

# Moda Praia

UM GUIA PARA A  
COSTUREIRA  
EMPREENDEDORA



INSTITUTO  
**Diana**  
**Demarchi**

# O MERCADO DA MODA PRAIA

## Bem-vinda ao Mercado Mais Quente do Brasil!

Você é uma costureira habilidosa, com um ateliê, uma máquina e a paixão por criar. Você já domina a costura e, agora, é hora de direcionar esse talento para um nicho que oferece alta lucratividade e demanda constante: **a Moda Praia**.

O Brasil é um país tropical, e isso significa que a necessidade por biquínis, maiôs e saídas de praia não se limita a apenas três meses de verão. Piscinas, clubes, turismo de sol e até mesmo o desejo por roupas versáteis mantêm este mercado aquecido o ano todo.

**Sua Maior Vantagem:** A sua estrutura de ateliê singelo é o seu superpoder. Você não compete com o preço baixo das lojas de departamento, mas sim com a exclusividade, o acabamento impecável e o cimento perfeito. É aqui que o dinheiro está.



# ONDE RESIDE A OPORTUNIDADE REAL DE FATURAMENTO

Esqueça a produção em massa. O ateliê lucra na especialização e no valor agregado.

**O Foco Certo: Peças que Valem por Duas (Versatilidade)**

A cliente moderna busca peças inteligentes. Sua grande oportunidade é criar modelos que transitem entre o banho de mar/piscina e o look casual.

- Maiô como Body: Um maiô bem cortado e com acabamentos muito bem feitos vira um body elegante, usado com calça ou saia, justificando um preço final mais alto.

**Conclusão:** Ao oferecer versatilidade, você anula a ideia de que a peça só será usada na praia e aumenta o valor percebido pelo cliente.

**O Poder dos Coordenados:**

Um biquíni de R\$ 150,00 é bom. Um Kit Coordenado de R\$ 350,00 é ainda melhor.

- Sua estratégia de venda deve ser: Biquíni/Maiô + Saída de Praia (Canga, Quimono ou Túnica).
- Isso não só aumenta o ticket médio da venda como também permite que você utilize o mesmo maquinário para costurar diferentes tipos de peças.

# A DIFERENÇA ESTÁ NO TECIDO (O SEU OLHAR DE PROFISSIONAL)

O mercado da moda praia exige um conhecimento técnico específico, e dominar o tecido é metade do caminho para o sucesso.

## **Tecidos e Tecnologias que Vendem:**

1. Proteção UV: É um requisito básico e um fator de decisão para o cliente. Ao costurar com tecidos que oferecem proteção solar, você agrupa valor à peça e à sua marca.
2. Tecidos de Alta Performance: Invista em malhas com boa porcentagem de elastano/Lycra® de marcas reconhecidas. A qualidade do tecido garante que a peça não fique transparente, não laceie com facilidade e resista ao cloro e ao sal.
3. Forro de Qualidade: Nunca subestime o forro. Ele é o responsável pelo conforto, sustentação e durabilidade da peça.

## **O Segredo da Elasticidade:**

Para costurar moda praia, você precisa entender como a malha se comporta. A diferença entre um biquíni que "veste mal" e um que "veste perfeitamente" está no cálculo da elasticidade e na aplicação correta do elástico. Isso é técnica pura, não é sorte.



# MAQUINÁRIO – VOCÊ JÁ PODE COMEÇAR!

Muitas costureiras hesitam, achando que precisam de uma fábrica. Isso é um mito! Se você já costura malhas ou tecidos com elasticidade, seu ateliê já está pronto.

## Seu Maquinário Atual      O que ele Confecciona

Máquina Reta  
(Doméstica ou  
Industrial)

Costuras de segurança,  
rebatimento de elástico (com  
ponto zigue-zague ou duplo),  
fixação do bojo e costuras  
decorativas.

Máquina Overlock

Essencial para unir o tecido de  
malha com segurança,  
elasticidade e acabamento  
profissional. É o coração da  
costura de moda praia.

Máquina Galoneira  
(Investimento Futuro)

Dá o acabamento perfeito em  
barras e alças. Mas calma! Você  
pode simular o ponto da galoneira  
usando agulha dupla na sua  
máquina reta.

**Seu Plano de Ação:** Foque na sua Overlock. Ela é a garantia  
de que a peça não irá arrebentar ao ser vestida e de que a  
costura terá a flexibilidade necessária.

# O SEGREDO DO FATURAMENTO: ONDE ESTÃO OS CLIENTES?

Seu ateliê não precisa de uma loja cara no shopping. Sua vitrine é digital e pessoal.

## Sua Vitrine 24 Horas (O Instagram)

- Foco na Qualidade Visual: Fotos de alta qualidade com luz natural, mostrando o caiamento da peça no corpo. Venda a experiência, não apenas o tecido.
- Mostre o Acabamento: Grave vídeos curtos mostrando o detalhe da costura embutida, do forro de qualidade e da aplicação correta do elástico. Isso é o que justifica o preço do seu trabalho artesanal.

## Estratégia do Kit (Aumente seu Ticket Médio)

- Sempre ofereça a saída de praia, a canga ou o chapéu junto com o biquíni.
- Crie "Combos de Fim de Semana": 2 biquínis (modelos diferentes) + 1 saída de praia com 15% de desconto. A cliente ama o desconto, você ama o lucro maior.



# O CICLO DE LUCRO DO PEQUENO ATELIÊ

Este é o caminho rápido e seguro para você ter retorno financeiro na moda praia:

1. Boa Modelagem: Tenha em mãos excelentes moldes de biquínis, maiôs e saídas de praia.
2. Bons Fornecedores: Compre tecidos e aviamentos de alta qualidade, mesmo em pequenas quantidades (por metro).
3. Coleção Cápsula: Crie 3 a 5 modelos em 3 a 4 estampas/cores diferentes (aprox. 15 peças).
4. Fotografia de Impacto: Invista em fotos lindas (você ou uma amiga modelando).
5. Venda Digital: Lance a coleção nas redes sociais e use o WhatsApp para fechar as vendas e gerenciar as encomendas.
6. Reinvestimento: Use o lucro para comprar a Galoneira ou para diversificar em tecidos tecnológicos.



# DESAFIOS E COMO SEU CONHECIMENTO OS SUPERA

O mercado tem desafios, mas eles são técnicos, não de demanda:

## **Desafio da Costureira      A Solução do Conhecimento Técnico**

Tecido "Repuxando"      Falta de regulagem correta na Overlock ou uso da agulha errada (agulha ponta bola é essencial para malha).

Peça Laceando Rápido      Uso incorreto do elástico (quantidade ou tensão) ou forro inadequado.

Transparência do Maiô      Uso de tecido muito fino ou falta de forro duplo nas áreas críticas.

Sazonalidade      Falta de foco em peças versáteis (maiô/body) e acessórios que vendem fora do verão.

A Moda Praia é técnica. Você não pode "chutar" o ponto da máquina ou a tensão do elástico. O sucesso e o lucro residem em fazer o acabamento ser profissional e durável.



# **CHECKLIST RÁPIDO DA VIABILIDADE (VOCÊ PODE COMEÇAR HOJE!)**

Use este checklist para avaliar sua prontidão e dar o primeiro passo:

- [ ] Tenho Máquina Reta ou Overlock operacionais.
- [ ] Sei onde comprar tecido Lycra® (ou similar).
- [ ] Identifiquei pelo menos 3 modelos simples que posso começar a costurar.
- [ ] Sei qual a agulha ideal para costurar tecidos de malha elástica.
- [ ] Consigo tirar fotos de qualidade dos meus produtos.
- [ ] Meu foco será em qualidade e cimento, e não no preço baixo.

Se você marcou a maioria das caixas com "Sim", seu ateliê está pronto para o lançamento. Se não marcou, saiba que é muito fácil resolver e se preparar para fazer vendas ainda nesse verão.



## SUA HABILIDADE É A CHAVE DO LUCRO

A costura de moda praia é um nicho que valoriza e remunera a sua habilidade como costureira. O mercado anseia por produtos que fujam do padrão e ofereçam o toque de ateliê que o consumidor valoriza.

Seu caminho para o lucro não exige uma grande fábrica, mas sim domínio técnico e uma estratégia de nicho.

O próximo passo é transformar a sua vontade em técnica para garantir que cada peça costurada no seu ateliê seja um sucesso de vendas.

Continue se qualificando e costurando um futuro brilhante para você e sua família!



# Moda Praia



INSTITUTO  
**Diana  
Demarchi**