as exigências do mercado atual.

A manicure e pedicure poderá atuar no mercado de trabalho por meio de várias alternativas, são elas:

- a) De maneira independente na sua própria residência;
- b) Na residência dos seus clientes;
- c) Em um salão de beleza.

Para começar na profissão muitas pessoas estão aderindo ao curso a distância. Neste formato é possível se capacitar com qualidade de qualquer lugar e a qualquer horário, sendo necessário somente uma conexão com internet. Estes cursos também já possuem certificados, assim você pode tanto iniciar o atendimento em sua casa como também em um salão de beleza.

Depilação

O mercado de beleza está cada vez mais concorrido e é o ramo de depilação cada vez mais procurado. É uma profissão que vem ganhando muito espaço e muitas pessoas já estão conseguindo garantir uma renda extra e até montar o seu próprio negócio.

O segredo do sucesso é oferecer o melhor para suas clientes, como é um trabalho que se mantém também através da indicação, quanto mais indicações positivas você conseguir, mais rápido você se tornará referência em sua cidade. Mas para isso você precisa seguir esta breve lista de boas práticas:

- Atendimento: Sempre que seus clientes chegarem dê o melhor atendimento da cidade. Pense em como você gostaria de ser atendida.
- Responda às dúvidas: Mostre que você realmente entende do assunto, sempre esteja de prontidão para solucionar as principais dúvidas das clientes.
- Medicações: Caso seja necessário, não indique medicações. Talvez a cliente possa ser alérgica e isso lhe trará problemas. Somente um médico pode receitar medicações.
- Organização: Seu ambiente de trabalho precisa ser silencioso, discreto e manter pontualidade nos atendimentos.
- Guarde sempre os contatos: Mantenha uma ficha atualizada de seus clientes guardando todas as informações necessárias, principalmente o telefone, você irá utilizar muito em publicidades, por exemplo.
- Orientação: Sempre dê uma breve explicação sobre o procedimento que você fará na cliente, isto a manterá mais tranquila e confiante no seu trabalho.

Estas boas práticas manterão o seu negócio funcionando a todo vapor e será um dos primeiros passos para o sucesso do seu negócio próprio. Coloque isso como prioridade e colha bons frutos futuramente.

Para trabalhar na área, a qualificação é indispensável, busque em sua cidade um curso de depilação, ou faça um curso que aborde as melhores técnicas e conceitos da depilação. Nunca deixe de conferir e adicione mais conhecimento para o seu currículo.

A Depiladora poderá atuar no mercado de trabalho por meio de várias alternativas, são elas:

- a) De maneira independente na sua própria residência;
- b) Na residência dos seus clientes;
- c) Em um salão de beleza.

Designer de Sobrancelhas

Trabalhar com design de sobrancelhas é uma profissão promissora, que vem aumentando sua popularidade devido ao mercado estar aquecido nesse setor.

O mercado da beleza está sempre em alta, muitas mulheres não deixam de se cuidar mesmo com o aperto financeiro. Por isso é uma área promissora e que tem tudo para crescer ainda mais.

Para trabalhar como designer de sobrancelhas, busque cursos profissionalizantes de qualidade, muitos lugares oferecem cursos para que você possa se tornar uma profissional designer de sobrancelhas, é importante se dedicar muito ao curso e aperfeiçoar suas técnicas dia a dia.

Da mesma forma que o mercado está em crescimento, a concorrência entre as profissionais também está, então o mais importante nesse ramo é a qualidade, não adianta ter uma leva de clientes em certo período e depois não retornar.

Além de o curso ser de qualidade é essencial que busque a cada dia melhorar seu conhecimento acerca do assunto.

Para ser uma boa profissional na área de design é preciso estar em constante aprendizagem.

A Designer de Sobrancelhas poderá atuar no mercado de trabalho por meio de várias alternativas, são elas:

- a) De maneira independente na sua própria residência;
- b) Na residência dos seus clientes;
- c) Em um salão de beleza.

Cabeleireiro

Como já dito, o mercado da beleza é um dos que mais cresce no país e no mundo, são diversos investimentos em produtos e em aparelhos de última geração que ajudam as pessoas a se sentirem mais bonitas, principalmente quando diz respeito à beleza dos cabelos.

O crescimento avassalador do mercado da beleza e a procura de milhares de clientes nos salões têm levado muitas pessoas a saírem do anonimato e investirem nos cursos de cabeleireiro. Além de investirem no curso e se tornarem profissionais nessa área, muitas dessas pessoas alcançam não só uma estabilidade financeira, como também se tornam empreendedores de sucesso.

As pessoas desejam cada vez mais se apresentar bem nos locais em que frequentam, afinal, o cuidado com a aparência é essencial, já que interfere positivamente na autoestima. Por conta disso, a profissão de cabeleireiro é uma tendência, os salões de beleza estão por toda parte. Os salões de beleza recebem cada vez mais clientes e os mesmos também estão cada vez mais exigentes. A profissão de cabeleireiro deixou de ser só o domínio para realizar o corte dos fios ou um penteado, é preciso ir além, se especializar em Colorimetria, visagismo e outros.

O cabeleireiro é o profissional capacitado para fazer cortes, penteados, hidratação, coloração e outros procedimentos estéticos nos cabelos das pessoas. Esse profissional pode atuar no próprio estabelecimento (salão ou em casa) ou como funcionário de profissionais mais experientes na área.

Antes de começar a trabalhar como cabeleireiro, é importante você procurar cursos profissionalizantes ou para técnicas específicas. Se já tiver um curso básico de cabeleireiro,

especialize-se em alguma área - seja corte para algum tipo específico de cabelo, coloração ou penteados. Isso vai te preparar para atender clientes com necessidades variadas e ajudar a criar sua clientela. Fazer um curso de cabeleireiro é um investimento que vale a pena, portanto, se você tem interesse em ingressar na área da beleza, montar seu próprio salão e ser um empreendedor de sucesso.

Maquiagem

Trabalhar com maquiagem exige paciência, dedicação e prévio conhecimento sobre diferentes tipos de maquiagem e correções visuais que podem ser aplicadas nos rostos dos clientes.

O mercado de trabalho, além de conhecimento e formação, exige treino. O profissional deve treinar bastante, mesmo que seja através de um estágio ou aplicando as técnicas em amigos e colegas.

O mercado de trabalho oferece diversas oportunidades para a profissão de maquiadora, podendo atuar em empresas de estética, eventos, casamentos, salões de beleza ou como autônomo.

Ele precisa dominar vários tipos de maquiagem, desde a maquiagem básica para o dia a dia, debutantes, madrinhas, noivas, maquiagem artística e corretiva entre outras requisitadas pelo mercado.

Definitivamente a maquiagem não pode faltar na vida de uma mulher, seja no dia a dia, para um evento, uma sessão de fotos ou nas mais diversas situações. Como se trata de um serviço necessitado, certamente há um mercado forte e quem detém o conhecimento no ramo consegue lucrar muito oferecendo serviços de maquiadora para vários clientes.

A profissão oferece boas oportunidades para quem é dedicado e perfeccionista na maquiagem. Além disso, esse setor de serviços tem crescido junto com o setor de estética e de beleza podendo gerar bons ganhos mensais para os profissionais.

Assim, a profissão de maquiadora é muito requisitada no mercado. Nos últimos anos tem sido umas das mais promissoras profissões no Brasil. Contudo, o mercado tem gerado novas oportunidades para quem atua nesse setor, sendo importante ao profissional realizar cursos e estar sempre se atualizando.

Penteado

Assim como na maquiagem, a profissão exige paciência, dedicação e prévio conhecimento sobre diferentes tipos de penteados.

O cuidado com os cabelos é algo essencial para a mulher que deseja ficar ainda mais bonita, seja para o dia a dia ou para um evento, portanto fazer um bom penteado já muda tudo e dá um visual completamente diferente. No entanto, a maioria das mulheres não sabem como fazer penteados de qualidade e diferenciados, então aí pode estar a chance de você se especializar no assunto e começar trabalhar.

A maneira mais tradicional de se trabalhar com penteados hoje em dia é montando seu próprio salão de beleza, mas como o foco é apenas nesse tipo de serviço, este salão não precisa ser muito amplo e dá até mesmo para usar algum espaço em sua própria casa para iniciar as atividades. Então será necessário comprar alguns acessórios de trabalho, como uma prancha, secador de cabelos, presilhas, pentes, produtos para cabelos, um espelho grande, cadeira, um lavatório e outros itens diversos.

Uma outra forma de prestar serviços de penteados é atendendo em domicílio, onde a cliente ligará para você, marcará um horário e você irá até a residência dela prestar o serviço. É uma maneira de oferecer um serviço diferenciado e se destacar no mercado. Vale sempre ressaltar que a maior procura por penteados de cabelos será aos finais de semana, portanto se você está pensando em começar trabalhar no ramo, é importante ter em mente que estes serão os dias em que você mais trabalhará.

Normalmente você poderá atender uma grande diversidade de pessoas diferentes, afinal independentemente da situação as mulheres sempre querem estar com os cabelos bonitos, então os penteados podem ser realizados tanto para uso no dia a dia quanto para um determinado evento. Porém, na maioria dos casos, as suas clientes serão noivas ou madrinhas de casamento, então para isso é preciso se especializar bastante nesse ramo para conseguir realizar os melhores penteados possíveis para agradar sua clientela.

Por outro lado, é possível conseguir várias clientes que só querem dar uma arrumada no cabelo para uma festa básica, para um batizado, uma formatura ou para sair no final de semana com as amigas. Nesses casos, serão penteados totalmente diferentes dos utilizados para noivas e madrinhas, então é preciso ter habilidade e conhecimento também para realizar penteados para o dia a dia.

A realização de cursos e workshops são uma ótima alternativa para aprender e aprimorar suas técnicas.

Estética corporal e facial

O esteticista é um profissional especializado em beleza e bem-estar. Ele atua no tratamento e embelezamento corporal, facial e capilar. Ele pode atuar em centros de estética, salões de beleza, SPAs, clínicas e hospitais auxiliando nutricionistas, dermatologistas, fisioterapeutas e cirurgiões. Além de questões estéticas, o esteticista auxilia pacientes em tratamentos pós-cirúrgicos e vítimas de queimaduras

Nos últimos anos os profissionais das áreas de estética vêm ganhando um grande espaço no mercado. Por isso, é muito comum encontrar profissionais de estética realizando trabalhos no Brasil todo e até fora do país. Com a existência de várias áreas de estética, vem a possibilidade de trabalhar com diferentes serviços, isso faz com que a profissão se amplie ainda mais.

Entre muitas áreas, existem algumas que se destacam por sua grande demanda de serviços, grandes clínicas de estética, prestam esses serviços. São elas:

Estética corporal: a estética corporal, tem como principal objetivo dar uma melhor definição ao corpo da cliente, por meio de combate à celulite, gordura localizada, flacidez, redução de medidas e outros tratamentos.

Estética facial: foca em tratamentos para o rosto das pessoas, com tratamentos anti rugas, linhas de expressão, espinhas e muitos outros.

Com o decorrer do tempo, você vai se sentir atraído por uma área específica.

A melhor área de estética para se trabalhar, vai ser aquela à qual você se sentir mais à vontade e ter mais precisão e conhecimento.

Para trabalhar na área de estética o profissional dele se especializa, seja com cursos livres, técnicos ou graduação. E o mais importante é não parar de estudar, pois a cada dia surgem novas técnicas, equipamentos e produtos.

A esteticista pode optar por trabalhar em casa, em hospitais, spas, clínicas, academias, salões de beleza ou se especializar em técnicas específicas e trabalhar com treinamentos.

Massagens

Atualmente vem se expandindo uma compreensão mais abrangente de saúde, entendida a partir do pressuposto de que o homem é um todo indivisível, não podendo ser considerado separadamente pelos seus diferentes componentes físico, psicológico ou psíquico.

Essa valorização do profissional que trabalha com Massoterapia é decorrente de pesquisas, as quais revelam que trabalhadores submetidos a terapias corporais regularmente demonstram maior atenção, aumentam consideravelmente seu desempenho e se sentem menos estressados.

A massagem se configura como uma das mais antigas técnicas naturais para restabelecer o equilíbrio físico e psíquico do ser humano, tendo sido empregada por diversos povos desde as épocas mais remotas.

Não há quem dispense uma relaxante massagem, pois além de desintoxicar o organismo e descarregar as tensões ela também auxilia músculos, cérebro, nervos e órgãos internos, estimulando uma melhor circulação sanguínea

Para ser massagista em casa ou em qualquer outro local você precisa ter estudos relacionados a essa área. Quando você oferece massagens com todo o conhecimento, os clientes ficam muito mais calmos e satisfeitos ao saber que foram colocados nas mãos de um massagista profissional.

Geralmente, os profissionais massoterapeutas atuam como autônomos com atendimentos particulares ou podem trabalhar como terceirizados em casas de repouso, spas, academias, clínicas de estética, eventos, entre outros.

Hoje em dia, a massagem já conquistou um enorme espaço nas empresas nacionais e multinacionais que acabam por contratar terapeutas para fazer massagem em seus funcionários durante o expediente.

O conceito de massagem está mudando e a população em geral está se familiarizando com a visão de que uma massagem pode ser tão relaxante e terapêutica.

Esta mudança de visão quebra muitos tabus e isto é uma grande vantagem para quem está entrando no mercado da massoterapia.

Por trabalhar na maioria das vezes como autônomo, não é possível determinarmos um valor médio de salário.

Para que o seu negócio de massoterapia seja um sucesso, você precisa fazer um número mínimo de atendimentos diariamente. Para isso, precisa atrair e conquistar uma boa clientela – que marque horários de massagens com frequência e que recomende os seus serviços para conhecidos.

Um certificado em Massoterapia é essencial para isso. Primeiro porque passa profissionalismo e confiança para os pacientes, ou seja, torna o seu negócio de massoterapia mais atrativo. Busque cursos com massagens relaxantes, bambuterapia, pedras quentes, maderoterapia, shiatsu entre outros.

Barbeiro

Após uma fase de menor popularidade, as barbearias têm conquistado cada vez mais espaço na vida do homem moderno.

Na verdade, a tradição desse tipo de negócio nunca deixou de existir, apenas perdeu força depois da popularização da lâmina de barbear, que trouxe liberdade e autonomia para o homem fazer a própria barba.

Com a recente valorização da estética masculina no mercado de beleza, a visita às barbearias voltou ao cotidiano dos brasileiros – atraindo cada vez mais interessados em atuar na área.

Hoje, com preconceitos e barreiras pouco a pouco sendo superados, os homens estão mais à vontade para expressar seu visual e muito mais abertos às tendências relacionadas ao estilo e aos cuidados pessoais.

Antes de tudo, é importante observar e avaliar se você se enquadra no perfil para trabalhar na área. Duas características são indispensáveis:

- atenção;
- habilidades manuais.

Além disso, ganha pontos quem tem noções básicas de:

- geometria;
- desenho;
- estética.

Você pode trabalhar em alguma barbearia já existente, em hotéis, SPA, ou montar o seu próprio negócio, uma barbearia, em casa ou ir até a residência de seu cliente. Para iniciar o negócio procure um bom curso, seja presencial ou online. No passado, era comum o aprendizado na área de barbearia passar de pai para filho, hoje o mercado pede um profissional com uma formação adequada, afinal, não dá para se arriscar a trabalhar com materiais cortantes sem nenhum tipo de preparo.

Em resumo, um curso sobre técnicas de barbearia aborda:

biosegurança, produtos e ferramentas de trabalho;
técnicas de corte de cabelo (com tesoura e máquinas);
técnicas de corte de barba (com navalha e máquinas);
visagismo (harmonia e estética voltadas para barba e cabelo, considerando linhas e ângulos do rosto do cliente).

Além disso, é no curso que ocorre o primeiro contato prático com as técnicas de barbear e cortes de cabelo. Esses exercícios supervisionados por um profissional experiente são fundamentais para uma boa formação.

Se especialize na área de serviços

Elétrica

O mercado está carente de bons profissionais eletricitas, pois se trata de uma profissão que exige conhecimentos técnicos e teóricos avançados. Apesar de muitas pessoas se arriscarem na profissão, nem sempre estas se aperfeiçoam e realmente se empenham no conhecimento de instalações elétricas.

Isso ocorre, pois muitos acham que não vale a pena investir em cursos, crendo que o salário não aumentará tanto assim. Uma solução plausível é trabalhar como autônomo, modalidade de carreira que confere um salário mais alto do que trabalhar em uma empresa. Por isso é importante destacar que o profissional capacitado é mais valorizado no mercado e está apto para fazer as mais diversas instalações. Além disso, por se tratar de uma profissão perigosa, o eletricitista precisa conhecer muito bem o que está trabalhando para não colocar a sua vida em risco nem das pessoas em volta.

É preciso ter cuidados importantes ao escolher um curso de eletricitista residencial, para não perder tempo e dinheiro com algo que não vai te trazer o retorno esperado.

O aprendizado precisa ser realmente útil ao profissional, que não o faça perder tempo nem dinheiro. Por isso, o ideal é optar por um curso com carga horária suficiente para repassar ensinamentos práticos e teóricos ao aluno.

Ao realizar um bom curso de eletricista residencial, por exemplo, você poderá fazer instalações e manutenções de redes elétricas, além de reparos em fiações em casas. A teoria também precisa estar presente para garantir a segurança e a qualidade do serviço. Temas como lei da eletricidade, segurança elétrica, sistema de circuito, solda, esquemas de sistemas elétricos, Código Elétrico Nacional são alguns temas abordados nos melhores cursos. Além disso, o eletricista residencial também poderá aprender sobre reparos e detecção de problemas, registro de problemas elétricos, interpretação de desenhos técnicos e muito mais.

Encanador

O encanador é o profissional responsável pelo processo de montagem, ajuste, instalação e reparo de condutos como: encanamentos, tubulações, etc.

Atua na execução de projetos hidráulicos, com a instalação de encanamentos e todos os acessórios necessários ao perfeito funcionamento desses sistemas. Ele também atua no reparo e manutenção de sistemas hidráulicos e seu trabalho pode incluir caixa d'água, encanamento, torneiras, caixas acopladas, vaso sanitário, rede de esgoto, entre outros.

Sob a responsabilidade do encanador estão as seguintes tarefas:

Limpeza e desobstrução de ralos, tubulações, caixas de inspeção, etc;

Reparos em canalizações, reservatórios e chaves de bóia;

Reparos em vazamentos de aparelhos sanitários;

Confeccionar e assentar calhas, assentar manilhas, fazer ligação de bombas, reservatórios de água, rede de água, esgoto, gás, etc;

Construir indicadores para controle de volume de água nas caixas de abastecimento; desentupir calhas, fossas, condutores de águas pluviais, caixas de gordura, canos, ralos e instalações sanitárias em geral.

Realizar testes operacionais de pressão e fluidos e de estanqueidade.

Ele realiza testes operacionais de pressão de fluidos e de estanqueidade. O encanador também realiza manutenção de equipamentos e acessórios de todas as instalações hidráulicas em uma construção ou projeto. É especialista em instalação de canos para ligação de água e esgoto, instalações em banheiros e cozinhas, redes internas de esgoto, chuveiro, pias, tanques, torneiras, duchas, bidês, entre outros.

Para se tornar um profissional competente, um encanador deve saber trabalhar com diversas etapas de uma obra que envolva serviços de canos e tubulações. Ele deve compreender o sistema hidráulico de uma rede e como ele funciona em diferentes segmentos de uma construção (por exemplo, banheiros, cozinhas, etc.).

Ser um encanador exige conhecimento do código de conduta de prédios, capacidade de ler plantas, conhecimento em materiais de construção e tipos de canos, além de conhecimento de técnicas de conservação de água, algo que podemos aprender com cursos, presenciais ou online.

Segurança eletrônica

De modo geral, significa utilizar equipamentos a fim de manter a segurança de indivíduos e materiais por meio de eletrônicos. Para atingir os seus objetivos, são utilizados os procedimentos mais qualificados do mercado.

Para que o serviço obtenha o resultado desejado deve haver um planejamento adequado.

Geralmente, essa etapa é realizada por uma equipe de especialistas, mesclando profissionais da segurança privada e técnicos em sistemas eletrônicos de segurança.

A profissão é feita por empresas ou profissionais autônomos que realizam a instalação e manutenção preventiva e/ou corretiva dos equipamentos utilizados nos sistemas eletrônicos de segurança. Câmeras, alarmes, cercas elétricas, portões e portas eletrônicas entre outros produtos voltados para a segurança de empresas e residências.

A instalação ou a manutenção dos sistemas eletrônicos de segurança requerem o emprego de profissionais habilitados para a função.

Profissional habilitado refere-se a pessoa com formação em elétrica ou eletrônica, especializada no tipo de sistema eletrônico de segurança que pretende instalar ou fazer a manutenção.

O profissional com esse perfil tende a ser mais responsável e zeloso no trabalho, porque sabem da sua responsabilidade por serem conhecedores das normas técnicas e profissionais da atividade.

Existem cursos para aprender a profissão, sejam presenciais ou online.

Em alguns casos específicos, os instaladores também efetuam a venda dos equipamentos de segurança.

Manutenção de celulares

O aparelho celular tipo smartphone se tornou hoje em dia um item indispensável para a população em geral, portanto, até mesmo para as pessoas que moram em zonas rurais. Ele serve para fazer ligações e também para quase tudo que você precisa, além de servir como um computador de bolso.

Conversar com pessoas que estão distantes através de uma ligação convencional, ligação de vídeo, mensagens de texto e de voz, gravação de vídeos e áudios, leitura de livros, ouvir músicas, buscar sites na internet, GPS, calculadora, agenda, bússola, aplicativos dos mais variados. Portanto, o celular é hoje algo indispensável, porém devido ao uso constante é comum que ele apresente problemas.

A verdade também é que os aparelhos estão cada vez mais modernos e mais caros, quanto mais tecnologia de última geração, maior é o seu valor.

Mas, geralmente quando compramos um aparelho e ele apresenta algum tipo de problema é comum procurarmos um conserto.

Então, mesmo que seja alto o custo de consertar algo em um celular de última geração, ainda assim sai mais barato do que comprar um novo.

Com tantos celulares sendo vendidos e com o uso constante, os problemas de manutenção são comuns.

E na maior parte das vezes, é muito mais vantajoso consertar do que comprar um novo. É aí que quem trabalha com conserto de celulares pode obter uma ótima renda.

Hoje encontramos um leque de cursos presenciais e online ensinando a fazer a manutenção desses aparelhos, e para trabalhar não precisamos abrir uma loja, podemos atender em casa.

Instalação de Ar condicionado

O mercado para climatização está passando por um 'boom' em todo o país. Com cada vez mais aparelhos de ar condicionado sendo vendidos, a mão de obra especializada está sendo extremamente requisitada pelas empresas do ramo.

O Instalador de Ar Condicionado é o responsável pela instalação e manutenção dos aparelhos. É ele também quem deverá avaliar e dimensionar os locais para a instalação dos equipamentos de refrigeração, calefação e ar condicionado, além de resolver os problemas dos clientes com os aparelhos, realizando a limpeza e as trocas de gás e de peças, quando necessário.

Com o mercado de trabalho competitivo em tempos de desemprego no país, ter um curso de Ar-Condicionado é um diferencial no momento de conquistar uma boa vaga de emprego. Nesse momento, centenas de empresas estão em busca de profissionais preparados e capacitados para a instalação e manutenção desses aparelhos e, por isso, fazer um curso como esse pode ser o que faltava para você começar a trabalhar e ganhar dinheiro nessa área.

Outro modo de ganhar mais dinheiro com o curso de Ar-Condicionado refere-se aos autônomos, que podem trabalhar por conta própria (freelance) e obter uma renda extra, consertando e fazendo a manutenção de aparelhos do pessoal que mora na mesma região, amigos, colegas, familiares etc. Por fim, com o curso você também pode estar apto a ter a sua própria empresa de Ar-condicionado. Ou seja, tudo depende de quais são os objetivos atuais.

Um curso de Instalação e Manutenção de Ar-Condicionado ensina ao aluno tudo o que ele deve saber sobre instalação e manutenção de aparelhos de ar-condicionado, para que ao final do aprendizado, ele se torne um profissional da área e consiga ganhar mais dinheiro.