

¿QUÉ PASOS PUEDE DAR EL DUEÑO DE UN TALLER DE COSTURA *

PARA ENTRAR EN UN MERCADO JUSTO Y CREAR MÁS VALOR PARA SU SERVICIO?

* Entendemos como taller de costura: las facciones que cosen piezas que ya han sido cortadas.

Para acceder a un mejor mercado, debe dar algunos pasos y hacer mejoras en su negocio.

¡Vea dónde está su taller y dé un paso a la vez!

1

En el primer escalón se encuentran los talleres que realizan pequeñas producciones, en casa y no están regularizados. Además, estos talleres, poseen poca capacidad técnica, es decir, solo hace costura y tiene poca maquinaria....

2

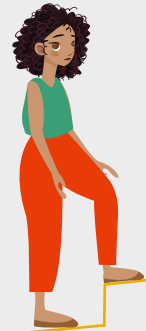
Pero usted sabe que si quiere puede subir esa escalera. Entonces da un paso para subir de escalón: mismo cuando la producción sigue siendo pequeña y en casa, usted **regulariza/formaliza** de forma correcta su negocio!

3

En esta jornada usted da un paso más rumbo a lo alto. Ahora su negocio, además de estar regularizado, también mejoró su **capacidad técnica** y con esto su costura alcanza un nivel de perfeccionamiento con alta calidad.



¡Vea aquí algunos consejos que pueden ayudarte a subir estas escaleras y a mantenerte en el tope!



4

En este camino rumbo al éxito, el cielo es el límite y usted dio un paso fundamental. Ahora no sólo ofrece el servicio de costura, sino que ofrece varios **procesos/servicios** y además adquirió maquinarias más modernas.

5

Y por fin, para alcanzar el tope con éxito, usted como excelente emprendedor alcanza una cantidad de producción más grande y transfiere su oficina para un local específico, exclusivamente para eso.



Póngale el precio a su producto de una manera justa y explique el por qué del valor a su cliente



Haga las entregas siempre en el plazo estipulado



Tenga una costura de alta calidad, busque capacitación para esto



Sea transparente sobre las etapas de sus servicios, converse con su cliente



Elabore un contrato con sus clientes para asegurar una buena relación para ambos



Promueva relaciones dignas de trabajo: registre y garantice los derechos de sus colaboradores, promueva un espacio con salud y seguridad para todos



Aumentar el número de procesos/servicios ofrecidos, ¡esto es fundamental!



Busque mercados textiles variados, no solo de vestimenta. Ejemplo: uniformes, embalajes de tela, sábanas, manteles, juegos de baño.



La localización de su oficina puede ser un diferencial. Procure estar cerca de sus clientes.

¿Dónde puede buscar más informaciones?

Curso en gestión de negocios para inmigrantes en español: www.estamosjuntos.org.br
Mentoría: tenga un mentor con experiencia para apoyo individual: www.guodenegocios.org.br
Requisitos para instalaciones eléctricas y apoyo para individual: **Alinha**

Realización:



ESTILISTAS  BRASILEIROS

Apoyo - Recurso Semente

