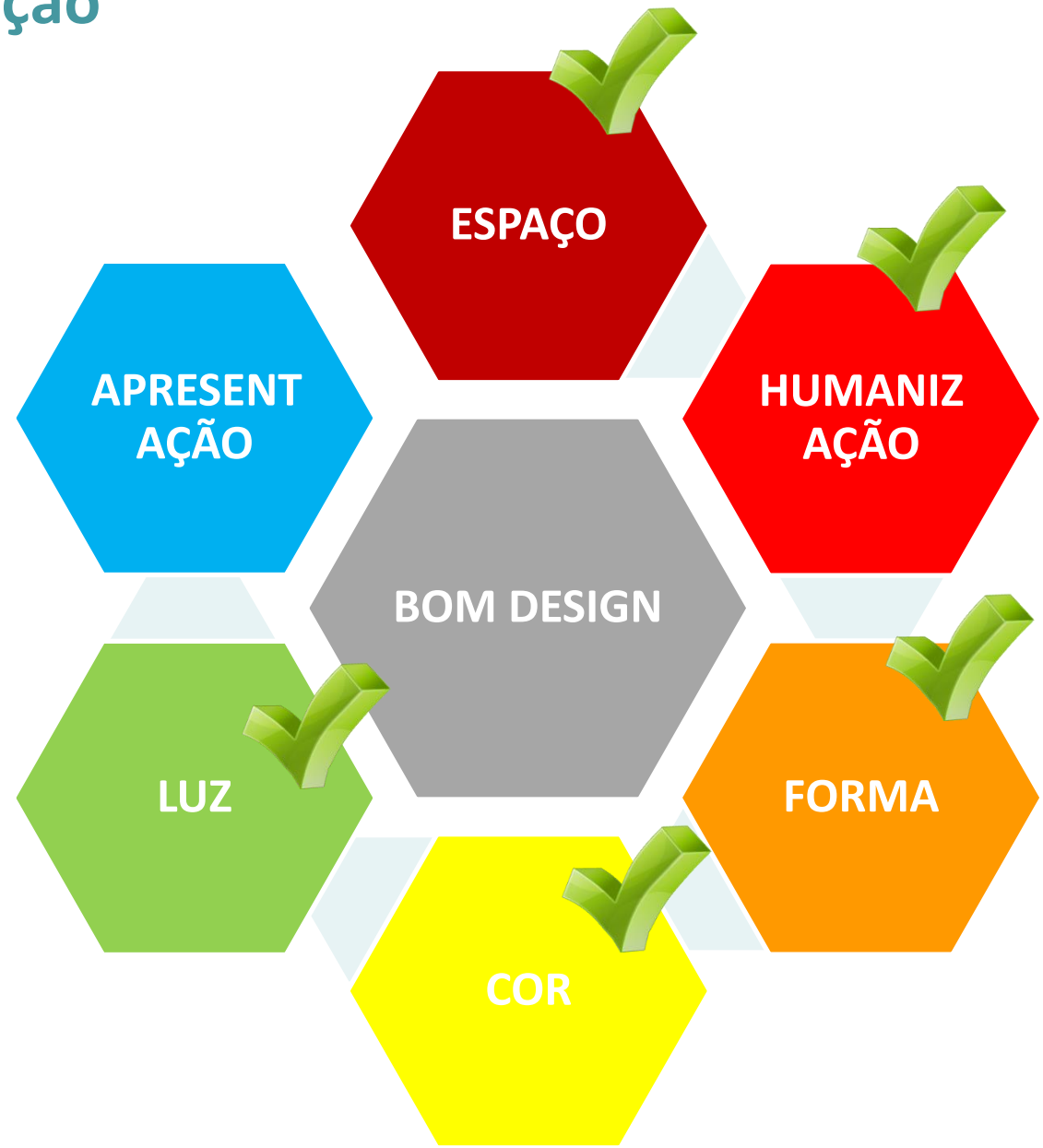
Senac

DECORAÇÃOPRÁTICA

Apresentação



Cálculo de materiais

Fique atento:

- Especificar 10% ou 15% em todos os revestimentos é **ERRADO**;
- Quanto maior a área e menor a quantidade de recorte, menor a margem de erro;
- Para pastilhas ou pisos e revestimentos de formato pequeno trabalhe com **um** ou **duas** peças de sobra;
- **Não Esqueça** de calcular o rodapé. Especifique a altura do rodapé em medidas exatas para o melhor aproveitamento do piso

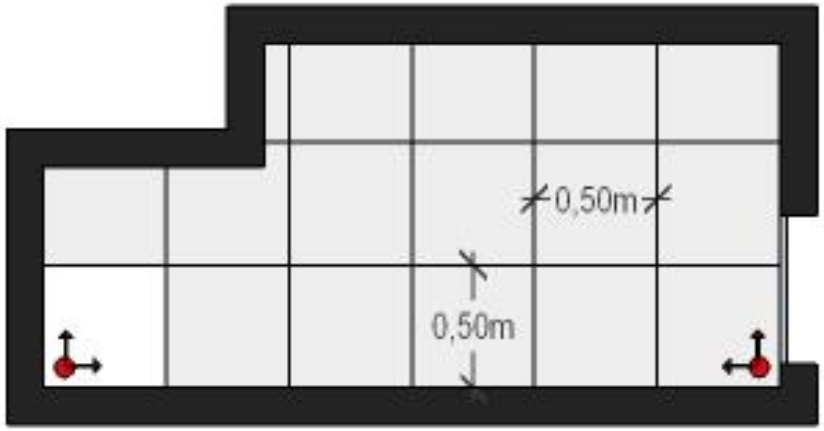
  (exemplo: 50x50cm = 5 peças de ~ 10cm)

Memorial Descritivo

O que deve conter em um memorial descritivo?

- Planta;
- Nome do material ou mobiliário;
- Especificações técnicas (marca, cor, cod., etc...);
- Dimensões;
- Localidade da utilização do material ou mobiliário;
- Foto (se possível);
- Planilha de orçamento anexa;

Memorial Descritivo



- Nome do material: **OFF WHITE**
- Especificações técnicas:
  - Marca: Portobello
  - Cor: Cinza com pintas
  - Cod.: 24047ET
- Dimensões:
  - Espessura: 5mm
  - 50cm x 50cm
- Localização:
  - Piso Banheiro casal

Dicas de Orçamento

CONCEITOS

Fique Atento:

- Peça orçamento de todos os serviços e produtos;
- De preferencia faça **TRÊS** opções de orçamentos. Apresente todos os orçamentos a seu cliente e indique o de sua preferencia e justifique;
- Peça sempre orçamentos com o mesmo projeto executivo;
- Evite comparar preços de empresas de portes muito diferentes;
- Sempre solicite orçamentos em documentos anexos e nunca no corpo do e-mail;
- Verifique se no orçamento contem explicito a quantidade, as dimensões e o material empregado;
- Estabeleça em contrato o prazo de troca, assistência técnica e devolução;
- **EXIJA nota fiscal** de todos os produtos;

Dicas de Contrato

CONCEITOS

Fique Atento:

- **CLIENTE:**
  - Deixe claro seus serviços e o que esta incluso;
  - Deixe claro o que **não esta incluso**. (ex. taxas de prefeituras, ART ou RRT, contratação de profissionais extras, impressões, etc...)
  - Deixe explicito a porcentagem de recolhimento de impostos;
    SONEGAÇÃO é CRIME!
  - **De destaque ao valor do serviço e as condições de pagamento;**
  - Estabeleça prazos de entrega;
  - Deixe claro valores de multas para atrasos em pagamentos e quebra de contrato;
  - Coloque valor de visitas extras, retrabalho de projeto e valores para deslocamento (gasolina, estacionamento ou qualquer outro custo)
  - Cada finalização de etapa, solicite a assinatura no contrato referente a etapa;

Dicas de Contrato

CONCEITOS

Fique Atento:

- **PRESTADORES de SERVIÇO:**
  - Faça um contrato com **TODOS** os prestadores de serviço (de pedreiro a lojas de móveis)
  - Coloque por escrito todos os serviços que serão realizados;
  - COBRE nota fiscal de TODOS OS PROFISSIONAIS
    SONEGAÇÃO é CRIME!
  - **De destaque ao valor do serviço e as condições de pagamento;**
  - Estabeleça prazos de entrega;
  - Deixe claro valores de multas para atrasos em pagamentos e quebra de contrato;
  - Cada finalização de etapa, solicite a assinatura no contrato referente a etapa;

RESERVA TÉCNICA

- Os **Designers de Interiores** recebem de fornecedores uma remuneração denominada **Reserva Técnica** pela especificação de seus produtos e serviços.

- Essa prática aprovada pela ABD – Associação Brasileira de Designers de Interiores – deve acontecer sob **rígidas condições éticas** e **não implicar** em qualquer prejuízo de ordem técnica ou econômica para o Cliente.

- Nunca cobre RT em duplicidade, tanto da loja como de seu cliente;

- Prática amplamente discutida entre a categoria. Muito profissionais e entidades condenam essa prática por diversos motivos, entre eles a dificuldade de recolher impostos sobre esse valor e a relação ética entre loja e profissional.

LINK para artigos referentes a essa discussão, 1 e 2

ACOMPANHAMENTO DE OBRA

- Deve estar explicitado, em contrato, o que esta incluso em seu acompanhamento (número de visitas, por exemplo) e o valor.

- Aconselho a se cobrar um valor fixo, por projeto, por dia ou por mês e não uma porcentagem sobre produtos. Dessa forma o profissional fica isento de contratempos e garante sempre o melhor preço de produto e serviços a seus clientes.

LINK para parecer da ABD em relação a NBR 16.280, de 2014

BOAS OBRAS E

SEJAM CRIATIVOS