

VEJA COMO
**DEFINIR SEU
PREÇO DE VENDA
COM SUCESSO!**

PÁG. 7



A ARTE DA MARCENARIA EM DESTAQUE

OTIMISMO NO SETOR
MOVELEIRO
PÁG. 3

MÚLTIPLAS
POSSIBILIDADES EM PERFIS
PÁG. 5

CONFIRA MAIS UMA HISTÓRIA
DE SUCESSO DO SETOR
PÁG. 9

STANLEY.
PARA O PROFISSIONAL EXIGENTE.



DEWALT.



QUALIDADE GARANTIDA.

EXPEDIENTE

REVISTA MARCENARIA SIM

ALEXANDRE CARNEIRO
Sócio-diretor

OSMANI PINHEIRO
Sócio-diretor

FERNANDO NOVAES
Gerente comercial

GIULIANA BELLINA
Gerente comercial

RICARDO PESTANA
Gerente de marketing

RENATA RABECA
Coordenadora de marketing

CONTEÚDO JORNALÍSTICO
ADCom Comunicação Empresarial
Jornalista responsável
Alberto M. Danon
MTB 34.760

CreatePP Publicidade e Propaganda

REDE SIM

Rua Apeninos, 1126 - 9º andar
Paraíso - São Paulo-SP
(11) 2386-3627 | (11) 2386-3657

 @redesimnegocios

 @rede.sim

 company/rede-sim/

Acesse: simnegocios.com.br

MERCADO OTIMISTA COM O SETOR MOVELEIRO



Proatividade é a palavra de ordem para os profissionais que atuam no segmento da marcenaria neste ano. Mantenha-se atento às oportunidades e se antecipe às situações que serão impostas pelo mercado. **2019 promete!**

Mesmo diante de tanta turbulência e notícias negativas, o ano de 2018 registrou uma leve melhora em relação a 2017. O Índice de Confiança do Consumidor registrou o melhor nível desde julho de 2014, o que significa que as pessoas irão às compras.

O lançamento e a venda de imóveis também voltaram a crescer, e a retomada

EDITORIAL

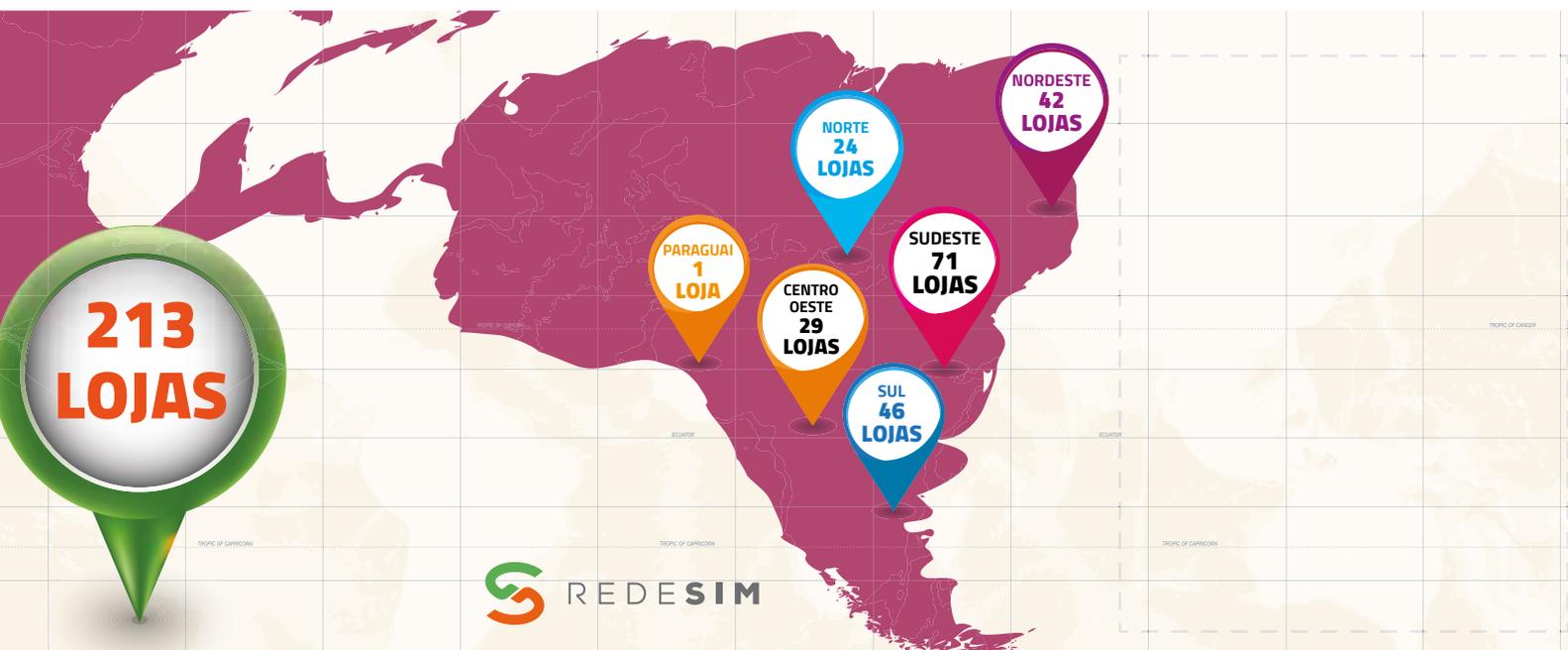
da construção civil – que é um setor altamente empregador – é extremamente significativa para o nosso mercado.

Além da qualidade nos serviços oferecidos, ter atitude e dinamismo são diferenciais preponderantes para quem quer se destacar perante a concorrência. **Não basta trabalhar bem, é preciso “se vender” bem.**

Como as oportunidades não podem ser desperdiçadas, aproveite a retomada de crescimento do mercado para afiar os seus argumentos de vendas. Em nossa matéria de capa desta publicação, retomamos o assunto **“Formação do preço de venda”**, abordado também na 2ª edição da Revista Marcenaria SIM, porém agora de uma forma mais abrangente e detalhada. Aproveite a leitura!

Por fim, porém não menos importante, lembramos que em 19 de março é celebrado o Dia do Marceneiro. Em nome de toda a Rede SIM, parabenizamos todos aqueles que realizam sonhos através dessa linda profissão!

**Abraços a todos e excelentes negócios!!!
Equipe Rede SIM.**



Sua parceira, da ideia à realização.

A Fibraplac, uma das mais modernas fábricas de MDF e MDP do Brasil, conta com 46 padrões diferentes para realizar a sua ideia do seu jeito.

Nossa especialidade são projetos como os seus.



Fibraplac

fibraplac.com.br



FibraplacOficial

SAC: 0800 709 6333

 **fibraplac**
PROJETOS DE VIDA



Prateleira - Alternativa

MÚTIPLAS POSSIBILIDADES DE MONTAGEM

A linha **Thin** de perfis para prateleiras **Alternativa** oferece três modelos de suportes e diversas opções de acabamento.

Com uma filosofia de trabalho sofisticada e inovadora, a **Alternativa Componentes** tem buscado constantemente se diferenciar no mercado. Neste sentido, lançou a linha de perfis **Thin**, desenvolvida para atender à demanda de prateleiras com acabamento alto padrão e design moderno.

Um dos diferenciais da linha é a otimização de espaço. É composta por dois modelos de perfis de alumínio com 4mm de espessura de parede, sendo uma versão de perfil para composições com prateleiras apoiadas sobre o perfil e uma segunda versão de perfil com aba, para aplicação de prateleiras de vidro. Com barras de seis ou três metros de comprimento, possui suporte padrão em aço com opções de acabamento fosco anodizado, inox escovado, champanhe, café, grafite, preto e branco.

“Para a montagem, são oferecidas três opções de suportes: o padrão, suporte para fixação no teto ou suporte para montagem 90 graus com corte do perfil 45 graus. Os três modelos possibilitam a fixação do parafuso em qualquer um dos quatro lados, ou seja, permitem deixar os parafusos não aparentes no móvel, sendo este um outro diferencial desta linha”, revela Maximiliano de Almeida, diretor comercial da Alternativa Componentes.

Maximiliano reafirma o trabalho da empresa na busca por excelência. “Ser um referencial no fornecimento de perfis de alumínio é a concretização do esforço e dedicação que disponibilizamos em nosso trabalho”, conclui.



Prateleira - Alternativa



Prateleira - Alternativa

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDAS

PARTE 2



A segunda edição da Marcenaria SIM abordou o assunto da formação de preço de vendas e, por se tratar de um processo de extrema importância para o sucesso, não só da sua marcenaria ou indústria, mas como de qualquer negócio, decidimos explorá-lo ainda mais, trazendo novos detalhes e conceitos.

A definição do preço de venda é uma tarefa muito importante para o sucesso do seu negócio. Cobrar o preço errado pode significar prejuízo ou grandes perdas. O preço de venda é um fator que influencia o cliente em suas decisões de compra e, em um mercado com grande número de concorrentes, é ter certeza de que está oferecendo a melhor oferta sem perder lucratividade.

“É comum encontrar profissionais que, em situação de forte concorrência, adotam estratégias de baixarem preços sem nenhum critério e acabam incorrendo em prejuízos, inviabilizando o negócio. Um dos principais desafios enfrentados é estabelecer uma prática de formulação e análise de preço que seja confiável, contabilize todos os custos e despesas envolvidas e que torne seu empreendimento mais competitivo e lucrativo”, declara Andréa Barrera, consultora do SEBRAE especialista em pequenos negócios.

Segundo Andréa, além do preço, o cliente leva em consideração a qualidade, o design e os serviços agregados. “Existem clientes que preferem pagar um pouco mais em troca de um produto que apresente características melhores. É importante agregar valor ao projeto, valorizá-lo. Dessa forma é possível cobrar um valor maior, pois há uma justificativa consistente para tal e o cliente ainda ficará mais satisfeito por estar adquirindo um produto diferenciado”, acredita a especialista.

O primeiro passo para encontrar o preço mais indicado para a venda é descobrir quanto custa produzir o seu produto. Com isso, chega o momento de formar o preço de venda. “Este valor deve ser suficiente para cobrir todos os custos que sua empresa tem com a produção, todas as despesas que ela tem para vender e, é claro, obter lucro. Resista à tentação de vender a qualquer preço, com qualquer prazo ou só para entrar algum dinheiro. A consequência dessa política em seu caixa é destrutiva”, explica Flavio Logullo, Cofundador do Granatum Controle Financeiro.

Mas enfim, para estabelecer o “preço de venda” é preciso definir quais são os custos!

Custos são todos os gastos empreendidos na produção de um bem, como: matéria-prima, depreciação de maquinário, instalações, salários, impostos, tributos, aluguel, água, energia, telefone, propaganda, entre outros. Eles devem ser incorporados ao preço final do produto confeccionado.

Quanto menor for o custo, maior a chance de aumentar o lucro. Portanto, o cuidado na administração e na redução de todos os custos envolvidos resultará em maior possibilidade de lucratividade ao empreendimento.

Com isso, na prática, como calcular o preço de venda de meu produto?

Imagine que os gastos com material para confecção de uma peça encomendada pelo cliente sejam de R\$ 1.500,00; gastos com mão de obra (funcionário/hora de trabalho) sejam de mais R\$ 1.750,00; despesas com impostos e despesas fixas proporcionais (água, energia, aluguel, etc) atinjam R\$ 1.250,00; e a margem de lucro estabelecida seja de R\$ 1.125,00 (25% sobre os custos somados). Assim, o preço de venda sugerido para o produto será de: R\$ 5.625,00.



Importante reforçar que, para a correta formação de preço, a margem de negociação deve se enquadrar apenas dentro do valor representado pelo bloco do lucro. Todos os demais valores são custos e qualquer negociação que reduza o valor do projeto mais do que o lucro envolvido, certamente acarretará em prejuízos para a empresa.

“Realizar a correta formação de preço é indispensável. Para tal, é preciso analisar o contexto, já que há questões como alta da inflação, concorrência ou novas necessidades do empreendimento. Tudo isso deve ser levado em conta na hora de se decidir pelo cálculo mais adequado ao seu negócio”, conclui o também consultor do SEBRAE especialista em pequenos negócios, Andre Wormhoudt.

Para facilitar ainda mais o entendimento do processo, bem como possibilitar a oportunidade de executar, na prática, o cálculo personalizado a cada interessado, a Rede SIM disponibiliza a todos os interessados a planilha “Formação do Preço de Vendas”, com valores e porcentagens reais de custos de mercadoria, custos de comercialização, encargos sociais, tarifas públicas, entre outras questões envolvidas na operação para chegar ao preço final de venda.



A cada **R\$ 700,00** em compras, você ganha um cupom, deposita na urna e concorre a **vales-compras de R\$ 1.000,00** além de duas Coladeiras Manuais CBM-80 Baldan.

Isso mesmo! Você vai ficar fora dessa?

Para saber mais, acesse simnegocios.com.br/campanhacomprafeliz



Tem sempre uma loja da Rede Sim perto de você.

 **REDESIM**

BERNECK
a marca da madeira

duratex

fibraplac
madeira e mais



Os vencedores serão contemplados com créditos de R\$ 1.000,00 para serem utilizados nos lojas da Rede Sim onde efetuaram a compra, além de duas Coladeiras Manuais CBM-80 Baldan. Imagens meramente ilustrativas.

MADEIREIRA PARANAENSE



Foto Madeira Paranaense



Foto Madeira Paranaense

A **Madeira Paranaense** iniciou suas atividades em 1977, quando os irmãos Nicolau Gomes Moreira e Jair Gomes Moreira, vindos do Paraná, fundaram o empreendimento em Belo Horizonte. Daquela época até os dias atuais, muita coisa aconteceu, a empresa cresceu e, na década de 1990, a segunda geração da família passou a atuar no negócio.

Atuando na venda de MDF, compensados, portas, laminados decorativos, colas e ferragens, a Madeira Paranaense tornou-se referência do segmento na capital mineira. "Com nosso método de trabalho, buscamos efetivar a confiança, a satisfação e a credibilidade de nossos clientes através de um bom atendimento e sempre prontos a auxiliar no que for necessário", declara Maurício Sã Moreira, um dos sócios do empreendimento.

Atualmente, irmãos e primos são responsáveis pela condução das lojas e a terceira geração da família também já marca presença, ajudando e se preparando para, em breve, assumir a direção da Madeira. "Hoje temos na pauta a ampliação do negócio, tanto com a abertura de novas unidades, quanto com a reforma das lojas existentes, sempre com o objetivo de melhor atender nossos clientes e fornecedores", afirma Maurício.

Segundo Maurício, fazer parte da Rede SIM foi ao encontro do desejo de modernizar a empresa e capacitar colaboradores, além de formar novos gestores dentro de uma prática moderna e dinâmica. "Esperamos continuar ao lado da Rede SIM onde, além de muitas vantagens comerciais, temos a certeza de que estamos trilhando o caminho para um futuro sólido e duradouro para a Madeira Paranaense", finaliza o sócio.

Madeira Paranaense - Rua Tamoios, 1.028 - Centro - Belo Horizonte/MG - Tel.: (31) 3272-6363



HISTÓRIA DO MARCENEIRO

ADESIGN

Com oito anos de atuação no mercado da marcenaria, a ADesign, cliente da Casa do Marceneiro, de Brasília, atende a diversos estilos, desenvolvendo projetos tanto para áreas residenciais quanto áreas comerciais.

Localizada em um espaço de 400m², na BR 070, em Ceilândia, Distrito Federal, a empresa pertence a André Francisco dos Santos, que começou na profissão trabalhando em um cômodo da própria residência. “No início, desenvolvia estandes para prédios recém-construídos e em fase de vendas. Fui ampliando os contatos, fechei os primeiros contratos de trabalho e a demanda foi aumentando gradativamente”, afirma André.

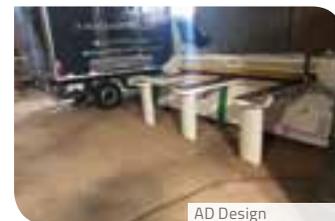
Hoje, o profissional conta com dez funcionários e já possui uma filial, localizada no bairro de Santo Amaro, em São Paulo. “Sempre prezei muito pela qualidade, com isso, os clientes, gostando do produto final que lhes é entregue, indicam meus serviços para outras pessoas e, assim, vou expandindo minha carteira de clientes, abrindo novos mercados e ampliando minha área de atuação”, declara André, que revela não limitar o atendimento por conta da região onde a empresa está localizada. “Já realizamos serviços em diversas cidades espalhadas pelo Brasil”, diz.



Fachada AD Design



AD Design



AD Design

O proprietário da ADesign revela que, quanto maior for o desafio, mais ele gosta do trabalho. “Tenho preferência por desenvolver projetos ousados, diferenciados, que fogem à mesmice do mercado. Atendo bastante instituições religiosas, por exemplo, que me solicitam muitos trabalhos em estilos arredondados, algo que o mercado em geral não tem muito apreço, considero esse um dos meus diferenciais”, finaliza André.

ADesign - Tel.: (61) 99215-7447

Casa do Marceneiro

Setor das Indústrias - Tel.: (61) 3245-3433

Gama - Tel.: (61) 3384-1618

Setor das Indústrias - Tel.: (61) 3233-4040

Taguatinga - Tel.: (61) 3355-1890

FLEXIBILIDADE ATRAVÉS DA TECNOLOGIA.

A Proadec possui fitas para os padrões de todos os fabricantes de MDF do mercado. Temos a solução certa para cada aplicação, pois contamos com diversas larguras e embalagens em rolos de diversos comprimentos. Somos pioneira no processo de fabricação em calandra e há mais de 41 anos produzimos fitas de borda em larguras específicas e exclusivas, tanto unicolors como madeirados. Utilizamos a tecnologia para garantir flexibilidade, com domínio completo nos desenvolvimentos em nossos laboratórios no Brasil e em Portugal.

As bobinas «jumbos» de fita de borda da Proadec foram criadas para gerar facilidade. Também oferecemos todos os padrões do mercado em fitas de borda de 270 mm de largura. Larguras maiores sob consulta.



A SURTECO BRAND

PROADEC - QUALIDADE MUNDIALMENTE RECONHECIDA EM SOLUÇÃO DE FITAS DE BORDA | WWW.PROADEC.COM.BR



A PROADEC SEMPRE FACILITANDO SUA VIDA.

Aplicação em painéis de diferentes larguras com apenas um único rolo.

A solução perfeita para confecção de móveis com engrasso.

Economia de estoque. Você não precisa adquirir um rolo de fita de cada largura.

Material de fácil manuseio para produção das peças de acatamento, cantos e terminações dos móveis (rodapé, roda teto e acabamentos de parede).

Fitas de borda de PVC que garantem uma aplicação permanente e resistente.

FGVTN BRASIL



FÁBRICA FGVTN

A história da FGVTN Brasil começou em agosto de 1953, quando foi fundada a antiga Técnica Nacional. No final da década de 1990, depois de já estar consolidada no segmento, foi estabelecida uma parceria com a companhia italiana Formenti & Giovenzana. O relacionamento rendeu resultados positivos e, em janeiro do ano 2000, foi realizada a fusão das empresas, originando a FGVTN Brasil.

Atualmente, a empresa concentra sua produção em componentes para móveis de alta qualidade, atendendo indústrias e revendas de todo o país. A linha de produtos engloba acessórios de alto valor agregado, que são utilizados em móveis de ambientes da casa e do escritório.

A empresa está em constante evolução e crescimento, dessa forma, grandes investimentos foram realizados durante o ano passado na área fabril. “Estamos investindo na produção nacional de corrediças, sistemas deslizantes, bricolagem, entre outros”, afirma Tatiana Burigo, coordenadora de marketing da empresa.

Tatiana revela que a FGVTN acredita muito no potencial da Rede SIM, tanto que realizou um grande investimento em marketing para 2019. “Estaremos patrocinando as campanhas do mês do marceneiro e do final de ano, revista

marcenaria SIM, circuito da academia SIM e ações em PDV. Ser um parceiro da Rede é participar de uma operação forte que conhece profundamente o mercado moveleiro. Estamos otimistas para 2019, acreditamos que, com a nova economia, teremos crescimentos nas vendas e lançamentos de vários produtos”, declara.

Segundo a coordenadora de marketing da FGVTN, a empresa está muito feliz em partilhar dos mesmos valores que motivaram a fusão da Rede Green com a Rede Guia em uma ação estratégica para criar oportunidades de crescimento para todos. “A FGVTN Brasil também nasceu de uma fusão de duas empresas e sabemos como esse processo é enriquecedor. Com certeza as 254 lojas da Rede vão crescer e se desenvolver em todos os quesitos”, finaliza Tatiana.

FIQUE POR DENTRO

CIRCUITO ACADEMIA SIM UM NOVO EVENTO EM UM NOVO FORMATO

A Rede SIM apresenta mais uma novidade ao mercado: Circuito Academia SIM. O projeto tem por objetivo capacitar clientes e equipes das lojas parceiras com conteúdo de gestão do negócio da marcenaria, conhecimento técnico e uso prático de produtos de valor agregado e que tragam diferenciação na profissão e, conseqüentemente, na geração de novos negócios para a marcenaria.

Este novo evento é baseado no treinamento “Mão na Massa”: realizado em um único dia e que conta com um professor marceneiro contratado pela Rede SIM. O profissional irá construir um móvel novo, a partir de peças pré-cortadas, e irá, ao longo do dia de atividades, aplicar os produtos dos fornecedores parceiros neste projeto em conjunto com os clientes marceneiros.

Na oportunidade, também serão convidados de dois a três ajudantes de marcenarias para auxiliar no projeto, imergindo no treinamento e na aplicação dos produtos.

Após o fechamento da loja, terá início o ciclo de palestras, composto por Gestão do Negócio e uma palestra técnica-institucional com enfoque em gestão com fornecedores. Ao término das conferências, o móvel do ambiente de café da loja será entregue com a chancela do projeto.

Através desta ação, a Rede SIM acredita estar contribuindo com a fidelização de clientes, valorização da imagem da revenda e dos produtos dos fornecedores e parceiros.



Juntos numa só tradição.

VOCÊ TRANSFORMA UM OFÍCIO EM ARTE E, COM MUITO TALENTO, ELEVA NOSSOS PRODUTOS. OBRIGADO POR NOS DAR O PRIVILÉGIO DE PODER CONTAR COM SEU TRABALHO!

19 DE MARÇO - DIA DO MARCENEIRO

ORIGINALIDADE É UNIR BRILHO
E MINIMALISMO EM UM SÓ LUGAR:
NO SEU PROJETO.
**CONHEÇA O CINZA SAGRADO
DA LINHA CRISTALLO.**



Cinza Sagrado
a beleza do brilho e a
tendência do minimalismo

Disponível
em toda
a Rede SIM.

duratex

duratexmadeira.com.br • 0800 770 3872



DurataoMadeira



[duratex_pinosapeiros](https://www.instagram.com/duratex_pinosapeiros)



BAIXE O APP e tenha
a Mercadoria SIM
sempre à mão.