MODELO de RELATÓRIO FINAL



**CENTRO UNIVERSITÁRIO PROCESSUS**

**Prática Extensionista**

**RELATÓRIO FINAL (2º/2024)**

**CURSO**: Direito

**TÍTULO DO PROJETO/AÇÃO: Artesanato Lucrativo: Estratégias de Precificação e Crescimento Financeiro para Autônomos**

**PERÍODO DE EXECUÇÃO**: 4 meses

**Data Início:** 22/08/2024  **Data Término:** 14/12/2024

**EQUIPE**:

**Nome completo** **Curso/matrícula**

Lara Ferreira da Silva Direito Matrícula: 2413180000088

Isabele Vasconcelos Oliveira Direito Matrícula: 2413180000034

Gisely Cristina Oliveira Silva Direito Matrícula: 2413180000124

Ana Luiza Batista Maciel Direito Matrícula: 2413180000113

Andreza Ingrid Galvão Mourão Direito Matrícula: 2413180000090

Anna Luiza Martins de Oliveira Direito  Matrícula: 2413180000132

Maria de Jesus da Silva Direito Matrícula 2413180000127

Eduardo dos Santos Silva Direito Matrícula: 2413180000019

Ana Clara Oliveira de Oliveira Direito Matrícula : 2423180000030

**PROFESSOR (A) ARTICULADOR (A) (orientador (a))**:

Victor Rabelo Brito

**INSTITUIÇÃO PARCEIRA:**

**PÚBLICO-ALVO:**

Artesãos Autônomos

**RESUMO**

O trabalho iniciado teve como objetivo ajudar artesãos autônomos a entrarem e se estabilizarem no mercado de trabalho, seguindo orientações simples, mas de grande valor para quem está começando. Inicialmente, traçamos nossa rota de ação, definindo onde e como executar cada etapa.

Nosso plano era auxiliar uma empresa na promoção de seu negócio, desenvolvendo um método de precificação adaptado às suas necessidades, um modelo de organização financeira simples e eficaz, além de estratégias para geração de anúncios que dessem maior visibilidade à marca.

Contudo, ao visitarmos a empresa escolhida, percebemos que ela já estava bem estabelecida no mercado. Diante disso, recalculamos as rotas de nosso trabalho. Essa visita nos abriu os olhos para o vasto mundo de oportunidades existentes no mercado de artesanato. Com as informações coletadas, identificamos uma oportunidade de direcionar nosso projeto para artesãos que ainda não sabem como começar ou por onde seguir.

Dessa forma, decidimos aplicar nossos estudos e conhecimentos em uma artesã chamada Andréia Galvão, acompanhando-a desde o início. Conversamos com ela, montamos um perfil no Instagram, fotografamos os trabalhos que ela já tinha prontos e criamos anúncios na própria plataforma. Além disso, estruturamos uma planilha com as peças disponíveis, calculando o preço com base nos materiais, horas trabalhadas e despesas adicionais. Deixamos tudo organizado para que seu trabalho como artesã pudesse dar os primeiros passos no mercado.

Ainda assim, sentimos que era possível fazer mais. Analisando o projeto como um todo, criamos um infográfico e alguns folders com um passo a passo que pode ajudar futuros microempreendedores artesãos a se estruturarem de forma mais eficiente.

**RESULTADOS ESPERADOS**

O projeto prevê como resultados esperados o aumento da visibilidade dos produtos da artesã no mercado digital, possibilitando maior alcance ao público-alvo e aumento de sua base de clientes. Estimamos que, com a execução dos anúncios no Instagram, a artesã possa obter um crescimento de 15% a 25% nas vendas em curto prazo. Além disso, espera-se que as ações implementadas gerem maior engajamento nas redes sociais, consolidando uma presença inicial e contribuindo para a estabilidade de sua marca no mercado de artesanato de Brasília.

A estimativa de aumento de 15% a 25% nas vendas considera o impacto inicial esperado dos anúncios no Instagram, uma plataforma altamente visual e ideal para artesanato. O trabalho estruturado com a criação de um perfil profissional, fotos de qualidade e uma precificação clara reforça a confiança do público e potencializa as chances de conversão.

O mercado de artesanato em Brasília apresenta características favoráveis, com um público que valoriza produtos autênticos e personalizados. Isso torna os anúncios mais eficazes, especialmente quando segmentados para alcançar consumidores interessados nesse tipo de produto.

Com base em estudos de mercado, o aumento inicial de vendas para pequenos negócios que utilizam anúncios digitais varia entre 10% e 30%, dependendo do planejamento e da execução. Para o projeto realizado, a projeção de 15% a 25% é realista, considerando o impacto moderado no início e o potencial de engajamento local.

Além disso, as estratégias aplicadas ajudam a construir um crescimento sólido, desde que os anúncios sejam mantidos e otimizados com o tempo. Assim, as ações iniciais podem resultar em um crescimento consistente no médio e longo prazo.

Quantidade de beneficiários (estimativa)

No foco do nosso projeto a maior beneficiária é a artesã Andreia porém, como parte desse trabalho abrange a demais artesãos a estimativa é que esse trabalhe continue beneficiando pequenos artesãos por um período indefinido.

**Observações:**

**ANEXOS AO RELATÓRIO:**

(Exemplo) Material educativo: Folder educativo/Quadro de visita/ *Poster/Banner/vídeos/artigos/outros*

*Descrever qual(is):Planilha de Precificação, Anuncio em Video, Infograma, Folder Informativo*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

 Professor(a) articulador(a)

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

 Coordenador(a) de Curso

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

 Coordenador(a) de Extensão