

FAQs Terceirização de Cosméticos

Índice

Introdução	1
Plano de negócio específico para Cosméticos	2
Dicas para clientes A, B, C	2
Os 4 P's	2
Roteiro GANTT para produzir o primeiro lote de cosméticos em fábrica de terceiros	3
Nossas Condições de trabalho	4

Introdução

Este documento traz informações sobre os procedimentos necessários para se lançar um cosmético no Brasil.

O objetivo é passar uma idéia da dimensão dos trabalhos e dos custos envolvidos para iniciar sua linha de cosméticos, da fundação da empresa até a produção do primeiro lote. O público-alvo deste trabalho são estabelecimentos que querem lançar uma marca própria e empresários que visam entrar no mercado de cosméticos e perfumaria. Partimos da premissa de que você decidiu trabalhar com um terceirista para produzir seus cosméticos.

Papel do terceirista

A embatek é uma empresa terceirista que produz cosméticos. Não temos marca própria, mas fabricamos os produtos dos nossos clientes permitindo uma divisão de responsabilidades. Após haver recebido uma boa definição (briefing) do produto a ser fabricado, ajudamos no desenvolvimento do mesmo, indicamos fornecedores para desenvolvimento de embalagens e insumos e fornecemos fórmulas modernas e balanceadas do ponto de vista de custo, qualidade e segurança.

Não damos consultoria em pesquisa de mercado (a não ser com este documento), nem na elaboração do plano de negócios, desenvolver a idéia de qual produto deve ser lançado, definir o preço de venda, achar um distribuidor e/ou definir o canal de vendas do produto.

Antes de entrar no mercado de venda de cosméticos há alguns passos que devem ser dados.

Fundação da empresa

Para poder comercializar algum produto você deve possuir uma pessoa jurídica ou seja, uma empresa com sede, CNPJ, contrato social que menciona "comercio de cosméticos" e AFE (autorização de funcionamento do estabelecimento) da ANVISA como distribuidor para poder fornecer SAC para clientes. Por isso precisa também de um químico responsável com registro no CRQ (Conselho Regional de Química).

- [ANVISA](#), Requisitos para empresas distribuidoras de cosméticos para obtenção AFE
- [CRQ](#) São Paulo, dados sobre o CONCEITO da RT (responsabilidade técnica)
- [SEBRAE](#) , Entidade independente com enfoque em pequenas empresas

Plano de negócio específico para Cosméticos

Nosso clientes normalmente já têm experiências em comercializar produtos, alguns já trabalham com produtos cosméticos **(A)** vendendo uma linha de produtos de uma marca conhecida ou **(B)** têm uma rede de varejo de roupas/cosméticos/alimentos e afins e decide ter uma marca própria ou **(C)** inicia sua vida de empresário neste mercado mesmo.

Dicas para clientes A, B, C

Para qualquer novo empreendimento é aconselhável fazer um **Plano de Negócio** que define o que vai ser feito, quanto dinheiro será disponibilizado para o projeto, quais são os produtos mais promissores para serem vendidos e quais os concorrentes com os quais devem ser comparado. Principalmente tem que se resolver o 4 P's.

Os 4 P's

Qualquer plano de marketing pode ser resumido em 4 P's:
Product, Price, Place, Promotion ou em português:

- **Produto** a ser desenvolvido/comercializado
- **Preço** de venda deste produto
- **Canal de distribuição**
- **Publicidade.**

Vamos analisar estes pontos:

Questão a ser resolvida	Em outras palavras	Papel da embatek	Exemplos	Estimativa de Custos R\$ - exemplo
Produto	O que deve ser produzido? Quanto custa cada unidade? Como este produto se compara a similares?	Desenvolver formulação. Sugerir fornecedores de insumos e embalagens.	Uma linha capilar. Uma linha dermatológica. Um Creme similar concorrente XY.	Artes finais R\$1.000/ produto. Fórmulas e embalagens não exclusivas R\$2.000/ produto ou linha Formulações R\$ 1.000/ produto.
Preço	Preço de venda. Como é o preço dos meus concorrentes?	Definir o preço de compra do produto. Orçar.	Full Service 2,50R\$/un de Sab. Liq 500ml + 0,625R\$ ICMSST	-
Place/Canal de distribuição	Onde vendo meu produto?	-	Varejo, franquia, rede de vendedores independentes, porta a porta.	Cada canal tem custos definidos descritos na literatura.
Promotion/Promoção	Publicidade, como meu futuro cliente vai conhecer o meu produto.	-	Boca a boca, participação em feiras, anúncios.	Participação em feira R\$ 20.000 anúncio R\$ 3.000.

Links que ajudam neste passo para definição dos 4 P's

É imprescindível consultar outras fontes e livros para iniciar com sucesso uma linha de cosméticos. Seguem alguns links e fontes que do nosso ponto de vista podem ser úteis:

- Sebrae [Negócio Certo, um plano de negócio interativo.](#)
- [Exemplo de um plano de negócio](#) ,
- [Livro "Varejo no Brasil" de Juracy Parente](#), Dados úteis sobre o varejo no Brasil.
- GANTT "[Desenvolvimento de Cosméticos Grau I em html](#)" da embatek (e em [.pdf](#))

Cliente A

Você que já tem o canal de venda, empresa aberta e conhece os concorrentes (a linha que você esta representando) tem uma vantagem grande e muita informação já adquirida. Deve agora definir o capital disponível para investir a partir disso e definir a apresentação da sua nova marca e dos seus produtos. [Preenche nosso briefing para desenvolvimento!](#)

Cliente B

Você já sabe os custos do seu canal de venda e tem empresa aberta. Falta inscrever sua empresa para "distribuição" de cosméticos e é primordial desenvolver um produto bom, do ponto de vista de preço e de qualidade e que agrade aos clientes que você já tem. Boas indicações são os líderes de mercado para cada categoria. [Preenche nosso briefing para desenvolvimento!](#)

Cliente C

Você deve escrever um Plano de Negócio completo que permita analisar as possibilidades de sucesso de seus investimentos. A falta de experiência deve ser eliminada por trabalhos de estudo de mercado que permitam definir os 4 P's do seu produto/marca. Uma vez que sua empresa está aberta, com Licença da ANVISA para distribuição de cosméticos, comece a definir sua linha de produtos para iniciar sua marca preenchendo nosso [briefing de desenvolvimento](#). Com estas informações em mãos você deve procurar um terceirista da sua escolha, de preferência a embatek e seguir o roteiro descrito debaixo.

Roteiro GANTT para produzir o primeiro lote de cosméticos em fábrica de terceiros

- Visita a embatek para um primeiro contato, conhecendo nossas instalações.
- Definição do produto, embalagem, conteúdo, lote de produção,
 - Nosso lote mínimo é de 250kg de granel ou 1.000 unidades
- Início de testes de estabilidade da fórmula 3-6 semanas
- Notificação Grau I ou Registro Grau II (produtos infantis, produtos com apelo (expl. anti celulite, produtos com ativos controlados) junto à ANVISA
- Orçamento da embatek para produção dos primeiros lotes
- Assinatura de um contrato de terceirização
- Aprovação do pedido pelo cliente
- Planejamento da produção, compra de insumos

rua dr moisés kahan 75
barra funda/sp
são paulo brasil
01139-040

tel: 011 3611 21 80
fax: 011 3611 36 69
admin@embatek.com.br
www.embatek.com.br



- Produção e entrega com controle de qualidade. Normalmente ± 14 semanas após início dos trabalhos. Produtos Grau II levam aproximadamente 52 semanas dependendo dos testes de eficácia/segurança e do registro na ANVISA.

Um roteiro Grau I pode ser visto seguindo este [link](#)

Nossas Condições de trabalho

Lote mínimo de produção kg de granel -----	kg 200
Lote mínimo de unidades -----	un1.000
Testes de estabilidade -----	R\$ 300,00
Desenvolvimentos -----	R\$ 500,00
Registro Grau II -----	R\$1.000,00
• Registro inclui elaboração dossier, organização amostras para testes clínicos (se necessário) emolumentos ANVISA e despachante	
Notificação Grau I -----	100,00
• Notificações incluem correção do rótulos, elaboração dos dizeres, criação de código EAN.	

A partir de 5 mil unidades oferecemos **Full Service** com a compra de embalagens.

Entre em contato

Pierre Froelicher 11 3611 21 80