

WEBSÉRIE
EMPREENDENDO
COM SEMIJOIAS



AULA 1

**A grande oportunidade do
ramo de semijoias**

CRONOGRAMA DAS AULAS (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Aula 1: 29/08, às 09h - A grande oportunidade do ramo de semijoias

Aula 2: 31/08, às 09h - Como conquistar clientes de forma infinita

Aula 3: 02/09, às 09h - Estratégia completa para faturar 10k (ou mais) por mês com semijoias

ACESSE AS AULAS AQUI

VOCÊ VAI APRENDER:

NA AULA 1: VOU ENSINAR SOBRE A GRANDE OPORTUNIDADE NO MERCADO DE SEMIJOIAS E COMO VOCÊ PODE FAZER PARA GARANTIR OS MELHORES PRODUTOS COM UMA ALTA MARGEM DE LUCRO.

JÁ NA AULA 2: VOU FALAR SOBRE COMO CONQUISTAR OS MELHORES CLIENTES DO MERCADO DE SEMIJOIAS E AINDA ESTRATÉGIAS DE FIDELIZAÇÃO.

NA AULA 3 [A ÚLTIMA E MAIS IMPORTANTE], VOU LIBERAR A ESTRATÉGIA COMPLETA PARA VOCÊ FATURAR R\$10MIL OU MAIS POR MÊS NO RAMO DE SEMIJOIAS, MESMO QUE VOCÊ SEJA INICIANTE OU NUNCA TENHA TRABALHO COM ISSO NA VIDA.

ALÉM DISSO, AO LONGO DAS AULAS SERÃO LIBERADOS DE GRAÇA, O CONTATO DE FORNECEDORES DE SEMIJOIAS QUE VÃO TE PERMITIR APLICAR MARGENS ENTRE 500 A 1000%

ASSISTIR AULA 1 AGORA!

É o treinamento mais completo do mercado para você eliminar todas as barreiras que te impedem de criar e escalar sua própria marca de semijoias para os 10K de faturamento por mês.

Alcançar este resultado é possível para qualquer pessoa, desde que esteja disposta e comprometida a ter de 2022, o seu #ANODAVIRADA.

Mesmo que você esteja iniciando do zero, para você que já está no ramo mas não consegue aumentar o faturamento e até mesmo para você que já fatura bem com seu negócio mas não consegue escalar os resultados.

Independente de como você realiza suas vendas atualmente (Se você é uma revendedora, se você utiliza o instagram, whatsapp, se você vende atacado, se você tem loja física.)

**VOCÊ ESTÁ NO LUGAR
CERTO E NA HORA CERTA!**

FOI ASSIM QUE COMECEI MEU NEGÓCIO COM 23 ANOS...

Em 2013 comecei no ramo de semijoias como representante comercial de uma marca aqui da minha cidade.

Vendia atacado, saia cedo de casa e só voltava quando a meta diária tinha sido batida, que era de no mínimo R\$2.000 reais.

Eu estava com ótimos resultados, mas essa marca não estava pronta para isso, e estava começando a faltar produto para vender, o que me prejudicava, pois sem produto, sem venda.

Foi então que decidi começar meu próprio negócio, criar minha própria marca.

Peguei um empréstimo de R\$3.000 no governo e investi no meu negócio.

Utilizei a estratégia de alavancagem e saí da estaca zero. Nessa aula eu ensino como comprar boas mercadorias com uma boa margem de lucro.

ASSISTIR AULA 1 COMPLETA

TALVEZ ISSO SEJA MUITO BOM PRA SER VERDADE?

Bom, deixa eu te explicar.

O ramo de semijoias é definitivamente um dos mais lucrativos que existem hoje em dia.

Isso porque uma semijoia pode trazer até mais de **1000% de margem de lucro**, quando você compra direto da fábrica, e faz o banho com uma empresa parceira, assim como eu faço hoje.

Para você entender melhor, vamos fazer uma analogia com o cafezinho que nós compramos todos os meses no supermercado.

É como se você parasse de comprar café no supermercado e passasse a comprar diretamente do produtor. Ou seja, você estaria ficando com o lucro todo pra você.

Concorda comigo que comprando direto de quem planta o café fica muito mais barato do que comprar de quem revende?

ASSISTIR AULA 1 COMPLETA

Com semijoias, pratas e acessórios funciona exatamente dessa forma.

Comprando da fábrica e terceirizando o banho, é extremamente possível obter margens 1000% ou até mais.

Imagina, você comprar um produto por R\$2,72 e vender por R\$29,90? Sim, isso é possível.

Essa foto que está logo abaixo, é de um pedido real de uma das nossas alunas que compra a semijoia na fábrica e faz o banho aqui com a minha empresa.

CUSTOS DE PRODUTOS		Página 1 de 13	
	O.S.: 000006	Fornecedor:	
	Código: BR18001		
	Qtde: 5		Pr. Bruto: 1,34
	Millesimagem: 3		Custo do Banho: 1,63
	Tipo do Banho: OURO		Custo dos Serviços: 0,00
	Cor do Banho: QUEBEC		Pr. Banhado: 2,72

É um brinco clássico, atemporal que vende muito.

Na parte circulada em vermelho mostra o valor final da peça pronta para ser vendida direto para o consumidor final, que é o seu cliente.

Se você pegar o preço de R\$2,72 e inserir uma margem de 1000% vai notar que o valor de venda fica em R\$29,00. Isso quer dizer que, esse brinco vai te trazer mais de 1000% de margem de lucro.

VAMOS A UM OUTRO EXEMPLO?

CUSTOS DE PRODUTOS		Página 4 de 13	
	O.S.: 000006		
	Código: PL23450	Fornecedor:	
	Qtde: 5		Pr. Bruto: 2,92
	Millesimagem: 7		Custo do Banho: 5,13
	Tipo do Banho: OURO		Custo dos Serviços: 0,00
	Cor do Banho: QUEBEC		Pr. Banhado: 7,50

A imagem acima mostra uma pulseira de coração vazado, um produto também clássico e que tem uma venda super rápida.

É uma peça que possui o custo total no valor de R\$7,50 e pode ser vendida tranquilamente no valor de R\$79,90 com uma margem de também 1000%.

Eu poderia ficar aqui por horas mostrando exemplos e mais exemplos de mercadorias e margens...

Mas para se ter ideia do quanto lucrativo esse mercado é, se você pegar R\$1000, investir em Semijoias e aplicar essa margem de 1000%, você obtém um resultado de R\$10 MIL de lucro, e isso com certeza vai fazer sua vida mudar...

É claro que isso não é uma garantia, mas é uma possibilidade real para quem estiver comprometido em aprender essas estratégias e realmente aplicar na vida real.

Agora me responde honestamente, qual outro tipo de investimento traz um retorno tão alto assim com um valor investido tão baixo?

Se fizermos uma comparação com a poupança, você investe esses R\$1000, a uma taxa de 0,5% AO ANO, renderia em torno de R\$5,00 ao mês...

É uma grande diferença, não é mesmo?

O mais interessante, é que hoje em dia é possível comprar semijoias para revender de qualquer lugar do Brasil e do mundo, basta ter um celular conectado a internet para fazer seu pedido diretamente pelo whatsapp.

Aqui mesmo na minha empresa, ajudamos muitos de nossos alunos a comprarem a **semijoia no bruto, a banhar e receber a mercadoria pronta para vender na porta de casa.**

Mas preciso te falar também sobre algo muito importante...

99,9% das pessoas que estão no mercado de semijoias, estão preocupadas apenas com a margem de lucro sobre os produtos...

Só que existem alguns alertas sobre isso, e é um erro que eu não quero que você cometa, porque quero que você faça da maneira certa.

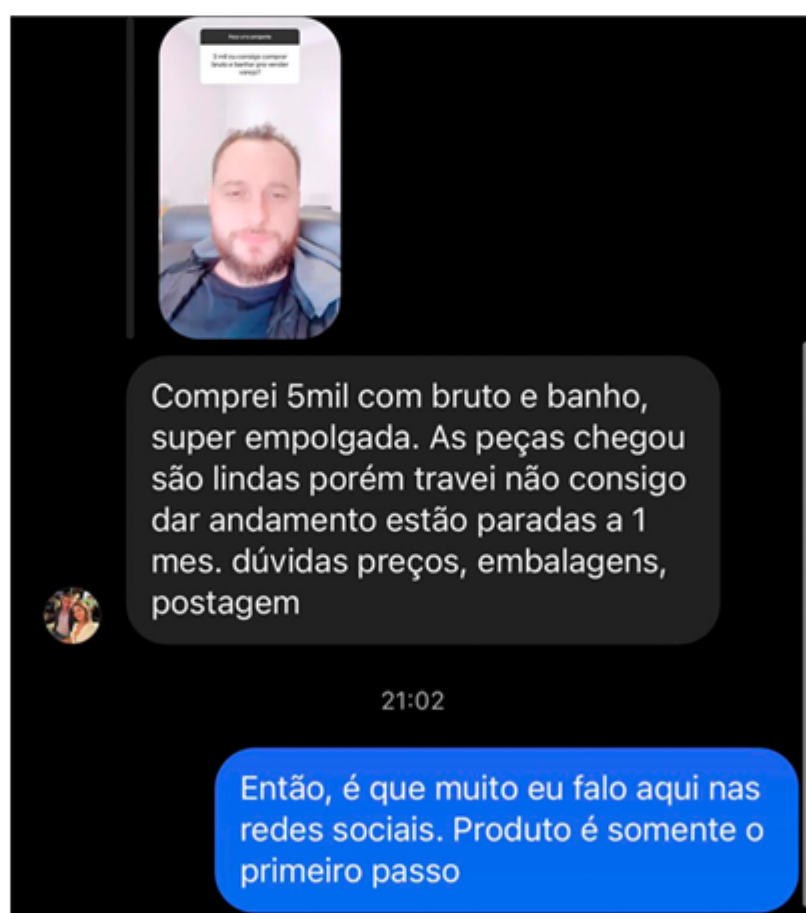
Ter 1000% de margem é ótimo, porém tão ou mais importante quanto a margem, é conseguir vender esses produtos com margem cheia para o cliente e colocar todo esse lucro no seu bolso.

E aqui é que entra um grande segredo.

Você precisa aprender sobre giro de produtos e montar o seu mix de vendas.

Você já parou para analisar que para conquistar essas margens de lucro você precisa aprender a vender as peças?

Olha só essa mensagem que eu recebi de uma seguidora no instagram, ela diz o seguinte, abre aspas.



Olha, esse não é um caso isolado, eu recebo muitas mensagens parecidas com essa.

O ramo de semijoias é muito lucrativo, mas você precisa aprender a comprar da forma correta e principalmente vender da forma correta.

Para isso, é importante que você saiba qual tipo de semijoia vende mais, qual tipo vende mais rápido e qual vende em maior quantidade.

Se você tem essas informações na mão, fica muito simples de você comprar as semijoias corretas e principalmente vendê-las com preço cheio.

A grande sacada é você identificar quais peças são mais procuradas pelas suas clientes, pois dessa forma quando você for realizar a venda, será certa.

Percebe o quão isso é importante?

Aprendendo essa estratégia você nunca mais vai precisar baixar seu preço pra vender. Isso vai fazer com que você realmente coloque o lucro no seu bolso.

Agora eu imagino que você deve estar se perguntando como você vai saber quais semijoias comprar para ter no estoque e vender?

Para fazer essa definição, vamos utilizar uma estratégia muito simples, conhecida como **curva ABC de produtos.**



A curva ABC é uma metodologia para classificar as semijoias por importância de faturamento, com a finalidade de otimizar o giro e o lucro.

A regra, é investir em produtos campeões de vendas, que tenham uma alta demanda no mercado e que ao mesmo tempo sejam produtos com alta margem.

Por exemplo:

Se você estiver iniciando com semijoias, o ideal é montar seu mix com produtos que já possuam uma aceitação pelo público, como:

- Argolas articuladas
- Correntes venezianas com ponto de luz
- Escapulários...

Agora se você tem mais tempo no mercado e já possui um faturamento maior, você vai fazer essa classificação por grupo de produtos, e não mais por item.

Pode ser que na sua região brincos em formato de pizza seja um produto campeão de vendas, logo esse estilo de produto será prioridade no seu mostruário.



O seu trabalho vai ser apenas fazer uma pesquisa com pessoas próximas para identificar que tipo de produto é mais desejado, e pronto.

Agora basta você comprar esses produtos de fornecedores que sejam fabricantes para que você tenha uma alta margem e tenha muito lucro com as vendas.

No final do mês, o que importa é o quanto você colocou de dinheiro no bolso.

É como eu falei anteriormente, a maioria das pessoas do mercado estão somente olhando para quanto de margem elas conseguem com as semijoias, mas se esquecem que sem saber quais semijoias realmente vendem elas não conseguem faturar.

E isso é uma grande oportunidade que diferencia muito quem aplica esse método de quem não.

Com o método de implementação correto, não importa quantos anos você tem, se você é homem ou mulher, ou quanto dinheiro disponível para iniciar você possua, basta dar o primeiro passo que eu garanto que o resultado vai acontecer.

GUSTAVO BECKER

EMPRESÁRIO E MENTOR DE MAIS DE 2.000 ALUNAS



Meu nome é Gustavo Becker, sou Especialista e Empresário no ramo de Semijoias, CEO e fundador da Becker Jóias, mentor e professor de mais de 2000 empreendedoras do ramo de Semijoias.

Atuo há mais de 8 anos no mercado de semijoias, e ajudo as pessoas a profissionalizarem suas marcas de semijoias transformando pequenas empresas em negócios super lucrativos.

Tenho alunas e clientes em 7 países diferentes: França, Inglaterra, Estados Unidos, Chile, Portugal, Paraguai, Brasil e também sou dono de uma galvanica na cidade de Limeira, em São Paulo.