

MEI - Marceneiro(a)



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Exigências Legais e Específicas.....	1
Investimentos.....	1
Divulgação.....	1
Dicas de Negócio.....	2
Produtos e Serviços - Sebrae.....	2

1. Apresentação de Negócio

A pandemia da Covid-19 mudou a relação das pessoas com suas casas. Aquele que já era um local de descanso e segurança se tornou ainda mais um porto seguro e um lugar com grande apego sentimental. Esse período foi marcado pelo aumento na procura por serviços domésticos, móveis e objetos de decoração e reformas, entre outros itens de cuidado com o lar. Com isso, surgiram oportunidades de mercado com potencial interessante de faturamento.

O marceneiro é um profissional que ganhou bastante espaço nesse período e a tendência é de que o mercado siga positivo nesse ramo nos próximos anos. O marceneiro projeta e confecciona móveis e outros produtos e objetos de madeira e derivados para diversos tipos de uso. Deve ser capaz de interpretar desenhos, projetos e especificações para as produções. Profissionais com boa técnica de acabamento, que cumprem prazos e oferecem um atendimento atencioso se destacam no setor e têm maiores chances de sucesso.

2. Mercado

Considerando uma disponibilidade mensal de 120 horas para a atuação como marceneiro, o potencial de renda média mensal é de R\$ 3.960,00, cerca de R\$33,00 / hora.

O dado acima considera a média nacional. Porém, dada a grande diversidade que o Brasil apresenta, é de fundamental importância que você pesquise o mercado em sua cidade. Para isso, utilize sites, classificados e entre em contato com alguns profissionais.

Importante considerar que esta atividade não tem demanda constante. Há períodos em que haverá alta demanda de trabalho e há períodos em que a demanda será baixa. Assim, é importante realizar uma boa gestão financeira.

3. Exigências Legais e Específicas

O marceneiro pode ser formalizado como MEI. Se você se interessa por essa possibilidade, acesse o curso on-line e gratuito do Sebrae “Benefícios e Responsabilidades do MEI”.

A atividade está entre as permitidas no cadastro como MEI. Trata-se do CNAE 3101-2/00 - Marceneiro sob encomenda ou não, independente. Saiba como se formalizar em gov.br/mei.

4. Investimentos

Para exercer a atividade de marceneiro é necessário adquirir equipamentos e ferramentas, e investir em local de trabalho e cursos profissionalizantes. Com isso, o investimento inicial estimado é de a partir de R\$ 500,00, considerado baixo.

5. Divulgação

DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS

A divulgação em mídias sociais é sempre essencial nos dias de hoje. Além do Google Ads, ter contas e postar fotos dos trabalhos feitos no Instagram, no Facebook e em demais redes pode trazer novos clientes e ajudar a valorizar o trabalho realizado.

DEMANDA DIGITAL : Crescente

Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, houve um aumento de 113,16% na demanda digital pelos serviços de marcenaria.

CONCORRÊNCIA DIGITAL : Baixa

A concorrência por publicidade digital paga é considerada baixa para o Google Ads. Confira [neste post](#) como descobrir a concorrência em sua cidade.

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE : R\$ 0,97

O serviço de marceneiro pode funcionar bem no Google Ads, ferramenta que permite fazer com que o seu anúncio seja exibido no momento certo, e você paga apenas quando as pessoas clicarem.

6. Dicas de Negócio

Uma tendência que tem crescido no ramo são as marcenarias compartilhadas. Nelas, são disponibilizados, além de espaço para trabalho e atendimento ao cliente, ferramentas e equipamentos. É uma boa opção para economizar com aluguel, contas de luz e água e a compra de ferramentas, por exemplo.

Busque se diferenciar da concorrência. Ofereça um serviço mais exclusivo e de excelência.

Faça parcerias com arquitetos e ofereça sempre um trabalho de boa qualidade.

Um atendimento personalizado e simpático pode fazer toda a diferença e fidelizar a clientela, além de ajudar a incentivar o marketing de indicação.

7. Produtos e Serviços - Sebrae

Se você se interessou pela modalidade MEI, avalie fazer um curso rápido e gratuito do Sebrae para entender os [Benefícios e Responsabilidade do MEI](#).

Se você optar por ser um microempreendedor individual, [clique aqui](#) para criar seu CNPJ agora.

Possui alguma dúvida sobre a atividade? [Fale com o Sebrae](#) ou participe da [Comunidade de Empreendedores do Sebrae](#) e experimente [fazer uma pergunta](#) sobre sua ideia ou negócio.

Siga as redes sociais do Sebrae em sua região para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos mais próximos de você.

