

Aulas ao vivo toda **quarta-feira**, às 16h, no **YouTube**

# **Aula #002**

## **Desafios para uma marca de roupa iniciante**

## 1 - Ter conhecimento e clareza sobre o que precisa ser feito para começar uma marca

- Nunca pense que você já sabe tudo;
- Descobrir como fazer primeiro é muito mais barato do que fazer de qualquer jeito.

## 2 - Começar com pouco recurso financeiro e multiplicar esse capital rápido

- Você não precisa de muito dinheiro para começar a sua marca;
- É possível começar até com R\$200;
- Compre algumas peças lisas e encontre uma estamparia que produza uma quantidade menor ou, até mesmo, que produza como amostra.

### 3 - Ter clareza de qual mercado a marca vai atuar e qual será o público-alvo

- Seu objetivo não é apenas vender camisetas para quem quer comprar uma camiseta;
- Você precisa entender em qual mercado a sua marca irá se inserir;
- Você precisa definir seu nicho de mercado (nichar o máximo possível);
- Definir seu público-alvo.

## **4 - Sair do zero e tirar a marca do papel é um dos maiores desafios**

- Criar o nome;
- Fazer o logo;
- Definir uma identidade visual;
- Registro da marca (Classe 25 e 35);
- Desenvolver os produtos é dificuldade;
- Dominar as ferramentas (Photoshop, Corel Draw e Illustrator) (Figma - Online).

## 5 - Medo de lançar a marca e não dar certo

- Começando pequeno o erro vai ser menor;
- Se faz sabendo o que está fazendo, o seu erro vai ser menor;
- Se não der certo de primeira, tente novamente (mas com a informação certa).

## 6 - Achar que precisa de uma coleção top para começar a marca

- Ninguém começa no topo, com os melhores produtos, com tudo maravilhoso. Tudo é construção;
- Comece lançando produtos antes da coleção;
- Quando você tiver condição, você lança a coleção;
- A coleção é um marco para a marca.

## 7 - Medo do que as pessoas irão dizer e do julgamento

- Medo de aparecer;
- Medo do que as pessoas irão dizer se você falhar;
- Você nem é tão importante assim para se preocupar com o que as pessoas irão pensar de você.

## 8 - Fazer as primeiras vendas

- Aprenda a vender, desenvolva essa habilidade, porque ninguém nasce vendedor;
- Aprenda um método, estratégias e desenvolva suas técnicas;
- Ter uma estratégia é muito importante para ter resultado desde o começo;
- Como entregar as vendas? No começo entregue você mesmo;
- Quando for longe use os Correios, Melhor Envio ou outras transportadoras.

## 9 - Vender para as pessoas que não te conhecem

- Para vender para quem não te conhece, você precisa mostrar a sua marca para essas pessoas.

## 10 - Encontrar fornecedores é um grande desafio

- O seu fornecedor pode estar perto de você e você não sabe;
- Verificar se o fornecedor escolhido tem procedência (peça 3 referências comerciais);
- Private Label (empresas que fornecem os produtos prontos).

## **11 - Saber como lidar com a parte financeira e administrativa**

- No começo não há segredo. Vá subindo um degrau de cada vez e siga aprendendo;
- Venda, no mínimo, pelo dobro do que você pagou;
- Você precisa ter mais dinheiro entrando do que saindo;
- Quando você for lançar a sua 1<sup>a</sup> coleção, você precisa precificar corretamente.

Aulas ao vivo toda **quarta-feira**, às 16h, no **YouTube**

**Cadastre-se para ser  
avisado das aulas no  
seu e-mail**

**Quero ser avisado**

**Entre no nosso canal do  
Telegram para  
ser avisado por lá**

**Quero ser avisado**