

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL ETEC DE POÁ

**Ensino Médio com Habilitação Profissional em Técnico de
Informática para Internet – Novotec Integrado**

Ana Luísa Leite Souza

Leonardo Hermínio Carvalho Pereira

Monique Souza Fermino

Pedro Ferreira da Silva

Pedro Henrique Roberto Laureano

Mãos à Obra – Plataforma de divulgação artesanal

Poá

2023

Ana Luísa Leite Souza
Leonardo Hermínio Carvalho Pereira
Monique Souza Fermino
Pedro Ferreira da Silva
Pedro Henrique Roberto Laureano

Mãos à Obra: Plataforma de divulgação artesanal

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso técnico em 2023 da Kelly Cristiane de Oliveira Dal Pozzo e Carla Fabiane Calixto da Silva Nunes, como requisito parcial para obtenção de notas para Planejamento e Desenvolvimento do Trabalho de Conclusão de Curso.

Poá - SP

2023

AGRADECIMENTOS

Queremos agradecer primeiramente a nossa orientadora Kelly Cristiane de Oliveira Dal Pozzo, e a Carla Fabiane Calixto da Silva Nunes por toda a paciência, apoio e persistência, sem os conselhos e as devidas chamadas atenções, podemos concluir que foi de grande acolhimento, ter o privilégio da presença das nossas duas orientadoras, no desenvolvimento do projeto Mãos à Obra, sem vocês, não teríamos tantas ideias, e soluções para concretizar na conclusão do projeto. Desde já agradecemos imensamente, com carinho Equipe LAMPP!

Agora queremos agradecer a participação, no desenvolvimento do projeto, tanto nos conselhos para apresentações do TCC, quanto para a área de programação de back-end, querida Célia Regina Bueno Figueira, nosso muitíssimo obrigado, a ajuda da senhorita, foi de grande necessidade, não para a Equipe LAMPP, mas sim para todas as outras equipes. É muito gratificante tê-la como professora técnica, agradecemos seu acolhimento com todos nós!

Para os integrantes de outras equipes, do 3º Infonet, também agradecemos a ajuda, o socorro, a dedicação, e a paciência conosco, Fabrício Silva de Campos, Bruna Emy Takaki e Nicolas Felipe de Carvalho, que nos ajudaram nos problemas durante o desenvolvimento do projeto, um braço direito, um apoio, foram de grande proveito. Desde já agradecemos a todos vocês!

EPÍGRAFE

“O homem não teria alcançado o possível se, repetidas vezes, não tivesse tentado o impossível. ”

Max Weber

RESUMO – LÍNGUA PORTUGUESA BRASILEIRA

Primordialmente o projeto Mãos à Obra: Plataforma de divulgação artesanal, consiste em ter o objetivo de auxiliar na divulgação do cliente. Após a equipe refletir sobre a análise de mercado, perceberam que há um ponto forte sobre o mercado artesanal, que de acordo com a FEART, em 2016, os artesões têm um grande destaque no ramo de atividades econômicas. O mercado de artesanato é uma área que está presente desde o início de manifestações do ser humano, onde é uma forma de expressão que vem sendo valorizada nos últimos anos, por conta de reflexão da cultura regional presente em sua confecção, onde envolvem a prática manual de técnicas como bordados, tecelagem e cerâmica, passado de geração em geração na sociedade. E apesar do crescimento econômico constante nos últimos anos, a venda de produtos artesanais não possui uma plataforma específica para sua divulgação/ conciliação, fazendo com que os artesões tenham que divulgar e orça seus produtos através de redes sociais. A primeira cliente, do projeto Mãos à Obra, é a artesã Mérie Helen, tem 35 anos de idade, é microempreendedora, no ramo artesanal, fazendo produtos de porcelana fria, mais conhecida como biscuit. Sua empresa Ateliê Toy Toy Biscuit nasceu no ano de 2018. A ideia do projeto veio através de pesquisas, a equipe de desenvolvedores, percebeu que havia uma carência no mercado de artesões com uma plataforma de divulgações e vendas no digital. Para isso, a plataforma desenvolvida no ano de 2023, teve o intuito de alavancar o reconhecimento do cliente, para melhorar sua forma de divulgação, podendo assim estimular o comércio e facilitar a comunicação entre os usuários. No decorrer do projeto, foram feitas diversas pesquisas de mercado, além de questionários (para saber o público alvo para o projeto, e assim tendo novos consumidores) e entrevistas com a própria cliente, para ter compreensão de que rumo o projeto iria seguir. O Planejamento da plataforma se destaca por seus principais elementos estratégicos, que incluem parcerias estratégicas com artesãos e estabelecimentos artesanais, otimização do processo de vendas. Durante o desenvolvimento, surgiu um problema, para ser solucionado: “Como uma plataforma de divulgação pode auxiliar nas vendas de produtos artesanais?”. De acordo com o SEBRAE, aproximadamente 76% dos artesãos não possuem plataforma ou não trabalham com vendas digitais. Para isso o principal objetivo

do projeto, é incentivar a divulgação de comércio artesanal e otimizar o processo de venda dos artesões. A plataforma oferece uma solução eficaz para os artesãos que buscam divulgar seus produtos e aumentar suas vendas. Considerações finais de todo o ano letivo, para esse desenvolvimento, é importante ressaltar que, o crescimento econômico gradativo nos últimos anos, a profissão artesanal ainda não é valorizada o suficiente no Brasil. O artesanato está ligado à riqueza cultural bem como a uma forte vinculação com o setor turístico, então conseqüentemente, tem que ser mais reconhecido, por valorizar a cultura de cada região. Ademais, a realização do projeto trouxe muito aprendizado para a equipe, tanto profissional quando pessoalmente. A existência do Mãos à Obra se mostra extremamente necessária para aliviar esses problemas e continuar progredindo o trabalho artesanal.

Palavras-chave: Artesanato, Artesões, Divulgação, Produtos, Projeto.

ABSTRACT - AMERICAN ENGLISH LANGUAGE

The primary aim of the Mãos à Obra: Plataforma de divulgação artesanal project is to help advertise the client. After the team reflected on the market analysis, they realized that there is a strong point about the artisan market, which according to FEART in 2016, artisans have a great prominence in the field of economic activities. The handicraft market is an area that has been present since the beginning of human manifestations, where it is a form of expression that has been valued in recent years, due to the reflection of the regional culture present in its making, involving the manual practice of techniques such as embroidery, weaving and ceramics, passed down from generation to generation in society. And despite constant economic growth in recent years, the sale of handmade products does not have a specific platform for dissemination/conciliation, so artisans have to advertise and market their products through social network. The first client of the Mãos à Obra project is artisan Mérie Helen, who is 35 years old and a micro-entrepreneur in the craft sector, making cold porcelain products, better known as biscuits. Her company Ateliê Toy Toy Biscuit was born in 2018. The idea for the project came about through research. The team of developers realized that there was a shortage in the market of artisans with a platform for digital promotion and sales. To this end, the platform developed in 2023 was intended to leverage the client's recognition, to improve the way it is advertised, thus stimulating trade and facilitating communication between users. During the course of the project, several pieces of market research were carried out, as well as questionnaires (to find out the target audience for the project, and thus get new consumers) and interviews with the client herself, to understand what direction the project would take. The planning of the platform stands out for its main strategic elements, which include strategic partnerships with artisans and craft establishments, and optimization of the sales process. During development, a problem arose to be solved: "How can an advertising platform help sales of craft products? ". According to SEBRAE, approximately 76% of artisans don't have a platform or don't work with digital sales. The main objective of the project is to encourage the dissemination of artisanal commerce and optimize the sales process for artisans. The platform offers an effective solution for artisans looking to promote their products and increase their sales. It is important to point out that,

despite the gradual economic growth in recent years, the craft profession is still not valued enough in Brazil. Handicrafts are linked to cultural wealth as well as to a strong link with the tourist sector, so consequently they need to be better recognized, as they value the culture of each region. In addition, the project brought a lot of learning to the team, both professionally and personally. The existence of Mãos à Obra is extremely necessary in order to alleviate these problems and continue the progress of craft work.

Keywords: Handicrafts, Artisans, Dissemination, Products, Project.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	9
1.1 Análise de Mercado	9
1.2 Problema	10
1.3 Justificativa	10
1.4 Hipótese	11
1.5 Objetivo Geral.....	11
1.5.1 Objetivos Específicos	11
2. METODOLOGIA	12
2.1 CANVAS	12
2.2 Análise de Requisitos	14
2.3 Técnicas Utilizadas	15
2.4 Modelo de Desenvolvimento de Software	15
2.5 Cronograma.....	16
3. ANÁLISE DE SISTEMA	17
3.1 Mapa do Site.....	17
3.2 Dicionário de Dados	17
3.3 MER	18
4. PLANO DE DIVULGAÇÃO DO PRODUTO	19
4.1 Formação da Empresa	19
4.2 Logo & Slogan	19
4.3 Missão, Visão e Valores	22
4.4 Divulgação.....	22
5. PROJETO.....	24
5.1. Telas e Funcionalidades.....	24
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	30
APÊNDICE A – Questionários com o Cliente.....	32
APÊNDICE B – Formulário para coleta de informações	36
APÊNDICE C – Reformulação da Identidade Visual Ateliê Toy Toy Biscuit	40

1. INTRODUÇÃO

1.1 Análise de Mercado

Mérie Helen, tem 35 anos de idade, é microempreendedora, no ramo artesanal, fazendo produtos de porcelana fria, mais conhecida como biscuit. Sua empresa *Ateliê Toy Toy Biscuit* nasceu no ano de 2018, por motivos de não depender de CLT para ter um salário no final do mês, e para ser a própria chefe, fazendo os seus próprios horários, assim recebendo um bom salário. Helen tem uma necessidade e carência de uma área na web (site de preferência), ela trabalha no nicho infantil atualmente, porém, pretendendo seguir no nicho de casamentos. E com isso, temos uma referência do livro *A menina do Vale de Bel Pesce*, publicado no ano de 2012. Quando você encontra sua paixão, imediatamente você sentirá algo especial, por aquilo que faz.

O mercado de artesanato é uma área que está presente desde o início de manifestações do ser humano, onde é uma forma de expressão que vem sendo valorizada nos últimos anos, por conta de reflexão da cultura regional presente em sua confecção, onde envolvem a prática manual de técnicas como bordados, tecelagem e cerâmica, passado de geração em geração na sociedade. O setor fornece para muitas famílias renda, onde tem ganhado destaque, com isso, artesãos e empreendedores aderem essa área. Assim, pode contribuir para a valorização como a forma econômica e fortalecimento do setor em questão.

O primeiro sinal de uma política pública voltada para o artesanato deu-se na Constituição de 1937: “O trabalhador tem direito à proteção e solidos especiais do Estado”. Entretanto, um órgão federal específico para este setor foi instituído apenas em 1991, com o Programa do Artesanato Brasileiro (PAB). O objetivo é coordenar atividades que valorizem o artesão brasileiro, além de promover o desenvolvimento de empresas que atuam no setor.

De acordo com a associação dos artesãos da feira de artesanato (FEART), em 2016, o artesanato ocupa um lugar de destaque no âmbito das atividades econômicas. A atividade artesanal apresenta-se como fonte de

emprego e renda para mais de 8,5 milhões de pessoas no Brasil, e movimentou cerca de 50 bilhões de reais ou 3% do Produto Interno Bruto (PIB) do país.

O mercado de artesanato brasileiro, nos anos de 2020 e 2021, registrou acréscimo no número de adeptos, em especial no Distrito Federal. Segundo a Secretaria de Turismo do Distrito Federal (SETUR), por meio do Sistema de Informações Cadastrais do Artesanato Brasileiro (SICAB), o total de artesãos cadastrados chegou a 12.476 em 2021. Um aumento de 5.225 em comparação com o ano de 2019.

Por sua vez, dois fatores impulsionaram este crescimento. O primeiro foi a pandemia de Covid-19, quando muitas pessoas viram no artesanato uma outra fonte de renda para contornar a crise econômica. A segunda razão consiste em intervenções do setor público e privado para incentivar e promover as atividades artesanais.

A atividade artesanal além de trazer melhorias nas condições de vida dos artesãos contribui para o desenvolvimento econômico local de cada região. O artesanato está ligado à riqueza cultural bem como a uma forte vinculação com o setor turístico.

1.2 Problema

Como uma plataforma de divulgação pode auxiliar nas vendas de produtos artesanais?

1.3 Justificativa

De acordo com o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), em 2013, aproximadamente 76% dos artesãos não possuem plataforma ou não trabalham com vendas digitais.

Na entrevista com a cliente Mérie Helen é microempreendedora, no ramo artesanal, foi questionado se um lugar de vendas online seria interessante, segundo Helen, uma plataforma facilitaria as vendas e exposição de seus produtos, a rapidez de como são recebidas informações e o cadastro de usuários são ferramentas que facilitariam no seu trabalho.

Sua empresa busca áreas mais rentáveis e entende que para isso é necessário um sistema onde o orçamento possa ser feito por um único sistema, pode ser visto a carência em relação a isso, baseado no trecho da entrevista sobre uma plataforma de divulgação:

“A facilidade do cadastro de cliente, a rapidez da compra direta, toda a facilidade e rapidez que um site de compra nos proporciona, além de passar mais confiabilidade ao cliente, é mais fácil e intuitivo a Venda.” (HELEN, Mérie, 2023).

1.4 Hipótese

Fazer uma plataforma de divulgação onde a proprietária poderá ter uma formalidade e poderá ter um melhor relacionamento durante seu dia a dia com o cliente, que por sua vez poderá ser feito orçamentos diretamente no site, promovendo assim o aprimoramento de tempo, expressão e interação com os compradores, trazendo a formalidade que não é vista, assim fortalecendo a área.

Um diferencial que a equipe irá propor, é a reformulação da marca da empresa, a nova identidade visual poderá trazer benefícios como: profissionalismo, reconhecimento da sua área de atuação, e permitir deixar uma impressão marcante ao seu público.

1.5 Objetivo Geral

Incentivar a divulgação de comércio artesanal e otimizar o processo de venda.

1.5.1 Objetivos Específicos

- Alavancar a divulgação de produtos artesanais;
- Incentivar a divulgação e o comércio de produtos artesanais;
- Estimular o comércio artesanal através de meios digitais.

2. METODOLOGIA

Este capítulo refere-se aos meios utilizados para o desenvolvimento do projeto, com o objetivo de organizar tarefas para execução e formação da plataforma.

2.1 CANVAS

O Modelo de Negócio CANVAS, é uma ferramenta de planejamento que ajuda a desenvolver e esboçar modelos, também traz a possibilidade da equipe visualizar diversos pontos do projeto. Abaixo são mostrados estes pontos analisados.

2.1.1 Modelo de negócio Ateliê Toy Toy

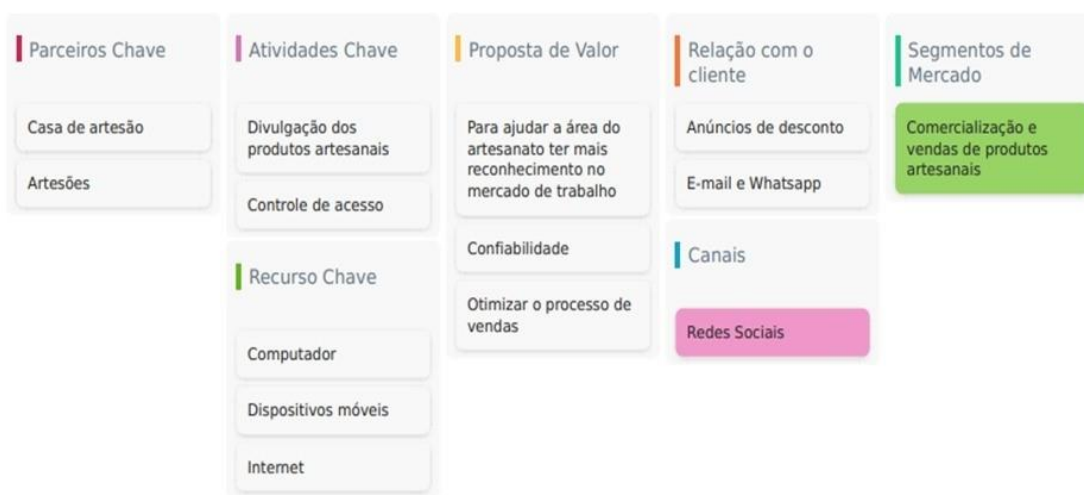


Figura 1: Canvas realizado através do Sebrae.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

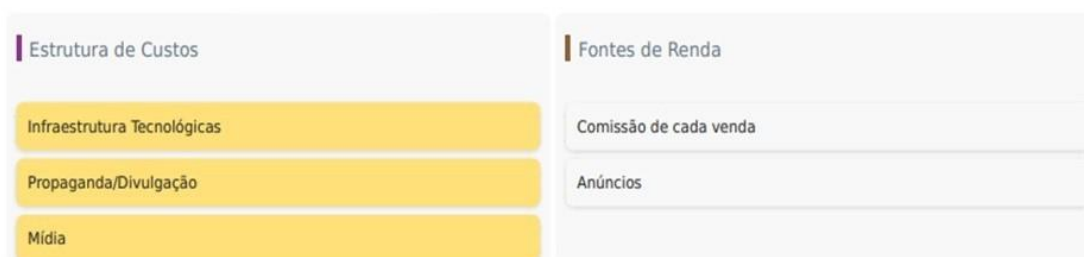


Figura 2: Canvas realizado através do Sebrae.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

O CANVAS do cliente da equipe, apresenta seus principais elementos estratégicos, destacando a produção artesanal de produtos, a oferta de personalização, a usabilidade, a exclusividade, a inovação e muito mais. As

vendas serão conduzidas por meio de canais de comunicação direta, tanto presenciais quanto online, com a distribuição sendo efetuada por serviços de correios e Sedex. Adicionalmente, a interação com os clientes será mantida por meio das mídias sociais, oferecendo descontos promocionais e brindes para cada produto personalizado. Nosso portfólio abrangerá nichos personalizados, como peças decorativas, artigos para festas infantis e personagens temáticos.

Quanto aos custos, eles incluirão mão de obra, matéria-prima, despesas com energia, entre outros. A principal fonte de receita será gerada a partir das vendas dos produtos, garantindo a sustentabilidade do negócio.

2.1.2 Modelo de negócio equipe LAMPP



Figura 3: Canvas realizado através do Sebrae.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023



Figura 3: Canvas realizado através do Sebrae.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

O CANVAS do sistema se destaca por seus principais elementos estratégicos, que incluem parcerias estratégicas com artesãos e

estabelecimentos artesanais, otimização do processo de vendas, aprimoramento do controle de acesso, intensificação da presença nas redes sociais e geração de receita por meio de anúncios. Além disso, a comunicação com os clientes será estabelecida por meio de canais como e-mail, WhatsApp e promoções de descontos, garantindo uma conexão eficaz com nosso público-alvo.

2.2 Análise de Requisitos

A análise de requisitos faz parte da fase de planejamento, sendo a junção das características do desenvolvimento, tem como objetivo geral, mapear o conjunto de ações e características que compõem o projeto. Sendo apontado requisitos necessários ao projeto.

2.2.1 Lista de Requisitos Funcionais

Nome	Código	Descrição
Cadastro de usuário	RF01	Permite o cadastro de usuário, para adicionar seus dados para ter um melhor acesso a plataforma.
Login	RF02	Garante acesso ao usuário após cadastro na plataforma, sendo necessário um cadastro feito anteriormente.
Perfil	RF03	Permite o acesso e a modificação dos dados do usuário cadastrado.
Publicação do produto	RF04	Possibilita ao administrador publicar, editar e excluir o seu produto adicionado.
Galeria de produtos	RF05	Possibilita a visualização de produtos artesanais e a descrição dos mesmos, para realizar o orçamento do produto.
Nível de usuário	RF06	Ferramenta que restringe o acesso e/ou possibilita funções avançadas aos usuários, sendo moderador ou cliente, o que permite um melhor uso das suas necessidades.
Administrador	RF07	Poderá ter acesso a todos os pedidos realizados, assim podendo verificar e enviar o produtor para o usuário.
Barra de pesquisa	RF08	Garante que o administrador faça pesquisas de usuários logados, para localizar um usuário específico.
Painel de controle	RF09	O administrador possui acesso ao painel de controle para que possa organizar informações na plataforma, com gerenciamento dos dados dos usuários e de seus produtos.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

2.2.2. Lista de Requisitos Não Funcionais

Nome	Código	Descrição
Sistemas operacionais	NF01	Sistema operacional (mobile ou desktop) que possua suporte no navegador mobile ou Windows 7+.
Navegadores	NF02	A plataforma irá funcionar em navegadores que tenham suporte a linguagens de programação como CSS, Java Script, HTML e acesso a banco de dados.
Conexão à Internet	NF03	Será necessário que o dispositivo esteja conectado à internet, de pelos uma velocidade mínima de 300 kbps.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

2.3 Técnicas Utilizadas

Durante a idealização desse projeto, diversas sessões de reuniões de equipe foram realizadas, onde a maior parte das ideias do projeto foram anotadas, e que, subseqüentemente, colaboraram na realização do projeto, além de um questionário através do Google Forms para a extração de informações dos consumidores de produtos artesanais, e duas entrevistas com a cliente (artesã) com objetivo de encontrar o problema localizado no mercado artesanal atualmente.

Ademais foram realizadas diversas pesquisas, onde foram recolhidas a maior parte das informações da análise de mercado, sobre a realização do projeto.

2.4 Modelo de Desenvolvimento de Software

Para o modelo de desenvolvimento foi incrementado o Método Kanban, é um método visual que foi criado pelo engenheiro japonês em 1953, no intuito de registrar e ter um controle mais eficiente das operações nas empresas e equipes.

Tendo um conjunto de princípios e práticas que com objetivo de proporcionar uma evolução na forma que sua equipe. Contendo três fundamentos básicos, nas quais são, disciplina, transparência, priorização e adaptação.

Com isso, a principal ideia do projeto é a acessibilidade e a praticidade, sendo assim o modelo mais apropriado para essa tarefa, já que ele torna a organização do projeto mais rápida e prática.

2.5 Cronograma

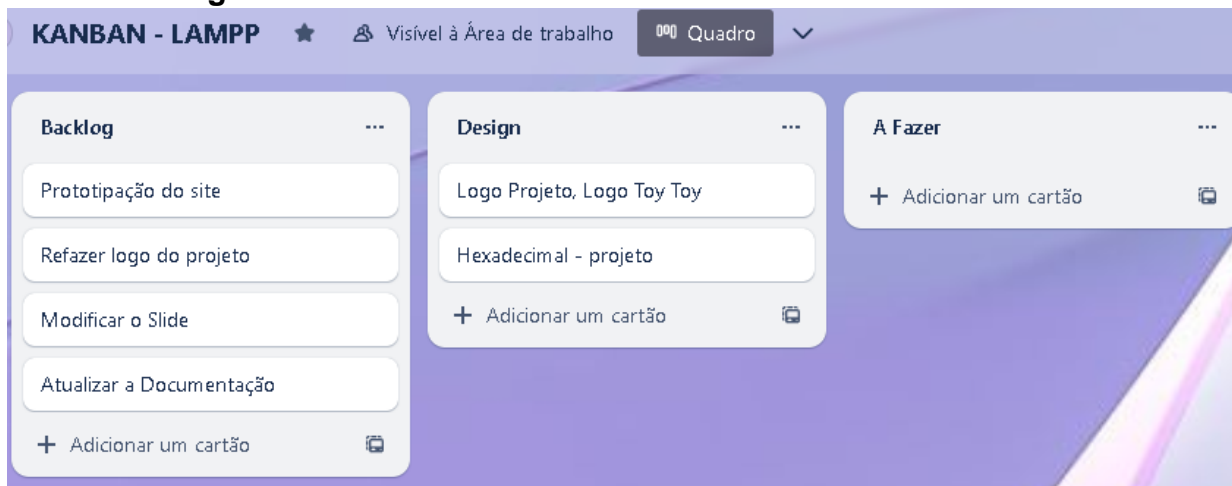


Figura 5: Método Kanban realizado através do Trello – 1º parte.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

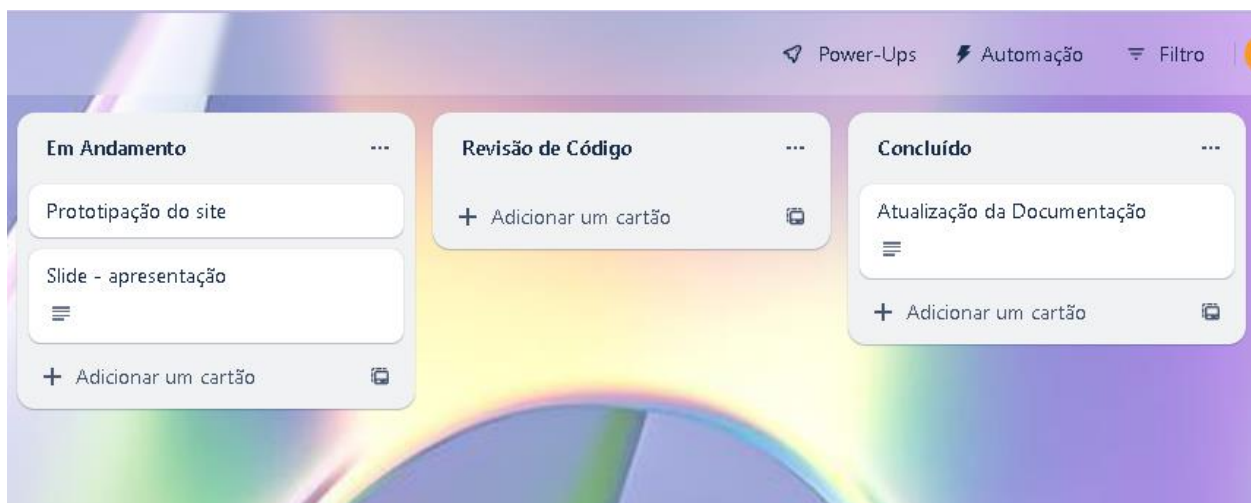


Figura 6: Método Kanban realizado através do Trello – 2º parte.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

3. ANÁLISE DE SISTEMA

A análise de sistemas é caracterizada pelo planejamento do uso de dados, com objetivo de melhorar as ferramentas e as ações e alavancar as utilidades do sistema.

3.1 Mapa do Site

O mapa do site é um mecanismo que tem como objetivo organizar a estrutura do site, assim, servindo como um modelo conceitual que será consultado ao longo do desenvolvimento para manter a consistência, organização e funcionalidades do projeto.

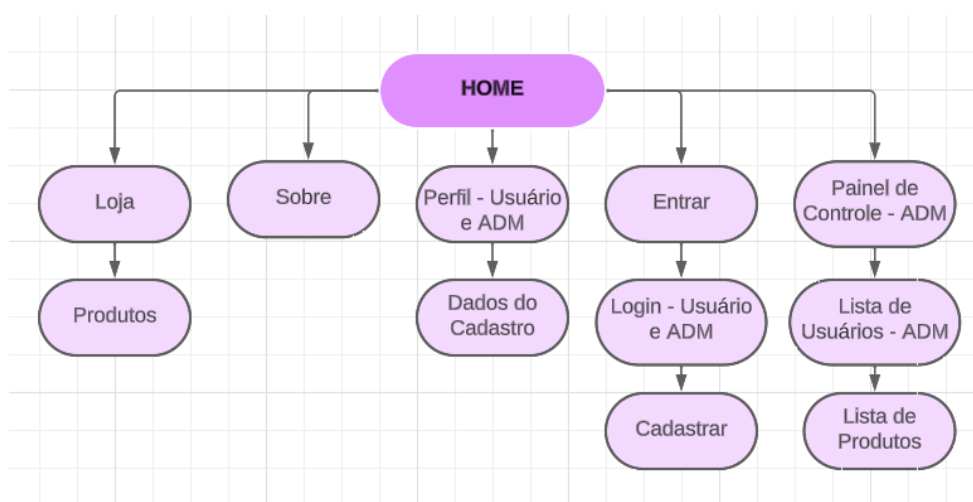


Figura 7: Mapa do site realizado através do LucidChart.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

3.2 Dicionário de Dados

Entidade: Usuários

Cliente				
Atributo	Classes	Domínio	Tamanho	Descrição
id_usuarios	chave primária	int	12	
nome	simples	varchar	50	
email	simples	varchar	80	xxxxx@x.com
senha	simples	varchar	7	
data_nasc	multivalorado	date	10	dd/mm/aaaa
telefone	multivalorado	varchar	15	(xx)xxxxx-xxxx
cpf	multivalorado	varchar	14	xxx.xxx.xxx-xx
cep	composto	varchar	10	xxxxx-xxx
nivel	simples	varchar	7	xxxxxxx

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Entidade: Produtos

Produtos				
Atributo	Classes	Domínio	Tamanho	Descrição
id_produtos	chave primária	int	9	
nome	simples	varchar	50	
valor	multivalorado	varchar	15	R\$0,00
descricao	simples	text		
nome_imagem	simples	text		

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

3.3 MER

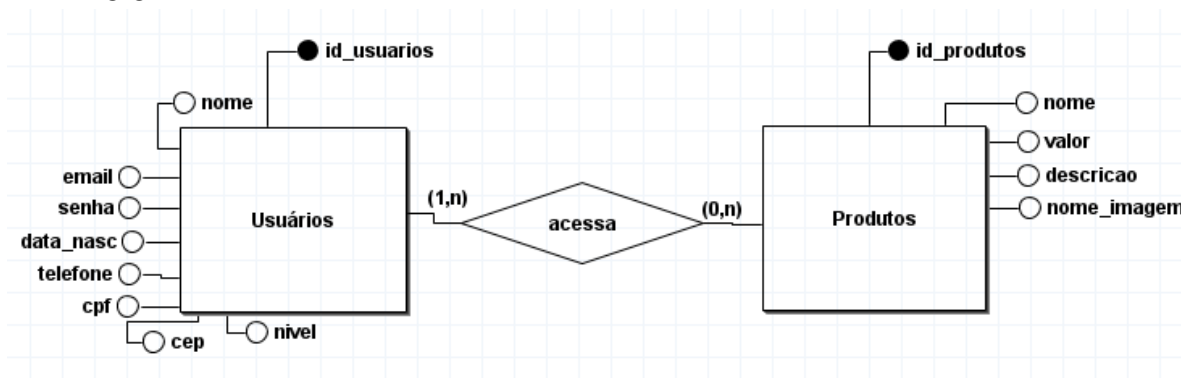


Figura 8: MER realizado através do BRModelo.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

4. PLANO DE DIVULGAÇÃO DO PRODUTO

O plano de divulgação do produto é o agente para intermediar a comunicação entre a empresa e o consumidor, com fim de planejar a estratégia de marketing. O uso de redes sociais tem sido o maior recurso utilizados para informar aos consumidores sobre os produtos ou serviço disponíveis.

4.1 Formação da Empresa

A Equipe LAMPP é formada por cinco estudantes da Escola Técnica Estadual da região de Poá do curso Técnico em Informática para a internet, Ana Luísa Leite Souza, Leonardo Hermínio Carvalho Pereira, Monique Souza Fermino, Pedro Ferreira da Silva e Pedro Henrique Roberto Laureano.

A ideia do projeto veio através de pesquisas, a equipe percebeu que havia uma carência no mercado de artesões com uma plataforma de vendas digital.

4.2 Logo & Slogan

Serão apresentados o logo, slogan e padrão de cores do Mãos à Obra.

Logo Principal



Figura 9: Logo Principal

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Logo Preto e Branco



Figura 10: Logo Preto e Branco

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Logo invertida



Figura 11: Logo Invertida

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

4.2.1 Padrão de Cores – Versão Principal












	HEX	RGB	CMYK
	#000000	(0,0,0)	0,00 0,00 0,00 1,00
	#FFFCE7	(255,252,231)	0,00 0,01 0,09 0,00
	#57260D	(87,38,13)	0,00 0,56 0,85 0,66
	#AA4115	(170,65,21)	0,00 0,62 0,88 0,33
	#C9C8C8	(201,200,200)	0,00 0,00 0,00 0,21
	#B88340	(184,131,64)	0,00 0,29 0,65 0,28
	#7FBCE4	(127,188,212)	0,40 0,11 0,00 0,17
	#D3544C	(211,84,76)	0,00 0,60 0,64 0,17
	#8386D0	(131,134,208)	0,37 0,36 0,00 0,18
	#9647B4	(150,71,180)	0,17 0,61 0,00 0,29
	#CB4895	(203,72,149)	0,00 0,65 0,27 0,20

Figura 12: Paleta de Cores

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Slogan

“O futuro com um toque artesanal”

O slogan foi escolhido por representar o que deseja ser alcançado, levar o artesanato da marca Ateliê Toy Toy para meios digitais, por meio de um site.

4.3 Missão, Visão e Valores

- **Missão:**

Foco no desenvolvimento de empreendedores, contribuindo para o melhor uso de seus serviços, suprimindo as necessidades do cliente em relação a seu trabalho e formalizando sua profissão.

- **Visão:**

Se tornar referencial no mercado regional, seja pelo gerenciamento eficiente e pela contribuição na região.

- **Valores:**

O comprometimento profissional e social no desenvolvimento do projeto, junto a confiança no trabalho realizado.

4.4 Divulgação

Os principais meios de divulgação utilizados pela plataforma serão através das redes sociais, como o Twitter e o Instagram, facilitando o contato com o público, visando que grande parte dos artesãos fazem suas divulgações em tais plataformas.



Figura 13: Twitter Divulgação

Fonte: Equipe LAMPP, 2023



Figura 14: Intagram Divulgação

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

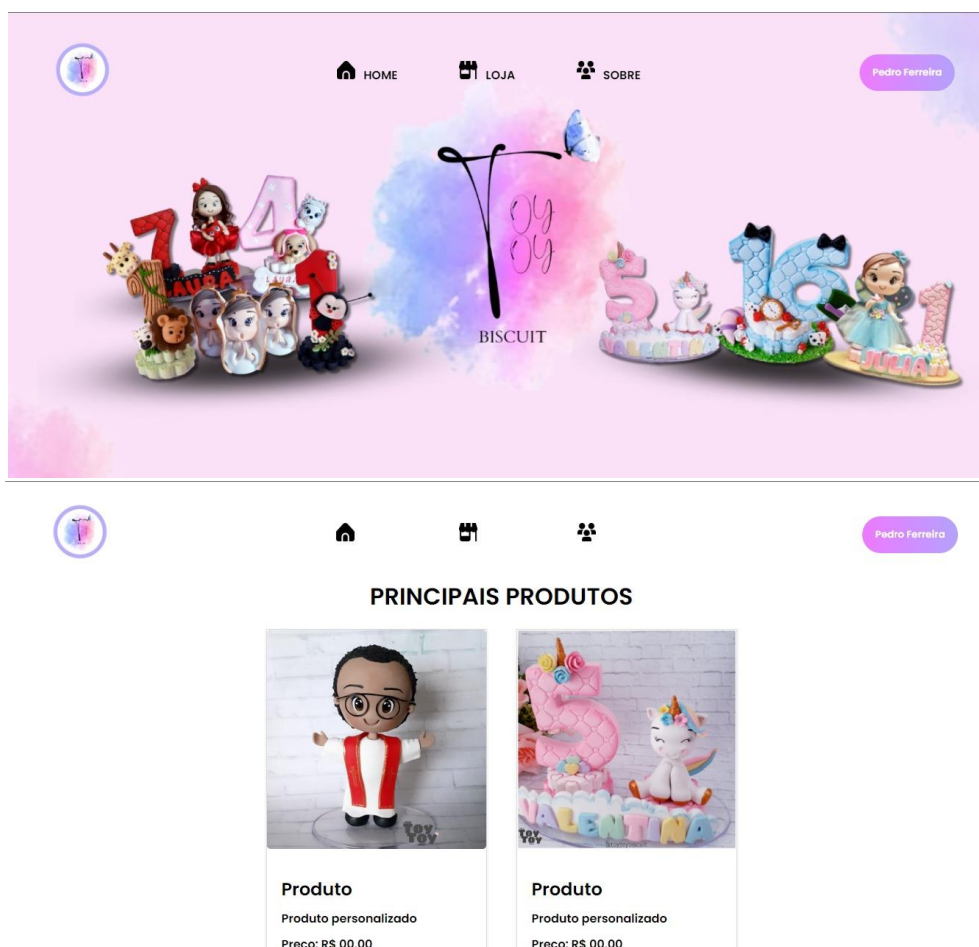
5. PROJETO

O projeto consiste em um site de divulgação, que no próprio se encontra uma loja, aonde o usuário pode ver os produtos na vitrine, e orçar o preço com a cliente.

5.1. Telas e Funcionalidades

- **Página inicial:**

Página inicial (também conhecida como Home) o usuário possui acesso ao menu, direcionando para outras páginas, abaixo é visto textos sobre a cliente, explicando seu trabalho.



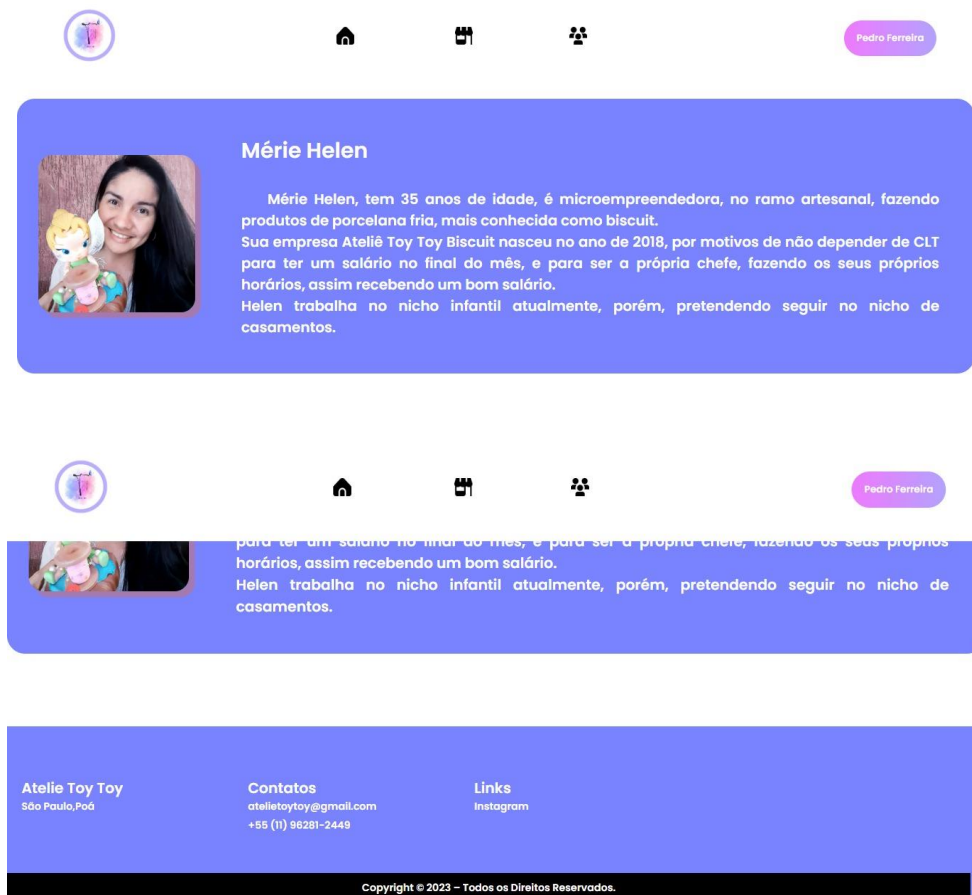
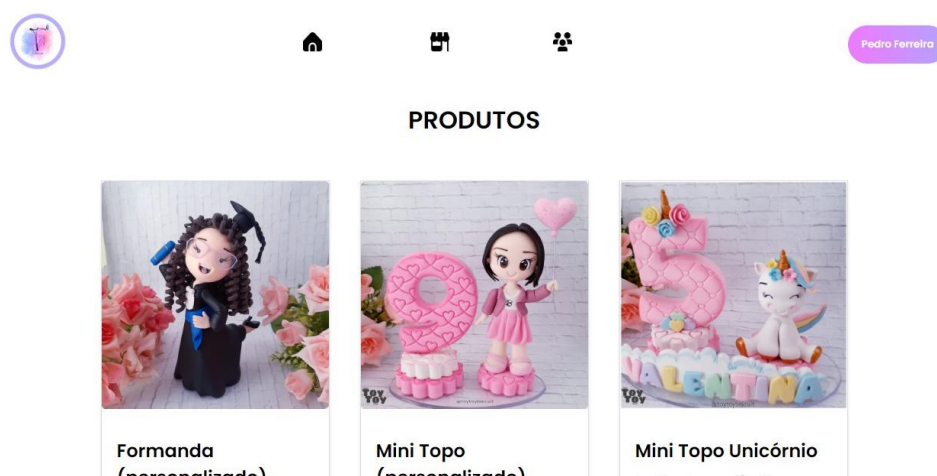


Figura 15: Página Inicial – HOME

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

- **Loja:**

Na loja é possível ver os produtos publicados pelo vendedor dentro do site. Nos produtos irá conter um nome, um valor, e uma descrição.



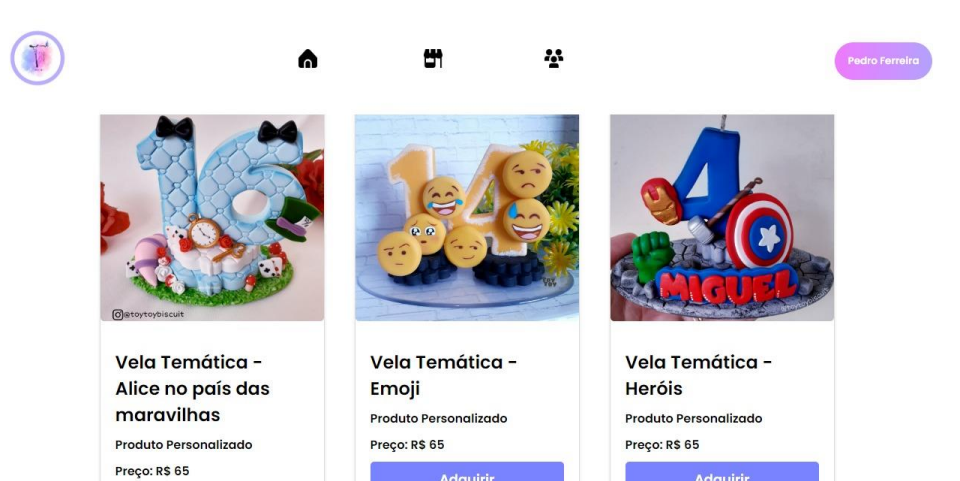


Figura 16: Página Loja

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

- **Sobre:**

Nesta página contém informações sobre a equipe que desenvolveu o Projeto Mãos à Obra, afinal que a Equipe LAMPP. Nessa página também irá conter a Missão, Visão e Valores do projeto.

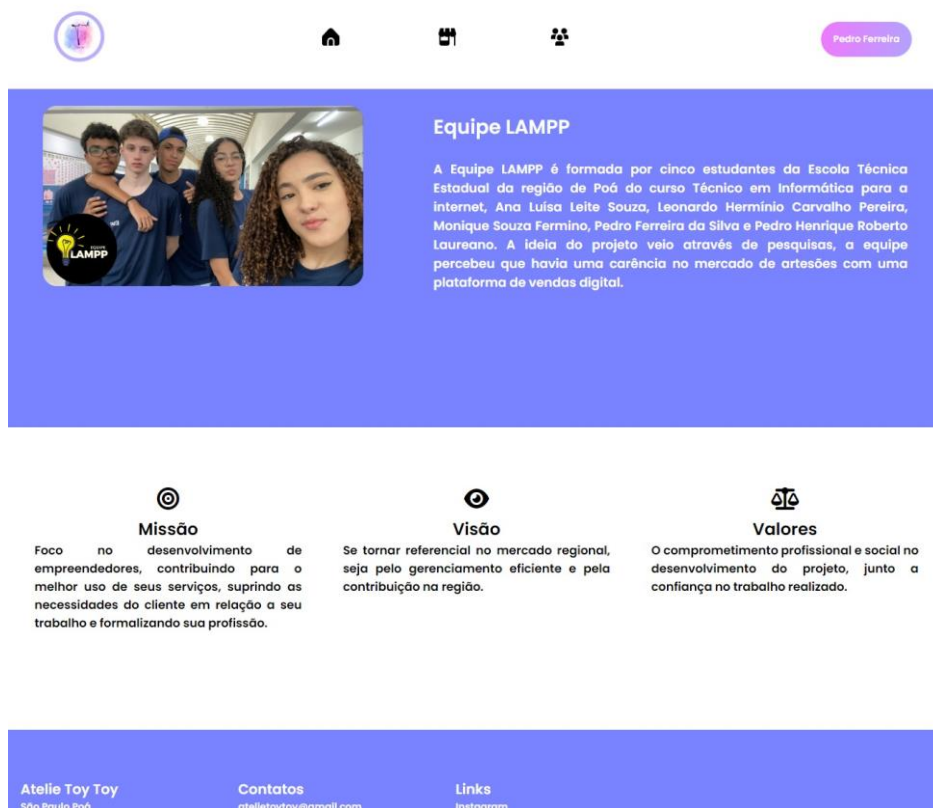
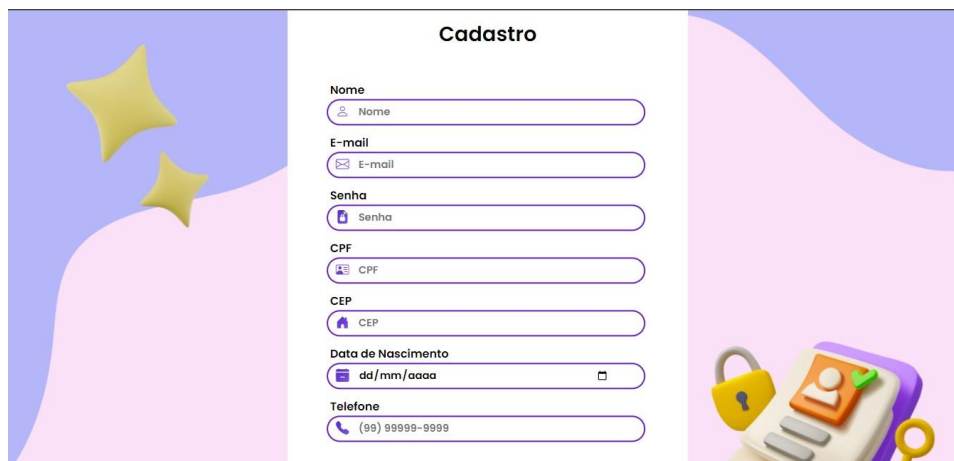


Figura 17: Página Sobre

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

- **Cadastro:**

O usuário se cadastra com suas informações pessoais nesta página. Para obter acesso à web site.



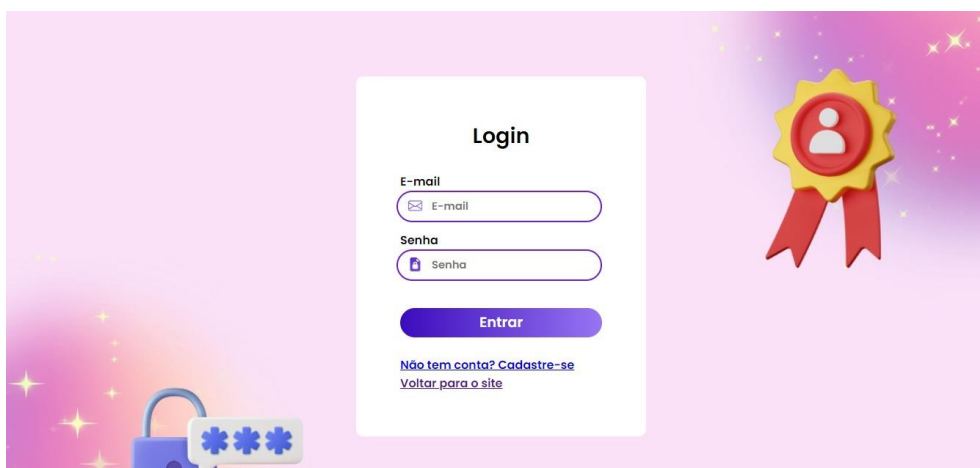
The image shows a registration form titled "Cadastro" centered on a white background. The form includes the following fields: "Nome" (Name) with a person icon, "E-mail" (Email) with an envelope icon, "Senha" (Password) with a lock icon, "CPF" (CPF) with a document icon, "CEP" (CEP) with a house icon, "Data de Nascimento" (Date of Birth) with a calendar icon and a dropdown arrow, and "Telefone" (Phone) with a telephone icon and a placeholder "(99) 99999-9999". To the right of the form is an illustration of a smartphone with a lock icon and a key icon. The background features a purple and pink gradient with yellow stars.

Figura 18: Página Cadastro

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

- **Login:**

Caso o usuário não esteja logado ao site, é necessário ter o seu login, permitindo o acesso ao seu perfil.



The image shows a login form titled "Login" centered on a white background. The form includes the following fields: "E-mail" (Email) with an envelope icon and "Senha" (Password) with a lock icon. Below the fields is a blue "Entrar" (Enter) button. At the bottom, there are two links: "Não tem conta? Cadastre-se" (Don't have an account? Register) and "Voltar para o site" (Return to the site). To the right of the form is an illustration of a gold medal with a red ribbon and a person icon. The background features a purple and pink gradient with yellow stars and a blue padlock icon with three asterisks.

Figura 19: Página de Login

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

- **Perfil:**

Com o acesso, o usuário pode ver suas informações incluídas no site. Podendo editar quantas vezes ele quiser.

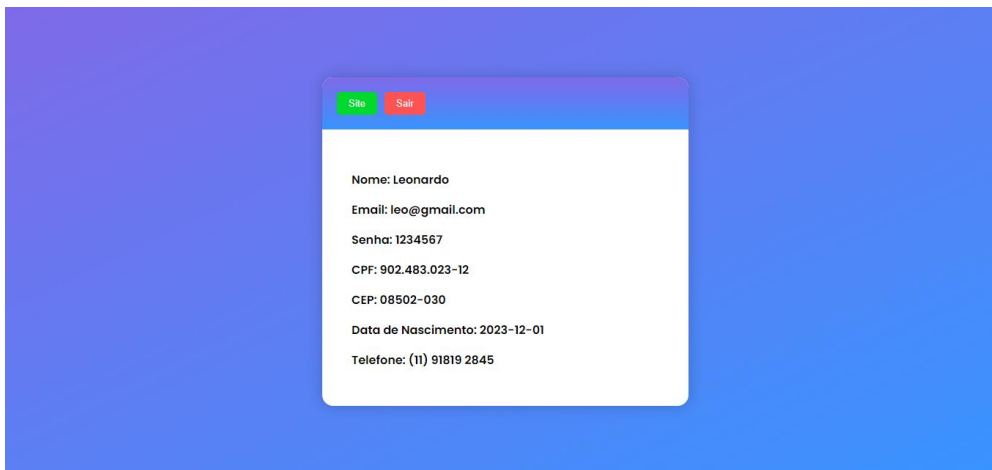


Figura 20: Página Perfil

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

- **Perfil de administrador:**

O administrador também possui uma página de perfil, mas com a função do Painel de Controle.

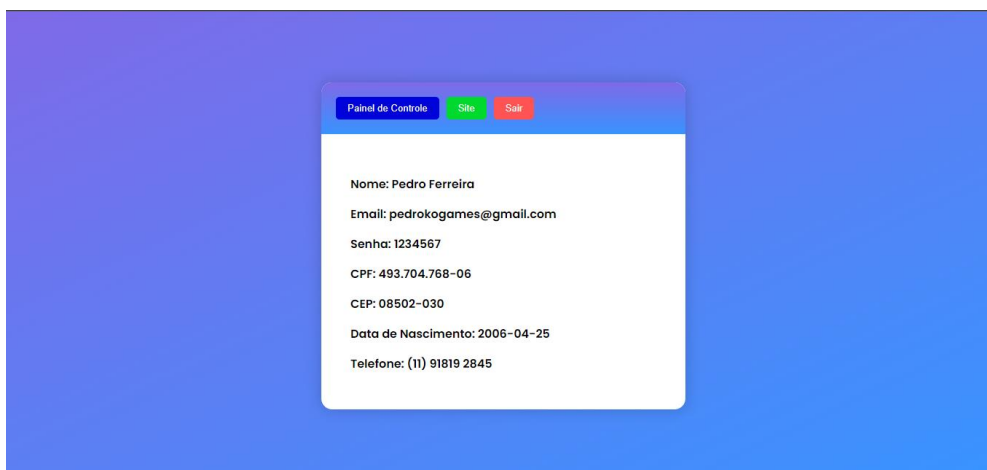


Figura 21: Página Perfil do Administrador

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

- **Painel de usuários:**

O administrador pode editar, gerenciar, e visualizar os usuários já logados no site.

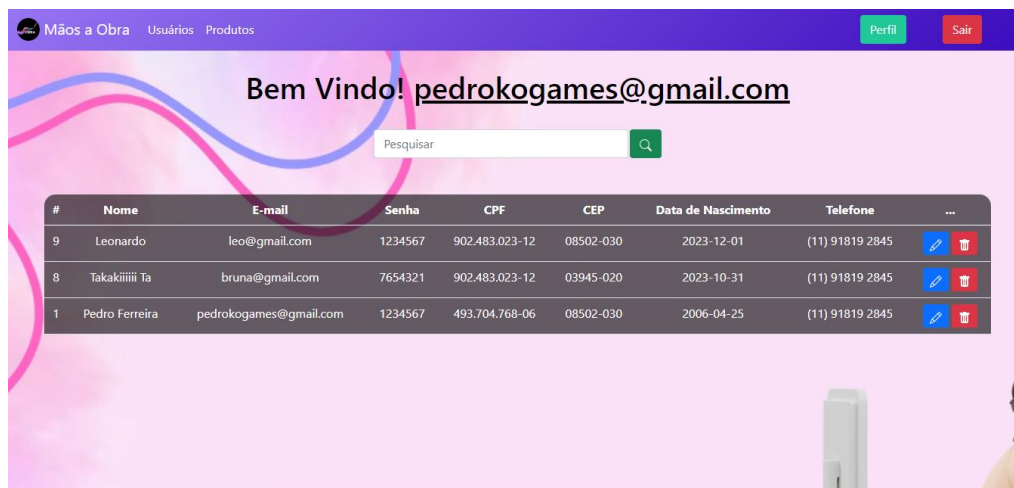


Figura 22: Página Painel de Controle - Usuários

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

- **Painel de produtos:**

O administrador pode gerenciar os produtos e serviços oferecidos por ele, utilizando no site.

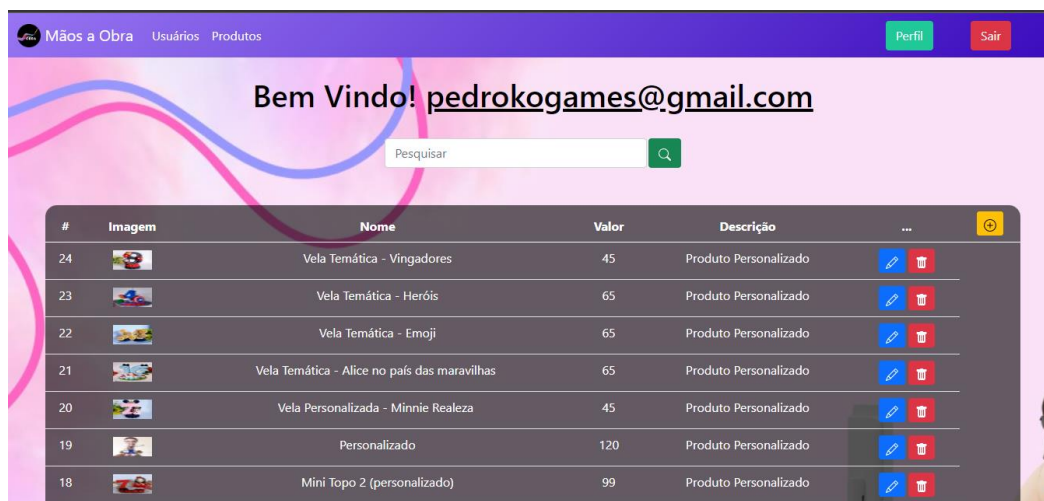


Figura 23: Página Painel de Controle - Produtos

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BOTELHO, Lavínia **“Inovação e Tecnologia no Artesanato”** Disponível em: < <https://redeartesanatobrasil.com.br/2022/02/25/inovacao-e-tecnologia/> >

Data de publicação: 25/20/2022. Acessado no dia: 22/03/2023 às 15:02.

FREEMAN, Claire Santanna **“CADEIA PRODUTIVA DA ECONOMIA DO ARTESANATO”** <https://abgc.org.br/wp-content/uploads/2020/04/CADEIA-PRODUTIVA-DA-ECONOMIA-DO-ARTESANATO.pdf> Ano de publicação:

2010. Data de acesso: 22 de março de 2023 às 15:50.

Gráfico de Microeconomia https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2017/04/07_-_pesquisa_-_comerciantes_artesanato.pdf

Pesquisa com comerciantes de Artesanato. Sebrae, 2013.

PEREIRA DOS SANTOS, Ana Maria; OLIVEIRA DE SOUZA, Romênia. **“ESTUDO DE CASO SOBRE OS ASPECTOS ECONÔMICOS DO ARTESANATO DA ASSOCIAÇÃO DOS ARTESÃOS DA FEIRA DE ARTESANATO -FEART, EM JUAZEIRO DO NORTE – CE. - *Ciência e Sustentabilidade*”** 16 ago. 2016. Disponível em: <

<https://periodicos.ufca.edu.br/ojs/index.php/cienciasustentabilidade/articloe/view/61> > Acesso: 27/03/2023 às 23:00.

RODRIGUES, Ari **“O artesanato e sua importância cultural e econômica, no passado e no presente”**. Disponível no site: < <https://redeartesanatobrasil.com.br/2021/07/24/importanciadoartesanato/>

>. Data de publicação: 24/07/2021. Data de acesso: 11/04/2023.

SEBRAE **“11 fatores de sucesso no artesanato”** disponível em:<

<https://sebraemg.com.br/fatores-criticos-de-sucesso-no-artesanato/> > Data

de publicação: 16/04/2019. Acessado dia 22.03 às 15:21.

SEBRAE “**O Artesão Brasileiro**” Disponível em: < <https://datasebrae.com.br/artesanato/> >

Data de publicação: 2013. Acessado dia 28.06 às 15:31.

SEBRAE, “**O ciclo financeiro e a gestão de recursos no artesanato**” Disponível em: < <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-ciclo-financeiro-e-a-gestao-de-recursos-no-artesanato,b4ba5435338e0510VgnVCM1000004c00210aRCRD> >

Data de publicação: 08/11/2015. Acessado dia: 22/02 às 15:22

SOUZA, Gabriel “**Com apoio da Suzano, artesãos e artesãs do Vale do Paraíba e Alto Tietê fazem sucesso na ABCasa Fair 2023**” disponível em: <<https://oidiario.com.br/com-apoio-da-suzano-artesaos-e-artesas-do-vale-do-paraiba-e-alto-tiete-fazem-sucesso-na-abcasa-fair-2023/>> data de publicação :28/03/2023 acesso:22/03/2023 as 15:00

SUZANO “**Parque Max Feffer retoma feira de artesanato neste domingo**” disponível em:< <https://portalaltotiete.com.br/CANAL.asp?c=18480> > data de publicação:12/11/2021 acesso em 22/03/23 as 17:21

UENO, Helena e ROSA, Júlio Cesar. “**Instituto Caminhos da Mata - O artesanato como uma das alternativas para o desenvolvimento sustentável**” Disponível em: <

< <https://caminhosnamata.wixsite.com/caminhosnamata/single-post/2019/07/14/o-artesanato-como-uma-das-alternativas-para-o-desenvolvimento-sustent%C3%A1vel> > data de publicação: 14 /07/2019. Data de acesso: 22/03/2023 às15:38.

APÊNDICE A – Questionários com o Cliente

Entrevista 1 (Ateliê Toy Toy)

Entrevistadora: Ana Luísa Leite Souza

Créditos: Equipe LAMPP

(13/03/2023)

1. Qual a maior dificuldade entre o meio digital e o trabalho no dia a dia?

Meio Digital sempre tive muita dificuldade na programação das postagens, o tempo que eu preciso para fazer uma legenda, editar uma foto, para programar todas as postagens direitinho, porque a produção demanda muito tempo né, as vezes em uma peça, eu fico ali duas/três horas. Então é conciliar esse tempo de postagem com produção. Também é algo mais direcionado ao Marketing na verdade, de chamar o cliente, para prestar atenção no produto, com aquelas palavras chaves o povo usa muito (Gatilhos Mentais) essa parte eu tenho muita dificuldade nisso, porque é mais da área digital.

2. Qual o principal meio de divulgação?

Atualmente o Instagram, onde estou mais ativa. Uso o Face book, mas uso mais o Instagram mesmo.

3. Como é a organização de material?

Anoto tudo o que vou comprar, o que preciso né, aquilo que é de urgência, aquilo que não pode faltar, tenho que ter um caderno certinho para isso, mas eu anoto em uns bloquinhos. Mas eu anoto: material, valor, data de compra, quantidade. E o estoque é a mesma coisa: quanto que tem de cada produto, quando eu comprei, o nome do fornecedor, as vezes até o site.

4. Como é realizada a venda de produtos? Quais canais você usa?

Atualmente diretamente pelo WhatsApp, o cliente entra em contato pelo Instagram, aí eu o levo para o WhatsApp, nisso ele me fala o que que precisa, e o que não precisa, para que data que é, o CEP, a conversa fica mais ali, dentro do WhatsApp.

5. Como um site pode ajudar nas vendas?

O site querendo ou não, deixa as coisas mais organizadas, dá mais facilidade para o cliente, para encontrar o que ele precisa, mais rapidez. E passa uma visão mais profissional do artesão, no caso, eu.

6. Como é feita a encomenda e entrega dos produtos?

O cliente entra em contato pelo Instagram, eu o levo para o WhatsApp, nisso ele explica o que que ele quer, se é um topo de bolo, um colecionável, se é um chaveiro, ou se é um personalizado, aí ele me manda foto da roupa, da pessoa, explica os utensílios que ele quer. Nisso eu tenho um tempo de produção, depois que finalizo essa encomenda, eu mando em via Correio, Sedex ou Pac, dependendo do que o cliente escolher. Ou também, marco um local de entrega com o cliente, geralmente é na estação de trem, e entrego em mãos.

7. Qual a visão de futuro da empresa?

Poder atender muitos clientes, principalmente no mercado de Casamento, porque é uma área mais rentável, e quem sabe futuramente fornecer, para revenda.

8. Possui controle de cliente?

Não, mas deveria. Eu tenho anotado os clientes, mas não tenho um caderno específico de controle de clientes, mas eu tenho meus clientes anotados.

9. Como nasceu a empresa?

A empresa nasceu de uma paixão na verdade, por esse artesanato, do biscuit, quando a minha primeira filha tinha 1 ano de idade. Voltando do serviço, eu queria ficar em casa, tinha já essa vontade de querer trabalhar em casa. E conheci o biscuit, e comecei a trabalhar, mas que eu peguei mesmo para trabalhar assim, foi em 2018 para cá, que aí sim eu vi a necessidade real, de ficar em casa, porque não tinha com quem deixar as crianças, e ficar saindo todo dia para trabalhar fora, não dava. E eu lembrei do biscuit, que eu já tinha visto, lembrei que dá para ganhar dinheiro com isso, comecei a fazer as encomendas, comecei cobrando com valor baixo, e encomendas em pouca quantidade

também, fazia chaveiro na época. Aí foi melhorando um pouquinho, fiquei um pouco mais reconhecida. Hoje estou fazendo mais topo de bolo. Já tenho clientes, que o orçamento saiu mais de 1.200 reais, então eu vi, que realmente dá certo. Só preciso ter mais constância e visibilidade, que aí o fluxo de caixa vai aumentar mais.

10. Como o site pode ajudar para o crescimento da empresa?

Eu acredito que por ser mais fácil, passar uma confiabilidade maior para o cliente, isso vai gerar uma visibilidade maior, porque a gente consegue deixar o site visível no Google. Eu acredito que pela visibilidade e entrega, ser maior, vai ter um crescimento maior para a empresa.

11. Qual o principal público?

Hoje, atualmente, são as mães, porque eu faço mais topo de bolo infantil. Mas o meu público-alvo, é no geral de ambos os sexos, na faixa etária de 23-50 anos de idade, porque eu quero pegar o público-alvo de casamento, e de colecionável. Colecionável abrange muita coisa né, por exemplo, a pessoa pode amar uma série, e querer todos os personagens ali com ela, e para isso não precisa ter idade mínima ou máxima.

12. Quanto tempo você atua nesse mercado?

Há cinco anos, desde 2018, comecei a trabalhar direto com encomenda, sim, desde 2018 mesmo.

13. O que motivou você iniciar essa carreira?

A minha independência financeira, ganhar o meu dinheiro, não depender de ninguém, não ter que ouvir chefe chato mandando. Não trabalhar em CLT nenhum.

Entrevista 2 (Ateliê Toy Toy)

Entrevistadora: Ana Luísa Leite Souza

Créditos: Equipe LAMPP

(19/06/2023)

1. O que você espera com o projeto no final do ano?

Que o número de vendas aumente e novos clientes.

2. Um site de e-commerce ajudaria o seu dia a dia, se sim em qual requisito?

Claro que sim, a facilidade de cadastro de cliente, a rapidez da compra direta, toda a facilidade e rapidez que um site de compra nos proporciona. Sim.

3. Esse site seria útil a longo prazo?

O site em si já é um caminho de fácil acessibilidade.

4. O que pode ser feito de acessibilidade para que ele possa ser de fácil acesso a você?

Sim, além de passar mais confiabilidade ao cliente, é mais fácil e intuitivo a venda.

5. Você acha que um site pode ajudar a aumentar os pedidos?

Nada além do "normal"... cadastro de cliente, listagem dos produtos por categorias, depoimentos. No rodapé poderia ter link para conhecer o Instagram.

6. O que você gostaria de ter de diferente em seu site?

Um mini vídeo (gif) de apresentação do produto junto com as fotos.

7. Você usaria esse site ou ficaria obsoleto depois de um tempo?

Com toda certeza usaria.

8. Com a reformulação da marca, o que você gostaria de mudar?

Gostaria de mudar o nome, mas como ainda não decidi, poderia ser as cores...mais tons claros (pastel), a fonte...

APÊNDICE B – Formulário para coleta de informações

1. Qual a sua faixa etária?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● Entre 15 a 18 anos	84
● Entre 18 a 25 anos	26
● Entre 25 a 30 anos	5
● Acima de 30 anos	12



Figura 24: Qual a sua faixa etária?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

2. Você gosta de produtos artesanais?

[Mais Detalhes](#)

● Sim	117
● Não	10



Figura 25: Você gosta de produtos artesanais?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

3. Você adquire produtos artesanais?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● Sim	77
● Não	18
● Nunca adquirir, mas gostaria	32



Figura 26: Você adquire produtos artesanais?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

4. Você apoia o mercado de artesanato?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● Sim	106
● Não	2
● Talvez	19

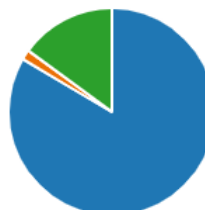


Figura 27: Você apoia o mercado de artesanato?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

5. Você conhece algum meio de divulgação sobre o mercado de artesanato?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● Sim	30
● Não	97



Figura 28: Você conhece algum meio de divulgação sobre o mercado de artesanato?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

6. Se sim, cite esse meio de divulgação.

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

33
Respostas

Respostas Mais Recentes

"Feira , página no insta"

"INSTAGRAM "

15 respondentes (45%) responderam **Instagram** para esta pergunta.



Figura 29: Se sim, cite esse meio de divulgação.

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

7. Você conhece sites de vendas de artesanato?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● Sim	37
● Não	90



Figura 30: Você conhece sites de vendas de artesanato?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

8. Você costuma comprar artesanato pela internet?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● Sim	23
● Não	104



Figura 31: Você costuma comprar artesanato pela internet?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

9. Você faz compras online?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● A maioria das minhas compras s...	57
● Sempre	24
● Raramente	42
● Não utilizo este formato de com...	4

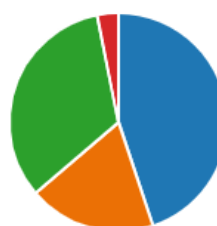


Figura 32: Você faz compras online?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

10. Com qual frequência você faz compras online?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● Todo mês	55
● De 15 em 15 dias	14
● Raramente	58



Figura 33: Com qual frequência você faz compras online?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

11. Você acredita no papel cultural que o artesanato envolve a sociedade?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● Sim	108
● Não	3
● Talvez	16

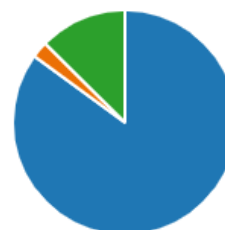


Figura 34: Você acredita no papel cultural que o artesanato envolve a sociedade?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

12. Você usaria um site para vendas de artesanato?

[Mais Detalhes](#)

[Insights](#)

● Sim	108
● Não	19

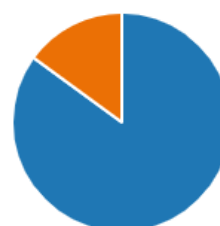


Figura 35: Você usaria um site para vendas de artesanato?

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

APÊNDICE C – Reformulação da Identidade Visual Ateliê Toy Toy Biscuit

A reformulação da marca, ela gerou de uma necessidade e vontade da cliente Mérie Helen, fazendo assim, com que ela já desejasse mudar sua identidade visual.

A nova identidade visual, garante benefícios como: maior profissionalismo, reconhecimento na área de atuação, e permite deixar uma impressão marcante ao seu público alvo. Trazendo assim mais vínculo com o consumidor da cliente.

O novo visual do Ateliê Toy Toy Biscuit consiste em inserir a comunicação entre a empresa e o consumidor, com fim de planejar a estratégia de marketing.

Logo antiga



Figura 36: Logo antiga

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Logo Reformulada Principal



Figura 37: Logo Reformulada Principal

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Logo Preta e Branca

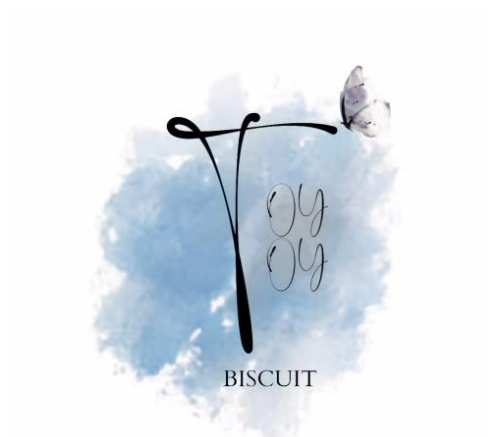


Figura 38: Logo Preta e Branca

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Logo invertida



Figura 39: Logo Invertida

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Missão, Visão e Valores

- **Missão:**

Encantar e proporcionar as melhores emoções dos nossos clientes, com produtos artesanais únicos e exclusivos feitos para eternizar boas memórias.

- **Visão:**

Ser reconhecida como referência no mundo do artesanato. Que cada peça seja vista como artigo de luxo. Proporcionando felicidade e satisfação aos que adquirirem.

- **Valores:**
 - Qualidade;
 - Originalidade;
 - Comprometimento;
 - Sustentabilidade;
 - Empreendedorismo Materno.

Tipografia

Para o novo logo, a equipe chegou em um consenso, a decisão final, foi a Tipografia **Blastine**, pois esta fonte transmite delicadeza, sutilidade, leveza e minimalismo. E é exatamente isso que procurávamos para um novo visual para a cliente.



Figura 40: Tipografia - Blastine

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Helen cita em uma das entrevistas realizadas durante o ano, que, “gostaria de mudar o nome, [...] poderia ser as cores...mais tons claros (pastel), a fonte...”. A partir daí a tipografia, as cores, foram mudadas conforme o desejo da cliente.

Paleta de Cores – Logo Reformulada Principal






	HEX	RGB	CMYK
	#FFFFFF	(255.255.255)	0,00 0,00 0,00 0,00
	#030103	(3,1,3)	0,00 0,67 0,00 0,99
	#F58EE1	(245.142.225)	0,00 0,42 0,08 0,04
	#A6B9FD	(166.185.253)	0,34 0,27 0,00 0,01
	#C09BFE	(192.155.254)	0,24 0,39 0,00 0,00

Figura 41: Paleta de Cores – Logo Reformulada Principal

Fonte: Equipe LAMPP, 2023

Elemento

Mantivemos o elemento da borboleta, por significar transformação, sendo assim ela representa “felicidade, beleza e renovação”. Por ser uma área muito delicada e sofisticada, a equipe continuou com esse símbolo tão significativo para a cliente.

Foi alterado a borboleta rosa, por uma azul claro. Enquanto a rosa significa “romantismo, ternura, ingenuidade”. Já o azul significa “lealdade, confiança e tranquilidade”.



Figura 42: Comparação de Elementos

Fonte: Equipe LAMPP, 2023