

◆ ATELIÊ ENCANTADO ◆

KIT PRIMEIRA VENDA

Onde encontrar suas clientes, quanto cobrar e
exatamente o que dizer para fechar o pedido

BÔNUS EXCLUSIVO · PACK COMPLETO

ANTES DE TUDO: A PARTE QUE NINGUÉM TE CONTA

Você já tem a parte difícil resolvida. Os convites estão prontos, são lindos e são seus para vender quantas vezes quiser.

Mas existe um motivo pelo qual muita gente compra um pack de convites e nunca fatura nada com ele: **ter o produto não é o mesmo que ter cliente.**

É aí que a maioria trava. Ela abre o Canva, acha tudo lindo, e aí vem a pergunta: "tá... e agora eu vendo pra quem?"

Este material existe para responder exatamente isso. Não é teoria. São os lugares onde as clientes estão, o preço que você deve cobrar e as palavras exatas para usar na conversa.

A boa notícia sobre esse mercado

Convite de festa tem três características que quase nenhum outro produto tem:

- **A demanda é infinita e se repete.** Toda criança faz aniversário todo ano. A cliente de hoje volta no ano que vem.
- **A decisão é rápida.** Ninguém "pensa uma semana" sobre um convite de R\$40. Ela vê, gosta, manda o Pix.
- **Seu custo é zero.** Você não estoca, não imprime, não envia. Vendeu 1 ou vendeu 50, o esforço é praticamente o mesmo.

O que você precisa entender sobre a sua cliente

A mãe que compra de você **não está comprando um arquivo.** Ela está comprando o momento em que manda o convite no grupo da escola e alguém responde "*que lindo, onde você fez?*".

Guarde isso. Todo o resto deste kit sai daí.

1. QUANTO COBRAR

O erro número um de quem começa é **cobrar barato demais**. Achando que vai vender mais, a pessoa cobra R\$10 — e além de ganhar pouco, passa a impressão de que o material é fraco.

Preço baixo não vende mais. Vende pior.

Tabela de referência

O QUE VOCÊ ENTREGA	COBRE
Convite simples (troca nome, idade e data)	R\$ 29 a R\$ 39
Convite + foto da criança aplicada	R\$ 39 a R\$ 49
Convite animado (com vídeo)	R\$ 49 a R\$ 79
Combo: convite + tags + topper de bolo	R\$ 69 a R\$ 99
Kit festa completo (papelaria toda)	R\$ 99 a R\$ 149
Urgência (entrega em menos de 3h)	+ R\$ 20

Comece em R\$35. É um preço que a mãe paga sem pensar e que já te dá margem. Depois de umas 10 vendas com elogio, sobe para R\$45.

As três regras de preço

1 Nunca dê desconto de cara

Se ela pedir, ofereça mais valor no lugar: "não consigo baixar, mas te dou as tags combinando de brinde".

2 Sempre ofereça o combo

Quem compra convite quase sempre quer tags e topper. Perguntar custa 10 segundos e dobra o ticket.

3 Cobre antes de entregar

Sempre. Sem exceção. Você manda a prévia com marca d'água, ela paga, você libera o arquivo limpo.

Cuidado com o "faz mais barato que eu indico pra todo mundo". Isso quase nunca vira indicação — e você acabou de ancorar seu preço lá embaixo com essa pessoa para sempre.

2. ONDE ESTÃO SUAS CLIENTES

Você não precisa de mil seguidores. Precisa de **uma primeira venda** — e ela quase sempre vem de alguém que já te conhece.

Comece pelo mais fácil (dia 1)

1 Seu próprio WhatsApp

Poste um convite bonito no status com "Agora estou fazendo convites digitais 🎉 Chama no direct". Seu status já é visto por dezenas de pessoas que confiam em você.

2 Grupos de mães da escola

Você provavelmente já está em um. Não anuncie de cara — poste um convite e diga "fiz esse pra uma cliente, se alguém precisar me chama".

3 Grupo da família e do prédio/rua

Aniversário de criança tem em toda família. Alguém sempre está organizando um.

Depois expanda (dias 2 a 7)

- **Grupos de Facebook da sua cidade** — busque por "Mães de [sua cidade]", "Classificados [sua cidade]", "Desapego". São gratuitos e cheios de mães.
- **Comentários em posts de buffets e casas de festa** da sua região. Quem comenta lá está organizando festa AGORA.
- **Marketplace do Facebook e OLX** — anuncie "Convite digital personalizado - R\$35". É gratuito e tem busca local.
- **Lojas de artigos de festa do bairro** — combine indicação mútua com a dona. Ela indica você, você indica ela.
- **Instagram com localização** — poste marcando sua cidade e use hashtags do tipo #festainfantil[suacidade].

O atalho que quase ninguém usa: procure no Instagram por *decoradoras de festa e buffets infantis* da sua cidade e ofereça parceria. Elas atendem dezenas de festas por mês e muitas não fazem convite. Uma parceria dessas pode virar sua fonte fixa de pedidos.

O que postar para atrair sem parecer chata

Não poste "compre comigo". Poste o **resultado**:

- O convite pronto, sozinho, bonito (a arte se vende)

- Um vídeo de tela de 15s trocando o nome no Canva ("olha como fica rápido")
- Print de cliente elogiando (peça autorização)
- "Temas disponíveis" com 6 miniaturas lado a lado

3. O QUE DIZER — SCRIPTS PRONTOS

Copie, cole e adapte. Estes textos existem para você não travar na hora da conversa.

Quando ela pergunta o preço

RESPONDER AO "QUANTO É?"

Cliente

Oi! Quanto fica um convite?

Você

Oi, tudo bem? 😊 O convite digital sai R\$35, já com o nome, idade e todos os dados da festa. Te entrego pronto em até 24h pra você mandar no WhatsApp.

Me conta: é pra menino ou menina, e qual tema você tem em mente?

Repare: você deu o preço **e já fez uma pergunta**. Isso mantém a conversa viva em vez de morrer no "vou ver".

Quando ela some depois do preço

REATIVAR (MANDE NO DIA SEGUINTE)

Você

Oi! Passando aqui rapidinho 😊 Separei um modelo de [tema] que ficou perfeito pro perfil da sua festa, quer ver?

Mandar a **arte** funciona muito melhor que perguntar "e aí, vai querer?". Ela decide com os olhos.

Quando ela acha caro

CONTORNAR OBJEÇÃO DE PREÇO

Cliente

Nossa, achei um por R\$15...

Você

Entendo! 😊 A diferença é que o meu é feito sob medida pra sua festa e você recebe em alta qualidade, prontinho pra imprimir ou mandar no grupo.

Mas olha, se você fechar hoje eu incluo as **tags de lembrancinha combinando** sem cobrar a mais. Fecha assim?

Fechando a venda

FECHAR E RECEBER

Você

Perfeito! 🎉 Me manda por favor:

- Nome da criança
- Idade
- Data e horário
- Local da festa

Assim que você me mandar o Pix eu já começo. Minha chave é: [SUA CHAVE]

Cliente

Enviado!

Você

Recebi, muito obrigada! 💕 Já tô montando o convite da [nome]. Te mando ainda hoje!

Entregando (e plantando a próxima venda)

PÓS-VENDA

Você

Prontinho! 🎉 Aqui está o convite da [nome]. Espero que você ame!

Se precisar de qualquer ajuste é só falar. E se der certo, me conta depois como foi a festa? 💕

Ah — se quiser, faço as **tags e o topper de bolo** no mesmo tema por R\$40 o combo.

4. COMO ENTREGAR SEM DOR DE CABEÇA

1 Sempre mande a prévia com marca d'água

Antes de receber, mande print com um texto por cima. Assim ela aprova, e você não corre risco de ficar sem receber.

2 Entregue em PNG

É o formato que abre em qualquer celular e mantém a qualidade. No Canva: Compartilhar → Baixar → PNG.

3 Combine o limite de alterações

Diga desde o início: "inclui 2 ajustes". Isso evita a cliente que pede a quinta mudança de cor.

4 Guarde tudo numa pasta

Cada convite feito vira portfólio. Em um mês você tem 20 provas sociais.

5. OS 4 ERROS QUE MATAM A VENDA

- **Demorar para responder.** Mãe organizando festa está com pressa. Responder em 1h vale mais que qualquer desconto.
- **Mandar só texto.** Sempre mande imagem. Seu produto é visual — deixe ele trabalhar por você.
- **Esperar a cliente decidir sozinha.** Termine toda mensagem com uma pergunta.
- **Entregar antes de receber.** Não faça isso. Nunca.

6. SEU PLANO DE 7 DIAS

DIA	O QUE FAZER
1	Escolha 6 convites que você mais gostou e edite com nomes fictícios. Esse é seu portfólio.
2	Poste 3 deles no status do WhatsApp e no Instagram. Avise que está fazendo convites.
3	Entre em 3 grupos de mães/classificados da sua cidade. Só observe hoje.
4	Poste um convite nesses grupos com "fiz esse pra uma cliente, aceito encomendas".
5	Grave um vídeo de 15s trocando o nome no Canva. Poste.
6	Chame 5 decoradoras/buffets da sua cidade oferecendo parceria.

Sua meta da primeira semana não é faturar alto. É fazer **uma** venda. A primeira quebra o gelo — e a segunda vem muito mais fácil, porque agora você tem um cliente satisfeito falando de você.

AGORA É COM VOCÊ. BOAS VENDAS! ❤️