

## MEI - Vidraceiro(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.....	2
Dicas de Negócio.....	2
Produtos e Serviços - Sebrae.....	2

## 1. Apresentação de Negócio

A relação das pessoas com suas casas tem, cada dia mais, as transformado em um lugar com grande apego sentimental. Nesse novo contexto, houve um aumento na procura por serviços para melhorias domésticas e na compra de móveis, decorações e outros itens de cuidado com a casa. Com isso, surgem oportunidades de mercado com bom potencial de faturamento.

Nesse contexto, abre-se espaço para a profissão de vidraceiro(a). Esse(a) profissional realiza o corte, montagem e instalação de vidros, vitrais, boxes e espelhos. Atua também no temperamento e fabricação de vidros temperados. Pode atuar na indústria, no comércio e no setor de serviços.

## 2. Mercado

GANHO MÉDIO: R\$ 25,00/hora

Considerando uma disponibilidade mensal de 120 horas para a atuação como vidraceiro(a), o potencial de renda média mensal é de R\$ 3.000,00.

O dado acima considera a renda média nacional. Em razão da grande diversidade que o Brasil apresenta, é de fundamental importância você pesquisar o mercado em sua cidade. Busque em sites, classificados e entre em contato com alguns profissionais.

DEMANDA DIGITAL: CRESCENTE

Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, houve um aumento na demanda digital pelos serviços de vidraceiro(a) de 69,06%.

CONCORRÊNCIA DIGITAL: BAIXA

A concorrência por publicidade digital paga é considerada baixa para o Google Ads. Confira nesse post como descobrir a concorrência em sua cidade.

## 3. Exigências Legais e Específicas

FORMALIZAÇÃO

O(A) vidraceiro (a) pode ser formalizado(a) 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 4743-1 - Comércio varejista de vidros. Saiba como se formalizar em [gov.br/mei](http://gov.br/mei).

## 4. Investimentos

INVESTIMENTO: MÉDIO

Para esse serviço, o investimento é aplicado em ferramentas, equipamentos e cursos profissionalizantes. Fica a partir de R\$ 1.000,00.

## 5. Divulgação

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE: R\$ 1,11

O serviço de vidraceiro(a) 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 e pode trazer ótimo retorno.

DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS:

Além da divulgação por meio de mensagens de WhatsApp, o serviço de vidraceiro(a), pode ser apresentado nas redes sociais como o Facebook e o Instagram, mídias que também desempenham o papel de canal de comunicação entre você e seus potenciais clientes.

## 6. Dicas de Negócio

Invista em ferramentas com bom custo-benefício que não te deixarão na mão. Não adianta comprar uma ferramenta mais em conta que te trará prejuízo, ao danificar os vidros utilizados na confecção dos produtos.

Ofereça um atendimento atencioso e diferenciado. Além de ser mais fácil e barato vender para clientes fieis, você incentiva o marketing de indicação, muito utilizado para esse tipo de serviço.

## 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 perto de você.

