



AULA 4

# BRANDING & IDENTIDADE VISUAL

MÓDULO 1

# AGENDA

## ◆ **VALOR DO PROJETO**

O que levar em consideração na hora de cobrar por um trabalho

## ◆ **MONTANDO UMA PROPOSTA**

Quais informações considerar

## ◆ **NOTAS FISCAIS & CONTRATO**

Porque são importantes

# **FREELANCER**

profissional autônomo que se autoemprega em diferentes empresas ou, ainda, guia seus trabalhos por projetos, captando e atendendo seus clientes de forma independente



# VALOR DO PROJETO

# CUSTOS FIXOS

Procure listar tudo que você precisa pagar com **frequência** e é **indispensável**

INSIRA SEUS CUSTOS FIXOS NESTA TABELA

DESPESA	CUSTO
Aluguel	R\$ 1.000,00
Cartão de Crédito	R\$ 800,00
Luz	R\$ 80,00
Telefone/Internet	R\$ 150,00
Celular	R\$ 50,00
Saúde	R\$ 500,00
Hospedagem Site	R\$ 50,00
Compras	R\$ 400,00
Transporte	R\$ 200,00
TOTAL DOS SEUS CUSTOS FIXOS	
R\$ 3.230,00	

## VALOR DO PROJETO

# CUSTOS VARIÁVEIS

Faça um cálculo da média de gastos que não são frequentes, mas podem ocorrer no projeto especificamente

- |   |   |   |  |
|---|---|---|--|
| 1 | <b>DESLOCAMENTO</b><br>Qualquer custo de transporte para chegar a reuniões, por exemplo         | 2 | <b>DIFICULDADE</b><br>Leve em consideração a sua intuição quanto a complexidade do projeto |
| 3 | <b>DEMANDA</b><br>Se você está com muitas demandas, talvez o seu custo possa ser ajustado agora | 4 | <b>EQUIPAMENTO</b><br>Qualquer investimento em hardware e software necessário              |
| 5 | <b>APRIMORAMENTO</b><br>Cursos, palestras e livros. Qualquer coisa que vira aprendizado         | 6 | <b>TERCEIROS</b><br>Vai precisar trabalhar com parceira externa? Considere                 |

## VALOR DO PROJETO

# CUSTOS VARIÁVEIS

Faça um cálculo da média de gastos que não são frequentes, mas podem ocorrer no projeto especificamente

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>DESLOCAMENTO</b><br>Qualquer custo de transporte para chegar a reuniões, por exemplo         | <b>2</b> | <b>DIFICULDADE</b><br>Leve em consideração a sua intuição quanto a complexidade do projeto |
| <b>3</b> | <b>DEMANDA</b><br>Se você está com muitas demandas, talvez o seu custo possa ser ajustado agora | <b>4</b> | <b>EQUIPAMENTO</b><br>Qualquer investimento em hardware e software necessário              |
| <b>5</b> | <b>APRIMORAMENTO</b><br>Cursos, palestras e livros. Qualquer coisa que vira aprendizado         | <b>6</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Vai precisar trabalhar com parceira externa? Considere                 |

## VALOR DO PROJETO

# CUSTOS VARIÁVEIS

Faça um cálculo da média de gastos que não são frequentes, mas podem ocorrer no projeto especificamente

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>DESLOCAMENTO</b><br>Qualquer custo de transporte para chegar a reuniões, por exemplo         | <b>2</b> | <b>DIFICULDADE</b><br>Leve em consideração a sua intuição quanto a complexidade do projeto |
| <b>3</b> | <b>DEMANDA</b><br>Se você está com muitas demandas, talvez o seu custo possa ser ajustado agora | <b>4</b> | <b>EQUIPAMENTO</b><br>Qualquer investimento em hardware e software necessário              |
| <b>5</b> | <b>APRIMORAMENTO</b><br>Cursos, palestras e livros. Qualquer coisa que vira aprendizado         | <b>6</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Vai precisar trabalhar com parceira externa? Considere                 |

## VALOR DO PROJETO

# CUSTOS VARIÁVEIS

Faça um cálculo da média de gastos que não são frequentes, mas podem ocorrer no projeto especificamente

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>DESLOCAMENTO</b><br>Qualquer custo de transporte para chegar a reuniões, por exemplo         | <b>2</b> | <b>DIFÍCULDADE</b><br>Leve em consideração a sua intuição quanto a complexidade do projeto |
| <b>3</b> | <b>DEMANDA</b><br>Se você está com muitas demandas, talvez o seu custo possa ser ajustado agora | <b>4</b> | <b>EQUIPAMENTO</b><br>Qualquer investimento em hardware e software necessário              |
| <b>5</b> | <b>APRIMORAMENTO</b><br>Cursos, palestras e livros. Qualquer coisa que vira aprendizado         | <b>6</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Vai precisar trabalhar com parceira externa? Considere                 |

## VALOR DO PROJETO

# CUSTOS VARIÁVEIS

Faça um cálculo da média de gastos que não são frequentes, mas podem ocorrer no projeto especificamente

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>DESLOCAMENTO</b><br>Qualquer custo de transporte para chegar a reuniões, por exemplo         | <b>2</b> | <b>DIFÍCULDADE</b><br>Leve em consideração a sua intuição quanto a complexidade do projeto |
| <b>3</b> | <b>DEMANDA</b><br>Se você está com muitas demandas, talvez o seu custo possa ser ajustado agora | <b>4</b> | <b>EQUIPAMENTO</b><br>Qualquer investimento em hardware e software necessário              |
| <b>5</b> | <b>APRIMORAMENTO</b><br>Cursos, palestras e livros. Qualquer coisa que vira aprendizado         | <b>6</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Vai precisar trabalhar com parceira externa? Considere                 |

## VALOR DO PROJETO

# CUSTOS VARIÁVEIS

Faça um cálculo da média de gastos que não são frequentes, mas podem ocorrer no projeto especificamente

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>DESLOCAMENTO</b><br>Qualquer custo de transporte para chegar a reuniões, por exemplo         | <b>2</b> | <b>DIFICULDADE</b><br>Leve em consideração a sua intuição quanto a complexidade do projeto |
| <b>3</b> | <b>DEMANDA</b><br>Se você está com muitas demandas, talvez o seu custo possa ser ajustado agora | <b>4</b> | <b>EQUIPAMENTO</b><br>Qualquer investimento em hardware e software necessário              |
| <b>5</b> | <b>APRIMORAMENTO</b><br>Cursos, palestras e livros. Qualquer coisa que vira aprendizado         | <b>6</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Vai precisar trabalhar com parceira externa? Considere                 |

## VALOR DO PROJETO

# HORA/ TRABALHO

Cálculo do custo da unidade de hora/trabalho

No exemplo abaixo, Walter Mattos calcula o seguinte:

**Valor:** O custo de um item da planilha.

**A cada X meses:** Com que frequência você tem que pagar este item? A cada mês? A cada dois meses? A cada 12 meses (1 ano)?

**Durante X dias:** Quantos dias você vai trabalhar para pagar por este item? Normalmente consideramos 20 dias, que correspondem a 5 dias da semana multiplicados por 4 semanas (1 mês de trabalho).

**Horas:** Quantas horas por dia eu vou trabalhar para pagar por este item? Normalmente consideramos 8 horas de trabalho por dia.

	VALOR	A CADA X MESES	DURANTE X DIAS	HORAS	TOTAL
<b>CUSTOS FIXOS</b>					
Aluguel + Condomínio + Água + Luz	1200,00	1	20	8	7,50

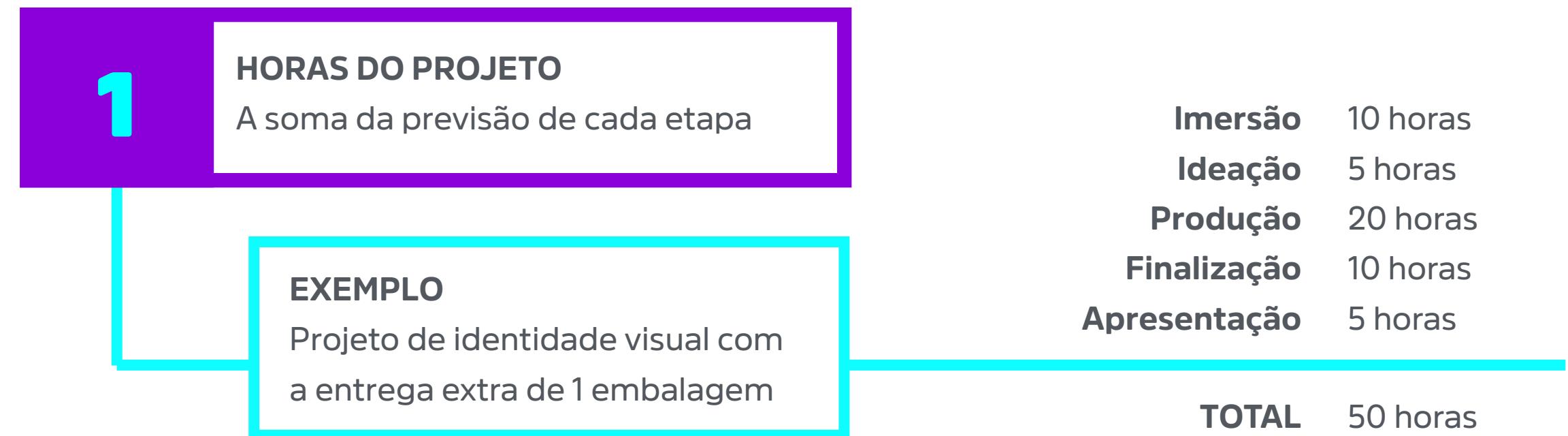
# VALOR DO PROJETO

# PROJETO

X

# HORAS

O cruzamento entre a previsão de horas do projeto, o valor da nossa hora/trabalho e a margem de lucro e negociação



# VALOR DO PROJETO

# PROJETO

X

# HORAS

A título de curiosidade, entenda se existe base regulamentada ou tentei descobrir como anda o mercado



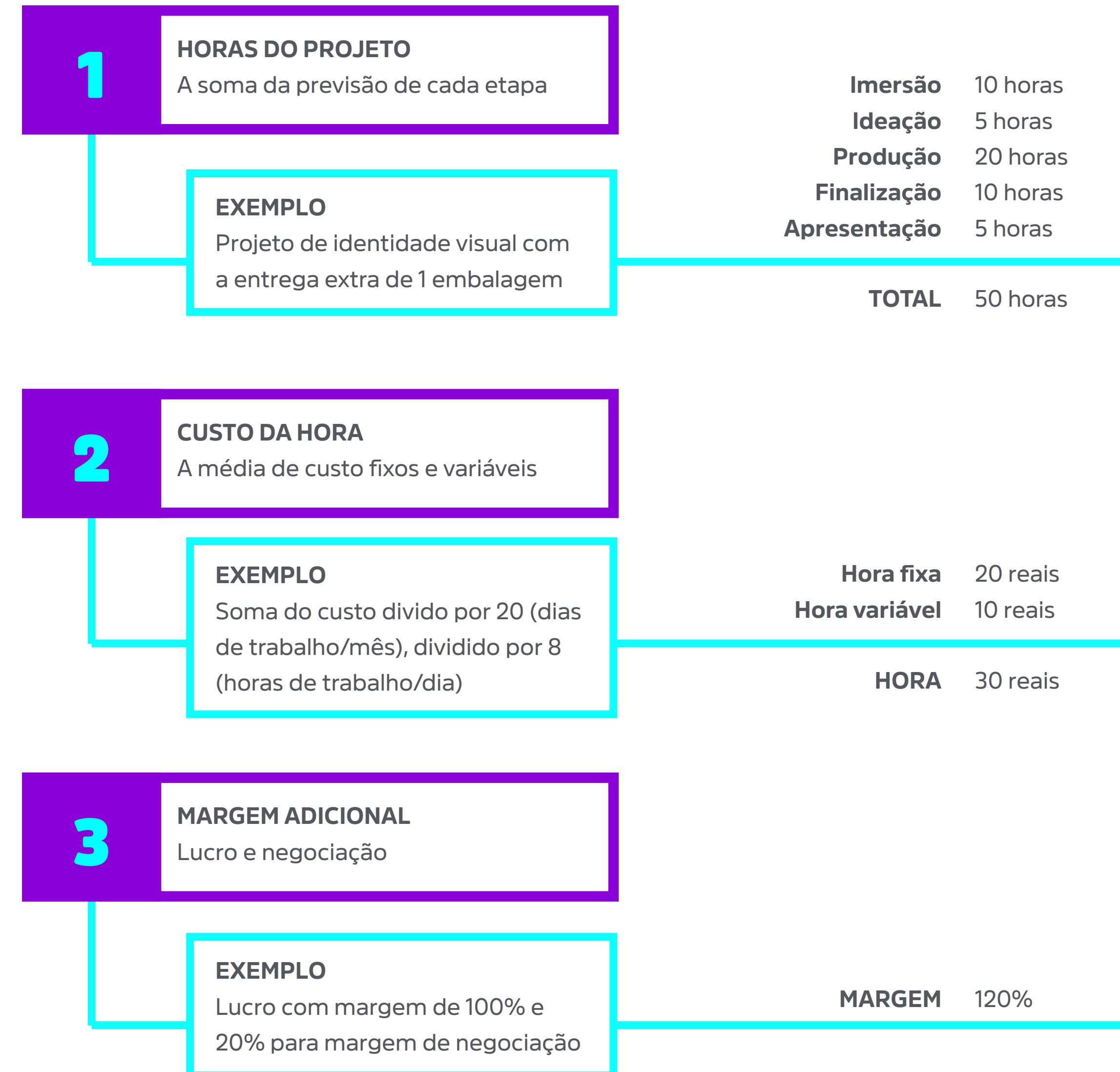
# VALOR DO PROJETO

# PROJETO

X

# HORAS

A título de curiosidade, entenda se existe base regulamentada ou tentei descobrir como anda o mercado



# VALOR DO PROJETO

## PROJETO

X

## HORAS

A título de curiosidade, entenda se existe base regulamentada ou tentei descobrir como anda o mercado



# VALOR DO PROJETO

# PROJETO

X

# HORAS

A título de curiosidade, entenda se existe base regulamentada ou tentei descobrir como anda o mercado



total **3.150** reais

# VALOR DO PROJETO

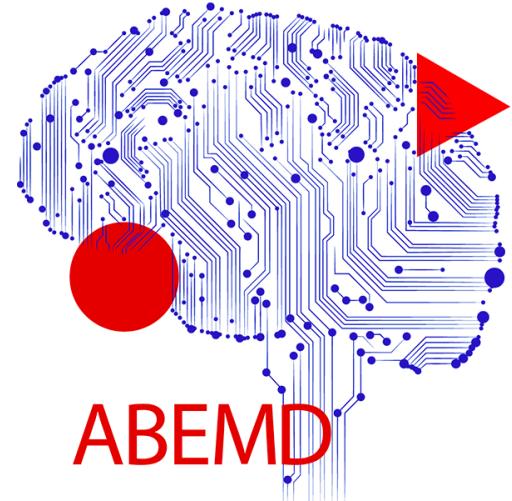
# SEGMENTO

A título de curiosidade, entenda se existe base regulamentada ou tente descobrir como anda o mercado

TABELA REFERENCIAL DE VALORES 2019/2020	
<b>ADEGRAF</b>	ASSOCIAÇÃO DOS DESIGNERS GRÁFICOS DO DISTRITO FEDERAL
WWW.ADEGRAF.ORG.BR • FACEBOOK: ADEGRAF	

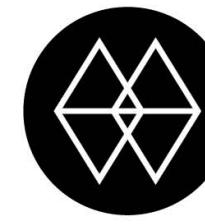
1. BRANDING / GESTÃO DE MARCAS	8
2. NAMING / CRIAÇÃO DE NOME DA MARCA	9
3. PROJETO DE IDENTIDADE VISUAL (PIV)	9
4. CRIAÇÃO DE MARCAS PROMOCIONAIS	10
5. MANUAL DE IDENTIDADE VISUAL DE MARCA EXISTENTE	11
6. PAPELARIA INSTITUCIONAL	11
7. PROJETOS DE DESIGN PARA PONTO DE VENDA (PDV)	12
8. DESIGN DE PEÇAS PROMOCIONAIS / DIVULGAÇÃO	13
9. SINALIZAÇÃO	16
10. MÍDIA INTERNA E EXTERNA	17
11. EDITORIAL (PUBLICAÇÕES DIVERSAS)	18
12. EDITORIAL (CD/DVD)	19
13. EDITORIAL (DIVERSOS)	20
14. VESTUÁRIO	21
15. EMBALAGEM	21
16. SERVIÇOS DIGITAIS • MÍDIAS INTERATIVAS	22
17. SERVIÇOS DIGITAIS • REDES SOCIAIS	23
18. SERVIÇOS DIGITAIS • PEÇAS AVULSAS PARA WEB/REDES SOCIAIS	24
19. SERVIÇOS DIGITAIS • UI DESIGN	25
20. SERVIÇOS DIGITAIS – MULTIMÍDIA E APRESENTAÇÕES	26
21. UX DESIGN – ENTREGÁVEIS	27
22. CONSULTORIA EM DESIGN	29
23. ILUSTRAÇÃO	29

Peças de Marketing Direto	Criação	Arte-final	Total
Berço simples para cartão de crédito	R\$ 1.631,00	R\$ 814,00	R\$ 2.445,00
Berço elaborado para cartão de crédito	R\$ 2.446,00	R\$ 1.222,00	R\$ 3.668,00
Broadside simples (por dobra)	R\$ 2.886,00	R\$ 1.443,00	R\$ 4.329,00
Broadside elaborado (por dobra)	R\$ 3.607,00	R\$ 1.804,00	R\$ 5.411,00
Carta simples (só texto) / por página	R\$ 3.576,00	R\$ 1.788,00	R\$ 5.364,00
Carta elaborada (texto e diagramação)/por página	R\$ 4.472,00	R\$ 2.236,00	R\$ 6.708,00
Cartão de Crédito ou Cartão Fidelidade (desenvolvimento conceitual)	R\$ 17.026,00	R\$ 8.514,00	R\$ 25.540,00
Cartões de relacionamento simples (Aniversário, Natal, Cartões-postais)	R\$ 4.481,00	R\$ 2.241,00	R\$ 6.722,00
Cartões de relacionamento elaborados (Aniversário, Natal, Cartões-postais)	R\$ 8.942,00	R\$ 4.472,00	R\$ 13.414,00
Catálogo boneco - conceitualização (nome, projeto gráfico, seções etc.)	R\$ 36.078,00		R\$ 36.078,00
Catálogo simples - edições até 10 páginas (por página)	R\$ 1.354,00	R\$ 1.014,00	R\$ 2.368,00
Catálogo simples - edições a partir de 10 páginas (por página)	R\$ 1.084,00	R\$ 811,00	R\$ 1.895,00
Catálogo elaborado - reedições até 10 páginas (por página)	R\$ 1.713,00	R\$ 1.285,00	R\$ 2.998,00
Catálogo elaborado - reedições a partir de 10 páginas (por página)	R\$ 1.371,00	R\$ 1.029,00	R\$ 2.400,00
Cinta para jornal	R\$ 2.705,00	R\$ 1.354,00	R\$ 4.059,00
Convites para eventos simples	R\$ 4.481,00	R\$ 2.241,00	R\$ 6.722,00
Convites para eventos elaborados	R\$ 8.942,00	R\$ 4.472,00	R\$ 13.414,00
CRC Simples (cupons-resposta promocionais, cupons-bônus etc.)	R\$ 3.583,00	R\$ 2.687,00	R\$ 6.270,00
CRC Elaborado (proposta de crédito, pesquisas, fichas de inscrição etc.)	R\$ 5.378,00	R\$ 4.033,00	R\$ 9.411,00
Encarte simples sem dobra (frente e verso) / Stuffer / Lâmina / Volante	R\$ 2.705,00	R\$ 1.352,00	R\$ 4.057,00
Encarte elaborado sem dobra (frente e verso) / Stuffer / Lâmina / Volante	R\$ 6.261,00	R\$ 3.129,00	R\$ 9.390,00
Envelope simples	R\$ 1.623,00	R\$ 811,00	R\$ 2.434,00
Envelope elaborado (formatos diferenciados)	R\$ 2.346,00	R\$ 1.173,00	R\$ 3.519,00



# o podemos considerar

Walter Mattos



Rio de Janeiro,  
20/02/2014

# PRO POSTA

Criação de materiais  
promocionais.

Clique para acesso rápido:

1. Descrição do projeto
2. Investimento
3. Prazos
4. Pagamento
5. Condições gerais
6. Aprovação da proposta

Cliente: Nome Empresa

Responsável: Nome Cliente

**PROPOSTA 01**

Validade: 30 dias

Seu Nome

seuemail@site.com

www.waltermattos.com

+55 21 9999 9999

# PROPOSTA

# DESCRITIVO

Tente listar de forma organizada todas as entregas que compõe a proposta

Design gráfico de materiais promocionais.

## DETALHES DOS ITENS DO PROJETO

(Dados fornecidos pelo cliente)

### MATERIAIS PROMOCIONAIS

- 1. Convite 1** - Impressão em papel reciclado (180g.), 4 (quatro) cores.
- 2. Folder 1** - Impressão em papel reciclado (180g.), 4 (quatro) cores.
- 3. Cartaz 1** - Impressão em papel reciclado (150g.), 4 (quatro) cores, tamanho A3.
- 4. Convite 2** - Impressão em papel reciclado (180g.), 4 (quatro) cores.
- 5. Folder 2** - Impressão em tamanho A3 (horizontal, 2 dobras), papel reciclado (180g.), 4 (quatro) cores.
- 6. Cartaz 2** - Impressão em papel reciclado (180g.), 4 (quatro) cores.
- 7. Faixas para divulgação 1** - Impressão em lona, 4 (quatro) cores, tamanho 3x1m.
- 8. Faixas para divulgação 2** - Impressão em lona, 4 (quatro) cores, tamanho 3x1m.
- 9. Banner** - Impressão em lona, 4 (quatro) cores, tamanho 815x1215cm.

# PROPOSTA

# INVESTIMENTO

Se possível, deixe claro o investimento  
particionado para facilitar o processo  
de negociação

## 2.1 - MATERIAIS PROMOCIONAIS R\$900

<b>2.1.1</b> - Convite 1	R\$100
<b>2.1.2</b> - Folder 1	R\$100
<b>2.1.3</b> - Cartaz 1	R\$100
<b>2.1.4</b> - Convite 2	R\$100
<b>2.1.5</b> - Folder 2	R\$100
<b>2.1.6</b> - Cartaz 2	R\$100
<b>2.1.7</b> - Faixas para divulgação 1	R\$100
<b>2.1.8</b> - Faixas para divulgação 2	R\$100
<b>2.1.9</b> - Banner	R\$100

**VALOR TOTAL R\$900**

# PROPOSTA

# PRAZOS

Estipule os prazos de forma clara e preferencialmente particionada para facilitar o entendimento do prazo total. Não se esqueça de colocar a data disponível para início

## 3.1 - MATERIAIS PROMOCIONAIS

<b>3.1.1</b> - Apresentação	20 dias úteis
<b>3.1.2</b> - Revisões	7 dias úteis
<b>3.1.3</b> - Entrega dos arquivos finais	3 dias úteis
<b>Prazo total</b>	<b>30 dias úteis</b>

# PROPOSTA

# PAGAMENTO

Estabeleça as condições de pagamento como parcelamentos, valores das parcelas, etc. Acrescente os dados bancários.

## MÉTODO DE PAGAMENTO

Conforme sua preferência ou acordado com o **Cliente**.

## DADOS BANCÁRIOS

Conta Pessoa Jurídica ou Física (especificar)

Nome: Seu nome

Empresa: Nome da sua empresa

CNPJ ou CPF: 00.000.000/0000-00

Banco: Seu banco

Agência: 0000

Conta: 0000

# PROPOSTA

# CONDIÇÕES

Não deixe de acrescentar detalhes importantes. Esse é o espaço para deixar tudo claro, é onde você coloca como você quer trabalhar.

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>PRAZOS</b><br>Alguns prazos dependem do fornecimento de informações e aprovações do cliente        | <b>2</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Custos não inclusos como tradução, redação, composição de imagens, etc               |
| <b>3</b> | <b>VALORES</b><br>Alteração de valores caso haja mudança no escopo do projeto como acréscimo de itens | <b>4</b> | <b>CANCELAMENTO</b><br>O que acontece se o cliente ou o designer precisa cancelar ou abandonar o projeto |
| <b>5</b> | <b>PATENTE</b><br>Custos de verificação e registros de patentes não costumam estar inclusos           | <b>6</b> | <b>PROPRIEDADE</b><br>As informações do brief são responsabilidade do cliente. As criações, do designer. |

# PROPOSTA

# CONDIÇÕES

Não deixe de acrescentar detalhes importantes. Esse é o espaço para deixar tudo claro, é onde você coloca como você quer trabalhar.

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>PRAZOS</b><br>Alguns prazos dependem do fornecimento de informações e aprovações do cliente        | <b>2</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Custos não inclusos como tradução, redação, compra de imagens, etc                   |
| <b>3</b> | <b>VALORES</b><br>Alteração de valores caso haja mudança no escopo do projeto como acréscimo de itens | <b>4</b> | <b>CANCELAMENTO</b><br>O que acontece se o cliente ou o designer precisa cancelar ou abandonar o projeto |
| <b>5</b> | <b>PATENTE</b><br>Custos de verificação e registros de patentes não costumam estar inclusos           | <b>6</b> | <b>PROPRIEDADE</b><br>As informações do brief são responsabilidade do cliente. As criações, do designer. |

# PROPOSTA

# CONDIÇÕES

Não deixe de acrescentar detalhes importantes. Esse é o espaço para deixar tudo claro, é onde você coloca como você quer trabalhar.

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>PRAZOS</b><br>Alguns prazos dependem do fornecimento de informações e aprovações do cliente        | <b>2</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Custos não inclusos como tradução, redação, composição de imagens, etc               |
| <b>3</b> | <b>VALORES</b><br>Alteração de valores caso haja mudança no escopo do projeto como acréscimo de itens | <b>4</b> | <b>CANCELAMENTO</b><br>O que acontece se o cliente ou o designer precisa cancelar ou abandonar o projeto |
| <b>5</b> | <b>PATENTE</b><br>Custos de verificação e registros de patentes não costumam estar inclusos           | <b>6</b> | <b>PROPRIEDADE</b><br>As informações do brief são responsabilidade do cliente. As criações, do designer. |

# PROPOSTA

# CONDIÇÕES

Não deixe de acrescentar detalhes importantes. Esse é o espaço para deixar tudo claro, é onde você coloca como você quer trabalhar.

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>PRAZOS</b><br>Alguns prazos dependem do fornecimento de informações e aprovações do cliente        | <b>2</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Custos não inclusos como tradução, redação, composição de imagens, etc               |
| <b>3</b> | <b>VALORES</b><br>Alteração de valores caso haja mudança no escopo do projeto como acréscimo de itens | <b>4</b> | <b>CANCELAMENTO</b><br>O que acontece se o cliente ou o designer precisa cancelar ou abandonar o projeto |
| <b>5</b> | <b>PATENTE</b><br>Custos de verificação e registros de patentes não costumam estar inclusos           | <b>6</b> | <b>PROPRIEDADE</b><br>As informações do brief são responsabilidade do cliente. As criações, do designer. |

# PROPOSTA

# CONDIÇÕES

Não deixe de acrescentar detalhes importantes. Esse é o espaço para deixar tudo claro, é onde você coloca como você quer trabalhar.

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>PRAZOS</b><br>Alguns prazos dependem do fornecimento de informações e aprovações do cliente        | <b>2</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Custos não inclusos como tradução, redação, composição de imagens, etc               |
| <b>3</b> | <b>VALORES</b><br>Alteração de valores caso haja mudança no escopo do projeto como acréscimo de itens | <b>4</b> | <b>CANCELAMENTO</b><br>O que acontece se o cliente ou o designer precisa cancelar ou abandonar o projeto |
| <b>5</b> | <b>PATENTE</b><br>Custos de verificação e registros de patentes não costumam estar inclusos           | <b>6</b> | <b>PROPRIEDADE</b><br>As informações do brief são responsabilidade do cliente. As criações, do designer. |

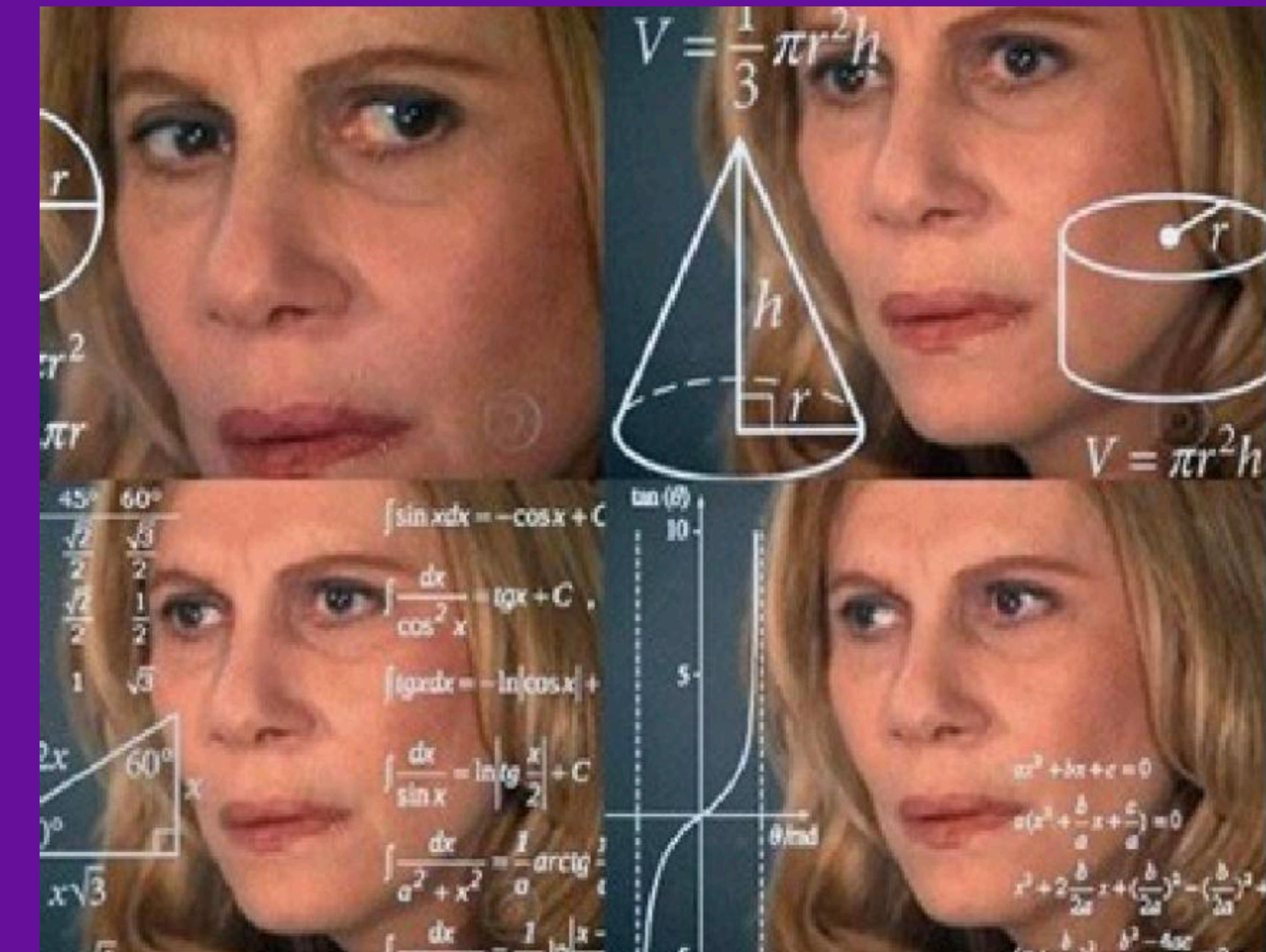
# PROPOSTA

# CONDIÇÕES

Não deixe de acrescentar detalhes importantes. Esse é o espaço para deixar tudo claro, é onde você coloca como você quer trabalhar.

- |          |   |          |  |
|----------|---|----------|--|
| <b>1</b> | <b>PRAZOS</b><br>Alguns prazos dependem do fornecimento de informações e aprovações do cliente        | <b>2</b> | <b>TERCEIROS</b><br>Custos não inclusos como tradução, redação, composição de imagens, etc               |
| <b>3</b> | <b>VALORES</b><br>Alteração de valores caso haja mudança no escopo do projeto como acréscimo de itens | <b>4</b> | <b>CANCELAMENTO</b><br>O que acontece se o cliente ou o designer precisa cancelar ou abandonar o projeto |
| <b>5</b> | <b>PATENTE</b><br>Custos de verificação e registros de patentes não costumam estar inclusos           | <b>6</b> | <b>PROPRIEDADE</b><br>As informações do brief são responsabilidade do cliente. As criações, do designer. |

# notas fiscais e contratos



# NOTAS E CONTRATOS

# BURÓ CRAS

Dicas e macetes para performar profissionalmente

- 1** **CNPJ**  
É importante para atender clientes maiores ter um CNPJ (MEI ou microempresa)
- 2** **MEI**  
Microempreendedor individual com faturamento até 81k/ano
- 3** **TAXAS E ALIQUOTAS**  
DAS mensal fixa cerca de 59 reais (INSS).
- 4** **PROPOSTA**  
Constar pontos que podem impactar na qualidade prazo e custo. Transparência!
- 5** **CONTRATO**  
Formalização legal da proposta de trabalho
- 6** **ASSINATURA REMOTA**  
Existem ferramentas remotas como ClickSign e o DocuSign
- 7** **AJUDA JURÍDICA**  
Se possível, utilize esse recurso de consulta e suporte
- 8** **NOTA FISCAL**  
A grande maioria dos clientes pede a emissão de nota fiscal. Possível emitir versão online

# NOTAS E CONTRATOS

# BURÓ CRAS

Dicas e macetes para performar profissionalmente

- 1** **CNPJ**  
É importante para atender clientes maiores ter um CNPJ (MEI ou microempresa)
- 2** **MEI**  
Microempreendedor individual com faturamento até 81k/ano
- 3** **TAXAS E ALIQUOTAS**  
DAS mensal fixa cerca de 59 reais (INSS).
- 4** **PROPOSTA**  
Constar pontos que podem impactar na qualidade prazo e custo. Transparência!
- 5** **CONTRATO**  
Formalização legal da proposta de trabalho
- 6** **ASSINATURA REMOTA**  
Existem ferramentas remotas como ClickSign e o DocuSign
- 7** **AJUDA JURÍDICA**  
Se possível, utilize esse recurso de consulta e suporte
- 8** **NOTA FISCAL**  
A grande maioria dos clientes pede a emissão de nota fiscal. Possível emitir versão online

# NOTAS E CONTRATOS

# BURÓ CRAS

Dicas e macetes para performar profissionalmente

- 1** **CNPJ**  
É importante para atender clientes maiores ter um CNPJ (MEI ou microempresa)
- 2** **MEI**  
Microempreendedor individual com faturamento até 81k/ano
- 3** **TAXAS E ALIQUOTAS**  
DAS mensal fixa cerca de 59 reais (INSS).
- 4** **PROPOSTA**  
Constar pontos que podem impactar na qualidade prazo e custo. Transparência!
- 5** **CONTRATO**  
Formalização legal da proposta de trabalho
- 6** **ASSINATURA REMOTA**  
Existem ferramentas remotas como ClickSign e o DocuSign
- 7** **AJUDA JURÍDICA**  
Se possível, utilize esse recurso de consulta e suporte
- 8** **NOTA FISCAL**  
A grande maioria dos clientes pede a emissão de nota fiscal. Possível emitir versão online

# NOTAS E CONTRATOS

# BURÓ CRAS

Dicas e macetes para performar profissionalmente

- 1** **CNPJ**  
É importante para atender clientes maiores ter um CNPJ (MEI ou microempresa)
- 2** **MEI**  
Microempreendedor individual com faturamento até 81k/ano
- 3** **TAXAS E ALIQUOTAS**  
DAS mensal fixa cerca de 59 reais (INSS).
- 4** **PROPOSTA**  
Constar pontos que podem impactar na qualidade prazo e custo. Transparência!
- 5** **CONTRATO**  
Formalização legal da proposta de trabalho
- 6** **ASSINATURA REMOTA**  
Existem ferramentas remotas como ClickSign e o DocuSign
- 7** **AJUDA JURÍDICA**  
Se possível, utilize esse recurso de consulta e suporte
- 8** **NOTA FISCAL**  
A grande maioria dos clientes pede a emissão de nota fiscal. Possível emitir versão online

# NOTAS E CONTRATOS

# BURÓ CRAS

Dicas e macetes para performar profissionalmente

- 1** **CNPJ**  
É importante para atender clientes maiores ter um CNPJ (MEI ou microempresa)
- 2** **MEI**  
Microempreendedor individual com faturamento até 81k/ano
- 3** **TAXAS E ALIQUOTAS**  
DAS mensal fixa cerca de 59 reais (INSS).
- 4** **PROPOSTA**  
Constar pontos que podem impactar na qualidade prazo e custo. Transparência!
- 5** **CONTRATO**  
Formalização legal da proposta de trabalho
- 6** **ASSINATURA REMOTA**  
Existem ferramentas remotas como ClickSign e o DocuSign
- 7** **AJUDA JURÍDICA**  
Se possível, utilize esse recurso de consulta e suporte
- 8** **NOTA FISCAL**  
A grande maioria dos clientes pede a emissão de nota fiscal. Possível emitir versão online

# NOTAS E CONTRATOS

# BURÓ CRAS

Dicas e macetes para performar profissionalmente

- 1** **CNPJ**  
É importante para atender clientes maiores ter um CNPJ (MEI ou microempresa)
- 2** **MEI**  
Microempreendedor individual com faturamento até 81k/ano
- 3** **TAXAS E ALIQUOTAS**  
DAS mensal fixa cerca de 59 reais (INSS).
- 4** **PROPOSTA**  
Constar pontos que podem impactar na qualidade prazo e custo. Transparência!
- 5** **CONTRATO**  
Formalização legal da proposta de trabalho
- 6** **ASSINATURA REMOTA**  
Existem ferramentas remotas como ClickSign e o DocuSign
- 7** **AJUDA JURÍDICA**  
Se possível, utilize esse recurso de consulta e suporte
- 8** **NOTA FISCAL**  
A grande maioria dos clientes pede a emissão de nota fiscal. Possível emitir versão online

# NOTAS E CONTRATOS

# BURÓ CRAS

Dicas e macetes para performar profissionalmente

- 1** **CNPJ**  
É importante para atender clientes maiores ter um CNPJ (MEI ou microempresa)
- 2** **MEI**  
Microempreendedor individual com faturamento até 81k/ano
- 3** **TAXAS E ALIQUOTAS**  
DAS mensal fixa cerca de 59 reais (INSS).
- 4** **PROPOSTA**  
Constar pontos que podem impactar na qualidade prazo e custo. Transparência!
- 5** **CONTRATO**  
Formalização legal da proposta de trabalho
- 6** **ASSINATURA REMOTA**  
Existem ferramentas remotas como ClickSign e o DocuSign
- 7** **AJUDA JURÍDICA**  
Se possível, utilize esse recurso de consulta e suporte
- 8** **NOTA FISCAL**  
A grande maioria dos clientes pede a emissão de nota fiscal. Possível emitir versão online

# NOTAS E CONTRATOS

# BURÓ CRAS

Dicas e macetes para performar profissionalmente

- 1** **CNPJ**  
É importante para atender clientes maiores ter um CNPJ (MEI ou microempresa)
- 2** **MEI**  
Microempreendedor individual com faturamento até 81k/ano
- 3** **TAXAS E ALIQUOTAS**  
DAS mensal fixa cerca de 59 reais (INSS).
- 4** **PROPOSTA**  
Constar pontos que podem impactar na qualidade prazo e custo. Transparência!
- 5** **CONTRATO**  
Formalização legal da proposta de trabalho
- 6** **ASSINATURA REMOTA**  
Existem ferramentas remotas como ClickSign e o DocuSign
- 7** **AJUDA JURÍDICA**  
Se possível, utilize esse recurso de consulta e suporte
- 8** **NOTA FISCAL**  
A grande maioria dos clientes pede a emissão de nota fiscal. Possível emitir versão online

Design won't save  
the world

BUT IT DAMN SURE MAKES IT LOOK GOOD

# RECAP

## **VALOR DO PROJETO**

O que levar em consideração na hora de cobrar por um trabalho

## **MONTANDO UMA PROPOSTA**

Quais informações considerar

## **NOTAS FISCAIS & CONTRATO**

Porque são importantes

# CURADORIA DO CONHECIMENTO

## ✓ **Seguir:** instagram

O Moyses trabalha com conteúdos legais para designers

<https://www.instagram.com/moyses.remma/>



## ✓ **Se precisar:** abrir um MEI

Aqui vai um guia que foi atualizado em 2019

<https://www.des1gnon.com/2018/12/mei-para-designer/>



# CURADORIA DO CONHECIMENTO

## ✓ Elaborar uma proposta:

briefing para  
desenvolvimento  
de marca

OOTER

empresa de patinete elétrico

Criar uma logomarca que reflita o assombroso potencial desta  
empresa de patinete.

Tem que ser jovem, pois precisamos atrair investidores.  
Empresa se prepara pra entrar no mercado brasileiro.

Será preciso desenvolver um site, cartão de visita e folder.



-

# OBRIGADA