

PROJETO EMPREEN'D'ART

ORGANIZADOR: SÉRGIO RICARDO PEREIRA ACCIOLY

COLABORADORES: ADRIANA DE LIMA MENDONÇA | CESÁRIO DA SILVA SOUZA

UNIMA
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE MACEIO

Afya

SOTEPP

Programa de Pós-graduação em
Sociedade, Tecnologias
e Políticas Públicas



FICHA TÉCNICA

Produção executiva

Sérgio Ricardo Pereira Accioly | Adriana de Lima Mendonça |
Cesário da Silva Souza

Projeto gráfico

Alexson Silva de Souza Júnior | Julliah Lorena Porfirio Barbosa

Copyright© Sérgio Ricardo Pereira Accioly

Catálogo na fonte: Biblioteca do Centro Universitário de Maceió,
Unima | Afya

A171p Accioly, Sérgio Ricardo Pereira

Projeto Empreend'art / organização, Sérgio Ricardo Pereira Accioly ;
colaboração, Adriana de Lima Mendonça ; Cesário da Silva Souza. –
Maceió, 2024.

33 p. : il.

Produção realizada dentro da disciplina Seminários temáticos do
programa de Pós-graduação (Sociedade, tecnologias e políticas públicas) -
Centro Universitário de Maceió - UNIMA AFYA.

Bibliografias: p. 33.

1. Filé alagoano. 2. Processo de fabricação – Filé. 3. Gestão financeira.
4. Gestão de marketing. 5. Gestão de projetos. I. Mendonça, Adriana de
Lima. II. Souza, Cesário da Silva. III. Título. IV. Centro Universitário de
Maceió.

CDU 658.012.2

Bibliotecária responsável: Adriele da Silva Lima CRB-4/1898

ISBN 978-65-01-22473-2

Todos os direitos desta edição reservados para Sérgio Ricardo Pereira Accioly

Este livro foi composto em PDF.



AUTORES

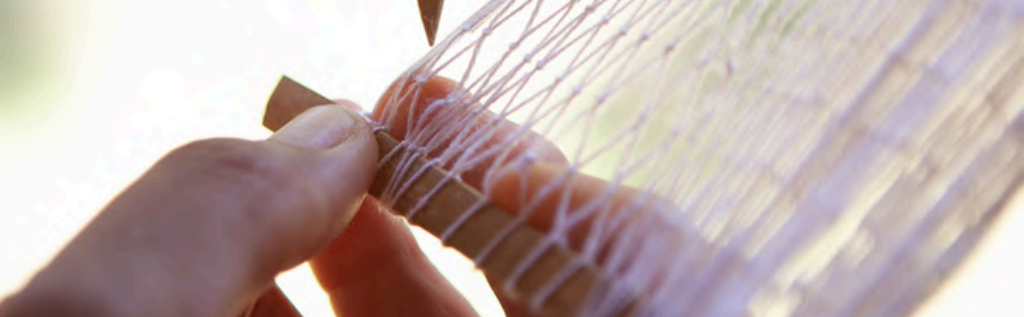
Alexson Silva de Souza Júnior
André Tenório Maia Gomes
Esle Oséias R. Teixeira da Silva
Gabriel Ramos Argôlo
Gustavo Henrique Lima Fonseca
Izabela Maria Silva Santos
Julliah Lorena Porfirio Barbosa
Laura Augusta Alves Cavalcante
Laura Beatriz Alves Rodrigues

Sobre o EMPREEN'D'ART

O artesanato de filé do bairro do Pontal da Barra em Maceió, Alagoas, é uma expressão cultural que representa a tradição e a habilidade artesanal da região. Esse tipo de artesanato tem raízes profundas na história e na vida cotidiana da comunidade local, destacando a identidade alagoana. Usando fios coloridos e agulhas habilidosas, os artesãos criam peças magníficas que refletem a herança cultural e o talento artístico da região.

O projeto EMPREEN'D'ART busca aumentar a visibilidade das artesãs e fortalecer o empreendedorismo, neste e-book tem como objetivo orientar sobre a fabricação do filé, gestão empreendedora (financeira, projetos e marketing) e promove melhorias e inovações na prática artesanal das artesãs do Pontal.

O projeto EMPREEN'D'ART foi criado por meio de uma prática extensionista desenvolvidas por discentes do Centro Universitário de Maceió - UNIMA AFYA, e organizado por discente e docentes do Programa de Pós-Graduação em Sociedade, Tecnologias e Políticas Públicas - SOTEPP.



Índice

APRESENTAÇÃO	4
O FILÉ ALAGOANO	5
PROCESSO DE FABRICAÇÃO DO FILÉ	5
• A rede	7
• O bordado	8
• A goma caseira	9
GESTÃO FINANCEIRA	12
• MEI	12
• Técnicas de vendas	16
• Negociação com fornecedores	18
GESTÃO DE MARKETING	20
• Construindo sua presença digital no Instagram	20
• Marketing de conteúdo para artesãs empreendedoras	21
• Estratégias de hashtags para destacar sua marca	22
• Parcerias e colaborações para fortalecer sua presença	23
• Publicidade paga no Instagram para destaque local	24
• Histórias e reels: contando sua história de forma dinâmica	25
• Engajamento da comunidade: construindo conexões significativas	26
• Monitoramento de métricas para aprimorar estratégias	27
• Transformando seu Instagram em uma ferramenta poderosa para seu negócio artesanal	28
GESTÃO DE PROJETOS	30
REFERÊNCIAS	33

Apresentação

O artesanato de filé do bairro do Pontal da Barra em Maceió, Alagoas, é uma manifestação cultural rica e significativa que reflete a tradição e a habilidade artesanal da região. Essa forma de artesanato tem suas raízes profundamente entrelaçadas com a história e o cotidiano da comunidade local, proporcionando uma visão única da identidade alagoana. Com fios coloridos e agulhas habilidosas, os artesãos do Pontal da Barra criam peças magníficas que representam a herança cultural e o talento artístico da região.

O projeto EMPREND'ART pensando em aumentar a visibilidade das artesãs e fortalecer o empreendedorismo das antigas e novas gerações, apresenta esse e-book como um guia para orientar sobre os processos de fabricação do filé, processos de gestão empreendedora: financeira, projetos e marketing, e também, com o objetivo de ajudar na perpetuação da herança cultural, acrescentando melhorias e inovações na arte de desenvolver o ofício da profissão das artesãs do Pontal.

O artesanato desempenha um papel importante, pois oferece oportunidades de inclusão social, permitindo que artesãos usem suas habilidades, como forma de rentabilidade. Além disso, está intrinsecamente ligado à cultura e ao modo de vida. Portanto, a atividade artesanal não só proporciona oportunidades de atuação para os artesãos com base em suas atividades diárias, mas também pode ter um impacto significativo em sua posição social, bem como nas áreas econômica e turística de uma determinada região, resultando em uma ampla rede de interações que envolvem o ambiente em que vivem.

O FILÉ ALAGOANO

O filé alagoano é uma técnica de bordado de origem europeia difundida de geração a geração na região do complexo lagunar Mundaú e Manguaba do estado de Alagoas. O bordado é construído a partir de uma rede denominada malha, com espaçamento pequeno, que serve de suporte para a execução do bordado.

O trabalho é realizado em duas etapas: a construção da rede e o preenchimento de pontos sobre a rede. Para sua execução são utilizados instrumentos artesanais: agulha em madeira e molde de bambu para tecer a malha, telas (bastidores) em madeira sob diversos tamanhos para a esticagem da malha e ainda a confecção de goma de amido de milho para finalização dos produtos. A variedade de pontos e complexidade de execução dos pontos entre si, além do intenso colorido, conferem ao bordado desse território características singulares de outros executados com a mesma técnica.

PROCESSO DE FABRICAÇÃO DO FILÉ

Instrumento de trabalho para construir a rede:

- Molde, muro ou tabuleta
- Tesoura
- Agulha de madeira ou industrializada
- Linha 1,25mm
- Fita métrica



Fonte: Caderno de Instruções do Filé



A REDE

A rede é o primeiro passo para a construção do filé. Também denominada como malha, a rede é a base sobre a qual o filé será construído. Essas redes consistem em malhas ou buracos que são utilizados como guias para a criação dos padrões decorativos. As malhas da rede determinam a estrutura básica do filé e servem como o ponto de partida para o bordado.

A REDE - Processo de Produção

1º PASSO

- A rede se inicia dando uma laçada e um nó no dedão do pé;
- O espaçamento é criado com a ajuda de molde na espessura desejada da malha e o trabalho de confecção é iniciado.



Nó no dedão do pé



Espaçamento com molde

2º PASSO

- A malha, ao chegar aproximadamente a 30 cm, é amarrada em uma base de sustentação (cadeira, porta, janela ou móvel) para a continuidade do trabalho até o tamanho final desejado.



Fixação em uma base



Ampliação da malha

3º PASSO

- Após chegar ao tamanho desejado, começa a decrescência da rede até o nó final bem firme



Aparência do final da rede



Rede de 1mx1m finalizada

Fonte: Caderno de Instruções do Filé

O BORDADO

O bordado é a técnica de costurar os fios sobre a rede para formar os desenhos e padrões característicos do filé. Os fios utilizados no bordado podem ser de diferentes cores e texturas, e são dispostos de acordo com um padrão predefinido. O bordado é o aspecto criativo e decorativo do filé, onde o artesão pode expressar sua criatividade e criar designs únicos.

O BORDADO - Processo de Produção

1º PASSO

• ESTICAMENTO DA MALHA

Estica-se a rede na tela com auxílio de pregos e linha de forma que fiquem bem tensionada.



Esticagem da malha no tear



Fixação com auxílio de linha

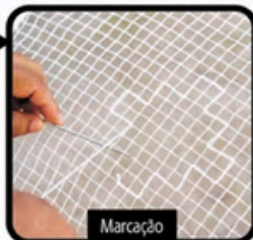
2º PASSO

• MARCAÇÃO DA PEÇA

Faz-se a marcação de bordado na tela no formato e dimensões desejadas. Essa tela ou bastidor tem dimensões variadas de acordo com o tamanho da peça a ser bordada.



Início da marcação



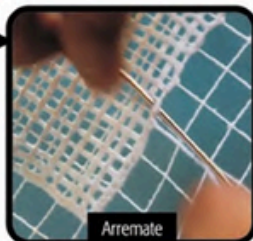
Marcação

3º PASSO

- Preenchimento do bordado com pontos e cores planejados.



Preenchimento



Arremate

Fonte: Caderno de Instruções do Filé

A GOMA CASEIRA

A goma é uma espécie de pasta ou cola feita geralmente com amido de milho ou similar, que é aplicada sobre a rede. Suas funções incluem ajudar a manter os fios no lugar, proporcionando aderência e evitando que se soltem ao longo do tempo, tornar a rede mais firme e estável, o que facilita o bordado e a criação de desenhos precisos e pode ser usada para criar efeitos estéticos, como dar um acabamento brilhante e mais consistente às peças.

A Goma Caseira

A confecção da goma é um processo caseiro e simples. O produto utilizado é o amido, sendo que a consistência da goma varia com o propósito da peça.

Tipos de goma

1. Goma espessa (grossa) usa-se 4 colheres de sopa em 1 litro de água,

É usada nos produtos de decoração, mesa e acessórios como jogos americanos, marca texto, pano de bandeja, jogo de papel higiênico, barra de toalhas, pois a consistência fica mais firme nesses produtos.

2. Goma fina - usa-se 2 colheres de sopa em 1 litro de água;

É usada em capa de almofada, caminho de mesa, tiara, jogo americano, garantindo uma leve textura de goma.

3. Água de goma: 1 colher de sopa para um litro de água.

É usada em alguns produtos somente para dar uma leve consistência nas peças.

Processo de Produção

1º PASSO



2º PASSO



3º PASSO



Fonte: Caderno de Instruções do Filé

Aplicação da Goma

Utilizando um pano, a goma é passada nos produtos pelo avesso, para então serem levados para secar.



Passar a goma pelo avesso da peça



Um pano é utilizado para passar a goma

Secagem

As peças são colocadas para secar ao ar livre, à sombra, por aproximadamente 30 minutos numa espécie de girau ou dentro de casa encostando o tear na parede ou na porta de casa.



Girau para secagem das peças



Peça sobre o girau

Finalização

Depois da peça seca, ela é retirada da grade cortando as linhas que serviram para deixá-la esticada na mesma.



Cortar as linhas que ligam a peça à grade



Retirada da peça da grade

Fonte: Caderno de Instruções do Filé

Para mais informações sobre a produção e características do filé alagoano é só clicar na imagem ou no link abaixo:

*Caderno de
Instruções do Filé*
Um guia de como fazer o
tradicional filé alagoano

[CLIQUE AQUI](#)



GESTÃO FINANCEIRA

A gestão financeira é um elemento fundamental para o sucesso e a sustentabilidade de qualquer empreendimento, especialmente para pequenos negócios. Ela engloba o planejamento, controle e análise das atividades financeiras de uma empresa, com o objetivo de otimizar recursos, tomar decisões estratégicas embasadas em dados concretos e assegurar a saúde financeira do empreendimento a longo prazo.

O que é MEI?

MEI é um modelo simplificado de empresa criado para tirar do mercado informal trabalhadores autônomos. Criado pela Lei Complementar nº 128/2008, ele começou a funcionar em 1º de julho de 2009 e ser utilizado por quem trabalha por conta própria em atividades não regulamentadas por entidades de classe. Quando se vira MEI, a pessoa autônoma ganha um registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e, é enquadrada num modelo simplificado do Simples Nacional – é necessário pagar somente um valor fixo mensal referente aos tributos de sua atividade.

Quem pode ser MEI?

Teoricamente, todo e qualquer brasileiro, em condição de pessoa física, pode abrir MEI, desde que atenda alguns requisitos básicos, como:

- Não formar sociedade de qualquer tipo (MEI não pode ter sócios);
- Não ser proprietário ou sócio de alguma outra empresa;
- Ter, no máximo, um empregado contratado;
- Identificar corretamente o CNAE, ou ramo de atuação, e que seja permitido na condição de MEI.
- Ter faturamento máximo anual de R\$81 mil por ano (aproximadamente R\$6.750 ao mês);
- Não ser servidor Público Federal em atividade. Para os servidores estaduais e municipais, será necessário observar quais são os critérios praticados pela legislação local, pois podem haver variações nas regras e exigências.

Quais são os benefícios do MEI?

1. Facilidade de abertura do CNPJ MEI;
2. Baixos Custos;
3. Acesso a créditos facilitados;
4. Declaração de renda simplificada
5. Direitos previdenciários

Quais são as obrigações do MEI?

Não são muitas, mas precisam ser levadas a sério. Algumas obrigações mensais (e recomendações) que deverão ser cumpridas para manter o cadastro ativo, com todos os benefícios previstos para a modalidade são:

1. Pagamento da guia DAS. Quanto custa o MEI?

O Valor do MEI é R\$ 72,00. Para comércio e serviços: R\$ 66,00 do INSS + R\$ 1,00 do ICMS + R\$ 5,00 de ISS. Uma das obrigações do MEI é acessar a página Carnê MEI – DAS, no Portal do Empreendedor, e fazer o download da guia para pagamento.

2. Emissão de nota fiscal

3. Relatório mensal das receitas

4. Entrega da Declaração Anual do Faturamento do Simples Nacional (DASN-SIMEI)

5. Prestação das informações do funcionário contratado

O MEI pode contratar, no máximo, um colaborador. Se for o caso, deve preencher os documentos de Informação à Previdência Social (GFIP) e a Guia do FGTS. A partir de 01/2022 esta guia foi unificada na guia DAE, logo o recolhimento da contribuição previdenciária e o recolhimento mensal do FGTS será único.

Depois disso, o MEI deverá transmitir o E-Social e encaminhar os documentos dentro do Sistema de Conectividade Social da Caixa Econômica Federal até o dia 7 de cada mês. Ao contratar um funcionário, uma das obrigações do MEI é o depósito mensal do FGTS (8% sobre o salário) e o recolhimento de 3% da remuneração ao colaborador para a Previdência Social.

Além disso, o MEI deve cumprir as demais obrigações trabalhistas previstas na CLT, como a assinatura da carteira de trabalho; pagamento do 13º salário, vale transporte, férias; envio de aviso prévio (em caso de demissão), etc

Como abrir um MEI?

1º Passo: Atender às condições para se tornar um MEI:

- Não ter participação em outra empresa como sócio ou titular.
- Faturar até R\$ 81.000 por ano;
- Exercer as atividades permitidas. É possível registrar uma ocupação principal e até 15 secundárias.

2º Passo: Criar sua conta Gov.br:

- No Portal do Empreendedor, no serviço de formalização de MEI, clique em “Quero ser MEI”. Em seguida, selecione “Formalize-se” ou “Gov.br”.
- O cadastro no Gov.br permite acessar diversos serviços públicos digitais sem precisar se deslocar, permanecer em filas, imprimir ou autenticar documentos.

3º Passo: Completar seu cadastro no Portal do Empreendedor:

- É hora de preencher o cadastro no Portal do Empreendedor para seguir o processo de como abrir CNPJ MEI. Clique no botão “Formalize-se”, informe os dados da sua conta Gov.br e autorize o acesso aos seus dados pelo Portal do Empreendedor – Área do Usuário da Redesim.

4º Passo: Definir nome fantasia e atividades do MEI:

- Informe o nome fantasia de sua empresa, ou seja, a forma como comercialmente a empresa será conhecida e selecione as atividades que irá realizar. Também deverá ser informado onde irá atuar: em casa, em endereço comercial, como ambulante, porta a porta ou via internet, por exemplo. Esse passo para fazer um MEI é simples, mas lembre-se de colocar a informação mais fiel possível da sua atuação, evitando problemas futuros.

5º Passo: Definir endereço:

- Para fazer MEI, é preciso informar o CEP do endereço residencial e o CEP do local onde irá funcionar a empresa. Aqui, vale a pena ressaltar uma dúvida bem recorrente: "o endereço do MEI pode ser residencial?". A resposta é sim, o MEI pode cadastrar seu endereço residencial como comercial.

6º Passo: Emitir o Certificado de Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI):

- O último passo para abrir MEI é a emissão do certificado. Após ler atentamente, o empreendedor deverá selecionar todas as declarações obrigatórias para o MEI. Será emitido o Certificado de Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI) que comprova a inscrição como MEI, com o CNPJ e número do registro na Junta Comercial.



[CLIQUE AQUI](#)

Gestão Financeira - Aula 1: O que é o MEI, Benefícios e Obrigações



[CLIQUE AQUI](#)

Gestão Financeira - Aula 2: Como Abrir um MEI (GOV.BR)

Para mais informações sobre o processo de formalização e benefícios do MEI é só clicar na figura ao lado ou no link.



O processo de formalização
seus benefícios

[CLIQUE AQUI](#)

O QUE SÃO TÉCNICAS DE VENDAS?

Técnicas de vendas são alguns procedimentos bastante efetivos na hora de fazer uma venda, ajudando em algumas das etapas desse processo, seja na captação e negociação, contorno de objeções, fechamento, e pós-vendas. Em outras palavras, são as boas práticas para vendedores serem mais assertivos em seu processo de vendas, ou seja, conseguirem realizar mais vendas.

Conheça agora as oito dicas de técnicas de vendas mais eficazes:

1. Conheça bem seus clientes, de maneira profunda

Essa dica é fundamental para conseguir realizar uma venda, principalmente porque você entenderá não só as dores ou necessidades do seu cliente, como também suas preferências, hábitos e costumes. Dessa maneira, conseguirá trabalhar argumentos que provem que seu produto ou serviço é realmente o que resolverá os problemas ou necessidades dos consumidores.

2. Ajude os clientes a entender o que eles realmente precisam

Muitas vezes, o cliente não sabe ao certo o que precisa para resolver seus problemas ou necessidades. E entender o que eles realmente precisam vai ajudar na hora de fechar a venda. Isso faz com que os consumidores acreditem que você realmente entendeu os problemas e necessidades deles e o que a sua empresa está oferecendo para resolver essa questão.

3. Foque nos benefícios do seu produto ou serviço

Depois de entender seu cliente e o que ele precisa, foque em mostrar os benefícios que seu produto ou serviço possui. É fundamental destacar os benefícios e vantagens que o produto oferece, mostrando como ele pode agregar valor e melhorar a vida do cliente. Essa abordagem ajuda a criar uma conexão emocional com o consumidor e a aumentar a percepção de valor do produto, tornando-o mais atraente e desejado.

TÉCNICAS DE VENDAS

4. Resolva as objeções dos clientes

Quando o cliente rejeitar sua oferta, seja qual for o motivo, não tente continuar usando a mesma estratégia ou abordagem de venda. Entenda o motivo pelo qual os clientes rejeitaram o produto ou serviço e contorne a situação. Mude sua estratégia para conseguir resolver a objeção do cliente, como por exemplo oferecendo um produto ou serviço complementar.

5. Seja flexível e use a criatividade

Bons vendedores se adaptam às mais diversas situações. Se você conseguir mudar suas atitudes de acordo com a personalidade do cliente com que está lidando, a negociação ficará mais fácil e, provavelmente, conseguirá efetuar uma venda. Por isso, procure adaptar-se sempre a cada tipo de situação.

6. Faça um planejamento de vendas

Planejamento de vendas é fundamental para o sucesso. Entenda o cenário das negociações, conheça seus clientes e suas necessidades. Crie metas, pois isso servirá como um incentivo para você e sua equipe alcançarem objetivos de vendas. Além disso, estude a concorrência e veja como o mercado está se comportando.

7. A persuasão é a arte de convencer

Persuadir é fazer com que a outra pessoa absorva o que você está falando, aceite e acredite nisso. Da mesma forma, persuadir significa melhorar a comunicação com o interlocutor. É possível fazer com que o ouvinte mude de opinião ou faça uma escolha mais apropriada. Além disso, conheça os gatilhos mentais. Os gatilhos mentais são extremamente importantes para conseguir realizar mais vendas e são técnicas muito eficazes. Basicamente, gatilhos mentais são estímulos recebidos pelo nosso cérebro que influenciam diretamente a nossa tomada de decisão.

8. Acredite no que está vendendo

Conhecer o que está vendendo e acreditar que o produto ou serviço realmente é bom, é fundamental. A partir do momento em que você conhecer de maneira profunda o produto ou serviço que você está vendendo e acreditar nos seus benefícios, com certeza, conseguirá realizar muito mais vendas. Principalmente, porque terá argumentos sinceros e coerentes que farão os clientes realmente acreditarem nas suas palavras.

Essas foram algumas dicas de técnicas de vendas. Elas não são as únicas, mas são fundamentais para você conseguir realizar muito mais vendas todos os dias. E só para recapitular essas dicas que falamos aqui:

- Conheça bem seus clientes;
- Ajude os clientes a entender o que eles realmente precisam;
- Foque nos benefícios do seu produto ou serviço;
- Resolva as objeções dos clientes;
- Seja flexível e use a criatividade;
- Faça um planejamento de vendas;
- Trabalhe a persuasão;
- Use os gatilhos mentais;
- Acredite no que está vendendo



[CLIQUE AQUI](#)

Gestão Financeira - Aula 3: Técnicas de Vendas

Além de usar técnicas de vendas, é muito importante também, saber utilizar técnicas de negociação com fornecedores. Assim, para complementar a leitura, segue um link sobre 11 dicas essenciais de negociação.



[CLIQUE AQUI](#)



CONSTRUINDO SUA PRESENÇA DIGITAL NO INSTAGRAM

A presença digital é a chave para o sucesso de pequenos negócios, e o Instagram é uma ferramenta poderosa nesse caminho. Neste capítulo, vamos explorar como começar, construir e consolidar sua presença no Instagram.

- Iniciando no Instagram: O primeiro passo para o sucesso

Antes de tudo, crie uma conta comercial no Instagram e escolha um nome de usuário que reflita sua marca. Utilize uma foto de perfil atraente e inclua uma breve descrição sobre seu negócio.

- Perfil Atraente: A arte de encantar visitantes

Aperfeiçoe seu perfil com informações completas sobre sua arte. Destaque suas habilidades, o processo criativo e o que torna suas peças únicas. Adicione um link para sua loja online ou site.

- Conteúdo visual cativante: O coração do Instagram

Explore a criação de fotos de alta qualidade das suas criações. Use o carrossel para mostrar detalhes e diferentes ângulos. Invista tempo na criação de uma grade visualmente atraente.

- Stories e Destaques: Conectando-se em tempo real

Utilize o recurso de Stories para compartilhar atualizações diárias, bastidores e eventos. Organize Destaques para categorizar seus melhores momentos, permitindo que os visitantes conheçam melhor sua jornada artesanal.



MARKETING DE CONTEÚDO PARA ARTESÃS EMPREENDEDORAS

O conteúdo é a alma do marketing digital. Agora, vamos explorar como criar conteúdo envolvente para atrair e manter a atenção da sua audiência.

1. Eduque e Conquiste: Conteúdo relevante para sua audiência

Compartilhe seu conhecimento sobre o universo artesanal. Crie tutoriais, dicas e truques relacionados ao seu estilo único. Mostre o valor agregado às suas criações.

2. Bastidores do seu ateliê: Humanizando sua marca

Mostre o lado humano do seu negócio. Compartilhe os bastidores do seu processo criativo, erros e acertos, para construir uma conexão mais profunda com sua audiência.

3. Entrevistas e Colaborações: Ampliando seu alcance

Entreviste outros artesãos locais, destaque seus trabalhos e promova colaborações. Isso não apenas diversifica seu conteúdo, mas também expande sua rede.

4. Conteúdo Sazonal: Aproveite Eventos e Feriados Locais

Ajuste seu conteúdo de acordo com eventos locais ou datas comemorativas. Isso demonstra que sua marca está conectada à comunidade e acompanha as tendências.



[CLIQUE AQUI](#)

Gestão de Marketing - Dicas para Engajar seu Perfil Digital



ESTRATÉGIAS DE HASHTAGS PARA DESTACAR SUA MARCA

As *hashtags* são como chaves que abrem portas para uma audiência maior. Neste capítulo, vamos explorar como usar estrategicamente as *hashtags* para aumentar a visibilidade da sua marca.

1.O poder das hashtags relevantes: atraindo público interessado

Pesquise e utilize *hashtags* específicas relacionadas à sua arte e à comunidade artesanal de Maceió. Isso ajuda a conectar-se com pessoas genuinamente interessadas no seu trabalho.

2.Hashtags personalizadas: Criando sua comunidade online

Desenvolva uma *hashtag* exclusiva para seu negócio. Encoraje seus seguidores a usá-la em suas postagens, criando assim uma comunidade online em torno da sua marca.

3.Variedade é a chave: Mix de hashtags populares e nicho

Combine *hashtags* populares e específicas do seu nicho. Isso amplia seu alcance para um público mais amplo, ao mesmo tempo que mantém a relevância para os entusiastas da sua área.

4.Monitoramento de tendências locais: Mantendo-se atualizada

Esteja atenta às tendências locais em Maceió. Utilize *hashtags* populares relacionadas a eventos, locais e movimentos culturais na região para se integrar à conversa digital.



PARCERIAS E COLABORAÇÕES PARA FORTALECER SUA PRESENÇA

Ninguém alcança o sucesso sozinho. Neste capítulo, vamos explorar como as parcerias e colaborações podem ser catalisadoras para o crescimento do seu negócio artesanal.

1. Rede com outros artesãos locais: Colaboração ao invés de competição

Identifique outros artesãos em Maceió e busque oportunidades de colaboração. Isso não só amplia seu público, mas também fortalece a comunidade artesanal local.

2. Participação em eventos locais: Networking pessoal

Esteja presente em eventos locais, feiras e encontros de artesãos. Essas oportunidades não apenas aumentam sua visibilidade, mas também proporcionam chances de parcerias valiosas.

3. Colaborações online: Atingindo novos públicos

Explore colaborações com artesãos de outras regiões. Isso amplia significativamente sua base de seguidores e apresenta seu trabalho a novos mercados.

4. Programas de afiliados locais: Crescimento mútuo

Considere estabelecer programas de afiliados com outros empreendimentos locais. Essa abordagem beneficia ambas as partes, promovendo produtos e serviços uns dos outros.



PUBLICIDADE PAGA NO INSTAGRAM PARA DESTAQUE LOCAL

A publicidade paga pode levar sua presença no Instagram para o próximo nível. Neste capítulo, vamos explorar como investir estrategicamente em anúncios pagos para alcançar um público mais amplo.

1. Entendendo o público-alvo: Segmentação eficiente

Antes de criar anúncios, defina claramente seu público-alvo. Use as ferramentas de segmentação do Instagram para direcionar seus anúncios para pessoas que estão mais propensas a se interessar pelo seu trabalho.

2. Tipos de Anúncios no Instagram: Escolha com Sabedoria

Explore os diferentes formatos de anúncios no Instagram, como carrossel, fotos únicas, vídeos e anúncios no *Stories*. Escolha o formato que melhor destaque suas criações.

3. Orçamento e Agendamento: Maximizando Impacto

Estabeleça um orçamento diário ou total para seus anúncios. Agende suas campanhas para os horários em que seu público-alvo está mais ativo no Instagram, aumentando assim a eficácia.

4. Acompanhamento e ajustes contínuos: Otimização em tempo real

Monitore o desempenho dos seus anúncios por meio das métricas fornecidas pelo Instagram. Faça ajustes conforme necessário para melhorar o retorno sobre o investimento (ROI).



HISTÓRIAS E REELS: CONTANDO SUA HISTÓRIA DE FORMA DINÂMICA

Conteúdo dinâmico é a chave para capturar a atenção do seu público. Neste capítulo, vamos explorar como usar as Histórias e Reels para destacar suas criações e envolver sua audiência.

1. Histórias cativantes: Dos bastidores ao produto final

Utilize o recurso de Histórias para mostrar o processo criativo, bastidores do seu ateliê e os detalhes por trás de suas criações. Isso cria uma conexão mais profunda com seus seguidores.

2. Reels: Vídeos criativos para destacar sua marca

Crie Reels envolventes para exibir seus produtos de maneira única. Explore tendências e desafios populares no Instagram para aumentar a visibilidade do seu perfil.

3. Colaborações em vídeo: Multiplicando o alcance

Colabore com outros artesãos ou influencers locais para criar Reels conjuntos. Isso não apenas diversifica seu conteúdo, mas também expõe seu trabalho a novas audiências.

4. Chamadas à ação (CTAs): Convertendo visualizações em ações

Inclua CTAs em suas Histórias e Reels, incentivando os espectadores a visitarem sua loja online, seguirem seu perfil ou participarem de promoções especiais.



ENGAJAMENTO DA COMUNIDADE: CONSTRUINDO CONEXÕES SIGNIFICATIVAS

O verdadeiro sucesso no Instagram vem não apenas de números, mas de conexões reais com a comunidade. Neste capítulo, vamos explorar como criar engajamento e interação significativa.

1. Respondendo a comentários e mensagens diretas: Atendimento personalizado

Esteja atenta aos comentários e mensagens diretas. Responda de maneira autêntica, agradecendo elogios, esclarecendo dúvidas e demonstrando apreço pela interação.

2. Desafios e concursos: Estimulando participação ativa

Crie desafios ou concursos envolvendo seus seguidores. Isso não apenas gera entusiasmo, mas também aumenta a visibilidade do seu perfil à medida que as pessoas compartilham suas participações.

3. Conteúdo Gerado pelo Usuário (UGC): Envolvendo sua Audiência

Incentive seus seguidores a compartilharem fotos usando seus produtos. Compartilhe esse conteúdo em seu perfil, mostrando apreço pela comunidade e promovendo a autenticidade.

4. Enquetes e Perguntas: Conhecendo sua Audiência

Use enquetes e perguntas nas Histórias para entender as preferências e necessidades dos seus seguidores. Isso não apenas cria interação, mas também fornece insights valiosos.



MONITORAMENTO DE MÉTRICAS PARA APRIMORAR ESTRATÉGIAS

Para crescer, é essencial medir e analisar. Neste capítulo, vamos explorar como monitorar métricas para aprimorar continuamente suas estratégias de marketing no Instagram.

1. Métricas Principais: Além dos números de seguidores

Além do número de seguidores, monitore métricas como alcance, impressões, engajamento e cliques em links. Isso fornece uma visão mais holística do desempenho.

2. Análise de Conteúdo: Identificando o que impactar com sua audiência

Analise quais tipos de conteúdo obtiveram melhor desempenho. Use essas informações para ajustar sua estratégia, focando mais no que atrai sua audiência.

3. Avaliação do Retorno sobre Investimento (ROI): Mensurando sucesso financeiro

Se estiver investindo em publicidade paga, avalie o ROI. Analise se os gastos estão gerando os resultados desejados em termos de vendas, visibilidade e engajamento.

4. Feedback dos Seguidores: Adaptando-se às Necessidades

Leve em consideração o feedback direto dos seguidores. Seja flexível em ajustar suas estratégias com base nas necessidades e expectativas da sua audiência.



TRANSFORMANDO SEU INSTAGRAM EM UMA FERRAMENTA PODEROSA PARA SEU NEGÓCIO ARTESANAL

Neste guia, exploramos uma jornada completa para artesãos em Maceió, transformando o Instagram em um aliado estratégico para impulsionar seus negócios artesanais. Lembre-se, o sucesso no Instagram não é apenas sobre números, mas sobre conexões significativas.

Principais Pontos Destacados:

1. **Presença Digital Fortalecida:** Construa um perfil envolvente e autêntico para estabelecer uma presença digital forte.
2. **Marketing de Conteúdo Relevante:** Eduque, inspire e conecte-se com sua audiência por meio de conteúdos envolventes e informativos.
3. **Estratégias de Hashtags:** Utilize hashtags estrategicamente para aumentar a visibilidade e criar uma comunidade online.
4. **Parcerias e Colaborações:** Cresça através de parcerias locais, colaborações online e networking eficiente.
5. **Publicidade Paga Eficiente:** Investir sabiamente em anúncios pagos para alcançar um público mais amplo e direcionado.
6. **Histórias e Reels Atrativos:** Conte sua história de maneira dinâmica e crie Reels envolventes para destacar suas criações.
7. **Engajamento Comunitário:** Construa conexões reais respondendo aos comentários, promovendo desafios e incentivando o conteúdo gerado pelos usuários.
8. **Monitoramento de Métricas:** Avalie o desempenho do seu Instagram por meio de métricas para aprimorar continuamente suas estratégias.



GESTÃO DE PROJETOS

É a área composta por conjunto de práticas e técnicas que engloba as funções administrativas, como: planejar, executar, monitorar e controlar os projetos. O objetivo dessa área é entregar um resultados satisfatório sobre o que está em planejamento, atendendo as necessidades da empresas e do cliente. Portanto, gestão de projetos existe, também, para que o projeto seja executado e concluído com êxito.

BENEFÍCIOS DA GESTÃO DE PROJETOS

1. Otimização do Tempo:

Você irá listar cada atividade que deverá ser realizada para chegar ao resultado almejado. Em seguida, defina os prazos para cada atividade. Lembre-se, não deixe uma atividade atrasar.

2. Redução de Custos:

Após listar as atividades, chega o momento que você deve listar as necessidades de cada atividade. Por exemplo: para realizar um evento, é necessário: caixa de som, iluminação, entre outros equipamentos. Essa relação previne a perda de tempo e dinheiro

3. Maior controle dos processo.

Identificar as falhas dos processos com mais assertividade, pois, deve haver um responsável pelo projeto, assim, monitorando toda a equipe, evitando desperdícios de tempo, dinheiro e retrabalho.

4. Resultados mais assertivos

É necessário definir os objetivos e metas alcançadas, para assim, poder traçar um caminho (atividades necessárias) eficiente que visa a obtenção dos melhores resultados

GESTÃO DE PROJETOS

BENEFÍCIOS DA GESTÃO DE PROJETOS

5. Maior engajamento da equipe

A equipe acompanhará a fase que o projeto está, e o líder, deverá manter a equipe engajada com o objetivo do projeto.

6. Maior agilidade nas tomadas de decisões

Ao acompanhar as atividades, é possível tomar decisões que antecedem os resultados. Evitando falhas e problemas e/ou potencializando os ganhos.

7. Maior satisfação do cliente

Ao obter o que se planejou, a satisfação dos clientes e retorno financeiro vem de forma natural

COMO APLICAR

Para essa etapa, iremos utilizar uma ferramenta de gestão muito eficiente: 5w2h.

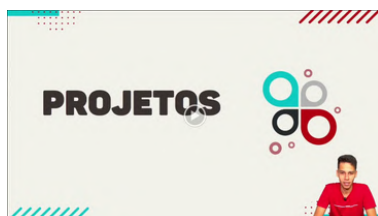
- O que (What): O que será feito?
- Por que (Why): Por que será feito? por qual motivo?
- Onde (Where): Onde será feito?
- Quem (Who): Por quem será feito? Quem são os envolvidos?
- Quando (When): Quando será feito?
- Como (How): Como será feito? Quais ações necessárias?
- Quanto custa (How Much): Quanto vai custar o projeto?

GESTÃO DE PROJETOS

Bônus

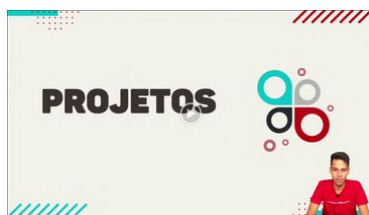
Não é obrigatório ter todos esses pontos, lembre-se de adequar baseado na sua realidade e necessidade atual.

Nos links a seguir será disponibilizado um modelo de projeto que você pode se guiar e uma vídeo aula explicando melhor cada passo para realização de uma gestão de projetos.



[CLIQUE AQUI](#)

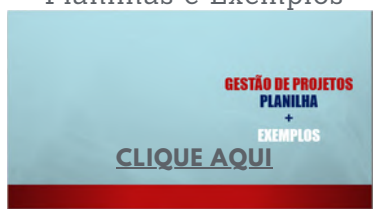
Gestão de Projetos - Aula 1: O que é a Gestão de Projetos e seus Benefícios.



[CLIQUE AQUI](#)

Gestão de Projetos - Aula 2: Método de Gestão de Projetos (5W2H)

Planilhas e Exemplos



REFERÊNCIAS

Alagoas, memória das mãos / curadoria Daniela Vasconcelos, Guilherme Lamenha. -- Maceió, AL : GrafMarques, 2022.

BLOG DA STONE. 11 dicas essenciais de como negociar com fornecedores. São Paulo, SP. 2020. Disponível em: <https://blog.stone.com.br/como-negociar-com-fornecedores/#qual-a-importancia-de-negociar-com-fornecedores>. Acesso em: 23 out. 2023.

CARVALHO, M., MONTEIRO, RABECHINI JR, R. Fundamentos em Gestão de Projetos - Construindo Competências para Gerenciar Projetos. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2018

ESPINHA, R. G.; Gestão de Projetos: seu guia completo para gerenciar projetos do início ao fim. Blog Artia, 2018. Disponível em: <https://artia.com/blog/gestao-de-projetos-o-que-e-para-que-serve/>. Acesso em: 23 nov. 2023.

FAUSTINO, P. Marketing Digital na Prática: como criar do zero uma estratégia de marketing digital para promover negócios ou produtos. São Paulo (SP): DVS Editora, 2019.

GOMES, C. F.; REIS, H. M. MARKETING DIGITAL: SITES X REDES SOCIAIS NO BRASIL. Revista Interface Tecnológica, [S. l.], v. 12, n. 1, p. 53–62, 2015. Disponível em: <https://revista.fatectq.edu.br/interfacetecnologica/article/view/101>. Acesso em: 24 nov. 2023.

GOVERNO DO ESTADO ALAGOAS, et al. . Caderno de Instruções do Filé: Um guia de como fazer o tradicional filé alagoano. Maceió-Alagoas: Edufal, 2015. Disponível em: <https://pt.scribd.com/document/370836928/Caderno-Instrucoes-Bordado-File>. Acesso em: 15 out. 2023.

SEBRAE. Os benefícios da formalização da atividade de artesão como MEI. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artesao-pode-formalizar-atividade-como-mei>. Acesso em: 15 out. 2023.