**CENTRO UNIVERSITÁRIO DO DISTRITO FEDERAL “UNIPROCESSUS”**

EDUARDO DOS SANTOS SILVA

ANDREZA INGRID GALVÃO MOURÃO

ANNA LUIZA MARTINS DE OLIVEIRA

MARIA DE JESUS DA SILVA

GISELY CRISTINA OLIVEIRA SILVA

ISABELE VASCONCELOS OLIVEIRA

LARA FERREIRA DA SILVA

ANA LUIZA BATISTA MACIEL

ANA CLARA OLIVEIRA DE OLIVEIRA

**ARTESANATO LUCRATIVO**

ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO E CRESCIMENTO FINANCEIRO PARA AUTÔNOMOS

**ÁGUAS CLARAS, BRASÍLIA**

**2024**

EDUARDO DOS SANTOS SILVA

ANDREZA INGRID GALVÃO MOURÃO

ANNA LUIZA MARTINS DE OLIVEIRA

MARIA DE JESUS DA SILVA

GISELY CRISTINA OLIVEIRA SILVA

ISABELE VASCONCELOS OLIVEIRA

LARA FERREIRA DA SILVA

ANA LUIZA BATISTA MACIEL

ANA CLARA OLIVEIRA DE OLIVEIRA

**ARTESANATO LUCRATIVO**

ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO E CRESCIMENTO FINANCEIRO PARA AUTÔNOMOS

TRABALHO DE ATIVIDADE EXTENSIONISTA APRESENTADO A FACULDADE DE DIREITO PARA O FECHAMENTO DE SEMESTRE DA DISCIPLINA DE ECONOMIA

VICTOR RABELO BRITO

**ÁGUAS CLARAS, BRASÍLIA**

**2024**

**ARTESANATO LUCRATIVO:**

ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO E CRESCIMENTO FINANCEIRO PARA AUTÔNOMOS

## OBJETIVO GERAL

Desenvolver estratégias iniciais e eficazes para a precificação e o crescimento financeiro de uma artesã autônoma, promovendo o início do seu negócio.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Definir um método de precificação adequado para produtos artesanais, considerando custos fixos e variáveis.

2. Implementar um modelo de organização financeira simples e eficaz para a autônoma.

3. Identificar ferramentas e estratégias de gestão de tráfego que otimizem a visibilidade dos produtos artesanais.

## JUSTIFICATIVA

Este projeto é essencial para fornecer aos artesãos autônomos ferramentas que possam ajudá-los a precificar corretamente seus produtos, gerir suas finanças e aumentar a visibilidade de seus negócios através do marketing digital. O projeto contribuirá para a independência financeira de uma artesã em questão, porém pode ser aplicado para qualquer profissional da área.

Andréia Galvão é nossa voluntária para o projeto de extensão. Desde os 9 anos, ela pratica a arte de fazer crochê. O crochê sempre foi um hobby, uma forma de relaxar e expressar sua criatividade em momentos livres. Recentemente, tem surgido um sentimento de transformar sua paixão em algo a mais, algo que possa ajudá-la financeiramente, fazendo o que gosta no conforto de sua casa.

É aí que nosso projeto de Precificação para Produtos Artesanais entra. Após nossa visita ao ateliê Criativa Arte e Costura, sanamos dúvidas sobre como precificar os produtos feitos manualmente. Fomos super bem atendidos e saímos de lá cheios de ideias de como aplicar isso na vida da Andréia. Montamos uma planilha com as peças que ela tem disponível, calculando preço dos materiais + hora trabalhada + despesas adicionais. Criamos um infográfico com um passo a passo que pode auxiliar futuros microempreendedores artesãos.

No marketing, criamos uma rede social, @deia.artecrochet. Auxiliamos ela na tiragem de fotos e no entendimento de como o alcance funciona, para que possa captar seguidores e clientes que estão à procura do produto que ela produz. Para que, assim, ela usufrua dos lucros que sua arte pode trazer. Será um percurso longo, mas o primeiro e mais importante passo já foi dado.

### **IMPORTÂNCIA PARA O PÚBLICO**

**Empoderamento Financeiro:** Este projeto fornece aos artesãos autônomos ferramentas para estabelecer preços justos, garantindo que eles valorizem corretamente seu trabalho e obtenham uma remuneração adequada.

Contribui para a independência financeira e segurança econômica do público-alvo.

**Profissionalização e Competitividade:** Ajuda os artesãos a competir em um mercado crescente e muitas vezes desafiador, ao apresentar métodos práticos de gestão financeira e estratégias de marketing digital.

Eleva a percepção de valor dos produtos artesanais, mostrando ao público como transformar paixão em um negócio lucrativo.

**Acesso a Estratégias Simples e Eficientes:** O projeto oferece soluções adaptadas à realidade dos autônomos, eliminando a complexidade e tornando ferramentas como precificação, gestão financeira e marketing acessíveis mesmo para iniciantes.

**Aumento de Visibilidade e Vendas:** Ao implementar estratégias de tráfego e marketing digital, o público terá a oportunidade de atingir um número maior de clientes, expandindo sua base de consumidores e maximizando receitas.

**Relevância Social:** Incentiva o fortalecimento de negócios locais e artesanais, contribuindo para a economia criativa e fomentando a valorização cultural e social do trabalho manual.

**Replicabilidade:** As práticas desenvolvidas podem ser aplicadas por qualquer artesão ou empreendedor, tornando o projeto um modelo replicável e escalável para outros públicos.

### **IMPORTÂNCIA PARA A EQUIPE**

**Desenvolvimento Profissional:** A equipe aprimora habilidades em gestão financeira, precificação e marketing digital, aplicando conhecimentos teóricos em um cenário prático.

**Impacto Social:** Contribuir para a independência financeira de artesãos gera um senso de propósito e realização.

**Trabalho em Equipe:** Fortalece a cooperação, a troca de ideias e a capacidade de resolver problemas coletivamente.

**Valorização Profissional:** O projeto se torna uma experiência relevante para o portfólio, destacando a capacidade de criar soluções estratégicas no mercado.

### **REFERENCIAL TEÓRICO**

A organização financeira e a precificação correta são pilares essenciais para o sucesso de artesãos autônomos no mercado atual. A falta de conhecimento sobre como definir o preço dos produtos e gerenciar os recursos financeiros de maneira eficiente pode levar à subvalorização do trabalho e a dificuldades na sustentabilidade do negócio.

A precificação no artesanato exige atenção aos custos fixos, como aluguel e contas de energia, e aos custos variáveis, como matéria-prima e embalagens. Além disso, é necessário considerar uma margem de lucro que valorize o esforço, a criatividade e o tempo investido. Uma precificação inadequada pode comprometer tanto o retorno financeiro quanto a percepção de valor do produto pelo consumidor.

A gestão financeira, por sua vez, desempenha um papel crucial para o crescimento do negócio. O controle das entradas e saídas financeiras permite que o artesão tenha clareza sobre seus lucros e custos, facilitando o planejamento de investimentos e a adaptação às demandas do mercado. Ferramentas simples, como planilhas ou aplicativos, podem ajudar a manter essa organização de forma prática e acessível.

No contexto digital, o marketing desempenha um papel estratégico na expansão de negócios artesanais. As redes sociais, por exemplo, têm se mostrado ferramentas poderosas para a divulgação de produtos, pois permitem alcançar novos públicos e criar uma conexão direta com os consumidores. Estratégias como o uso de imagens atrativas, postagens consistentes e a interação com os seguidores podem aumentar significativamente a visibilidade e as vendas.

Dessa forma, este projeto busca unir conceitos de precificação, gestão financeira e marketing digital para oferecer soluções práticas e aplicáveis, que auxiliem os artesãos a estruturar seus negócios de maneira sustentável e lucrativa.

## METODOLOGIA

O projeto foi desenvolvido em três etapas principais:

1. Pesquisa e análise de métodos de precificação existentes no mercado artesanal, somando os custos fixos e variáveis por unidade, e aplicando uma margem de lucro, ajustando conforme o mercado e a demanda.  
2. Proposta de modelo financeiro adaptado para a realidade dos artesã autônoma  
3. Desenvolvimento de um plano de marketing digital com foco em estratégias de gestão de tráfego e aumento de receita.

**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.

**CONCLUSÃO**

O projeto de Precificação para Produtos Artesanais mostrou como é possível transformar uma paixão em uma oportunidade de negócio. Com as ferramentas que desenvolvemos, ajudamos a Andréia Galvão a dar os primeiros passos para organizar suas finanças, precificar corretamente seus produtos e divulgar sua arte de forma eficiente nas redes sociais.

Os objetivos do projeto foram, em grande parte, alcançados claro com alguns imprevistos que tentaram nos assustar mas no fim conseguimos trazer de volta aos trilhos a nossa ideia e nosso projeto, conseguimos adaptar uma estratégia de precificação, organizar as finanças da Andréia de forma prática e ajudá-la a dar os primeiros passos no marketing digital, com a criação da sua rede social. Tudo isso formou uma base inicial para que ela comece a estruturar seu negócio de forma mais profissional.

Alguns momentos marcaram muito o processo, como a visita ao ateliê Criativa Arte e Costura, onde aprendemos muito sobre precificação, sobre o mercado do artesão em si e saímos com outra visão desse mundo de artesanato. Outro ponto positivo foi a criação do perfil da Andréia nas redes onde vimos os resultados começando a aparecer como sua primeira encomenda.

Pensando no futuro, seria ótimo continuar esse projeto ajudando a Andréia a alcançar mais pessoas nas redes sociais. Além disso, o projeto não se limita apenas à Andréia. Ele pode servir de exemplo para outros artesãos que enfrentam os mesmos desafios, incentivando a valorização do trabalho manual e o fortalecimento de negócios locais e a ideia de transformar o que fizemos em uma cartilha pode ajudar outros artesãos que estão no mesmo caminho.

Para nós, como equipe, foi uma experiência de muito aprendizado. Aplicar o que estudamos na prática nos ensinou a importância de planejar, trabalhar em grupo e buscar soluções que realmente façam diferença na vida das pessoas, além de nos fazer entender que nem sempre as coisas saem conforme o planejado. Este foi só o começo, sabemos que ainda há muito o que fazer e estamos confiantes de que o trabalho continuará gerando bons frutos!