



**FACULDADE DE TECNOLOGIA DE AMERICANA “MINISTRO RALPH BIASI”
Curso Superior de Tecnologia em Produção Têxtil**

Juliana Di Grazia Bonin

**O ARTESANATO DURANTE A PANDEMIA DO COVID-19:
PLANO DE NEGÓCIOS DE LOJA VIRTUAL DE PRODUTOS PARA TERAPIA
OCUPACIONAL POR PINTURA EM TECIDOS**

AMERICANA, SP

2021

JULIANA DI GRAZIA BONIN

**O ARTESANATO DURANTE A PANDEMIA DO COVID-19: PLANO DE
NEGÓCIOS DE LOJA VIRTUAL DE PRODUTOS PARA TERAPIA OCUPACIONAL
POR PINTURA EM TECIDOS**

Trabalho de Conclusão de Curso desenvolvido em cumprimento à exigência curricular do Curso Superior de Tecnologia em Produção Têxtil pelo CEETEPS/ Faculdade de Tecnologia FATEC/Americana.

Área de concentração: marketing digital, artesanato têxtil.

Orientadora: Prof^a Maria Adelina Pereira.
Mestre

Americana, SP

2021

FICHA CATALOGRÁFICA – Biblioteca Fatec Americana - CEETEPS
Dados Internacionais de Catalogação-na-fonte

B699a BONIN, Juliana Di Grazia

O artesanato durante a pandemia do Covid-19: plano de negócios de loja virtual de produtos para terapia ocupacional por pintura em tecidos. / Juliana Di Grazia Bonin. – Americana, 2021.

40f.

Monografia (Curso Superior de Tecnologia em Produção Têxtil) - - Faculdade de Tecnologia de Americana – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza

Orientador: Profa. Ms. Maria Adelina Pereira

1 Pintura em tecido 2. Terapia ocupacional I. PEREIRA, Maria Adelina II. Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – Faculdade de Tecnologia de Americana

CDU: 745.52

JULIANA DI GRAZIA BONIN

**O ARTESANATO DURANTE A PANDEMIA DO COVID-19: PLANO DE
NEGÓCIOS DE LOJA VIRTUAL DE PRODUTOS PARA TERAPIA OCUPACIONAL
POR PINTURA EM TECIDOS**

Trabalho de graduação apresentado como exigência parcial para obtenção do título de Tecnóloga em Produção Têxtil pelo CEETEPS/Faculdade de Tecnologia – FATEC/ Americana.

Data de aprovação: ___/___/___

Banca Examinadora:

Maria Adelina Pereira (Presidente)

Mestre

Faculdade de Tecnologia de Americana, SP

Fábio Pereira de Queiroz (Membro)

Especialista em Supply Chain Management

Faculdade de Tecnologia de Americana, SP

Miguel Ronaldo Galhani (Membro)

Engenheiro Mecânico e especialista em Engenharia de Segurança do Trabalho

Faculdade de Tecnologia de Americana, SP

“A minha filha, Flora, por compreender todas as minhas ausências durante o período da minha graduação e ser minha maior motivadora. Ao meu pai que me inseriu no mundo dos têxteis e sempre me apoiou para que eu adquirisse mais conhecimento nesse setor no qual eu me apaixono cada dia mais.”

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente por estar viva diante desse caos mundial.

Agradeço aos meus pais pelo incentivo e apoio diante das minhas escolhas.

À minha filha, pela compreensão, pelo apoio e estímulo para eu seguir em busca dos meus sonhos e objetivos.

Ao meu pai, por me inserir nesse mundo tão incrível que é o têxtil e ser o maior apoiador nos meus estudos e no meu crescimento profissional.

Ao meu amigo Rafael Kitamura, que me incentivou a fazer a inscrição no vestibular.

A todas as pessoas que acreditaram em mim e me ajudaram a me manter firme no meu propósito as inúmeras vezes que pensei em desistir.

Aos meus amigos de sala que me acompanharam durante o curso.

A todo o corpo docente, principalmente por se manter forte e se reinventar diante de todas as adversidades vindas com a pandemia de COVID-19. Vocês foram verdadeiros guerreiros.

A Fatec de Americana e a todos os seus colaboradores.

E finalmente a minha orientadora Maria Adelina, pelos diálogos, conversas, apoio, amizade. Mesmo no distanciamento sempre foi muito presente. Obrigada por me direcionar e compartilhar todo seu conhecimento e experiência os quais foram primordiais para me guiar e me conduzir para a conclusão deste trabalho.

“Embora ninguém possa voltar
atrás e fazer um novo começo,
qualquer um pode começar
agora e fazer um novo fim”

Chico Xavier

RESUMO

O presente trabalho apresenta o artesanato durante a pandemia do covid-19, como alternativa para suportar o isolamento, será constituído um plano de negócios de loja virtual de produtos para terapia ocupacional em pintura de tecidos.

Durante a pandemia muitas pessoas sentiram um aumento considerável no quadro de depressão, angústia, medo e insegurança. Pensando nisso, foi desenvolvido todo um trabalho de execução de uma loja virtual a qual venda kits de artesanatos, como costura, pintura, nos quais a pessoa confeccione sua própria peça como decoração, uso pessoal, presente e outros. O plano de negócios foi no método Canvas. As redes sociais usadas para divulgação dos produtos foram Instagram e Whatsapp. As plataformas de marketplace utilizadas foram Mercado Livre, Instagram e site com opções de entrega via correio e Mercado Livre. Foi montada toda estrutura desde o zero até seu funcionamento, passando por escolha do nome da marca, desenvolvimento do logo, escolha de fornecedores de matérias-primas, montagem do plano de negócios, execução do plano de negócios, questionário sobre a aceitação do produto, seleção dos produtos de venda, montagem do Instagram e loja virtual.

Palavras-chave: Marketing digital. Artesanato têxtil. Pandemia.

ABSTRACT

The present study shows handicrafts during the covid-19 pandemic, as an alternative to support isolation, a business plan for a virtual store of products for occupational therapy in fabric painting will be constituted.

During the pandemic, many people experienced a considerable increase in depression, anguish, fear and insecurity. Thinking about it, a whole job of executing a virtual store was developed which sells craft kits, such as sewing, painting, in which the person makes his own piece as decoration, personal use, gift and others. The business plan was based on the Canvas method. The social networks used to publicize the products were *Instagram* and *Whatsapp*. The marketplace platforms used were Mercado Livre, *Instagram* and a website with delivery options via mail and Mercado Livre. The entire structure was set up from scratch until its operation, including choosing the brand name, developing the logo, choosing raw material suppliers, assembling the business plan, executing the business plan, questionnaire on product acceptance, selection of products for sale, montage of *Instagram* online store.

Key words: Digital marketing. Textile crafting. Pandemics.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Análise da mudança de rotina.

Gráfico 2 - Análise da mudança de comportamento

Gráfico 3 - Análise sobre fazer sua própria peça

Gráfico 4 - Análise da possibilidade de compra

Gráfico 5 - Faixa de preço

Gráfico 6 - Interesse no kit

LISTA DE FOTOS

Foto 1 – O que?

Foto 2 – Quem?

Foto 3 – Como?

Foto 4 – Quanto?

Foto 5 – Perfil no *Instagram*

Foto 6 – Primeira página no Mercado livre

Foto 7 – Segunda página no Mercado Livre

Foto 8 – Terceira página no Mercado Livre

LISTA DE FIGURA

Figura 1 – The sun 1

Figura 2 – The Sun 2

Figura 3 – Judgement

Figura 4 – The Batelevr

Figura 5 – Le monde

SUMÁRIO

- 1 INTRODUÇÃO
 - 2 METODOLOGIA
 - 2.1 Questionário para pesquisa no *google forms*
 - 2.2 Montagem do quadro do plano de negócio tipo Canvas
 - 2.3 Definição de nome e montagem do *Instagram*
 - 2.4 Montagem do Mercado Livre
 - 3 PANDEMIA COVID 19 E EFEITOS NA SAÚDE MENTAL
 - 3.1 Artesanato como terapia ocupacional e oportunidade para montagem de loja digital
 - 3.2 Plano de negócio Canvas
 - 4 ARTESANATO TÊXTIL
 - 4.1 Benchmarking de lojas de produtos artesanais
 - 4.2 Primeiro produto/serviço da Loja Ruska *Decor*
 - 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS
- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS
- APÊNDICE

1 INTRODUÇÃO

A realização do presente estudo partiu do questionamento sobre a maneira como as pessoas vêm tentando amenizar os efeitos da pandemia no processo de confinamento aprofundando a necessidade de manter o equilíbrio principalmente psicológico. Tem como foco principal desenvolver um produto artesanal no qual o comprador possa criar, montar, costurar e colocar em prática toda sua criatividade focando na produção de peças exclusivas para decoração ou uso de acordo com sua necessidade.

O desenvolvimento deste estudo acompanhou a implantação real e prática deste negócio de produtos têxteis.

O trabalho será estruturado de acordo com o método Canvas.

O produto principal será uma coleção de bandeiras de decoração estampadas com os riscos dos desenhos e junto irá um kit de tinta e pincéis o qual o consumidor pintará a sua própria tela. Será elaborada toda parte de um *e-commerce* e *marketplace* contendo, mídias sociais, propagandas, logísticas de entregas, pagamentos e recebimentos.

Através do levantamento bibliográfico, pesquisa de campo, pesquisa de mercado, participação em *lives*, entrevistas e outros, o trabalho visa mostrar a relevância de uma atividade durante o novo cenário atual.

Colocaremos de forma prática uma maneira em que os produtos têxteis artesanais possam servir a atual e futura gerações como um aliado para as necessidades de cuidados da saúde mental.

No capítulo 2 será mostrada a metodologia do trabalho. Será feito o passo a passo sobre o desenvolvimento e montagem do mesmo desde a criação até a execução.

No capítulo 3 mostraremos como a pandemia afetou a saúde mental da maioria das pessoas.

Montaremos uma loja virtual onde venda produtos artesanais do modelo “faça você mesmo” com o objetivo de amenizar os efeitos do isolamento através de práticas que estimulem a criatividade e o trabalho manual através do artesanato.

Iremos estruturar essa loja baseada no modelo Canvas.

No capítulo 4 falaremos do artesanato têxtil de uma maneira generalizada e quais os seus benefícios no dia a dia de quem o pratica. Também faremos o

benchmarking com 2 empresas. Uma nacional e outra estrangeira. Definiremos o nosso primeiro produto que iniciará nossa loja virtual.

2 METODOLOGIA

Frente a tudo isso, diversas empresas têm pensado em como criar uma sensação de bem-estar e otimismo, tanto para os seus funcionários, quanto para o público que atende. A metodologia aplicada foi de levantamento bibliográfico e de pesquisa-ação.

Segundo site Projeto Acadêmico (2019) o levantamento bibliográfico consiste em um tipo de pesquisa onde é consultado bancos de dados nacionais e internacionais para saber o que já existe sobre um determinado assunto. Nesse caso, os estudantes que estão fazendo uma monografia ou outro trabalho acadêmico pode consultar bibliotecas e solicitar o levantamento bibliográfico de um tema em específico.

Objetiva-se atingir os objetivos deste estudo com a implantação real da loja virtual de produtos têxteis que constituam terapia ocupacional às pessoas em isolamento social e que tenham vontade de desenvolver habilidades artesanais, decorar seus ambientes domésticos que constituem no momento o porto seguro contra o vírus, sendo assim este trabalho envolve as tecnologias têxteis para oferecer um bom produto, um artesanato viável , engloba o empreendedorismo e por fim atingirá a terapia ocupacional como forma de superar este momento pandêmico.

Neste trabalho o campo de produtos será delimitado ao comércio de um tipo de produto artesanal que se abre em pelo menos 5 tipos de estampas diferentes, à partir desta primeira fase de implantação e aproveitando a rede formada de clientes interessados em artesanatos, objetiva-se desenvolver novos produtos.

2.1 Questionário para pesquisa no google forms

Foi criado um questionário no *Google Forms* para levantamento da aceitação do produto proposto para a loja a ser montada

Segundo Mota (2019), o *Google Forms* é um aplicativo que visa criar formulários de pesquisas on-line elaboradas pelo próprio usuário ou formulários já existentes. É um serviço gratuito o qual fica armazenado na nuvem sendo possível acessá-lo de qualquer lugar. Para usá-lo é obrigatório ter um cadastro no *Gmail*.

Foram feitas 6 perguntas sobre os impactos do confinamento e sobre a aquisição de produtos pegue e faça conforme descrito no apêndice.

O questionário foi enviado por *whatsapp*, *email* e postado em rede social de

maneira aleatória.

Os gráficos abaixo nos mostram os resultados:

Gráfico 1 – Análise da mudança de rotina

A pandemia mudou sua rotina?

35 respostas

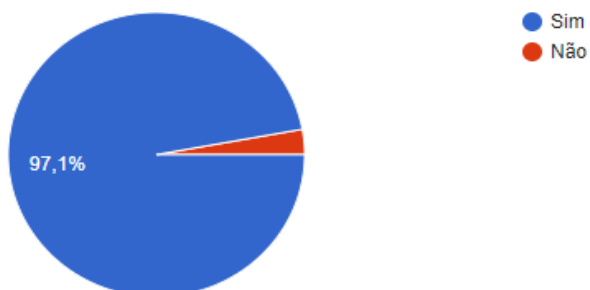


Gráfico 2 – Análise da mudança de comportamento

Você percebeu um aumento de ansiedade, medo, insegurança ou outros sintomas relacionados?

35 respostas

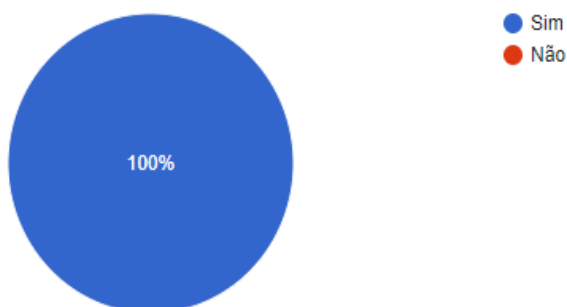


Gráfico 3 – Análise sobre fazer sua própria peça

Você gosta de fazer seus próprios produtos para uso ou decoração?

35 respostas

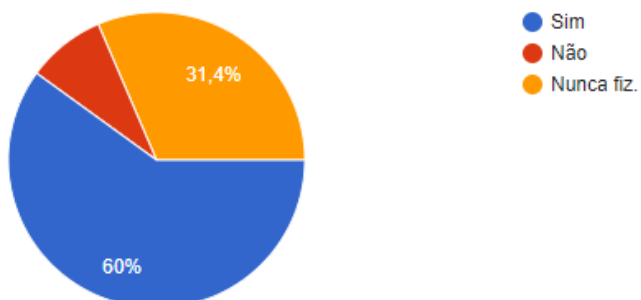


Gráfico 4 – Análise da possibilidade de compra

De 1 a 5, qual a possibilidade de você comprar um kit no qual seja capaz de você criar suas peças ?



35 respostas

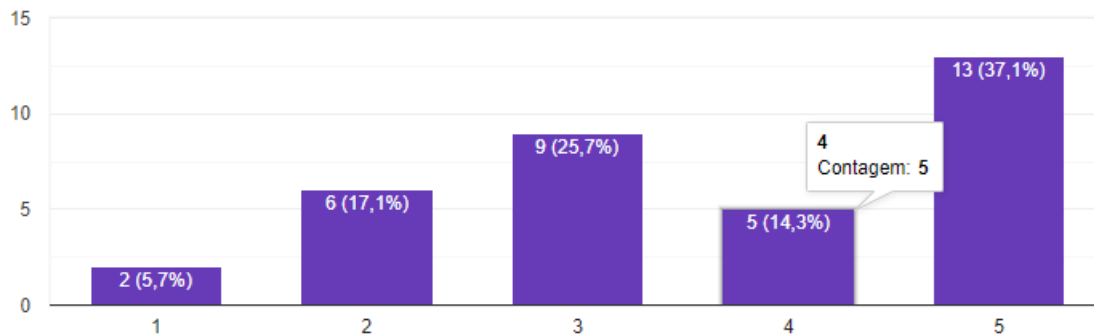


Gráfico 5 – Faixa de preço

Quanto você pagaria por um kit com uma bandeira de decoração de 1,40 x 0,70 cm tintas e pincel para você mesmo pintar?

35 respostas

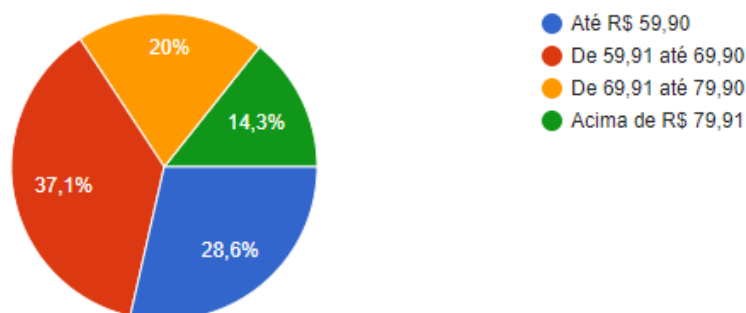
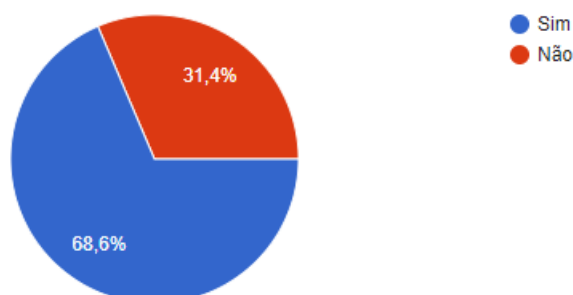


Gráfico 6 – Interesse no kit

Você compraria kits de bolsas no qual viria o passo a passo desde o corte até a finalização da mesma? (kit com tecido, linhas, zíperes, tintas e pincéis)



35 respostas



Como podemos ver, conforme respostas apresentadas nos gráficos, a grande maioria das pessoas passaram por mudança da rotina durante o isolamento.

Os sintomas como ansiedade, medo, insegurança aumentaram em 100% das pessoas entrevistadas.

Nota-se também um interesse significativo em usar do tempo para execução de trabalhos manuais.

2.2 Montagem do quadro do plano de negócio tipo Canvas

O quadro Canvas foi dividido em quatro perguntas.

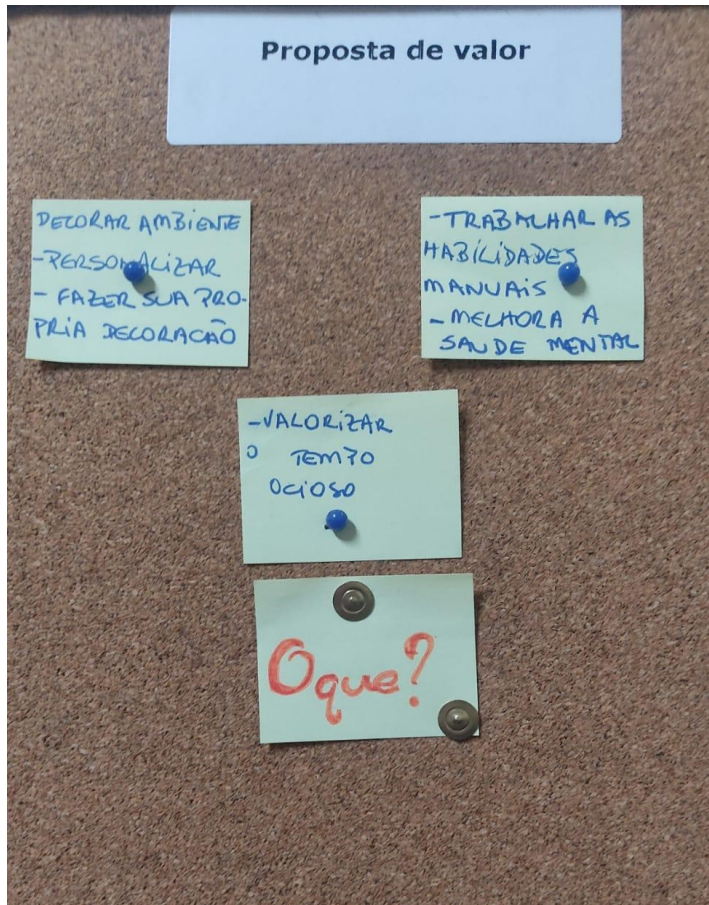
A primeira pergunta é “O que?”

Esse quadro definirá a proposta de valor.

Segundo Gonçalves (2019), define-se proposta de valor como “o que minha empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes”.

Foi definido como proposta principal um produto para decorar ambiente, personalizar, onde a pessoa possa fazer o produto com sua cara, trabalhar as habilidades manuais com o objetivo valorizar o tempo e melhorar sua saúde mental.

Foto 1 – O que?



Fonte: Juliana Di Grazia Bonin (2021)

A segunda pergunta é “pra quem?”

Nessa parte dividiremos o quadro em 3 quadros.

O primeiro quadro é Relacionamento com o Cliente.

Segundo o site Dinamize (2020) o relacionamento com o cliente se define como sendo o tipo de relacionamento que esperamos ter com o cliente e como fazê-lo. O site diz ainda que a proposta é como fazer essa comunicação a fim de mantê-lo e fidelizá-lo de maneira a estabelecer uma confiança entre consumidor e marca.

Para nosso negócio foi utilizado as redes sociais, o *call center*, o *WhatsApp* e o *e-mail* como forma de contato com o cliente.

O próximo quadro define o segmento de clientes.

Conforme Gonçalves (2019), define-se como “quais segmentos serão foco da sua empresa”

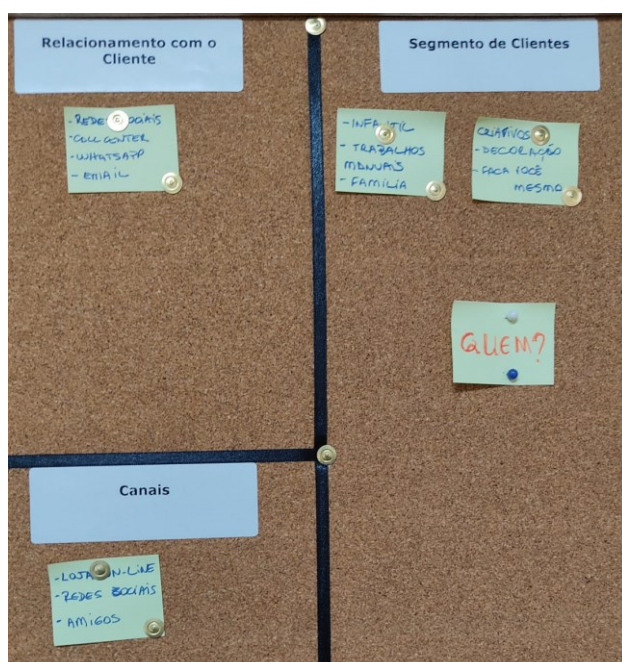
Ficou definido como clientes crianças, famílias, pessoas que gostam de fazer sua própria decoração, pessoas criativas e pessoas que gostam de trabalhos manuais.

O terceiro quadro definiu-se com Canais.

Canais são as maneiras que o meu cliente encontrará o meu produto (SEBRAE, 2019, p.28)

As maneiras que escolhemos para o produto chegar aos nossos clientes foram loja on-line, redes sociais e amigos.

Foto 2 – Quem?



Fonte: Juliana Di Grazia Bonin (2021)

A terceira parte define-se o “como?”.

Nessa parte dividiremos o quadro em 3 blocos.

Em um deles escolheremos as principais parceiras.

Principais parcerias é o quadro onde definimos “quem serão os fornecedores, empresas parceiras e apoiadores necessários para que a empresa se desenvolva de acordo com o desejado.” (Dinamize, 2020)

Em nosso trabalho definimos as principais parcerias em fornecedores de matéria-prima, estamperia, correios, mercado pago, fornecedores de embalagens, bisnagas, papel e pincel, parceiros em redes sociais.

No outro quadro definiremos as atividades chaves.

Segundo Gonçalves (2019) as atividades chaves são as atividades essenciais para que seja possível entregar a proposta de valor

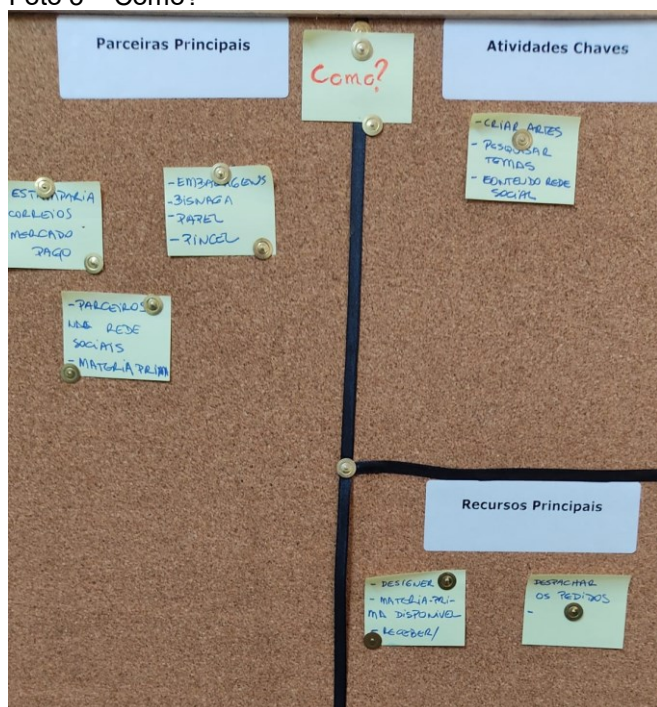
Para o trabalho escolhemos como atividade chaves criar artes, pesquisar tema e conteúdo na rede social.

O último quadro dessa terceira parte é o quadro “Recursos Principais”.

“Primeiramente, pense em todos os recursos que sua empresa precisa para começar a lucrar. Eles podem ser financeiros (dinheiros e ações), físicos (locais, máquinas, veículos), intelectuais (capacitações e cursos) ou humanos (colaboradores).” (Dinamize, 2020)

Foi definido como recursos principais para esse trabalho os designers, os materiais disponíveis e a maneira de recebimento e envio dos produtos.

Foto 3 – Como?



Fonte: Juliana Di Grazia Bonin

A última parte é “Quanto?”.

Essa parte será dividida em dois blocos.

Um bloco será sobre as estruturas de custos.

Abstartsup (2020) definiu como estrutura de custos como toda atividade que gera um custo de um negócio. Qual valor necessários para que determinada operação aconteça em um período de tempo?

Definimos como estrutura de custo os fornecedores as redes sociais e os trabalhos de marketing.

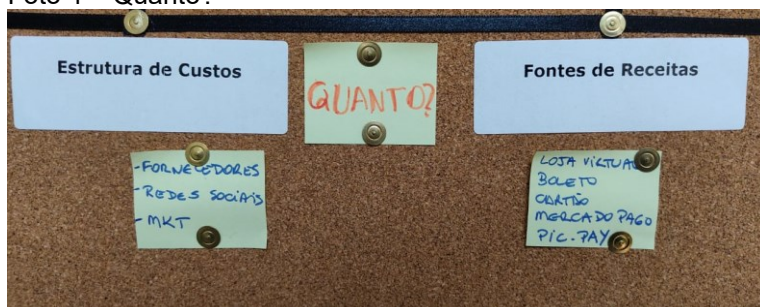
O outro bloco será sobre as fontes de receitas.

Dinamize (2020) diz precisa definir como a empresa receber e quais serão suas fontes de renda.

Selecionamos algumas fontes de receita.

Será montado a loja virtual como fonte de renda e os recebimentos serão por boleto, cartão, mercado pago e pix.

Foto 4 – Quanto?



Fonte: Juliana Di Grazia Bonin

2.3 Definição de nome e montagem do *Instagram*

Montou-se uma página no *Instagram* para a divulgação dos produtos.

Foram postados os kits e as vendas direcionadas as páginas do mercado livre na qual os produtos estão anunciados.

Foto 5 – Perfil no *Instagram*

Fonte: *Instagram*

2.4 Montagem do Mercado Livre

Foi escolhido como tema para as ilustrações das bandeiras, cartas do tarot.

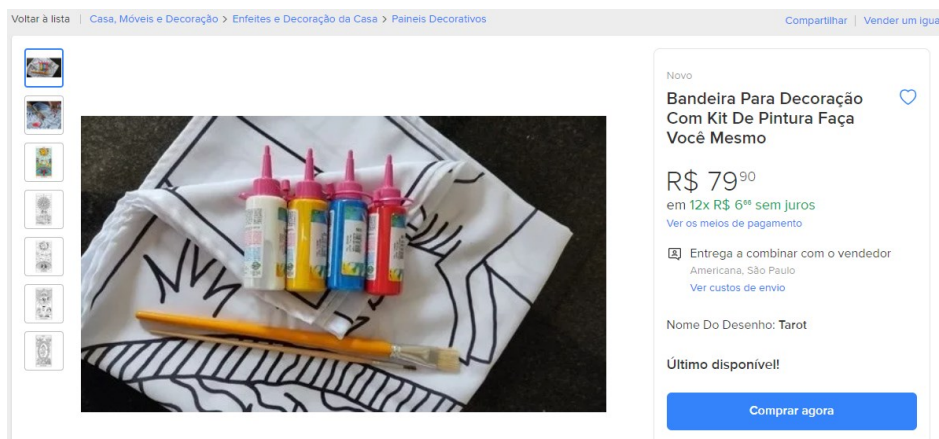
De maneira aleatória escolheu-se 6 desenhos.

Os mesmos foram tratados e editados digitalmente e estampados em tecido

100% poliéster pela estamperia sublimática.

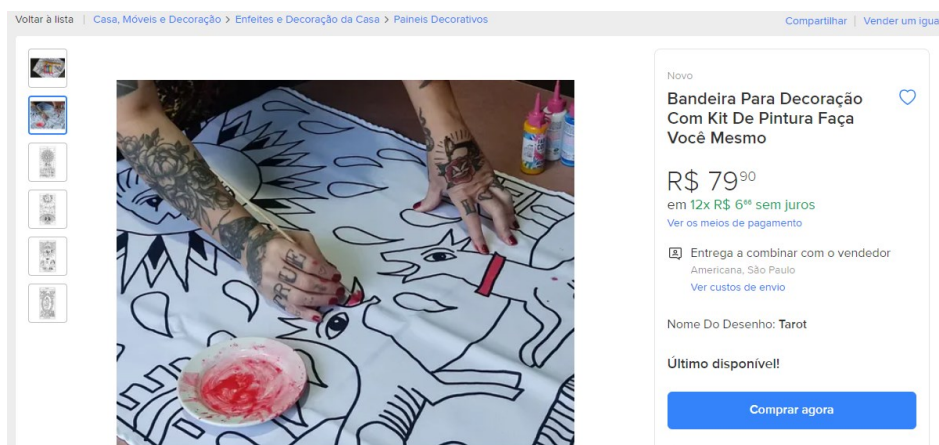
Foi comprado as tintas e os pincéis, montados os kits com as bandeiras e criado um anúncio de venda conforme fotos abaixo:

Foto 6 – Primeira página no Mercado livre



Fonte: Site Mercado Livre

Foto 7 – Segunda página no Mercado Livre



Fonte: Site Mercado Livre

Foto 8 – Terceira página no Mercado Livre



Fonte: Site Mercado Livre

3 PANDEMIA COVID 19 E EFEITOS NA SAÚDE MENTAL

Com a chegada da pandemia do Covid-19 um ar de incerteza paira sobre as pessoas do mundo todo tanto na vida pessoal como nos negócios. Questionamentos como “O que vai ser agora?” e “Qual vai ser o próximo passo?” são recorrentes reforçando a sensação de medo e ansiedade;

Estamos vivendo um momento nunca visto antes. Observa-se uma pandemia de uma gravidade nunca vista. O surto da doença COVID-19 pode ser estressante para as pessoas.

O isolamento social é a principal medida de prevenção para evitarmos um número excessivo.

As rotinas das pessoas alteraram. Várias famílias foram afetadas economicamente e outras milhares tiveram a saúde afetada ao contraírem o vírus.

Existe uma dificuldade entre o limite para estabelecer horários para trabalhar, estudar, estar com a família tudo dentro do mesmo local fazendo assim que se aumente o nível de estresse devido ao acúmulo de trabalho e ao uso de ferramentas de videoconferência e de produtividade. O impacto disso na rotina de sono das pessoas vem tendo devida importância. Pode-se observar que muitas pessoas têm relatado dificuldade de sono, dormindo mal ou até trocando o dia pela noite.

O medo e a ansiedade desenvolvidos no período de confinamento podem ser devastadores em adultos e crianças. O medo vem da reação à ameaça do vírus. O medo é voltado para o presente. A doença. A morte.

A ansiedade é voltada para o futuro. A ansiedade está relacionada ao nível de insegurança financeira, ao futuro do trabalho e a falta da vida social e cotidiana das pessoas afetadas pela pandemia. Essa ansiedade impacta no humor e na saúde mental podendo levar a um estado de depressão.

“O confinamento pode ser um dos maiores desafios para nossa saúde mental e entre os principais destaques são os quadros de ansiedade, depressão” (Grincenkov, 2020).

Ainda segundo Grincenkov (2020) “é fundamental que busquemos a realização de atividades preventivas com relação ao desenvolvimento desses quadros”.

Conforme Varela (2021), investigadora do Observatório para as Condições de Vida na Universidade Nova de Lisboa, manter o confinamento é “impensável” e alerta para os danos do mesmo na saúde mental e económica das pessoas.

Segundo Dib (2020) “estamos vivendo um momento delicado, angustiante, ansiogênico que é normal não ter resposta e não saber porque o dia de amanhã é realmente um ponto de interrogação”.

Ele ainda fala que quando a pessoa começa não ter outros pensamentos que não a angústia relacionada a esse momento, quando ela começa a ter uma alteração do humor, passa a perder o sono, passa a não comer tão bem como antes, começam a ter sinais que a coisa está saindo do controle aí é o caso de procurar uma ajuda específica para saber se o quadro não está tomando uma proporção indevida e virando um caso patológico (DIB, 2020).

Conforme Glazer (2020) psicóloga do Hospital Sírio libanês, estamos em uma situação de constante mudança e a capacidade de se adaptar à essa mudança está sendo muito rápida que nos leva novamente a fatores estressores um atrás do outro, em ondas. Os fatores estressantes são de todas as ordens: financeira, afastamento da família, preocupação com nós mesmos, com filhos, com pais, mudança na função de papéis. O que ajuda nesse controle de estresse é uma organização de vida diária, tudo o que nos organiza.

Ainda de acordo com Glazer (2020) “surge um estado de melancolia, que é um estado de tristeza e desânimo em que vai aos poucos tomando conta. Ela é vista como uma tristeza natural e não patológica”.

Diz (DIB, 2020) que se o quadro de melancolia está durando muito tempo pode se tornar um estado patológico. O surgimento de outros sintomas são indicativos de piora do quadro. Precisa ser observado.

3.1 Artesanato como terapia ocupacional e oportunidade para montagem de loja digital

O artesanato é arte e técnica do trabalho manual não industrializado, realizado por artesão, e que escapa à produção em série; tem finalidade a um tempo utilitária e artística. Ele pode ser um meio de conseguir renda como pode também ser uma distração ou um passatempo. É uma atividade extremamente benéfica para o corpo e

a mente. Ela faz com que a pessoa pause sua rotina habitual melhorando assim a saúde emocional.

Muitas pessoas de todas as idades gastam muito do seu tempo realizando atividades artesanais. Essas atividades ajudam o nosso corpo se sentir relaxado e confortar o nosso espírito artístico.

O trabalho manual te ajuda a ter uma boa saúde mental e contribui para o seu bem-estar; além de estimular ativamente o seu cérebro. Também favorece a reflexão e meditação porque despertam sua imaginação e te permitem explorar cantos desconhecidos de sua mente.

O artesanato permite que se trabalhem as habilidades manuais e, com isso, o sentimento de “recompensa” pessoal se torna maior. Ao contrário, quando simplesmente se compra um produto pronto; esse sentimento é menos intenso e duradouro.

Algumas pessoas pegam tanto gosto pelo “faça você mesmo” que passam a enxergar esse tipo de trabalho como uma possível fonte de renda. Em um mundo cada vez mais industrializado, tudo que tem um toque “humano” ganha um valor diferenciado. Se você se especializar em uma atividade, pode até complementar sua renda por meio dela.

A partir do momento em que você começa a se dedicar aos trabalhos manuais, os pequenos detalhes passam a ter uma maior importância; e você se torna capaz de valorizar fortemente tudo aquilo que possui.

Ao realizar uma atividade com suas próprias mãos, você se torna mais conectado as coisas simples da vida; capazes de te fazer mais feliz. A industrialização roubou do ser humano essa necessidade de ser multitarefas e, conseqüentemente, de não depender tanto do que é comercializado.

A concentração e a aplicação dos artesãos na preparação da peça artesanal ajudam no tratamento da depressão, e outros transtornos psicológicos como a ansiedade e o stress.

Benson (2016), afirma que procedimentos utilizados no artesanato, como costurar e bordar, auxilia no relaxamento do corpo e mente.

Este relaxamento reduz os batimentos cardíacos, a pressão arterial e o estresse, segundo Benson.

São inúmeros estudos e pesquisas com grupos de crianças, jovens, adultos e idosos que mostram que o artesanato faz bem para a saúde e o corpo.

A pintura em tecido é uma atividade que estimula a criatividade, a coordenação motora, desperta o lado lúdico.

Quando realizando trabalhos manuais mantemos a mente ativa, trabalhando percepções estéticas e desenvolvendo nossas habilidades de criação.

Além disso, quanto mais contato com arte e artesanato, mais desenvolvemos repertório de criação. Por isso, estar em contato com tintas, tecidos e formas diferentes contribui muito para a criatividade em qualquer etapa da vida.

Segundo o Tiago (2020), “a pintura como arteterapia é capaz de reabilitar os movimentos do corpo e ativar a mente, trazendo o senso estético como pilar para o desenvolvimento cognitivo”.

A partir de certa idade o armazenamento de novas informações começa a diminuir. A mudança de hábito pode amenizar esse quadro. A pintura em tecido funciona como exercício para o cérebro ajudando diretamente a preservação da memória.

Para a terceira idade a pintura de tecidos ajuda como atividade relaxante com efeitos terapêuticos.

Além de exercitar a memória a pintura em tecido estimula a coordenação motora e exige concentração.

3.2 Plano de negócio Canvas

A palavra vem do inglês - *business model Canvas*, ou quadro de modelo de negócio. Surgiu em 2010 e é um documento no qual se obtém informações da empresa. O conteúdo do Canvas costuma ser simples e contendo informações relevantes e necessárias.

O objetivo é alcançar o público alvo, analisando o retorno desse de forma financeira. Através do Canvas a empresa chegará a informações financeiras no qual mostrara qual a renda necessária para abertura ou modelagem. Quando envolve mais pessoas é possível a distribuição das atividades em grupo havendo assim uma interação da equipe no projeto em questão.

O Canvas nada mais é do que uma maneira de gerenciar estratégias que podem ser utilizadas para analisar um possível retorno de decisões e investimentos.

Constitui-se de um quadro com 9 blocos de negócios de uma empresa que não exige complexidade e estudo como um plano de negócio. Não exige precisão ou muitas informações. Ele é feito de forma simples e visual e fornece o gerenciamento de possíveis estratégias que a empresa pode ter.

Uma das principais vantagens de montar um plano de negócios na ferramenta Canvas é o seu modelo visual, permitindo rápidas alterações para ajustes do modelo de negócio proposto e a percepção da atuação das partes integradas e como elas interagem (BARROSO, 2019).

Cada bloco é preenchido com *post-it* referente ao seu tema. O procedimento é muito mais ágil, facilita a visualização do negócio e é aplicado para se obter informações.

Os blocos estão divididos em:

- Proposta de valor – quais os valores que a empresa deseja entregar aos seus consumidores.
- Segmento de clientes– direcionar a empresa para seu público alvo, definindo características como idade, classe social, sexo e outros.
- Relacionamento com clientes – descrever de que forma a empresa vai se relacionar com seus clientes e público alvo.
- Canais – definir os meios para passar as mensagens para os consumidores e tipos de mídias que serão utilizadas.
- Atividades chave – qual a atividade principal que move a empresa, tudo aquilo que ela faz de mais importante em relação ao negócio.
- Recursos principais – tudo aquilo que é necessário para realizar as atividades que a empresa exerce, incluindo pessoas, equipamentos, máquinas, sistema e outros.
- Parcerias principais – principais fornecedores da empresa.
- Fontes de receita – de que forma o valor vendido pela empresa é monetizado.
- Estruturas de custos – todos os custos que a empresa precisa para funcionar e produzir aquilo que fornece.

4 ARTESANATO TÊXTIL

Segundo Cultura Mix.com (2021) são considerados artes têxteis as artes e ofícios que fazem uso de fibras animais, vegetais ou sintéticas, com o objetivo de construir objetos decorativos e práticos.

4.1 Benchmarking de lojas de produtos artesanais

O que é o benchmarking? A prática benchmark se dá pela busca das melhores referências e práticas que são realizados pelo mercado, no caso, seus próprios concorrentes.

Segundo o site Dinamize (2020), benchmarking é uma análise minuciosa do seu concorrente. É feita para entender todo o processo que seus serviços e produtos estão desempenhando no mercado. É analisado a partir de comparações.

O benchmarking tem como objetivo melhorar a percepção do seu público em relação a sua marca e encontrar oportunidades para o seu negócio.

Encontramos essas informações através de pesquisas, visitas, entrevistas, eventos, palestras e muito mais.

Com essas informações coletadas identificamos quais as estratégias ganhadoras, que ajudaram as empresas concorrentes a chegarem no podium, de onde estão classificadas no mercado.

O benchmarking torna-se possível assim fazer uma avaliação do que irá funcionar para meu negócio crescer e como poderá ser adaptado para minha empresa.

O benchmarking funcional tem como objetivo, a identificação das várias maneiras para o desenvolvimento das atividades do cotidiano operacional do seu próprio negócio.

Para colocar o benchmarking em prática o primeiro passo é saber exatamente o que vai ser analisado do concorrente e o que é preciso melhorar dentro da minha empresa com isso será economizado tempo e esforço desnecessário.

Podemos citar como exemplo a loja TALAS. É uma loja situada em Nova Iorque que opera com a maioria das vendas de forma on-line onde se encontra todo tipo de produto para artesanato. As mercadorias são enviadas para o mundo todo.

Além de mercadoria são oferecidos cursos profissionalizantes.

No Brasil temos a Estilotex que segue a mesma linha. Localizada em Santa Barbara d'Oeste tem uma gama de produtos artesanais os quais são vendidos on-line.

4.2 Primeiro produto da Loja Ruska Décor

Inicialmente entraremos com um kit para pintura de bandeiras decorativas.

As bandeiras são fabricadas com tecido 100% poliéster. Os riscos do desenho para pintura são estampados na cor preta em estamperia digital.

As bandeiras estão disponíveis no tamanho 70 cm x 1,40 m.

O kit é composto por quatro bisnagas de tinta à base de água nas cores azul, amarela, vermelha e branca, 3 pincéis de tamanhos variados e uma bandeira com o tamanho e desenho escolhido.

Os temas dos desenhos serão as cartas do tarô escolhidas de forma aleatória.

A seguir veremos as bandeiras para pintura.

Figura 1 – The sun 1

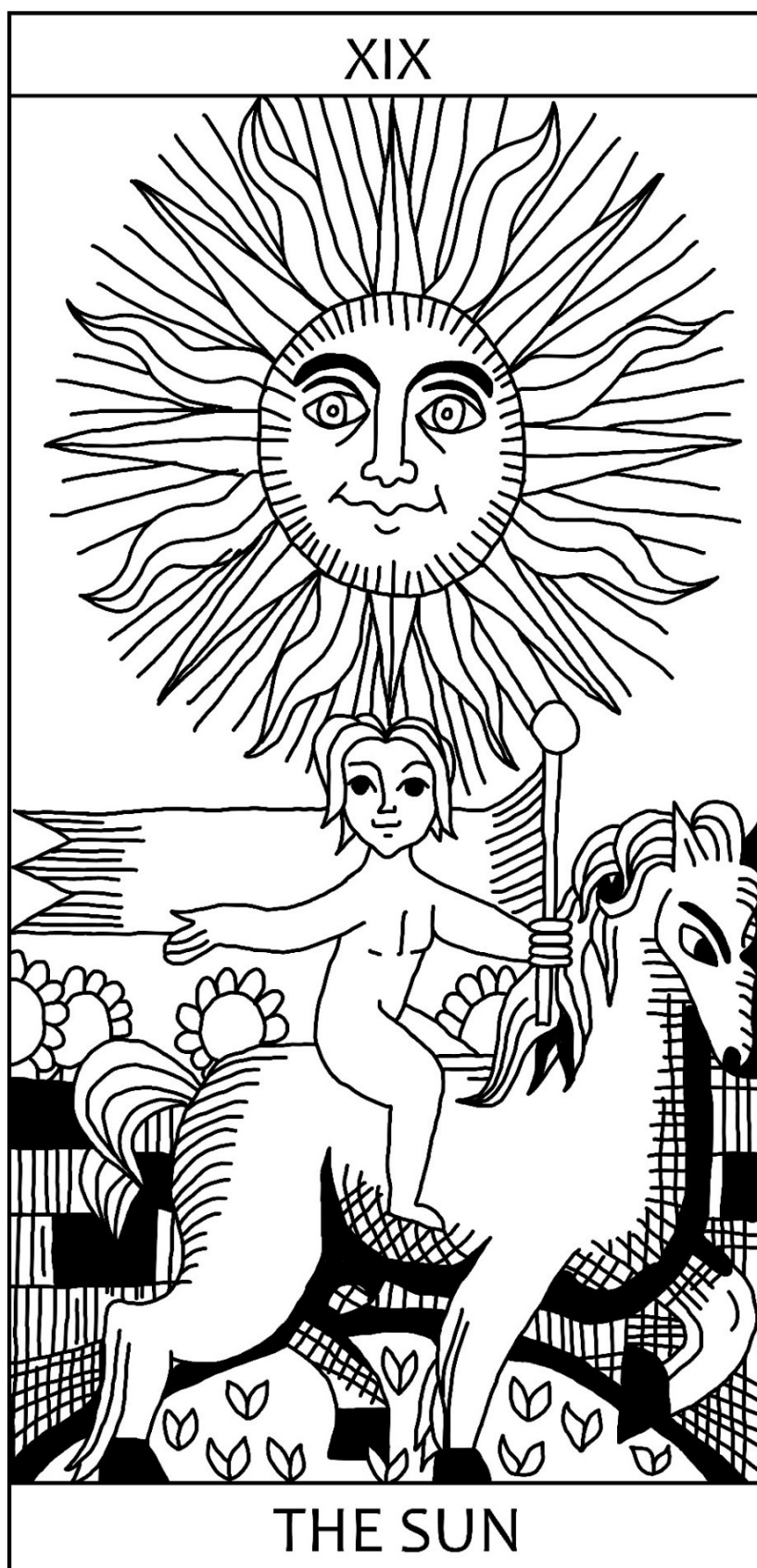


Figura 2 – The Sun 2

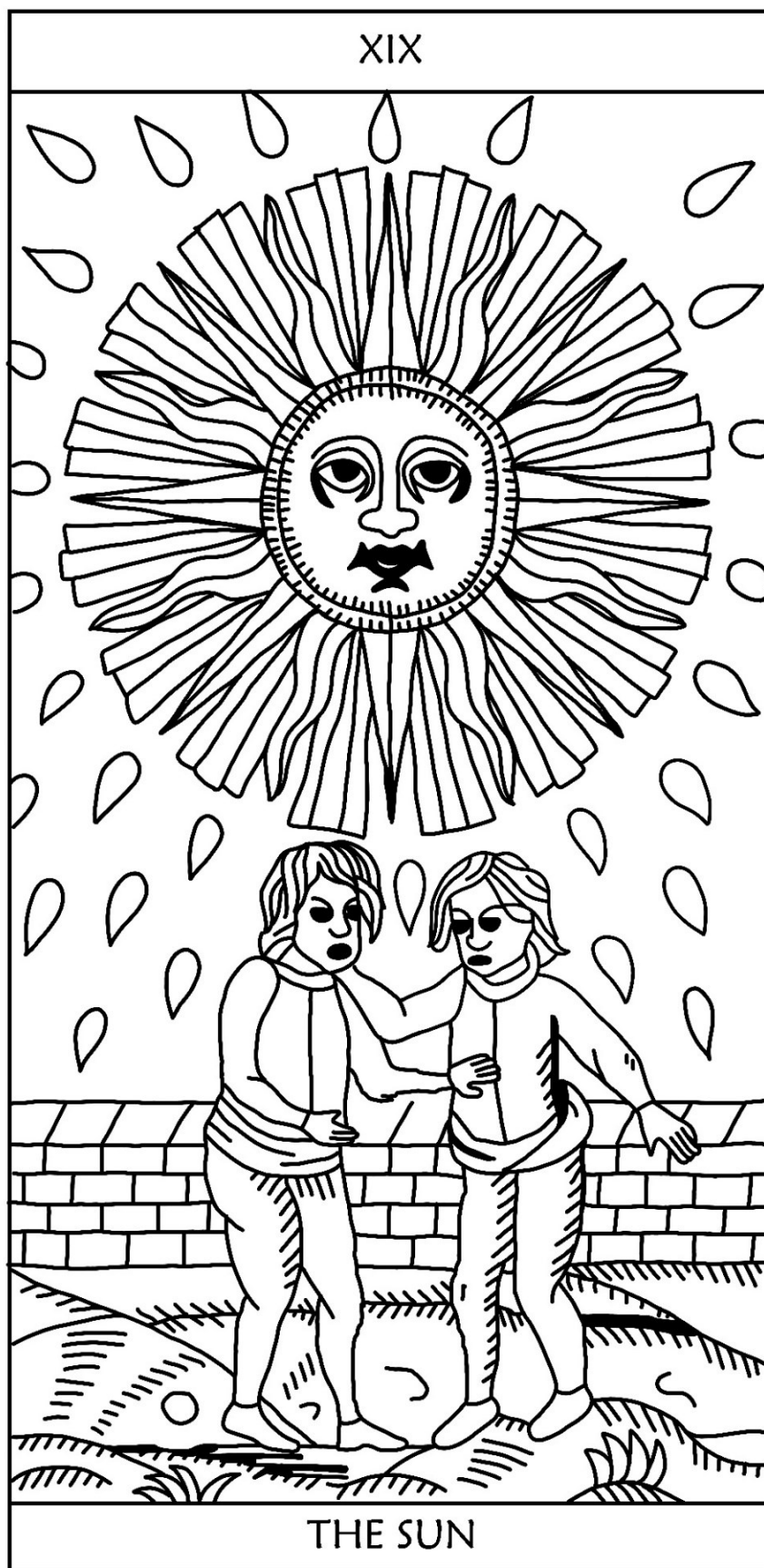


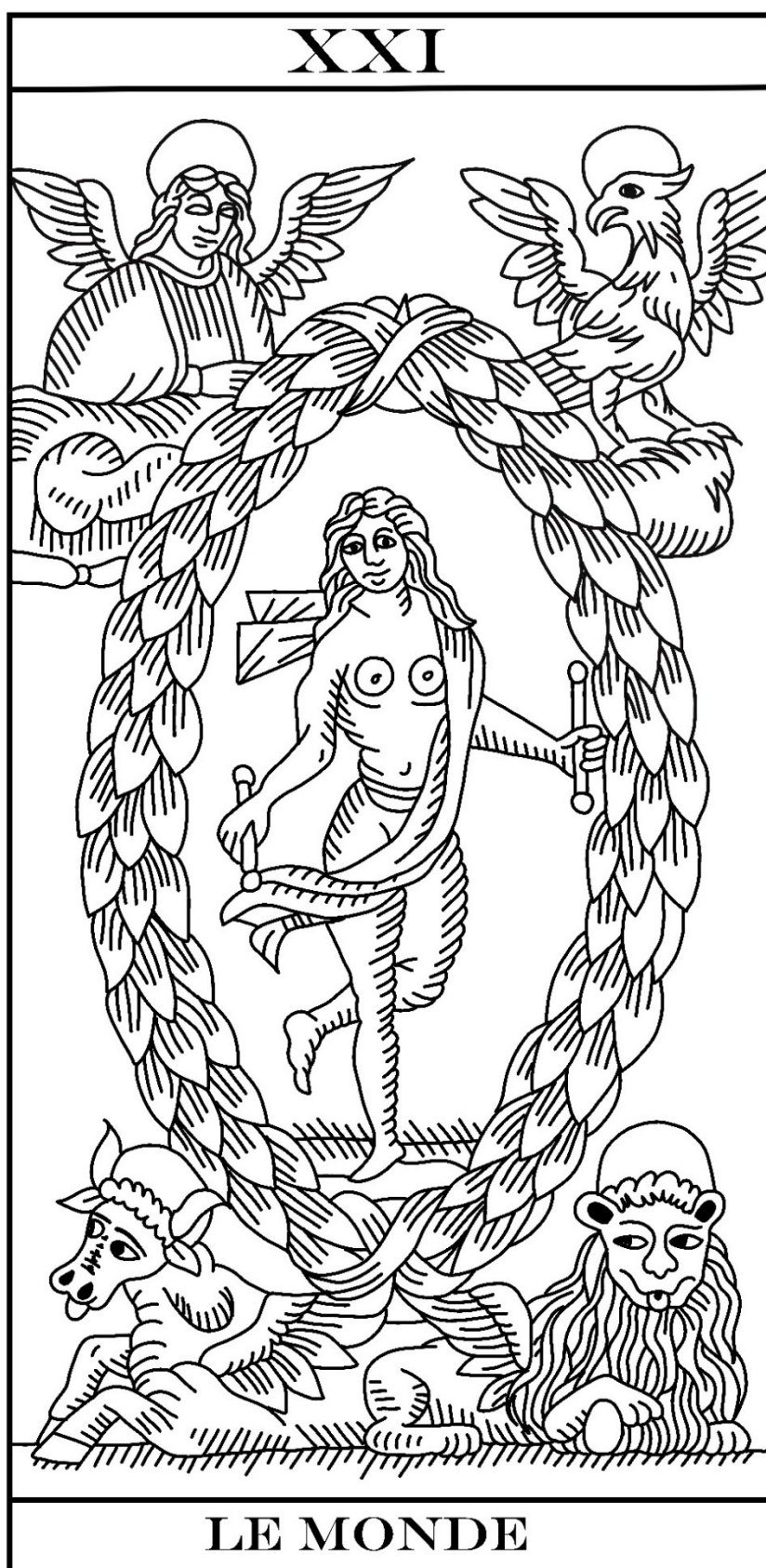
Figura 3 - Judgement



Figura 4 – The Batelevr



Figura 5 – Le monde



Fonte: Pinterest

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após os levantamentos em referências bibliográficas e em meios digitais, somados a pesquisa através de questionário aplicado em adultos, pode-se observar que uma alternativa de terapia ocupacional para resistir ao isolamento social devido a pandemia foi o artesanato. Com o advento do isolamento a alternativa de acesso a diversos produtos tem sido as compras virtuais, o que gerou a oportunidade de muitos novos negócios. Através do método CANVAS foi possível desenvolver a pesquisa-ação, onde a autora deste estudo fez o planejamento de um negócio, desenvolveu o produto e inaugurou a loja virtual atuando em diferentes redes sociais para a venda de seus produtos que além de proporcionarem o combate a ansiedade, depressão e outros males, além de abrirem a possibilidade de pessoas gerarem renda a partir da venda de suas bandeiras pintadas. Dessa forma conclui-se que a área têxtil pode criar e se reinventar para buscar alternativas de sobrevivência, fato que se observa historicamente desde a proibição de Dona Maria I, que proibiu a produção de têxteis no Brasil e demais colônias do Império Português, mesmo assim através dos tempos a indústria têxtil tem se adaptado e sobrevivido.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARROSO, Beatriz. **Como criar um plano de negócio Canvas**. 20 abr. 2019. Disponível em: <https://sitebemfeito.com.br/blog/como-criar-um-plano-de-negocios-no-canvas> . Acesso em: 20 fev. 2021.

BENCHMARKING: o que é e como fazer uma análise competitiva? 2020. Disponível em: <https://www.dinamize.com.br/blog/benchmarking>. Acesso: 05 mai. 2021.

BENSON, Hebert. **Bordar e tricotar podem aumentar a autoestima e reduzir dor, dizem os estudos**. 2 fev 2016. Folha de São Paulo. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/equilibrioesaude/2016/02/1736077-bordar-e-tricotar-podem-aumentar-autoestima-e-reduzir-dor-dizem-estudos.shtml>. Acesso: 02 fev 2021.

BUSINNES Model Canvas: Aprenda na prática + baixe modelo. 17 jun. 2020. Disponível em: <https://abstartups.com.br/abseducacao-business-model-canvas>. Acesso: 25 maio 2021.

CANVAS: aprenda a construir um plano de negócios perfeito. 13 fev. 2020. Disponível em: <https://www.dinamize.com.br/blog/canvas> . Acesso: 12 abr. 2021.

DIB, Frederico. **Saúde Mental em tempos de pandemia. Live COVID-2019**. 15 mai. 2020. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=UR-5pbLNgn0> . Acesso em: 16 abr. 2021.

GLAZER, Rosely. **Saúde Mental em tempos de pandemia. Live COVID-2019**. 15 mai. 2020. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=UR-5pbLNgn0> . Acesso em: 16 abr. 2021.

Gonçalves, Adriana. **Canvas: como estruturar seu modelo de negócio**. 25 set. 2019. Disponível em: <https://www.sebraepr.com.br/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocios> . Acesso em: 03 mar. 2021.

GRINCENKOV, Fabiane Rossi dos Santos. **Isolamento social envolve cuidado e equilíbrio físico e emocional**. 23 mar. 2020. Disponível em: <https://www2.ufjf.br/noticias/2020/03/23/isolamento-social-envolve-cuidado-e-equilibrio-fisico-e-emocional/> Acesso em: 11 abr. 2021.

MOTA, Janine da Silva. **Utilização do Google Forms na pesquisa acadêmica**. Revista Humanidades e Inovação, v.6, n.12, p-373, 16 ago. 2019.

O que é um Artesão Têxtil? O que ele produz? 1 jan 2020. Disponível em: <https://artesanato.culturamix.com/curiosidades/o-que-e-um-artesao-textil-o-que-ele-produz>. Acesso em: 23 maio 2021.

O que é levantamento bibliográfico? Veja como fazer, ABNT e dicas. 26 ago. 2019. Disponível em: <https://projetoacademico.com.br/levantamento-bibliografico/> Acesso em: 14 abr. 2021.

SEBRAE. **O quadro de modelo de negócios: um modelo para criar, recriar, e inovar em modelos de negócios.** Cartilha SEBRAE Nacional. 27 set. 2019, p. 28. Disponível em

VARELA, Raquel. **Confinamento: tem um efeito absolutamente destrutivo sobre a saúde mental e Económica**". 23 fev. 2021. Disponível em: <https://tvi24.iol.pt/videos/sociedade/confinamento-tem-um-efeito-absolutamente-destrutivo-sobre-a-saude-mental-e-economica/60358c350cf29601f6a6090e> . Acesso: 20 mar. 2021.

APÊNDICE A – Questionário sobre mudança comportamental durante a pandemia e aceitação de novo produto pega e faça no mercado

1. A pandemia mudou sua rotina?

() Sim

() Não

2. Você percebeu um aumento de ansiedade, medo, insegurança ou outros sintomas relacionados?

() Sim

() Não

() Outros

3. Você gosta de fazer seus próprios produtos para uso e decoração?

() Sim

() Não

() Nunca fiz

4. De 1 a 5, qual a possibilidade de você comprar um kit o qual você seja capaz de criar suas próprias peças?

() 1

() 2

() 3

() 4

() 5

5. Quanto você pagaria por um kit com uma bandeira de decoração de 1.40 x 0.70 cm, tintas e pincel para você mesmo pintar?

() até R\$ 59,90

() de R\$ 59,91 até R\$ 69,90

() de R\$ 69,91 até R\$ 79,90

() acima de R\$ 79,91

6. Você compraria kits de bolsas no qual viria o passo a passo desde o corte até a finalização da mesma? (kit com tecido, linhas, zíperes, tintas e pincéis)

() Sim

() Não