



Guia de Empreendedorismo em Cosméticos Naturais

Como criar uma marca com segurança e estratégia

Por Franciele Rodrigues

PerfuMaria *das Ervas*

Índice

Cosmética Natural: Uma Nova Forma de Empreender	3
O Mercado de Cosméticos Naturais e Artesanais no Brasil	4
Oportunidades para o Empreendedor Artesanal	6
Tendências em Cosmética Natural para 2026–2027	8
Escolhendo os Melhores Produtos para Começar	19
Precificação Inteligente: Como Transformar Seus Cosméticos Artesanais em Lucro Sustentável	22
Marca, Embalagem e Apresentação: O Impacto na Cosmética Artesanal	26
Estrutura de Negócio: Organizacional e Legal para Cosméticos Artesanais	29
Noções Básicas de MEI e Legalização Artesanal	32
Escalando o Negócio: Estratégias para Crescer na Cosmética Artesanal	34
Exercícios e Planos de Ação	37

Cosmética Natural: Uma Nova Forma de Empreender



A busca por uma vida com mais liberdade, propósito e saúde tem levado muitas pessoas a repensarem seus caminhos profissionais. Trabalhar com cosméticos naturais é uma forma de unir saber tradicional, ciência, criatividade e consciência ambiental em um modelo de negócio viável, prático e escalável.

A Cosmética Natural é um movimento que integra sustentabilidade, saúde e autonomia; uma forma de viver que respeita o seu tempo, valoriza o seu conhecimento e te aproxima de uma rotina mais leve, consciente e próspera.

Ao escolher trabalhar com cosméticos naturais, você se conecta com um mercado em crescimento, movido por consumidores cada vez mais atentos à composição dos produtos que usam e ao impacto que causam no mundo. Isso abre uma oportunidade única: empreender com alma e consciência, criando uma marca que é extensão do que você acredita.

Este material foi criado para te mostrar que é possível viver da cosmética natural com profissionalismo e resultados reais. Você não precisa ter tudo pronto para começar. Basta um passo, um produto, uma vontade de crescer.

Ao longo dos próximos capítulos, você vai aprender a estruturar seu negócio, calcular seus preços, divulgar seus produtos, encontrar seu público e transformar seu conhecimento em renda.

Seja bem-vinda a esse novo caminho. Ele pode, de verdade, mudar sua vida!

O Mercado de Cosméticos Naturais e Artesanais no Brasil



O setor de cosméticos é um dos mais fortes do país, e o segmento natural está em plena ascensão.

O Brasil se destaca globalmente como um dos pilares do setor de beleza e cuidados pessoais. Historicamente, somos um dos maiores mercados consumidores, mantendo uma posição de prestígio entre os cinco maiores do mundo, conforme dados da Euromonitor International. No entanto, o que realmente tem impulsionado o crescimento e redefinido as tendências é a ascensão meteórica do segmento de cosméticos naturais, veganos e sustentáveis.

A Nova Consciência do Consumidor e o Boom do Consumo Ético

Nos últimos anos, assistimos a uma mudança profunda no comportamento do consumidor brasileiro. Longe de ser apenas uma moda passageira, a busca por produtos que aliem beleza e responsabilidade tornou-se uma prioridade. Há uma demanda crescente por formulações que contenham ingredientes seguros, de origem vegetal, livres de componentes sintéticos agressivos e, crucialmente, que garantam a ausência de testes em animais. Paralelamente, a preocupação com o impacto ambiental reduzido dos produtos e de suas embalagens tem moldado as decisões de compra.

Essa nova consciência gerou uma forte demanda por marcas menores, com produção artesanal e transparente. O consumidor atual não busca apenas um produto eficaz; ele valoriza a ética por trás da marca, a história dos ingredientes, a procedência e o compromisso com a sustentabilidade em todas as etapas da cadeia produtiva. Produtos que refletem um propósito maior – seja ele social, ambiental ou de bem-estar integral – ganham a preferência de um público cada vez mais informado e exigente. A rastreabilidade e a honestidade na comunicação com o cliente são aspectos cruciais que fidelizam essa nova base de consumidores.

O Potencial Inexplorado do Empreendedorismo Artesanal

Dentro desse cenário de transformação, empreender no setor de cosméticos naturais e artesanais nunca foi tão promissor. O modelo de produção em pequena escala permite um maior controle sobre a qualidade dos ingredientes, a personalização das fórmulas e a criação de uma conexão genuína com o cliente. Marcas que conseguem comunicar seus valores de forma autêntica e entregar produtos de alta qualidade, feitos com carinho e responsabilidade, têm um terreno fértil para crescer.

Este nicho não se restringe apenas à venda de produtos; ele engloba a educação do consumidor, a promoção de um estilo de vida mais saudável e a valorização da biodiversidade brasileira. O mercado está aberto para inovações em formulações, embalagens ecológicas e modelos de negócio que priorizem a sustentabilidade e a comunidade local. Para empreendedores com paixão por beleza, saúde e ética, o momento é agora.

Oportunidades para o Empreendedor Artesanal



Produzir cosméticos em casa é uma forma prática de começar a empreender com baixo investimento, criatividade e independência.

Trabalhar de casa, com autonomia de horários, liberdade criativa é o sonho de muitas pessoas, e a cosmética artesanal permite exatamente isso. Veja os principais fatores que tornam esse mercado acessível e lucrativo para o pequeno empreendedor:

Foco em autocuidado e bem-estar sensorial

A pandemia reforçou um movimento que já estava em curso: a valorização de momentos de pausa, relaxamento e conexão com o corpo. Produtos como sabonetes com óleos essenciais, velas aromáticas, cremes com texturas suaves e aromas terapêuticos oferecem **experiências sensoriais que ajudam a reduzir o estresse e melhorar o bem-estar emocional.**

Essa conexão emocional com o produto é um diferencial poderoso no momento da venda, e pode ser explorada tanto na descrição dos itens quanto no marketing.

Personalização e exclusividade

Em um mercado saturado por grandes marcas e fórmulas industrializadas, **o toque artesanal ganha força**. Você pode adaptar suas fórmulas às necessidades do seu público, criando, por exemplo, um hidratante facial para pele oleosa com extrato de hamamélis ou um bálsamo labial com aroma personalizado.

Esse cuidado individualizado gera proximidade com o cliente, fidelização e um marketing mais eficaz, baseado na autenticidade da sua produção.

Valorização de ingredientes brasileiros

O Brasil tem uma das maiores biodiversidades do mundo e muitos ativos locais são altamente valorizados: **óleo de buriti, copaíba, andiroba, manteiga de cupuaçu, extrato de aroeira, castanha-do-pará, murumuru e pracaxi** são apenas alguns exemplos de ingredientes nativos com propriedades terapêuticas potentes e excelente apelo comercial.

Trabalhar com esses insumos conecta o seu produto à riqueza do território brasileiro e à valorização dos saberes populares e tradicionais.

Cosméticos sólidos e anidros: praticidade e sustentabilidade

Produtos sem água na composição, como xampus e condicionadores em barra, desodorantes sólidos, bálsamos e sérums anidros, vêm se destacando por sua **durabilidade, leveza para transporte e redução de embalagens plásticas**.

Além de serem mais sustentáveis, esses produtos também dispensam o uso de conservantes fortes, o que atrai consumidores com pele sensível ou com foco em cosmética natural integral.

Expansão do mercado masculino

O segmento de cosméticos para homens cresceu nos últimos anos e ainda é pouco explorado no meio artesanal. Itens como balm para barba, sabonetes para pele oleosa, shampoos fortalecedores e desodorantes naturais masculinos são boas opções para quem quer atender a um público específico e em crescimento.

Tendências em Cosmética Natural para 2026–2027



Estar atenta às tendências é essencial para manter sua marca relevante, competitiva e alinhada com os desejos mais atuais dos consumidores. A cosmética natural está se sofisticando, não apenas em relação à composição dos produtos, mas também no modo como eles se conectam com a saúde, o meio ambiente, a mente e a identidade das pessoas.

Abaixo, você encontra as principais direções de mercado para 2026 e 2027. Use essas tendências como bússola para desenvolver novas fórmulas, ajustar sua comunicação e expandir seu diferencial no mercado artesanal e autoral.

Cosméticos Veganos e Cruelty-Free

A preferência por produtos que não envolvam nenhum ingrediente de origem animal (vegano) e que não sejam testados em animais (cruelty-free) já se consolidou, e continua crescendo. Essa tendência é um movimento global de consumo consciente, que vem sendo impulsionado por gerações mais jovens (como millennials e Gen Z) que valorizam transparência, sustentabilidade e respeito à vida.

Oportunidade para sua marca:

- Deixe claro em sua comunicação que seus produtos são veganos e livres de crueldade.

- Escolha ingredientes vegetais substitutos de origem animal (ex: manteiga de cupuaçu no lugar da lanolina).
- Use selos visuais como "vegano", "não testado em animais", "botânico", mesmo sem certificação oficial, desde que a informação seja verídica.

Neurocosmética e o conceito de Neuro Glow

Essa tendência une beleza e bem-estar emocional. A neurocosmética estuda como os cosméticos podem estimular os sentidos e ativar sensações como conforto, relaxamento, concentração e até felicidade, tudo através de texturas, cores, fragrâncias e bioativos que atuam no sistema nervoso sensorial.

Produtos com óleos essenciais terapêuticos, texturas sensoriais agradáveis e rituais de aplicação que convidam à presença e ao autocuidado são exemplos concretos dessa tendência.

Como aplicar no seu negócio:

- Desenvolva produtos com aromas que promovem estados desejados (ex: lavanda para acalmar, hortelã para energia, laranja para elevação emocional).
- Crie experiências sensoriais completas: toque macio, cheiro envolvente, visual inspirador.
- Envolve o cliente no ritual, fale sobre o momento de aplicação como uma pausa, um cuidado, um respiro.

Longevidade e Prevenção

Com o envelhecimento da população global e o desejo por uma beleza natural, o foco está mudando de "anti-idade" para "envelhecer com saúde". O termo-chave aqui é **prevenção**. Consumidores estão procurando cosméticos com ativos antioxidantes, regeneradores e firmadores que tragam benefícios duradouros para a pele e o cabelo, sem recorrer a procedimentos invasivos.

Ativos que refletem essa tendência:

- Vitaminas C, E, e coenzima Q10
- Extratos botânicos ricos em flavonoides e polifenóis (chá verde, romã, uva)
- Óleos regeneradores (argan, pracaxi, rosa mosqueta)
- Peptídeos naturais e proteínas vegetais

Como se posicionar:

- Crie linhas de cuidado que falem em “preservar a beleza da pele” e “fortalecer naturalmente”.
- Mostre como seus cosméticos são pensados para o cuidado diário, sem promessas milagrosas, mas com constância e inteligência de ingredientes.

Biotecnologia Natural

A união entre ciência e natureza está mais forte do que nunca. Ingredientes obtidos por processos biotecnológicos (como fermentação, cultura celular, extração limpa) estão revolucionando a cosmética natural, oferecendo ativos mais estáveis, seguros, eficazes e com menor impacto ambiental.

Mesmo em produções artesanais, é possível usar alguns desses insumos, como extratos botânicos glicerinados, hidrossóis fermentados, prebióticos naturais e enzimas vegetais.

Exemplos de ativos biotecnológicos:

- Biopeptídeos de arroz ou quinoa
- Extratos fermentados de algas e frutas
- Ácido hialurônico vegetal
- Probióticos e prebióticos cosméticos

Dica para quem produz em casa:

Você pode começar incorporando ingredientes funcionais obtidos de forma sustentável e comunicar isso ao cliente como um diferencial: *“Ingredientes de alta performance, com tecnologia verde e natural.”*

Minimalismo Cosmético (Skin Fasting e Multifuncionalidade)

A rotina de 10 passos de cuidados com a pele está sendo deixada de lado. A nova tendência é o **menos é mais**: produtos multifuncionais, versáteis e com fórmulas limpas. Isso reflete um estilo de vida mais simples, econômico e sustentável.

Skin fasting (jejum da pele) é um movimento onde o consumidor reduz o número de cosméticos usados, para deixar a pele "respirar", equilibrar a oleosidade e fortalecer suas funções naturais.

Como aplicar na prática:

- Desenvolva produtos com mais de uma função (ex: balm que serve para lábios, cutículas e olheiras; sérum que hidrata e trata manchas).

- Invista em fórmulas enxutas, com menos ingredientes e mais ativos funcionais.
- Destaque nas embalagens e descrições: *“Produto 3 em 1”, “uso multifuncional”, “ideal para rotinas minimalistas”*.

Como Começar a Empreender em Cosmética Natural Artesanal



Um passo de cada vez, com planejamento, estudo e consistência.

Capacitação técnica: Invista em conhecimento: cursos, apostilas, imersões, livros e prática. Entenda sobre formulação, propriedades dos ingredientes, pH, segurança, conservantes naturais e boas práticas de manipulação.

Escolha de nicho e posicionamento: Você pode começar com uma linha de sabonetes, velas, perfumes, cosméticos sólidos ou cuidados com a pele/cabelo. Quanto mais específico seu nicho, mais fácil comunicar sua proposta de valor.

Formulação e testes: Desenvolva suas receitas em pequena escala, teste textura, absorção, estabilidade, eficácia e sensorial. Documente tudo. Crie **fichas de formulação** e registre os resultados.

Qualidade das matérias-primas: Compre de fornecedores confiáveis, prefira extratos, óleos e manteigas de origem vegetal e certificados. Ingredientes de qualidade aumentam a segurança e o desempenho dos seus cosméticos.

Marca, rótulo e embalagem: Uma identidade visual coerente e rótulos bem-feitos passam profissionalismo. Inclua ingredientes, modo de uso, precauções, data de validade e CNPJ (caso você seja MEI).

Formalização (MEI): Abrir um CNPJ como Microempreendedor Individual permite emitir notas fiscais, comprar de fornecedores profissionais, participar de feiras e acessar benefícios do governo.

Marketing e vendas digitais: Use o Instagram, WhatsApp, Telegram, e-mail e marketplaces para divulgar e vender. Mostre bastidores, crie conteúdo educativo e gere desejo ao comunicar os benefícios reais dos seus produtos.

Organização do Ambiente de Trabalho para Cosméticos Artesanais



É essencial ter um ambiente de trabalho limpo, organizado, funcional e seguro, tanto para a qualidade dos produtos quanto para a profissionalização do seu negócio. Este capítulo vai te guiar na criação de um espaço que atenda às exigências básicas de higiene, facilite a produção e traga mais agilidade e confiança ao seu processo.

Espaço Físico: Onde Produzir com Segurança

Produzir em casa é possível, com organização, rotina de limpeza e estrutura mínima.

Você não precisa ter um laboratório para começar. Mas é importante separar um ambiente exclusivo para a produção, longe de animais, comida e outras fontes de contaminação. Pode ser um quarto extra, uma parte da lavanderia ou uma bancada na cozinha reservada apenas para isso.

Critérios mínimos para seu espaço:

- Piso lavável (evite carpete ou tapetes)
- Boa ventilação e iluminação
- Acesso à pia ou tanque para higienização

- Superfícies lisas, de fácil limpeza (granito, inox, fórmica)
- Armários ou prateleiras para armazenar matérias-primas, utensílios e produtos finalizados

Higienização do Espaço e dos Equipamentos

Higiene é a base da segurança dos seus cosméticos.

Antes de iniciar qualquer produção, o local de trabalho, os utensílios e suas mãos devem estar limpos e higienizados. Essa etapa é essencial para evitar contaminações microbiológicas que podem comprometer a estabilidade e a segurança do produto.

Checklist de Higiene Pré-Produção:

- Limpar bancadas com álcool 70% ou solução de hipoclorito (1 colher de sopa para 1L de água)
- Lavar utensílios com sabão neutro e enxaguar bem
- Esterilizar colheres, béqueres, frascos e agitadores com álcool 70% ou fervura (quando possível)
- Prender cabelos, tirar anéis e acessórios, lavar as mãos com sabão e higienizar com álcool
- Usar avental limpo e, se possível, touca ou lenço

Dica: mantenha panos de microfibra, álcool 70%, borrifadores e papel toalha sempre por perto. Crie o hábito de limpar antes e depois de cada etapa.

Organização dos Ingredientes e Insumos

Separar, catalogar e armazenar ingredientes corretamente otimiza tempo e garante segurança.

Uma boa organização dos seus ativos e matérias-primas facilita o controle de estoque, evita desperdícios e acelera sua rotina de produção.

Sugestões práticas:

- Separe os ingredientes por categoria: óleos vegetais, óleos essenciais, ceras, extratos, argilas, conservantes etc.
- Mantenha os frascos identificados com **nome, data de validade, lote e fornecedor**.

- Armazene óleos e ativos sensíveis à luz em frascos âmbar e locais escuros.
- Ingredientes secos (argilas, gomas, pós, sais) devem estar bem fechados, longe da umidade.
- Mantenha o que é usado com mais frequência ao alcance das mãos.
- Anote tudo em uma planilha simples de controle de estoque (com campos de nome, quantidade, validade e posição no armário).

Dica: não armazene ingredientes na cozinha junto a alimentos. Isso compromete a segurança da produção.

Equipamentos e Utensílios Básicos

Com um kit simples, já é possível produzir com segurança e precisão. Com o tempo, você pode investir em utensílios mais profissionais.

Kit inicial recomendado:

- Balança de precisão (0,01g)
- Termômetro digital ou de vidro
- Béqueres de vidro (100 ml, 250 ml, 500 ml)
- Espátulas e colheres de inox ou silicone
- Mixer ou batedor de mão (ex: mini mixer USB)
- Fogareiro elétrico ou banho-maria
- Panelinha esmaltada ou de inox (não usar alumínio)
- Funis, potes de apoio, medidores
- Frascos âmbar para envase (de vidro ou PET)
- Luvas, máscaras e touca (opcional, mas recomendável)

Dica: use utensílios **exclusivos para cosmética**, nunca use itens da cozinha ou misturados com alimentos.

Armazenamento dos Produtos Prontos

Cosméticos artesanais também precisam de cuidados após a produção.

Depois de prontos, os produtos devem ser armazenados de forma adequada até a venda ou uso final. Isso preserva a estabilidade, o aroma e a eficácia da fórmula.

Recomendações:

- Evite calor, umidade e luz direta (guarde em armários fechados)
- Organize os produtos por data de produção
- Identifique os frascos com **nome do produto, data de fabricação e validade**
- Mantenha separados por categoria (ex: sabões, cremes, velas)
- Tenha uma planilha simples de controle de lote (produto, lote, fórmula usada, validade)

Sugestão: use etiquetas térmicas ou autoadesivas com campo para data e lote. Isso passa mais profissionalismo e ajuda na rastreabilidade.

Controle de Produção: Registros e Rastreabilidade

Documentar sua produção é sinal de profissionalismo e te protege juridicamente.

Além de ajudar na organização, registrar suas produções é essencial para seguir boas práticas e atender às exigências sanitárias.

Documentos básicos para manter:

- **Ficha técnica da fórmula** (com percentual e função de cada ingrediente)
- **Ficha de produção** (quantidade feita, data, lote de cada ingrediente, rendimento)
- **Ficha de testes** (anotações sobre textura, pH, estabilidade, sensorial)
- **Planilha de estoque de insumos**
- **Planilha de produtos finalizados**

Atmosfera de Trabalho: Conforto e Inspiração

Seu ambiente também deve ser acolhedor e alinhado com a energia da cosmética natural.

Mesmo sendo um espaço técnico, o ambiente de produção pode (e deve) ter beleza e aconchego. Afinal, cosméticos são expressão de cuidado — e o seu espaço deve refletir isso.

Ideias para um ambiente agradável:

- Iluminação natural e plantas próximas
- Um difusor de óleos essenciais ou vela acesa
- Uma playlist leve e instrumental durante a produção
- Murais de inspiração com fotos, fórmulas e frases
- Estante para livros, apostilas e cadernos de criação

Cuide do seu ambiente como quem cuida de um pequeno templo do saber botânico e artesanal.

Escolhendo os Melhores Produtos para Começar



Iniciar no mundo da cosmética artesanal exige pesquisa e planejamento. Para escolher os melhores produtos para o seu catálogo inicial, considere os seguintes pontos:

- **Demanda de Mercado:** Observe o que as pessoas estão procurando. Há uma crescente valorização de produtos veganos, cruelty-free, hipoalergênicos e livres de parabenos e sulfatos.
- **Ingredientes Disponíveis e Custo:** Verifique a disponibilidade de matérias-primas de qualidade e o custo-benefício. Produtos com ingredientes difíceis de encontrar ou muito caros podem inviabilizar sua produção.
- **Sua Experiência e Interesses:** Comece com algo que você já tem alguma familiaridade ou que realmente lhe interesse. Isso tornará o processo de formulação e produção mais prazeroso e eficiente.
- **Complexidade da Produção:** No início, opte por produtos com formulações mais simples para dominar as técnicas básicas. À medida que você ganha experiência, pode se aventurar em formulações mais complexas.
- **Regulamentação:** Pesquise sobre as normas da ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) para os produtos que você pretende

comercializar. A conformidade é essencial para a segurança e credibilidade do seu negócio.

Linhas Mais Lucrativas: Potenciais de Cada Segmento

Diversas linhas da cosmética artesanal apresentam alto potencial de lucratividade. Conheça as mais promissoras:

- **Skin Care (Cuidados com a Pele):** Este é, sem dúvida, um dos mercados mais aquecidos. Produtos como **sérums faciais, hidratantes com ativos naturais, máscaras faciais de argila, esfoliantes suaves e óleos de limpeza** têm alta procura. O público busca soluções para acne, envelhecimento, hidratação e luminosidade.
- **Capilar (Cuidados com os Cabelos):** Xampus e condicionadores sólidos, máscaras capilares nutritivas, óleos finalizadores e tônicos capilares naturais são muito buscados, especialmente por quem adere ao "low poo" e "no poo" ou busca alternativas aos produtos industrializados.
- **Sabonetes Artesanais:** Além de serem produtos de entrada acessíveis, sabonetes feitos com óleos vegetais, extratos botânicos e argilas oferecem uma experiência sensorial única. Sabonetes hidratantes, esfoliantes, faciais e corporais com aromas diferenciados são sempre um sucesso.
- **Perfumaria Artesanal:** Perfumes sólidos, óleos corporais perfumados e colônias com fragrâncias exclusivas e naturais atraem um público que valoriza a singularidade e a ausência de componentes sintéticos.
- **Velas Aromáticas:** Embora não sejam cosméticos de uso tópico, as velas aromáticas se encaixam perfeitamente no universo do bem-estar e autocuidado. Velas feitas com cera vegetal e óleos essenciais proporcionam ambientes agradáveis e terapêuticos.
- **Aromaterapia:** Óleos essenciais puros, blends terapêuticos (para relaxamento, energia, foco), sprays de ambiente e roll-ons para aplicação direta são produtos com alto valor agregado e crescente demanda, atrelados ao bem-estar físico e mental.

Formatos de Venda: Maximizando o Lucro

A forma como você apresenta e vende seus produtos pode influenciar significativamente sua lucratividade.

- **Kits e Combos:** Crie conjuntos de produtos que se complementam, como um kit completo de skin care, um combo de produtos capilares ou um kit de sabonetes variados. Isso aumenta o valor percebido e incentiva a compra de múltiplos itens.

- **Edições Especiais/Limitadas:** Lançar produtos sazonais (Natal, Dia das Mães, Verão) ou em edições limitadas gera senso de urgência e exclusividade, estimulando a compra impulsiva e atraindo novos clientes.
- **Produtos para Presente:** Investir em embalagens bonitas e que remetam a presente. Kits e cestas de presente são muito procurados em datas comemorativas.

Produtos de Entrada vs. Produtos de Valor Agregado

Para construir um negócio sólido e lucrativo, é importante ter uma estratégia que contemple diferentes tipos de produtos:

- **Produtos de Entrada (Low Ticket):** São produtos com **preço mais acessível**, ideais para atrair novos clientes e permitir que eles experimentem a qualidade dos seus produtos sem um grande investimento inicial. Exemplos incluem **sabonetes artesanais, batons labiais, cremes para as mãos** ou **minis de produtos mais caros**. Eles funcionam como uma "porta de entrada" para o seu universo.
- **Produtos de Valor Agregado (High Ticket):** São itens com **preço mais elevado**, que geralmente oferecem benefícios mais complexos, formulações mais elaboradas ou ingredientes mais nobres. **Sérums faciais com alta concentração de ativos, óleos faciais premium, kits de tratamento completos** ou **perfumes artesanais exclusivos** se encaixam nessa categoria. Eles aumentam o ticket médio da compra e geram maior lucro por unidade.

Precificação Inteligente: Como Transformar Seus Cosméticos Artesanais em Lucro Sustentável



A precificação é uma etapa estratégica no seu negócio de cosméticos naturais. Vai além de colocar um valor em um frasco: trata-se de conhecer os custos reais, aplicar margens conscientes e posicionar sua marca com segurança e profissionalismo.

Muitos produtores artesanais começam vendendo “de forma intuitiva”, cobrando pouco para conquistar clientes ou com medo de parecerem caros. O resultado? Prejuízos invisíveis, cansaço e desmotivação.

Neste capítulo, você aprenderá a calcular corretamente o custo real dos seus produtos, aplicar margens de lucro justas e entender a diferença entre preço técnico e preço percebido. Com isso, você terá base sólida para construir um negócio sustentável e lucrativo.

Como Calcular o Custo Real do Seu Cosmético

O primeiro passo para precificar bem é saber exatamente quanto custa para você produzir cada unidade. Isso inclui **matéria-prima, embalagem, tempo de trabalho e custos indiretos** (como luz, água, internet e outros gastos invisíveis).

Matéria-Prima: Todos os ingredientes usados na fórmula devem ser contabilizados proporcionalmente.

Exemplo: Sabonete de azeite e lavanda

Ingrediente	Quantidade usada	Custo total do insumo	Custo proporcional
Azeite de oliva	200 ml	R\$ 50,00 / 1L	R\$ 10,00
Hidróxido de sódio	25 g	R\$ 15,00 / 1kg	R\$ 0,35
Óleo essencial de lavanda	1 ml	R\$ 40,00 / 10 ml	R\$ 4,00
Pigmento natural	0,5 g	R\$ 10,00 / 10 g	R\$ 0,50
Subtotal	—	—	R\$ 15,25

Embalagem: Inclua tudo: frasco, tampa, rótulo, caixa, fita, tag, lacre, etc.

Exemplo:

Item	Custo por unidade
Caixa de papelão	R\$ 1,50
Rótulo adesivo	R\$ 0,80
Lacre de segurança	R\$ 0,20
Subtotal	R\$ 2,50

Tempo de Produção (Mão de Obra)

Seu tempo é valioso. Defina um valor/hora e estime quanto tempo você leva por unidade.

Exemplo:

- Valor/hora: R\$ 30,00
- Tempo por sabonete: 15 minutos = 0,25h
- **Custo = R\$ 30,00 × 0,25 = R\$ 7,50**

Custos Indiretos

São os gastos fixos e variáveis não diretamente ligados à produção de uma unidade, mas que sustentam o negócio: luz, gás, água, internet, manutenção, embalagens gerais, taxas de cartão, etc.

Exemplo:

- Total mensal: R\$ 500,00
- Produção mensal: 100 sabonetes

- **Custo indireto por unidade = R\$ 5,00**

Custo Real Final por Unidade

Cálculo Final:

Etapas	Valor (R\$)
Matéria-prima	R\$ 15,25
Embalagem	R\$ 2,50
Mão de obra	R\$ 7,50
Custos indiretos	R\$ 5,00
Custo real total	R\$ 30,25

Margem de Lucro: Quanto Você Deve Acrescentar?

A margem de lucro é o valor que você acrescenta ao custo para garantir que seu negócio seja viável e traga retorno.

O que considerar ao definir sua margem:

- **Custos fixos do negócio:** aluguel, site, impostos, materiais administrativos.
- **Investimento em marketing e vendas:** anúncios, fotos, brindes, participação em feiras.
- **Custos variáveis:** frete, comissões, taxas de plataformas.
- **Percepção da marca:** se sua marca transmite exclusividade, confiança e diferencial, você pode aplicar margens maiores.
- **Concorrência:** pesquise o mercado, mas não copie, diferencie-se.

Margem recomendada:

Para cosméticos artesanais, **80% a 150%** sobre o custo real é uma faixa saudável. Para linhas premium, exclusivas ou personalizadas, pode-se aplicar até **200% ou mais**, se o valor percebido justificar.

Preço Técnico vs. Preço Percebido

Entender esses dois conceitos ajuda a equilibrar viabilidade financeira com posicionamento estratégico.

- **Preço técnico:** Valor mínimo para cobrir seus custos e atingir a margem desejada. É baseado em cálculos objetivos.
- **Preço percebido:** É o quanto o cliente *sente* que vale o seu produto. Esse valor é influenciado por fatores emocionais, como:
 - Design da embalagem
 - Experiência sensorial
 - Narrativa da marca
 - Qualidade da foto e da apresentação
 - Atendimento e pós-venda

Objetivo ideal:

O preço percebido deve ser **igual ou superior ao preço técnico**. Se for inferior, o cliente verá seu produto como caro. Se for superior, você poderá cobrar mais, e vender mais.

Precificação é um Processo Vivo

Não tenha medo de reajustar seu preço. Você pode começar com uma margem mais baixa para conquistar mercado e, conforme sua marca cresce, reposicionar seus preços com base no valor percebido e na sua autoridade. Aumentos graduais, acompanhados de melhoria em embalagem, marketing e atendimento, são bem aceitos pelo público.

Revise seus preços a cada 3 a 6 meses e use planilhas para acompanhar seus custos com clareza.

Marca, Embalagem e Apresentação: O Impacto na Cosmética Artesanal



No universo da **cosmética artesanal**, onde a concorrência cresce e o consumidor se torna mais exigente, a qualidade do produto é apenas parte da equação. A forma como sua marca é percebida, apresentada e embalada pode ser o diferencial que atrai e fideliza clientes. É a **identidade visual**, a **embalagem** e a **apresentação** que transformam um simples item em um objeto de desejo.

Criação de Identidade Visual: Nome, Cores, Linguagem

A identidade visual é a alma da sua marca, o que a torna única e memorável.

- **Nome:** Escolha um nome que seja fácil de lembrar, pronunciar e escrever. Ele deve refletir a essência dos seus produtos (natural, luxuoso, divertido, sustentável). Verifique a disponibilidade do nome nas redes sociais e para registro.
 - *Exemplos:* "Botica da Terra", "Essências Puras", "Alma Saboaria".
- **Cores:** A paleta de cores transmite a personalidade da sua marca. Cores terrosas e tons pastel remetem à natureza e suavidade. Cores vibrantes podem expressar energia e inovação. Pense na emoção que você quer evocar.
- **Linguagem (Tom de Voz):** Como sua marca "fala" com o público? É formal e técnica? Acolhedora e gentil? Bem-humorada e descontraída? A

linguagem deve ser consistente em todos os pontos de contato, desde o rótulo até as postagens nas redes sociais, criando uma conexão genuína com o cliente.

Embalagens que Valorizam o Produto e Aumentam o Desejo

A embalagem é o primeiro contato físico do cliente com seu produto e um poderoso vendedor silencioso.

- **Design e Funcionalidade:** A embalagem deve ser bonita, mas também prática e segura. Frascos de vidro âmbar protegem óleos essenciais da luz; potes de alumínio são leves e recicláveis; caixas de papelão personalizadas adicionam um toque de sofisticação.
- **Materiais Sustentáveis:** Opte por materiais recicláveis, reutilizáveis ou biodegradáveis. Isso não só agrada o consumidor consciente, mas também reforça o posicionamento natural e ecológico da sua marca. Vidro, papel kraft, alumínio e embalagens de papel-semente são excelentes escolhas.
- **Experiência de Unboxing:** Pense na emoção de abrir o pacote. Adicionar um laço, um tag personalizado, um pequeno sachê perfumado ou uma flor seca pode transformar a experiência, tornando-a memorável e incentivando o cliente a compartilhar nas redes sociais.

Rótulos e Legalidade

Os rótulos são cruciais para a segurança do consumidor e a legalidade do seu produto.

- **Informações Essenciais:** Devem conter nome do produto, marca, lista de ingredientes (INCI e português), modo de usar, precauções, data de fabricação e validade, lote, volume/peso, nome e endereço do fabricante (ou responsável legal), CNPJ e, se aplicável, número de registro/notificação na Anvisa.
- **Legibilidade:** A fonte deve ser clara e o tamanho adequado para fácil leitura.
- **Legislação:** É crucial estar atento à legislação vigente. Mantenha-se atualizado sobre as regulamentações da ANVISA e legislações estaduais/federais para garantir que seus rótulos estejam sempre em conformidade, evitando multas e problemas legais.

Como Transmitir Valor com Simplicidade

- **Menos é Mais:** Um design limpo e minimalista pode comunicar sofisticação e pureza. Evite excesso de informações ou elementos gráficos.
- **Qualidade nos Detalhes:** Um rótulo bem impresso, um selo de segurança, um cheiro agradável ao abrir a caixa, são esses pequenos detalhes que elevam a percepção de valor.
- **História da Marca:** Transmita a história por trás do seu produto. Como ele é feito? Quais são os ingredientes especiais? Qual é a sua inspiração? Essa narrativa conecta o cliente emocionalmente à sua marca, justificando o valor agregado.
- **Fotografia de Qualidade:** Fotos bem iluminadas e com boa composição dos seus produtos, seja no site ou nas redes sociais, são essenciais para comunicar a beleza e o cuidado que você dedica a eles.

Estrutura de Negócio: Organizacional e Legal para Cosméticos Artesanais



Para garantir a longevidade e o sucesso do seu negócio, é fundamental estabelecer uma **estrutura sólida**, que abranja desde a gestão do tempo e da produção até a legalização e o controle financeiro.

Organização de Tempo e Produção (Pequenas Escalas)

No início, operando em pequenas escalas, a organização é a chave para otimizar recursos e evitar o desperdício.

- **Planejamento Semanal/Mensal:** Defina quais produtos serão produzidos e em que quantidade. Considere a demanda esperada, os insumos disponíveis e seu tempo. Isso evita correrias e garante que você sempre tenha produtos prontos.
- **Rotina de Produção:** Separe blocos de tempo específicos para cada etapa: formulação, pesagem, mistura, embalagem, rotulagem. Agrupar tarefas semelhantes (ex: fazer todos os sabonetes em um dia, rotular tudo no outro) aumenta a eficiência.
- **Controle de Lote:** Produza em pequenos lotes controlados. Isso minimiza perdas em caso de erro na formulação e permite ajustar a produção conforme a demanda, além de facilitar a rastreabilidade, algo essencial para cosméticos.

- **Limpeza e Organização:** Mantenha seu espaço de trabalho sempre limpo e organizado. Isso não só otimiza o tempo, mas também é crucial para a segurança e higiene na produção de cosméticos.

Estoque, Fichas Técnicas e Fichas de Produção

Essas ferramentas são a espinha dorsal do controle de qualidade e gestão do seu ateliê.

- **Controle de Estoque:** Mantenha um registro detalhado de todas as matérias-primas e embalagens. Anote a data de compra, fornecedor, quantidade e validade. Para produtos acabados, registre a data de produção e lote.
 - **Inventário Regular:** Faça contagens periódicas para verificar a acuracidade do seu registro e identificar perdas ou desvios.
- **Fichas Técnicas (Receita do Produto):** São documentos detalhados para cada cosmético que você produz. Elas devem incluir:
 - **Nome do Produto e Código:** Para identificação única.
 - **Lista de Ingredientes (INCI e Nome Comum):** Com suas respectivas porcentagens e funções.
 - **Modo de Preparo Detalhado:** Passo a passo da formulação, incluindo temperaturas e tempos, se aplicável.
 - **Equipamentos Necessários:** Utensílios e ferramentas.
 - **Validade Estimada e Condições de Armazenamento:** Do produto acabado.
 - **Custos de Matéria-Prima por Unidade:** Essencial para a precificação.
 - *Exemplo:* Para um creme facial, a ficha técnica especificaria o tipo de emulsionante, fase aquosa, fase oleosa, ativos e conservantes, com suas proporções exatas e o método de emulsificação.
- **Fichas de Produção (Registro de Lote):** Documento preenchido a cada vez que um lote de um produto é produzido. Ele serve como um histórico. Deve conter:
 - **Data de Produção:**
 - **Número do Lote:**
 - **Quantidade Produzida:**
 - **Quem Produziu:**

- **Observações:** Quaisquer intercorrências, variações ou detalhes específicos daquele lote.
- **Controle de Qualidade (se aplicável):** Resultados de testes básicos (pH, aparência).
- *Exemplo:* Para o mesmo creme facial, a ficha de produção registraria o Lote 001, produzido em 28/07/2025, com 20 unidades, e o pH final medido.

Fluxo de Caixa e Reinvestimento

A saúde financeira do seu negócio depende de um bom controle do fluxo de caixa.

- **Controle de Entradas e Saídas:** Registre absolutamente tudo que entra (vendas, aportes) e tudo que sai (compra de matéria-prima, embalagens, despesas de envio, taxas, luz, internet, marketing).
 - Use planilhas simples ou softwares de gestão financeira para pequenas empresas.
- **Separe Finanças Pessoais e do Negócio:** Essa é uma regra de ouro! Tenha contas bancárias separadas para não misturar as despesas e receitas.
- **Capital de Giro:** Mantenha uma reserva para cobrir as despesas operacionais por um período, especialmente em meses de vendas mais baixas.
- **Reinvestimento Estratégico:** Parte do lucro deve ser reinvestida no negócio. Isso pode ser em:
 - **Compra de Matéria-Prima em Maior Quantidade:** Para obter melhores preços com fornecedores.
 - **Melhoria de Equipamentos:** Para otimizar a produção.
 - **Marketing e Divulgação:** Para alcançar mais clientes.
 - **Cursos e Capacitação:** Para aprimorar suas técnicas e desenvolver novos produtos.

Noções Básicas de MEI e Legalização Artesanal



A formalização é um passo importante para a credibilidade e o crescimento do seu negócio.

- **MEI (Microempreendedor Individual):** Para muitos artesãos, o MEI é a porta de entrada para a formalização. Ele oferece um CNPJ, possibilidade de emitir nota fiscal, acesso a benefícios previdenciários e impostos simplificados.
 - **Limites:** Fique atento ao limite de faturamento anual do MEI (R\$ 81.000 em 2025). Se ultrapassar, será necessário migrar para outro regime tributário.
 - **Contador/Consultor:** É altamente recomendável procurar um contador ou consultor especializado em indústrias cosméticas ou pequenos negócios artesanais. Eles podem orientar sobre a melhor forma jurídica (MEI, ME, EPP) e todos os passos para a legalização na Anvisa e outros órgãos. Ignorar a legalização pode trazer sérias consequências, como multas e apreensão de produtos.

Nova Lei dos Cosméticos Artesanais: O Que Mudou?

A Lei 15.154/25 representou um marco para quem deseja produzir e vender cosméticos artesanais com mais segurança jurídica.

Sancionada em julho de 2025, a **Lei Federal nº 15.154** isenta do registro prévio na ANVISA os cosméticos, perfumes e produtos de higiene pessoal produzidos de forma artesanal.

O que isso significa para você?

- **Redução da burocracia** para pequenos empreendedores.
- **Possibilidade de iniciar e formalizar a produção** sem altos custos regulatórios.
- **Reconhecimento oficial da atividade artesanal** como forma legal de empreender.

Mas atenção:

- A isenção de registro **não elimina a fiscalização sanitária**.
- A ANVISA ainda editará uma regulamentação específica com critérios de segurança e rotulagem.
- Cosméticos de risco grau 1 e 2 continuam exigindo **notificação** conforme a RDC 752/2022.

Essa nova legislação fortalece a formalização de negócios domésticos e estimula a geração de renda em pequenas produções, como a sua.

Escalando o Negócio: Estratégias para Crescer na Cosmética Artesanal



Após estabelecer uma base sólida com produtos de qualidade, precificação inteligente e uma marca bem definida, o próximo passo é **escalar o negócio**. Escalar não significa necessariamente produzir em massa, mas sim otimizar suas vendas e expandir seu alcance de forma estratégica, mesmo mantendo a essência artesanal.

Como Vender Mais com o que Você Já Tem

Antes de buscar novas avenidas, maximize o potencial dos seus produtos e clientes atuais.

- **Fidelização de Clientes:** É mais barato manter um cliente existente do que conquistar um novo.
 - **Programas de Fidelidade:** Ofereça descontos ou brindes após um certo número de compras.
 - **Atendimento Personalizado:** Lembre-se de preferências, envie mensagens de aniversário ou datas especiais.
 - **Pós-Venda:** Peça feedback, ofereça dicas de uso e esteja disponível para dúvidas.

- **Aumento do Ticket Médio:** Incentive o cliente a comprar mais em cada visita.
 - **Kits e Combos:** Como já mencionado, agrupe produtos complementares.
 - **Upsell e Cross-sell:** Sugira produtos de maior valor (upsell) ou produtos relacionados (cross-sell) no momento da compra. Ex: "Já que você está levando o sabonete, que tal nosso hidratante corporal para complementar?"
- **Marketing Digital Otimizado:**
 - **Conteúdo de Valor:** Crie posts, vídeos e stories que ensinem sobre os benefícios dos ingredientes, dicas de autocuidado e a história por trás da sua marca.
 - **E-mail Marketing:** Crie uma lista de e-mails para enviar newsletters, promoções exclusivas e lançamentos.
 - **Tráfego Pago (Opcional):** Considere investir em anúncios no Instagram, Facebook ou Google para alcançar um público maior e mais segmentado.

Parcerias, Revenda e Pontos Físicos

Expandir seus canais de venda é crucial para escalar.

- **Parcerias Estratégicas:**
 - **Complementares:** Busque parcerias com negócios que atendem ao mesmo público, mas não são concorrentes diretos. Ex: lojas de produtos naturais, estúdios de yoga, salões de beleza, spas, floriculturas, lojas de presentes criativos. Vocês podem fazer ações conjuntas, indicar um ao outro ou até criar produtos em co-branding.
 - **Influenciadores Locais:** Pequenos influenciadores ou micro-influenciadores com um público engajado e alinhado à sua marca podem ser ótimos para divulgar seus produtos.
- **Revenda:**
 - **Lojistas:** Ofereça seus produtos para revenda em lojas físicas e online que tenham afinidade com sua marca. Crie uma tabela de preços para atacado com margens atrativas para o revendedor.
 - **Empreendedores Individuais:** Desenvolva um programa de revenda para pessoas que desejam ter uma renda extra vendendo seus produtos.

- **Pontos Físicos (Temporários ou Fixos):**

- **Feiras e Bazares:** Participar de feiras de artesanato, eventos de bem-estar ou mercados de produtores locais é excelente para expor seus produtos, fazer vendas diretas e coletar feedback.
- **Pop-up Stores:** Alugue um espaço temporário em locais estratégicos (shoppings, galerias) para criar uma experiência imersiva com sua marca por um período limitado.
- **Lojas Colaborativas/Coletivas:** Muitas cidades têm espaços onde diversos artesãos dividem um mesmo ponto de venda, reduzindo custos e atraindo um público diversificado.

Criando Campanhas Promocionais Estratégicas (Ex: Dia das Mães, Natal, etc.)

Aproveite as datas comemorativas para impulsionar suas vendas com campanhas bem planejadas.

- **Calendário de Datas:** Tenha um calendário anual com as principais datas (Dia das Mães, Dia dos Namorados, Natal, Black Friday, Dia do Consumidor, Páscoa, Dia dos Pais, etc.).
- **Planejamento Antecipado:** Comece a planejar suas campanhas com pelo menos 1-2 meses de antecedência.
 - **Criação de Produtos Especiais:** Desenvolva kits temáticos, embalagens exclusivas ou produtos de edição limitada para a data.
 - **Material de Divulgação:** Prepare fotos, vídeos e textos para as redes sociais, e-mail marketing e anúncios.
 - **Promoções e Descontos:** Defina ofertas atraentes (ex: "compre um, ganhe outro", "desconto progressivo", "frete grátis").
- **Divulgação Multicanal:** Use suas redes sociais, e-mail marketing, WhatsApp Business e, se possível, anúncios pagos para divulgar a campanha.
- **Análise de Resultados:** Após a campanha, analise o que funcionou e o que pode ser melhorado para as próximas.

Escalar seu negócio de cosméticos artesanais é um processo contínuo de experimentação e aprendizado. Ao diversificar seus canais de venda, explorar novas fontes de receita e planejar suas ações de marketing, você estará construindo um negócio mais robusto e com maior potencial de crescimento.

Exercícios e Planos de Ação



A teoria é importante, mas é a prática que transforma sua realidade. Nesta seção, você vai encontrar um plano direto e acessível para aplicar o que aprendeu nos primeiros dias e começar a vender com segurança, estratégia e confiança.

Plano de 7 Dias para Começar a Vender Cosméticos Naturais

Um cronograma realista, pensado para quem quer dar os primeiros passos de forma prática e consistente.

DIA 1: Defina seu foco

- Escolha até **2 tipos de produto** para começar (ex: sabonete + hidratante)
- Defina para **quem você quer vender** (ex: mulheres com pele sensível, mães, homens ou jovens)
- Escreva em uma frase o seu posicionamento:
Ex: "Faço cosméticos naturais para mulheres que querem cuidar da pele com ingredientes puros e simples."

DIA 2: Organize seus ingredientes e materiais

- Liste os ingredientes e insumos que você já tem

- Identifique o que falta comprar
- Estime quanto vai gastar para produzir o primeiro lote
- Monte um espaço simples, limpo e funcional para começar a produzir

DIA 3: Produza seu primeiro lote

- Escolha 1 ou 2 receitas seguras e testadas (fácil de fazer e com boa durabilidade)
- Registre os ingredientes, datas, validade e lote
- Fotografe bastidores e etapas da produção para usar depois no conteúdo

DIA 4: Crie sua oferta e precifique

- Calcule o **custo real** de cada unidade
- Defina sua **margem de lucro**
- Escolha um **preço final atrativo e justo**
- Escreva o texto da sua oferta (seguindo o roteiro abaixo)

DIA 5: Monte sua mini campanha

- Escolha 3 canais para divulgar (ex: Instagram, WhatsApp, Email)
- Crie 1 post com foto do produto final
- Crie 1 post com os bastidores da produção
- Grave 1 vídeo curto explicando o diferencial do seu produto

DIA 6: Faça sua primeira venda (sem vergonha!)

- Envie sua oferta para contatos próximos e clientes em potencial
- Ofereça combos, brindes ou frete grátis nos primeiros pedidos
- Anote quem demonstrou interesse para fazer o acompanhamento depois

DIA 7: Analise, aprenda e melhore

- Quantas pessoas viram sua oferta?

- Quantas vendas você fez?
- O que funcionou bem? O que pode melhorar?
- Anote tudo e planeje o **próximo lote** com base na experiência

Roteiro para Criar sua Primeira Oferta Irresistível

Use este roteiro para montar a descrição da sua primeira campanha ou post de vendas.

1. **Chame a atenção (dor ou desejo do cliente):**
“Você sabia que seu sabonete pode estar ressecando sua pele sem você perceber?”
2. **Apresente sua solução (clara e objetiva):**
“Criei um sabonete natural com óleo de oliva e lavanda, que limpa sem agredir e ainda hidrata a pele.”
3. **Explique o diferencial (ingredientes, artesanal, aroma, sensorial):**
“Feito à mão, com óleo essencial puro e 100% vegetal. Não contém sulfatos nem conservantes sintéticos.”
4. **Apresente o produto e o valor:**
“Disponível em unidades ou kits com desconto. Valor: R\$ 26,00 cada. Kit com 3 por R\$ 69.”
5. **Crie escassez ou bônus:**
“Primeiras 10 compradoras ganham um sachê aromático de brinde.”
6. **Chamada para ação (CTA):**
“Me chama no WhatsApp agora para reservar o seu!”

Checklist de Precificação, Divulgação e Produção

Antes da Produção

- ☐ Escolhi um produto simples e com boa durabilidade
- ☐ Tenho todos os ingredientes organizados e higienizados
- ☐ Meu espaço está limpo, com superfícies desinfetadas
- ☐ Meus utensílios estão separados e esterilizados

Durante a Produção

- ☐ Registre a fórmula, lote e data de produção

- ☐ Calculei o custo por unidade
- ☐ Separei e identifiquei os produtos prontos com nome e validade

Precificação

- ☐ Somei os custos: matéria-prima + embalagem + tempo + indiretos
- ☐ Defini uma margem de lucro justa
- ☐ Comparei com concorrentes similares
- ☐ Estimei despesas de venda (frete, taxa) e incluí no preço final

Divulgação e Vendas

- ☐ Fotografei o produto com boa luz
- ☐ Escrevi uma descrição clara e atrativa
- ☐ Criei uma mini campanha com 2 a 3 conteúdos
- ☐ Enviei a oferta para meus contatos com entusiasmo
- ☐ Anotei cada interesse e pedido recebido

Agradecimento Final

Se você chegou até aqui, é porque acredita que é possível viver com mais autonomia, propósito e conexão com aquilo que você cria. E é mesmo. A cosmética natural não é uma escolha de vida. Um caminho de cuidado, consciência e liberdade.

Você não precisa começar grande. Comece com o que tem, onde está, com os produtos que já domina. O mais importante é não deixar seu sonho parado. A ação, mesmo imperfeita, vale mais do que a ideia engavetada.

O mercado está mudando. As pessoas estão buscando alternativas mais naturais, mais éticas, mais verdadeiras. E você pode ser parte dessa transformação.

Continue estudando, testando, vendendo, ajustando, aprendendo com cada etapa. E, acima de tudo, valorizando o que você faz. Seu trabalho tem valor. Sua marca tem valor. Você tem valor.

Espero que esse conteúdo tenha te ajudado a enxergar que é possível viver da cosmética com mais consciência, organização e lucro, sem abrir mão de quem você é.

Com carinho,

Franciele Rodrigues

PerfuMaria das Ervas