

# Como Fazer Crescer o Seu Negócio de Wrapping



# Introdução

No atual ambiente de hiperconcorrência e conhecimento técnico crescente, estabelecer a sua reputação e aumentar o sucesso do seu negócio é mais difícil do que nunca. Quer esteja apenas a começar ou a procurar manter o seu ímpeto, fazer crescer o seu negócio de wrappings e grafismos não é tarefa fácil.

Reforçar o seu potencial criativo e o talento de aplicação pode levar longe a sua empresa, mas para se destacar da concorrência vai precisar de mais do que apenas competência no wrapping para automóveis. **A disponibilidade do mercado para wrappings e grafismos está no ponto ideal.** Com a combinação certa de conhecimento, planeamento e trabalho, as empresas de wrapping de todo o país têm a oportunidade de crescer e a 3M está aqui para ajudar. O nosso empenho nesta indústria vai além dos produtos que fazemos e encaramos com entusiasmo o futuro dos grafismos e dos wrappings. Desde identificar as tendências e estratégias do setor até discutir as melhores práticas e inovações, desenvolvemos um plano de jogo para ajudar a destacar a a sua oficina e levar o seu negócio ao patamar seguinte. Se a sua empresa continuar a ter sucesso, todos somos bem sucedidos.

## Perspetiva do Negócio de Wrapping

73%

de oficinas relatam um aumento significativo nas vendas ao longo do ano passado

60%

de oficinas esperam que as vendas de wrappings aumentem no próximo ano

Fonte: SDGMag.com, 2016

# Tendências da Indústria

Ao longo dos últimos anos, a indústria de wrappings para automóveis e grafismos tem assistido a um crescimento e mudança constantes. Para acompanhar os tempos, é vital que os produtores e especialistas de aplicação de grafismos se mantenham atualizados relativamente às inovações dos produtos e às tendências da indústria. Sempre em evolução, esta indústria oferece oportunidades incríveis a quem sabe como e onde procurar.





*As concessionárias de automóveis estão a voltar-se para o wrapping de veículos para preservar a pintura original e o exterior dos carros.*

### O Mercado Pessoal

Os wrappings pessoais são um segmento consistentemente emergente na indústria. Vão de projetos tão simples como um wrapping de automóvel parcial de baixo custo até ao wrapping extravagante de um iate para a festa de aniversário de um jogador da NBA (Dwyane Wade).

**Utilizar o vinil como uma maneira de personalizar bens tem sido uma tendência crescente entre líderes e influenciadores culturais.** Bens personalizados e individualizados alastraram, por sua vez, à cultura em geral, levando os consumidores a quererem distinguir-se também da multidão. Este mercado emergente proporciona excelentes oportunidades a produtores de grafismos e especialistas de aplicação, pois wrappings para automóveis e paredes constituem uma maneira simples e exclusiva para os clientes exporem os seus gostos individuais nos seus veículos e interiores.

E mais wrappings personalizados significam mais clientes que desejam melhorar ou atualizar a sua imagem passados alguns anos, ou até mesmo meses. Também tem havido um aumento notável



noutras aplicações de wrapping, incluindo barcos, veículos de motocross e uma grande variedade de itens personalizados, como skates e veículos todo-o-terreno. E não se esqueça dos veículos alugados. Tanto indivíduos como concessionárias de veículos estão a voltar-se para os wrappings para veículos, não só pelas suas qualidades de personalização, mas também devido às vantagens que oferecem em termos da preservação da pintura original e do exterior do automóvel.

O wrapping do iate de Dwayne Wade. Fonte da fotografia: [sneakerfiles.com](http://sneakerfiles.com)

### O Mercado Comercial

De empresários em ascensão a grandes sociedades robustas, o espaço comercial da indústria de wrappings e gráficos é formado por pequenas e grandes empresas que há muito dominam as compras de wrappings para automóveis, gráficos para frotas, wrappings de parede e muito mais. Esta indústria tem vivido um crescimento substancial e há motivos para permanecer otimista. Trinta e seis por cento dos proprietários de pequenas empresas não têm marca comercial na fachada e 46% ainda não utilizam os seus veículos para publicidade,

de acordo com uma pesquisa recente.<sup>1</sup> Se eliminar a sinalização magnética de veículos da equação, esse número dispara para 74 por cento. Isto significa que uma grande parte das empresas do país tem potencial para a venda de grafismos e wrappings — um mercado que produtores de grafismos e especialistas de aplicação podem transformar em novos negócios.



<sup>1</sup> Dados de uma pesquisa da 3M realizada junto de proprietários de pequenas empresas, março de 2014

<sup>2</sup> [www.census.gov/data/tables/2014/econ/susb/2014-susb-annual.html](http://www.census.gov/data/tables/2014/econ/susb/2014-susb-annual.html)

<sup>3</sup> [www.statista.com/statistics/281134/number-of-vehicles-in-use-worldwide/](http://www.statista.com/statistics/281134/number-of-vehicles-in-use-worldwide/), 2015

<sup>4</sup> [www.afdc.energy.gov/data/10309](http://www.afdc.energy.gov/data/10309), 2015

### Indústrias em Mudança

Saber que há oportunidade de crescimento é uma coisa, mas localizar efetivamente novos negócios concretos é mais fácil de dizer do que de fazer. Neste caso, um pouco de informação pode ser muito útil. Ao olhar para o futuro, é imperativo saber quais os mercados em que vale a pena investir o seu esforço e os que talvez seja melhor evitar.

**Se tem experiência de trabalho com estes tipos de negócios, pode utilizar essa experiência para alavancar novas oportunidades com operações semelhantes** que possam ter necessidade de [grafismos para veículos](#) e [para paredes](#).

Se nunca trabalhou num desses mercados específicos, pode ter acabado de encontrar a sua próxima fonte de novas informações comerciais. Embora possa concentrar-se em empresas de nicho ou seja especialistas em mercados de menor dimensão, estas indústrias predominantes podem proporcionar um roteiro para o sucesso futuro e para saber quais são as mais interessantes para adicionar ao seu portefólio de trabalho.

Empresas de reparações domésticas podem ser prevalentes no mercado de hoje, mas não há nenhuma garantia de que assim permanecerão

nos próximos anos. Analisar e prever o futuro sucesso e declínio de setores da indústria pode ajudar a determinar com quem deve trabalhar e onde pode encontrar o melhor potencial de crescimento. **Encontre o Seu Nicho de Mercado**

Se tiver uma grande oficina, é provável que tenha capacidade para lidar com a maioria dos trabalhos que lhe possam surgir. Para oficinas emergentes ou de menores dimensões, encontrar um nicho de mercado pode ajudá-lo a competir com a saturação do mercado. Pondere onde residem as oportunidades, em termos daquilo em que a sua oficina mais se destaca e da base de

#### **Potenciais nichos para wrapping a considerar:**

► **veículos topo de gama**



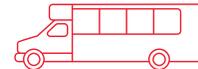
► **carros de corrida**



► **autocarros turísticos personalizados**



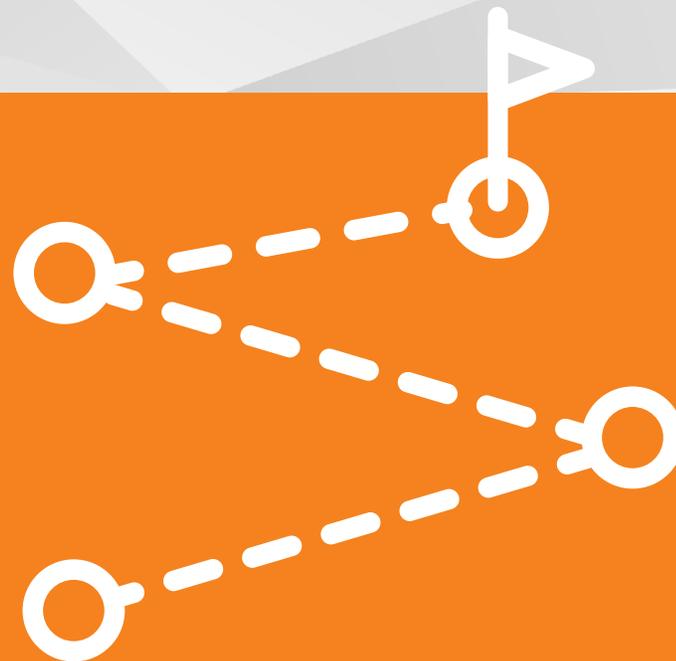
► **autocarros urbanos**



clientes existente. Potenciais nichos a considerar incluem veículos topo de gama, carros de corrida, wrappings para autocarros turísticos personalizados ou autocarros urbanos, grafismos para eventos esportivos e interiores profissionais.

# Desenvolver uma Estratégia

Para além de acompanhar as tendências da indústria, implementar planos e sistemas adequados ajudará a contribuir para o crescimento da sua oficina. Um plano de negócios e uma estratégia de marketing de alta qualidade podem fazer uma grande diferença em termos de sucesso a curto e a longo prazo.





### Elaborar um Plano de Negócios

Um plano de negócios é como um roteiro para o sucesso. Elaborado com base na sua compreensão da indústria, nos serviços que oferece e nos seus objetivos futuros, esse documento deve ser exclusivo da sua oficina e mostrar o ponto onde se encontra, até onde quer ir e os métodos que planeia utilizar para lá chegar.

Entre as áreas a considerar ao desenvolver ou atualizar um plano de negócios incluem-se:

- ▶ Marketing
- ▶ Processos operacionais
- ▶ Gestão e Organização
- ▶ Finanças

Quando o seu plano de negócios estiver concluído, apresente-o a uma pessoa em quem confie e que considere como um mentor. Ter um mentor pode ajudá-lo a resolver situações desafiadoras com trabalhadores e clientes, interagir para encontrar novos projetos ou potenciais novas contratações



*Um mentor pode ajudá-lo a resolver situações desafiadoras*

e irá responsabilizá-lo no sentido de alcançar os objetivos e metas que tenha definido como parte do seu plano de negócios.



### Estratégia de Marketing

Depois de definir o seu plano de negócios, o passo seguinte é desenvolver um plano de marketing. Os planos de marketing não são algo "pronto a usar" e geralmente requerem uma certa quantidade de pesquisa. Através da análise do mercado e do seu público-alvo, pode encontrar oportunidades para levar mais longe o seu negócio.

Identificar essas questões e oportunidades, bem como decidir o que fazer a seguir, pode revelar-se complexo. Utilizar um modelo ou um guia pode ajudar a reduzir a componente especulativa na criação de uma estratégia de marketing a partir do zero.



TRANSFERIR  
[Como Utilizar  
o Marketing Digital  
para Alcançar os  
Clientes documento  
técnico](#)

### Marketing Digital

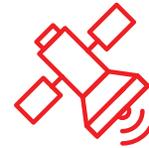
O desenvolvimento de uma estratégia de marketing digital detalhada, continuamente otimizada ao longo do tempo, pode aumentar o volume de informações comerciais e, em última análise, de vendas. Dispor de dados é crucial para a implementação de uma estratégia de marketing digital bem sucedida e pode ajudá-lo a saber mais sobre os seus clientes e como chegar até eles.

Para uma perspetiva abrangente sobre o marketing digital, transfira [Como Utilizar o Marketing Digital para Alcançar os Clientes](#).

### Meios de comunicação

Embora o marketing digital seja uma ferramenta importante para alcançar o seu público, muitas vezes isso implica um investimento monetário adicional a fim de ser visto. No entanto, isso não acontece com as relações públicas e o marketing através das redes sociais. Nos negócios, o dinheiro faz o mundo girar, mas a utilização adequada das relações públicas e das redes sociais proporciona a oportunidade de transmitir a sua mensagem através do posicionamento em meios de comunicação privados e conquistados. Pode exigir um pouco

de tempo e esforço mental, mas não vai esvaziar-lhe a carteira.



### Relações Públicas

Relações públicas (RP) é um processo de comunicação estratégica que constrói relacionamentos mutuamente vantajosos entre organizações e o público. Boas RP são um processo a longo prazo, que ajuda a manter e reforçar a sua visibilidade e presença como líder na indústria de grafismos e sinalização. Quer se trate de um projeto único no qual tenha trabalhado, de reconhecimento empresarial local, como um prémio, por exemplo, ou de parcerias florescentes com outras empresas e membros da comunidade, as RP podem trazer novos negócios à sua porta, dar-lhe credibilidade perante terceiros e atrair trabalhadores de alta qualidade.

As RP são por vezes referidas como um meio de comunicação conquistado, que não é a mesma coisa que um meio de comunicação pago (também conhecido como publicidade). A perceção que os leitores e o público têm de RP é diferente da publicidade. Quer esteja a conseguir menções em jornais locais ou a disponibilizar conhecimentos técnicos em publicações da indústria, as relações públicas podem reforçar a sua credibilidade como dono de uma empresa fidedigna, ajudando a fortalecer as relações atuais e a gerar novos negócios.

Pode obter reconhecimento em termos de RP para a sua oficina através da distribuição de comunicados de imprensa e alertas nos meios de comunicação, bem como da coordenação de oportunidades editoriais com publicações especializadas da indústria, como artigos, coordenação de entrevistas e envio de fotos.

Entre as potenciais oportunidades de RP incluem-se:

- ▶ Projetos exclusivos concluídos, com a inclusão de imagens de alta resolução antes e depois da aplicação
- ▶ Um perfil do negócio, incluindo uma vista de olhos pelos bastidores da sua oficina

- ▶ Prémios locais para pequenas empresas, envolvimento comunitário e atualizações sobre o sucesso dos clientes

Para uma perspetiva mais aprofundada das oportunidades editoriais disponíveis, tenha o cuidado de se inscrever para receber publicações do setor e eNewsletters diariamente/ semanalmente. Pode também monitorizar os tópicos da secção de negócios do seu jornal local.

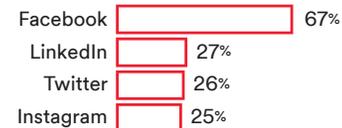


### Redes Sociais

Sejamos francos, as redes sociais tornaram-se num dos nossos principais canais para recebermos informações e comunicarmos com amigos e família. Através das redes sociais, pode humanizar o seu negócio e criar embaixadores da sua marca. Uma das melhores coisas das redes sociais é que existem diversas plataformas, pelo que pode identificar quais os canais que melhor se adaptam a si e à sua oficina. Eis alguns motivos pelos quais cada canal funciona bem.



#### Canais de redes sociais mais populares para oficinas de wrapping



Fonte: SDGMag.com, 2016



### Facebook

Através do Facebook, pode criar uma página da empresa para reforçar a presença da sua marca e construir uma comunidade de utilizadores. Com mais de mil milhões de utilizadores em



As pessoas veem em média  
**100,000,000**  
de horas de vídeo no Facebook  
todos os dias, principalmente  
nos seus dispositivos móveis

Fonte: VendeSocial.com, 2017

todo o mundo, o Facebook disponibiliza uma plataforma que lhe permite interagir diretamente com o seu público-alvo. Uma boa regra geral para obter participação do público é ter 80 por cento de conteúdo direcionado para esse fim e 20 por cento direcionado para a promoção do seu negócio (marketing, vendas, etc.). Uma página da empresa do Facebook também lhe permite apresentar testemunhos e opiniões de clientes, que também podem aparecer nos resultados de pesquisas em motores de busca, trazendo mais potenciais clientes até à sua porta.



### YouTube

O YouTube é uma ótima ferramenta na indústria gráfica e de sinalização, pois os especialistas de aplicação estão sempre interessados em partilhar e aprender os truques do ofício.



As pessoas veem em média  
**1,000,000,000**  
horas de vídeo no YouTube  
todos os dias, só no telemóvel

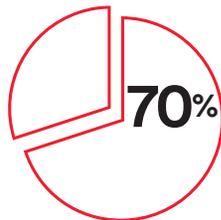
Fonte: fortunelords.com.com, 2017

Depois de criar um canal no YouTube para a sua oficina, é importante publicar conteúdos atraentes com regularidade, capazes de prender os espetadores nos primeiros cinco segundos. Isto pode incluir destaques de trabalhos recentes, mostrar o seu processo de design, ou qualquer tipo de conteúdo que possa despertar o interesse de potenciais clientes. Incorporar uma chamada à ação no vídeo irá garantir que os espetadores sabem onde encontrar a sua oficina.



### Instagram

Como se costuma dizer, uma imagem vale mais de mil palavras. Isso é ainda mais verdadeiro na indústria gráfica, pois a componente visual é incrivelmente importante para demonstrar a qualidade e a originalidade do seu trabalho. Com uma estimativa de 80 por cento de utilizadores do Instagram a seguir um negócio, tome medidas para garantir que a sua oficina também lá está. Uma vantagem de ter uma conta dedicada no Instagram para a sua oficina é que é provável que clientes e membros da indústria marquem uma fotografia do trabalho da sua oficina e a partilhem com os respetivos seguidores. **Bónus!**



**70%** empresas dos EUA irão utilizar o Instagram para marketing este ano

Fonte: e-marketer.com, 2015

## Desenvolver Uma Estratégia de Marketing Digital

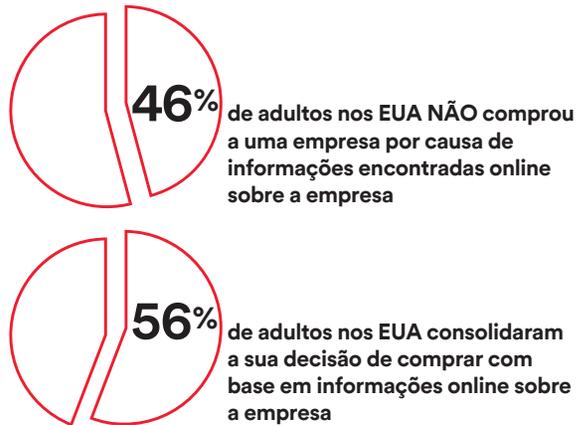
Com uma base sólida sobre como desenvolver uma estratégia de marketing e melhor implementar as suas relações públicas e redes sociais, está no bom caminho para desenvolver a sua presença perante os olhos do público. Está na altura de dar o próximo passo no sentido de impulsionar o seu negócio e expandir o seu alcance. Consulte o nosso guia de marketing digital e saiba como pode ajudá-lo a levar mais longe o seu negócio de wrapping, otimizando a sua presença online para aumentar a sua exposição e gerar informações comerciais.

# Proteção da Reputação

A sua reputação é tudo — desde a qualidade dos seus trabalhadores e dos materiais que utiliza, até às garantias oferece e às medidas de segurança que implementa. A perceção que o público tem da sua oficina de wrapping pode ter grande influência no seu negócio, tanto agora como no futuro.



Construir uma identidade de marca e uma reputação positiva ajuda a atrair novos clientes e a preservar os negócios que já tem. Com uma infinidade de informações virais disponíveis para os clientes, tanto novos como já existentes, é mais importante do que nunca proteger a sua marca. Eis algumas recomendações de marketing adicionais sobre como pode destacar-se da concorrência e manter o crescimento do seu negócio:



Fonte: Forbes.com, 2017

### Seja o Exemplo

Se quer apresentar recomendações sobre imagem corporativa e projetos para wrappings para automóveis e projetos gráficos a clientes, atuais e futuros, a imagem corporativa e os grafismos da sua própria empresa devem dar nas vistas. O mesmo se aplica à criação de grafismos e wrappings para paredes interiores. Pondere aplicar wrapping na sua fachada e nos veículos dos seus trabalhadores. Embora isso represente um investimento de tempo e recursos, o impacto que terá a nível de publicitar a marca da sua empresa e de passa palavra pagará incontáveis dividendos. Além disso, irá demonstrar a qualidade do seu trabalho, o que é extremamente útil ao apresentar opções de design a potenciais clientes.



*Pondere aplicar wrapping na sua fachada e nos veículos dos seus trabalhadores.*

### **Posicione-se como Consultor de Marca ou Ofereça um Programa de Imagem Corporativa**

Utilize a sua experiência na indústria de wrapping e grafismos como uma empresa criativa capaz de ir além da simples execução de um trabalho. Torne-se num defensor de marca disponível para trabalhar em parceria com os clientes e oferecer os seus conhecimentos sobre como melhorar as suas marcas, dar mais força às suas vozes e reforçar as suas imagens. Utilizar recursos como o 3M Brand You pode ajudá-lo a por proprietários de empresas em contacto com recursos formativos e a inspiração de líderes da indústria e especialistas em imagem corporativa. Em vez de apenas grafismos, pode oferecer um serviço completo de imagem corporativa para empresas que procurem nova vida.

### **Seja Sempre Totalmente Transparente**

A maioria dos seus clientes irá ter consigo sem ter tido qualquer experiência anterior com wrappings. Confiam em si para definir as expetativas sobre o processo e o que é necessário para executar um projeto de forma eficiente e eficaz. Para garantir que é totalmente transparente, pondere escrever um briefing criativo para garantir uma boa compreensão entre si e o seu cliente desde o início. Além disso, certifique-se de que os seus contratos e estimativas estão atualizados e que tem uma comunicação clara com o seu cliente. O objetivo aqui é criar um sistema que evite possíveis mal-entendidos e construa a sua reputação de alguém com quem é fácil de trabalhar e potencialmente isento de erros.

# Esclarecimento do Cliente

## Eficácia, Seleção de Produtos, Aplicações Adicionais

À medida que os wrappings para veículos e outras aplicações gráficas continuam a ganhar popularidade, as oportunidades de crescimento, tanto no mercado comercial como no pessoal, começam a convergir, oferecendo oportunidades de novos negócios em cada setor. Esclarecer os clientes sobre o valor e a versatilidade dos wrappings é crucial — e não há dados para o provar.



A publicidade em veículos tem provas dadas como uma das formas mais acessíveis e bem sucedidas de marketing, custando apenas 48¢ por cada mil impressões. Esta taxa é significativamente mais eficiente do que as taxas médias relativas à televisão, imprensa, rádio e outras formas de publicidade.

Fazer publicidade com wrappings e grafismos é uma estratégia económica, mas não tem de se limitar a automóveis ou frotas.

Hoje em dia, praticamente qualquer coisa pode ser decorada com um wrapping: paredes, pavimentos, barcos e superfícies texturadas — a lista é praticamente interminável. No entanto, muitas pessoas não se apercebem de todas as possibilidades que existem. Muitas vezes, cabe-lhe a si esclarecer o seu mercado sobre a substituição de pinturas, grafismos de interiores e revestimentos de parede por películas de vinil.

Os clientes existentes são um ótimo ponto de partida para começar para expandir o seu negócio. Talvez tenha feito wrappings para os veículos de uma pequena empresa na sua área local ou para a frota de uma companhia. Mas essas empresas terão considerado outras formas de utilização de grafismos e wrappings para promover os respetivos negócios? Muitas vezes as empresas não têm consciência

da infinidade de opções e é a si que compete ajudá-los a compreender o que existe.

**Uma boa maneira de demonstrar visualmente aos seus clientes tudo o que é possível fazer com wrappings é transformar a sua oficina numa sala de exposições.** Utilize película perfurada para janelas, grafismos para pavimentos e superfícies texturadas, como tijolo, na sua área de trabalho para ilustrar as capacidades das películas gráficas. Isso pode ajudá-los a imaginar maneiras de incorporar wrappings nas suas fachadas, ou utilizar grafismos temporários para comunicar uma promoção sazonal de curto prazo, que possa ser facilmente retirada com uma película ultra-removível.

Também é boa prática ter uma pasta com estudos de caso digitais e físicos para mostrar aos clientes. Investir numa câmara de qualidade e dedicar tempo a filmar e fotografar todos os projetos em que trabalha pode revelar-se exponencialmente vantajoso. Se os clientes não estiverem seguros do que querem, pode mostrar-lhes exemplos de projetos que tenha feito, aproveitando para lhes expor aplicações de grafismos que eles não sabiam ser possíveis.



*Invista numa câmara de qualidade e tire uma fotografia de cada projeto.*



WEBSITE:  
[página de produto  
3M Película  
de Impressão](#)



*Mantenha um portfólio digital ou físico de estudos de caso para mostrar exemplos aos seus clientes*

Nunca se sabe que projeto pode despertar interesse em alguém — pode ser o maior projeto em que trabalhou ou um pequeno trabalho que já quase esqueceu. Ter um histórico catalogado do trabalho da sua empresa também irá ajudar a apoiar as suas iniciativas de marketing e a recordar detalhes de projetos para uma nova oportunidade de negócio.

### Desenvolva Novas Maneiras de Utilizar Produtos

A única maneira de esclarecer os seus clientes sobre todas as possibilidades que as películas de wrapping e os produtos de vinil podem oferecer é conhecê-las por si mesmo. Com a 3M, tem acesso a produtos formulados para quase todas as aplicações e superfícies, o que significa que os designs e combinações de cores são praticamente infinitos. Encontrar novas maneiras de usar os produtos é mais fácil do que nunca, com tudo o que está disponível no mercado atualmente. Agora existem películas refletoras imprimíveis, películas metalizadas e transparentes, laminações para efeitos especiais e muito mais, para melhorar os seus projetos e expandir o seu potencial criativo. A tecnologia também gerou películas especialmente concebidas para tijolo e outros substratos que normalmente constituem um desafio para wrappings.

Mesmo com todas as opções, pode ser fácil cair na rotina. Para estimular a sua imaginação, consulte a nossa [página do Instagram](#).



WEBSITE:  
[3M Graphics on Instagram](#)

### Encontrar Novas Maneiras e Lugares Para Utilizar Películas de Wrapping

Quase todas as superfícies podem ser um substrato. Se está à vista, é território adequado para publicidade. Ao trabalhar com clientes, proponha ir visitar as suas instalações ou inspecionar toda a sua frota. Pode ver áreas de veículos, escritórios ou porções exteriores invulgares dos seus edifícios, que sejam perfeitas para a aplicação de wrappings e grafismos, e nas quais o seu cliente pode nunca ter pensado. Além disso, não se esqueça de ir buscar inspiração a outros. Alguma da melhor arte e música nasce da incorporação de estilos

em novas criações. Subscriba publicações do setor e siga outras oficinas de wrapping nas redes sociais. Nunca se sabe de onde virá o mais recente e espetacular design, ou quando o seu próprio cliente pode precisar de uma tal criação.

**Através do desenvolvimento de novas maneiras de usar películas, pode mostrar aos seus clientes tudo o que é possível e atrair clientes novos.** Alargar os horizontes criativos com projetos e designs originais pode torná-lo notado no seio da indústria e proporcionar uma exposição positiva à sua oficina. Para saber mais sobre como ganhar visibilidade para a sua oficina, leia sobre marketing digital [aqui](#).



TRANSFERIR  
[Como Utilizar  
o Marketing Digital  
para Alcançar  
os Clientes](#)

### Galeria de inspiração para wrappings



# Materiais de Qualidade

Se já trabalha há algum tempo no negócio da produção de wrappings e grafismos, é provável que tenha notado um aumento do número de pessoas e empresas que oferecem serviços similares. No entanto, muitas delas não podem cumprir os mesmos padrões elevados disponibilizados por si. Todas as indústria enfrentam preços baixos e subcotações, mas tentar competir com outras oficinas envolvendo-se numa guerra de preços pode levar à ruína.



As empresas com experiência e resultados que lhes permitam provar o seu valor não devem comprometer a sua reputação. A questão é vender o valor e não o preço. A subcotação de preços é inevitável, mas nunca poderá competir com a experiência e a qualidade oferecidas pela sua empresa – tanto em termos de serviços, como de produtos.

Um resultado comum dos preços demasiado baixos e da subcotação é um produto final fraco. Essas empresas podem conseguir apanhar o negócio inicial, mas talento e produtos de qualidade inferior conduzem a resultados inferiores.

### Potenciais Problemas de Película



Wrappings para automóveis que começam a descolar e escamar



Grafismos que desbotam demasiado depressa



Facilidade de remoção

Essas oficinas depressa se tornarão conhecidas pelo baixo nível dos trabalhos e a sua empresa

provavelmente será aquela a que os clientes recorrem para projetos futuros ou para corrigir os wrappings de má qualidade que entretanto receberam. É por isso que usar materiais de qualidade para todos os projetos é tão importante.

### Qualidade de Marca

Produtores de grafismos, proprietários de oficinas e líderes da indústria expressaram o que o nome da 3M representa para eles e para os seus negócios. Confiam nos produtos 3M porque 3M é um nome reconhecido a nível global e que atrai os clientes. É uma marca com a qual estão familiarizados. Quer tenham utilizado Notas Post-It® ou Fita Scotch®, é provável que já tenham usado produtos 3M para qualquer fim. Os clientes sentem-se mais confortáveis quando ouvem dizer que vai ser utilizado material 3M nos seus automóveis ou paredes do que com produtos de uma empresa menos conhecida. Veja o impacto que a [Película para Wrapping 3M](#) pode ter na qualidade do seu trabalho e na reputação do seu negócio.

**3M** Science.  
Applied to Life.™



Notes



# Estimativas Precisas

Estimativas e orçamentos precisos são cruciais para o sucesso de um negócio de aplicação de wrappings e grafismos. Preços adequados ajudam a definir as expectativas entre um produtor de grafismos e o detentor de uma marca relativamente aos custos de um projeto, e estabelece o precedente para trabalhos futuros com esse cliente.





*Peça o pagamento de uma entrada para novos projetos, a pagar antes do início do projeto*

Ao elaborar uma estimativa, a quantidade de metros quadrados de material necessários para concluir um projeto é um fator. Lembre-se que para aplicações difíceis, **como veículos com muitas curvas, é importante calcular um pouco de material a mais, para que não venha a faltar.** Se pretende produzir um wrapping sem emendas, quanto mais material tiver para trabalhar, melhor.

Relativamente aos custos de design, pondere avaliar os clientes potenciais para determinar até que ponto as suas intenções de fazer negócio são sérias, antes de iniciar qualquer trabalho de design. Uma maneira de o fazer é pedir uma entrada para um projeto, antes de se concretizarem os custos de design.

De vez em quando, irá encontrar um cliente que quer incorporar tudo num único design. Você tem os conhecimentos necessários para lembrar aos seus clientes que, para tirarem o máximo partido do seu wrapping, devem fazer todo o possível para garantir que a mensagem é fácil de ler e chega rapidamente ao cerne da questão. Também é útil se eles puderem dar-lhe um exemplo de um design que lhes agrade.

Se der por si andar às voltas com um cliente, encaminhe-o para o [3M Brand You](#), um website formativo para proprietários de marcas ou convide-o para ir à sua oficina e passar 15 minutos com o seu designer. **Reunir cara a cara e fazer alterações a um design pode poupar a si e ao seu cliente horas de tempo de design.**

### Recomendações de design para clientes

- Fáceis de ler
- Imagem corporativa proeminente
- Grafismos simples
- Cores definidas
- Menos é mais



TRANSFERIR  
[Gerir os Lucros  
do Seu Negócio  
de Wrapping](#)

A elaboração de preços vai além da simples utilização de produtos e do tempo dispendido. Abrange também os custos indiretos, todo o processo criativo e potenciais revisões. Ter noção de todo o processo, do custo de mão de obra e das películas, e garantir que apresenta um plano e expectativas claras ao seu cliente irá ajudar a facilitar o processo e preservar os seus lucros. Para mais informações sobre boas práticas para estimativas, consulte o documento técnico da 3M, [Gerir os Lucros do Seu Negócio de Wrapping](#).

Quer utilize um sistema de software de cálculo de preços ou faça as suas estimativas à mão, **é importante ter os custos consolidados o mais cedo possível no seu negócio** de modo a permitir fazer estimativas consistentes para os trabalhos, marcar os custos dos produtos em conformidade e identificar potenciais áreas de receitas perdidas. Fazer o trabalho de base no início pode significar mais dinheiro no bolso e ajudar a garantir o sucesso da sua oficina.

---

*"A maioria das oficinas relatam que utilizam algum tipo de fórmula de cálculo de preços baseada num preço por metro quadrado... Outras estruturas de cálculo de preços utilizadas, tais como preços específicos calculados com base na complexidade do trabalho, cobrar uma tarifa à hora ou calcular os preços com base no tempo e materiais utilizados."*

*– Sign & Digital Graphics, 2016*

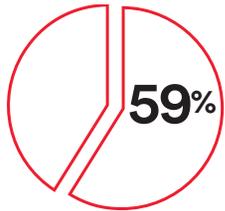
---

# Atrair e Manter Talentos Qualificados

Os seus wrappings só serão tão bons como os talentos que os aplicam. Quer tenha uma pequena oficina de wrapping ou um franchise em expansão, contratar trabalhadores qualificados e de confiança é um fator importante que promove o crescimento e o sucesso.



Construir uma equipa de wrapping fantástica começa por si. Se a sua oficina tiver boa reputação, as pessoas qualificadas e dedicadas irão querer trabalhar consigo. **Quando as pessoas gostam do local onde trabalham, isso reflete-se na qualidade dos serviços que prestam.** Embora o nível de conhecimentos e competência sejam fatores importantes quando se considera alguém para um trabalho, assegurar que o novo trabalhador se adapta bem à cultura da empresa é igualmente importante. Uma má contratação pode abater a moral da empresa e destruir o equilíbrio do seu grupo dedicado de especialistas de aplicação e designers — mesmo que



**Trabalhadores empenhados têm menos tendência para procurar emprego junto de outra organização**

Fonte: Gallup News, 2015

a equipa tenha começado por ser forte e compatível. Candidatos que deixam o ego à porta e têm uma atitude positiva e construtiva só irão beneficiar a sua oficina.

Quando tiver construído uma equipa forte, é importante mostrar-lhes como são valorizados.

As pessoas que gostam dos seus empregos têm mais tendência para permanecer a longo prazo e incentivar outros bons trabalhadores a juntar-se à equipa. Trate os seus trabalhadores com respeito e procure maneiras de lhes mostrar que são apreciados. Isso pode assumir a forma

**O reconhecimento mais memorável de um trabalhador vem de**

Diretor do Trabalhador	28%
Quadro Superior ou CEO	24%
Diretor do Diretor	12%
Clientes	10%
Pares	9%

Fonte: Gallup News, 2015

de salários confortáveis, folgas suficientes, benefícios e mostrar pelo exemplo que todos os elementos da equipa importam. Também é importante eliminar a distância entre o proprietário e os trabalhadores. Lembre-se que nenhum trabalho está abaixo de si. Ajudar a todos os níveis mostrará à equipa que faz tanto parte dela como qualquer outra pessoa. Se fizer da sua oficina um lugar agradável para se estar, tem melhores hipóteses de que os seus trabalhadores fiquem consigo por muito tempo.



*Considere subcontratar um terceiro quando está com falta de pessoal ou precisa de um conjunto de competências mais elevado ou específico.*

### Utilizar Serviços de Terceiros

Uma das armadilhas de trabalhar no setor do wrapping é que pode haver um excesso de projetos em perspectiva e não haver trabalhadores suficientes para dar vazão ao trabalho.

Os proprietários de oficinas são frequentemente confrontados com a difícil decisão de contratar trabalhadores a tempo inteiro ou optar por subcontratar trabalhadores independentes.

Quando está com falta de pessoal ou precisa de um conjunto de competências específicas, subcontratar os serviços de um terceiro pode ser uma opção vantajosa.

A subcontratação de terceiros é frequentemente uma escolha melhor para grandes empresas, dando mais flexibilidade ao negócio no que se refere às exigências dos cliente e à gestão de tesouraria. Trabalhar com subcontratados pode ajudar a proteger os seus lucros e reduzir a necessidade de gestão e formação. No entanto, também pode levar a menos potencial de lucro em determinados projetos. Por outro lado, dispor de trabalhadores a tempo inteiro é o ideal quando existe trabalho consistente. Quer esses trabalhadores já possuam as competências necessárias ou opte por investir na respetiva formação, trabalhadores permanentes podem adaptar-se à cultura da oficina e facilitar

a execução do trabalho à sua maneira. Contratar uma equipa completa muitas vezes funciona bem em pequenas empresas, onde a diversidade de competências é vantajosa para projetos originais no dia a dia.

**Identificar as suas necessidades em termos de pessoal e o que melhor se adequa à sua oficina é o primeiro passo para o desenvolvimento de uma cultura da empresa.**

Criar um ambiente de trabalho onde os trabalhadores se sintam valorizados e gostem de estar irá ajudá-lo a encontrar mais bons trabalhadores quando for preciso e a conservá-los na sua equipa. Estabelecer esta base irá reforçar a reputação da sua oficina e os seus trabalhadores satisfeitos irão ajudá-lo a contratar mais pessoas qualificadas no futuro.

### Segurança dos Trabalhadores

Manter um ambiente de trabalho seguro é importante, tanto para o bem-estar dos seus trabalhadores, como para os seus lucros. As lesões podem sair caras e gerir uma oficina segura pode influenciar a retenção de talentos e a reputação da sua marca.

Dar prioridade à limpeza na sua oficina proporciona uma estética atraente e fiável para os clientes, e contribui para a segurança

da oficina. A desordem ou um espaço de trabalho desorganizado podem provocar acidentes. Arrume todas as peças e ferramentas nos respetivos lugares após a utilização. Além disso, certifique-se de que as vias de passagem estão desimpedidas e remova quaisquer itens desnecessários, como vassouras e bancos, das áreas de trabalho. **Uma oficina limpa não só beneficia a segurança em geral e o fluxo de trabalho, como é uma tática de marketing útil.** Uma oficina limpa e arrumada respira qualidade e profissionalismo, proporcionando um maior nível de confiança aos clientes, sejam novos ou antigos.

Gerir uma oficina segura irá ajudá-lo, bem como à sua equipa, a produzir projetos de wrapping de alta qualidade e a manter uma reputação respeitável no seio da indústria. Implementar dias de formação em segurança é uma boa maneira de garantir que todos os seus trabalhadores, novos e antigos, conhecem as regras da oficina. Tenha todas as regras de segurança da oficina claramente afixadas no local de trabalho, para as recordar aos seus trabalhadores e ajudá-lo a evitar multas caso ocorra um acidente.

Pedir a um perito que inspecione a sua oficina

quanto a possíveis perigos irá poupar-lhe problemas a longo prazo.

Tomar medidas antes que ocorram acidentes irá diminuir as probabilidades de acidentes de trabalho que resultem em lesões. Certifique-se

### Algumas boas práticas adicionais a considerar



Após a lavagem e limpeza de automóveis, leve-os sempre para uma área seca para evitar trabalhar em áreas escorregadias



Quando o liner tiver sido retirado do vinil de wrapping, certifique-se de que o retira da área de passagem para evitar escorregar



Siga o procedimento correto para partir as lâminas, de modo a evitar perigos e cortes evitáveis

de que não esquece nenhum detalhe no que se refere à segurança no local de trabalho. Uma oficina segura irá poupar-lhe dinheiro, proteger os seus trabalhadores e granjear-lhe bom nome na indústria.

## Conclusão

Independentemente da posição em que está a sua empresa, há sempre espaço para melhorar. Com tendências mutáveis na indústria e no panorama de marketing, todos têm de se atualizar para se manterem à frente da concorrência. **Não há uma resposta perfeita para o crescimento do seu negócio de wrapping, mas incutir melhores práticas e planeamento estratégico numa vasta gama de iniciativas da empresa irá compensar ao longo prazo.**

Os novos negócios podem vir de qualquer sítio. Referências e clientes fidelizados são os destaques claros, mas as redes sociais e a pesquisa na internet, artigos em jornais locais e nacionais, e uma estratégia de marketing digital abrangente também podem ter um impacto dramático sobre quem entra pela sua porta ou aparece na sua caixa de entrada. A combinação de talento, conhecimento da indústria, marketing e profissionalismo é uma receita para o sucesso e o que torna esta indústria tão única e especial.



## 3M Commercial Solutions Recursos de Marketing Digital

Se achou este artigo útil, convidamo-lo a ver os seguintes artigos, todos destinados a ajudá-lo a construir o seu negócio de produção de grafismos.

- ▶ [Como Utilizar o Marketing Digital para Alcançar os Clientes](#)
- ▶ [Gerir os Lucros do Seu Negócio de Wrapping](#)
- ▶ [Um Guia para a Impressão Digital](#)



### 3M Portugal

Edifício Office Oriente,  
Rua do Mar da China, N.º3 Piso 3A  
1990-138 Lisboa | Portugal  
Office: 351 213 134 619  
[www.3m.com/pt](http://www.3m.com/pt)