

PROJETO SESC+ CRIATIVO

CRIATIVO NEWS

N. 5 | MAIO.2022



Informação para quem
cria com as mãos e
com o coração. ♥

fotografia
artesanato
upcycling
biojoia
entrevista

FOTOGRAFIA
COMO FERRAMENTA
DE DIVULGAÇÃO

PÁGINA 2



PRESENTES PARA
O DIA DAS MÃES

PÁGINA 3



BOLSAS FEITAS
COM FIBRAS

PÁGINA 9



COLAR FEITO COM
SEMENTE DE AÇAÍ

PÁGINA 5



ALESSANDRA WAYAND,
ARTESÃ DE NOVA FRIBURGO

PÁGINA 8



FOTOGRAFIA

DE PRODUTOS

“

Técnicas básicas de fotografia podem contribuir para uma boa apresentação, enquadramento, ângulo, luz, escolha do fundo e composição da imagem são fundamentais para que as fotos transitem ao cliente uma visão realista, permitindo a melhor escolha e a observação dos detalhes do produto.

”

Segundo pesquisa divulgada pela CNN Brasil as vendas online saltaram de 160 bilhões para 260 bilhões, no período entre 2019 e 2022. Toda essa movimentação financeira, oportunizada pelo período de confinamento e evidenciada com a oferta de produtos e serviços, exige do vendedor cada vez mais a oferta de excelência do produto e serviços.

Neste sentido a fotografia de produtos se apresenta como uma ferramenta importante e necessária para o sucesso das vendas online.

Mini estúdio, câmeras com alta resolução, ring light e outros recursos passaram a fazer parte da rotina dos empreendedores, preocupados com a qualidade das imagens de divulgação dos seus produtos.



DIA DAS MÃES

DICAS

O Dia das Mães é uma data muito popular e, claro, o artesanato é um segmento que pode aproveitar muito a grande demanda desta data.

Afinal, produtos personalizados, produzidos com uma enorme variedade de materiais e técnicas, resultam em presentes carregados de carinho e bom gosto!

É importante saber o que vender, considerar custos, matérias-primas e tudo que envolve a criação e confecção dos produtos que serão ofertados. Seguem aqui algumas dicas para presentear as mães:



DICA 1 Kit Praia e Piscina

Para as mães que amam curtir uma praia, você pode montar um kit com toalha personalizada, nécessaire, porta óculos de sol, porta protetor solar e uma linda viseira. Lembre-se de consultar seu cliente sobre as preferências de cores, textura e tecidos.



DICA 2 Kit Academia

Para as mães esportistas, que adoram praticar atividades físicas, a dica é uma bolsa em tecido personalizada, contendo um porta-sapatos em tecido com visor, um porta-roupas, uma nécessaire para produtos de higiene e não se esqueça da garrafinha!



DICA 3 Kit Cuidados

Para as mães vaidosas monte um lindo kit artesanal, composto por uma vela aromática, sabonete, sachê, toalha de mão ou de rosto personalizada e loção hidratante. Escolha uma embalagem moderna e funcional, como uma bandeja de vidro, muito utilizada nas pias dos banheiros.

SE LIGA!

Receitas de materiais para o Dia das Mães, a seguir >>

Agora é com você!



DIA DAS MÃES

RECEITAS PARA ARTESÃOS

SACHÊ

100g de sagu (base do sachê)
5ml de essência do aroma que quiser
5ml de álcool de cereais
1ml de fixador
Tecido (algodão de preferência)

COMO FAZER:

Coloque o sagu, o álcool, a essência e o fixador em um pote com tampa vedada e agite bem. Deixe o recipiente descansar por dois dias. Nesse tempo, o sagu vai absorver o aroma. Passados os dois dias, abra o pote e deixe o sagu secar. Faça a embalagem de acordo com o perfil da sua cliente.



VELA

Pavio da vela: Cera ou parafina

OBS: A quantidade deve ser proporcional ao tamanho e ao número de velas. Cada 200ml do líquido do molde corresponde a 180g de parafina. Para calcular, encha o molde com água, meça esse conteúdo e faça o cálculo.

Essência aromática para vela (opcional).

A dica é utilizar cerca de 30g de essência para cada 500g de cera. Depois que colocar, mexa por 2 minutos para que a fragrância possa incorporar na cera.

Corante das cores que preferir (opcional).

A cor mais clara ou mais intensa, vai depender do seu projeto. Ex: lembranças para casamentos, etc

Pote de vidro ou de metal.

COMO FAZER:

Derreta a cera ou parafina em banho-maria. Faça isso em um recipiente de vidro. Depois de derretida e misturada com a essência e corante, despeje nos recipientes que você fará as velas artesanais. O pavio deve ficar submerso amarrado em um palito, faça isso para que o pavio não fique submerso por completo. As velas podem ser simples, o diferencial é a decoração dos potes.



FAÇA SUA BIOJOIA

COM
JESSICA TERRA

A Biojoia é conhecida como colar de sementes feito com 70% ou mais de matéria-prima biodegradável, ou seja, colares, brincos, pulseiras e tornozeliras feitos com sementes, cascas, madeira e fibras naturais.

Criar Biojoias é uma excelente oportunidade pra gerar renda extra ou até mesmo transforma-la em renda principal!

Assista aqui o vídeo tutorial: https://bit.ly/biojoia_

MATERIAIS: 1 tesoura; 1 rolo de linha de algodão encerado (da cor que desejar); 1 cola pano (de qualquer marca); cerca de 100 sementes de açaí (da cor que desejar); 1 agulha com a ponta achatada



2. Una as duas pontas do fio maior, e encontre o centro do fio.



4. Execute um nó azelha (o único nó que fará parte do tutorial)



6. Corte a linha que sobrou e deixe uma pequena sobra.



1. Corte um fio menor medindo 80 cm e outro medindo 3 metros.



3. Junte o centro do fio de 3 metros com a ponta do fio de 80 cm.



5. Aperte o nó de modo que seu dedo indicador passe pelo fecho.



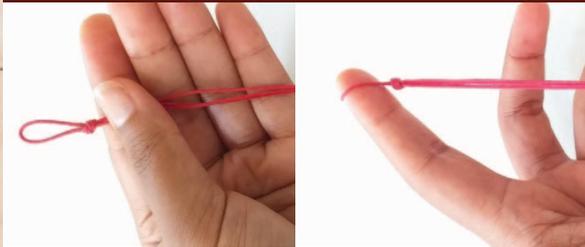
7. Passe um pouco de cola pano nessa sobra.



8. Com a ajuda da agulha, una a ponta ao nó azelha, até ela desaparecer.



10. Meça 4 dedos e execute um outro nó azelha.



12. Bem rente às sementes, execute outro nó azelha.



14. Faça esse mesmo movimento até completar 24 trios.



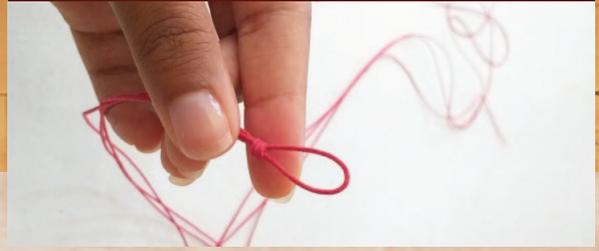
16. Uma vez que finalizou a sequência de trios e passou várias sementes pelo fio menor, una os 3 fios com um nó azelha.



18. Passe uma última semente pelos 2 fios restantes e faça um último nó azelha, pra semente não escapar. Corte a linha que sobrar e deixe uma ponta, passe cola pano e com a ajuda da agulha, una a ponta nó azelha.



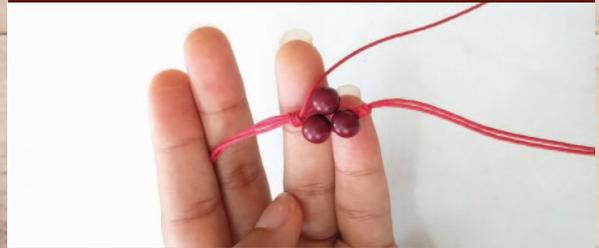
9. Vai ficar assim: a ponta da linha some.



11. Agora, separe o fio menor, porque vamos trabalhar só com os fios maiores. Coloque em 1 fio uma semente e no outro fio 2 sementes de açai.



13. Vai ficar assim: uma espécie de triângulo.



15. Em seguida, no fio menor, passe algumas sementes pelo fio, sem nó, de modo que fique do mesmo tamanho que a quantidade de trios.



17. Meça novamente 4 dedos e execute um outro nó azelha. Corte uma das linhas deixando só uma ponta e depois, passe cola pano pra unir esse toquinho ao nó. Exatamente como nos passos 6, 7 e 8.



19. Seu colar está pronto!



ENTREVISTAS

**SESC
INCUBA-
DORA**

*ECONOMIA
CRIATIVA*



FILLIPO FABIANO

Consultor em marketing para empresas e professor da Incubadora Sesc

A IMPORTÂNCIA DO MARKETING DIGITAL PARA O SEU NEGÓCIO

QUAL O PAPEL DO MARKETING DIGITAL PARA QUEM TEM UM NEGÓCIO/ EMPREENDEDOR, SOBRETUDO DE PEQUENO PORTE?

Eu diria que hoje, o Marketing Digital é fundamental para pequenos empreendedores. Pois é a melhor, mais assertiva e mais barata forma de o empresário exibir o produto ou serviço dele para o público consumidor em momentos e canais oportunos. E também de ser encontrado por pessoas interessadas naquilo que ele tem para oferecer.

A PANDEMIA TROUXE O UNIVERSO DIGITAL PARA A VIDA DE MUITAS PESSOAS. COMO ESSE PERÍODO IMPACTOU NA QUESTÃO DO MARKETING DIGITAL? FOI ALGO QUE JÁ ERA IMPORTANTE, MAS AGORA MUITO MAIS?

A pandemia veio reforçar a importância do Marketing Digital. Primeiro, porque muitas pessoas que não usavam canais digitais, como o das Redes Sociais, ou que tinham medo de fazer compras pela Internet tiveram que se adaptar. Ou seja, agora existe um público ainda maior que pode ser alcançado através de estratégias nesses canais.

Nos primeiros meses de isolamento praticamente toda a comunicação das empresas com os clientes migrou para o digital (redes sociais, whatsapp, e-mail, sites, etc), a concorrência nesses canais aumentou ainda mais. Quem quiser se destacar daqui para a frente, precisa investir em estratégias para se diferenciar.

QUAIS OS ELEMENTOS FUNDAMENTAIS DO MARKETING DIGITAL QUE QUALQUER EMPREENDEDOR DEVE CONHECER E INVESTIR, SOBRETUDO O EMPREENDEDOR DE PEQUENO PORTE OU ARTESÃO?

Eu destaco três elementos: **1. Conhecimento do público:** que é fundamental para qualquer ação de marketing, não só o digital. É o entendimento das necessidades, interesses, hábitos e gostos dos clientes/ potenciais clientes. O empresário sempre deve investir tempo e recursos para pesquisar e coletar informações sobre o seu público. E usar essas informações em suas estratégias; **2. Conhecimento das ferramentas:** É fundamental entender o funcionamento das plataformas que estão sendo usadas. Por exemplo, se eu usar o Instagram como canal de comunicação, eu preciso conhecer os recursos que ele oferece e não oferece. A diferença dos tipos de conteúdo, onde posso colocar links, onde não posso, como posso fazer anúncios (publicações

pagas), como automatizar posts e respostas, entre outros; **3. Planejamento:** É necessário encarar as ações de marketing digital como parte da estratégia da empresa. O perfil da rede social não deve ser apenas um lugar para postar fotos bonitas do produto, mas sim ter ações coordenadas, avaliação de resultados e conexão com as metas da empresa. Além disso, com o crescimento da concorrência e da disputa pela atenção dos usuários, empresas que não tem um planejamento bem definido têm poucas chances de alcançar bons resultados.

COMO O PEQUENO EMPREENDEDOR OU ARTESÃO PODE COLOCAR EM PRÁTICA ESSA QUESTÃO DO MARKETING DIGITAL NO SEU NEGÓCIO? QUAL(IS) CANAL(IS) ELE(S) DEVE(M) BUSCAR?

O ideal é, sempre que possível, buscar auxílio de profissionais que dominem as ferramentas e estratégias de marketing digital. Consultores de marketing, designers, redatores, fotógrafos, profissionais de mídias sociais, entre outros. Caso o empresário não tenha recursos para contratar um profissional, eu recomendo que ele busque cursos e treinamentos voltados para a área. O próprio Sesc, o Sebrae e outras instituições oferecem cursos que podem ajudar o empresário a ter um conhecimento básico sobre marketing e que permita que ele execute as ações enquanto não pode contratar alguém, ou mesmo tenha o conhecimento necessário para avaliar e escolher um profissional adequado para suas necessidades.

Acesse <https://bit.ly/incubadora> e leia a entrevista com **Ludmila Hastenreiter** (@empoderamentocontabil), empreendedora e aluna da Incubadora Sesc, da unidade Santa Luzia





ALESSANDRA WAYAND

Artesã e empreendedora do Projeto Sesc+ Criativo de Nova Friburgo

Facebook: /nasnuvens_arte
Instagram: @nasnuvens.artemimo
E-mail: wayandalessandra@gmail.com
Whatsapp: (22) 99831-9901

QUAL É O SEU EMPREENDIMENTO?

Sou Alessandra Wayand, artesã e gestora do 'Nas Nuvens Arte e Mimo'. Como o próprio nome diz, faço arte em forma de mimo para que meu cliente se sinta nas nuvens. **Meu carro-chefe é a costura criativa, faço coisas para bebê, cozinha e uma infinidade de bolsas, necessaires e utilitários, mas não consigo abrir mão dos trabalhos em tricô, feltro, pintura e bordado.**

COMO O MARKETING E O MARKETING DIGITAL VÊM FAZENDO A DIFERENÇA PARA VOCÊ?

O Buzz Marketing (propaganda boca a boca) sempre teve seu lugar, as pessoas admiram seu trabalho, indicam para outras e assim, sucessivamente. Atualmente, o marketing digital tem sido indispensável. Em busca de um perfil atrativo e interativo, a cada dia vou conquistando novos seguidores e, conseqüentemente, novos clientes.

QUAIS OS CAMINHOS QUE VOCÊ TEM TRILHADO PARA ALCANÇAR MAIS SUCESSO ATRAVÉS DO MARKETING/ MARKETING DIGITAL? DÊ ALGUMAS DICAS

Os caminhos que mais tenho usado são: Buzz Marketing; Cartões de visita com as informações sobre o meu negócio; Tirar fotos nítidas, com boa iluminação e cenário, mostrando os detalhes de cada produto, o que faz toda a diferença; reels interessantes mostrando a funcionalidade do produto; Manter o feed organizado; Ter uma foto ou vídeo seu se apresentando e falando sobre o seu negócio; Sempre fazer stories dos bastidores e execução da peças e deixando salvo nos destaques; Aparecer nos stories é imprescindível, pessoas se conectam com pessoas, logo, se interessam por seus produtos.

“
É importante postar regularmente.
Quem não é visto,
não é lembrado.”



BIJUTERIAS CRIATIVAS

TENDÊNCIAS

Não é de hoje que os acessórios tomam conta da moda independente das estações, não é mesmo? E as bijuterias, sem dúvida são as queridinhas!

As pessoas têm procurado cada vez mais peças que reflitam seus estilos, gostos, traduzindo um pouco de si. E com a bijuteria não é diferente. **Pedrarias com símbolos do zodíaco, data de nascimento, iniciais do nome, corações, entre outras, têm aparecido em pulseiras, colares, anéis e brincos, inclusive com a tendência Y2K (anos 2000), que deixou tudo mais divertido e personalizado.**

Um dos conceitos que tem ganhado força nos últimos anos se chama **“upcycling”**, tentando traduzir de uma forma simples, seria reaproveitar um produto de forma que ele fique melhor do que ele era em sua forma original. Assim, muitos artesãos vêm colaborando com o meio ambiente e usando este conceito de realizar **“upcycling”** em suas produções de artesanato.

Por isso os produtos artesanais têm ficado cada vez mais em evidência, sempre apostando em novas matérias primas, com uma pegada mais sustentável, como por exemplo, as fibras de pneus, **uma técnica desenvolvida por uma artesã em Caracuatuba, que a partir do descarte de pneus produz peças artesanais lindíssimas.** O que seria “lixo” pode se transformar em produtos bonitos, com qualidade e beleza, muito vendáveis e atrativos.

Para saber mais sobre a artesã e seu trabalho acesse: <http://glo.bo/3y68ygE>

PROJETO SESC+ CRIATIVO . Edição: Paula Franca (Sesc sede) | Daniela Almeida (Sesc Niterói) | Elvio Kamiyama (Sesc Três Rios) | Tamires dos Reis (Sesc Três Rios) | Patrícia Hellen Duarte de Carvalho (Sesc Barra Mansa) | Claudia Aldêa (Sesc Nova Friburgo) | Luana Nunes (Sesc Campos) | Edição visual e projeto gráfico: Patricia Robert (Sesc Niterói) | IMAGENS: G1; Freepik; Vogue; Pexels; Pixabay; Jéssica Terra