

**CENTRO PAULA SOUZA  
ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL DE POÁ  
CURSO TÉCNICO INTEGRADO AO MÉDIO EM INFORMÁTICA  
PARA INTERNET**

**DANILO ESTEVAM SILVA  
JOÃO VITOR DE DEUS DOS SANTOS**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO – PROJETO  
EMPÓRIO ARTESANATO**

**POÁ  
2021**

**DANILO ESTEVAM SILVA**  
**JOÃO VITOR DE DEUS DOS SANTOS**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO – PROJETO  
EMPÓRIO ARTESANATO**

Trabalho acadêmico apresentado  
como Projeto de Conclusão do Curso de  
Técnico de Informática para Internet  
Integrado ao Ensino Médio.  
Orientadoras: Carla Fabiane Calixto  
da Silva Nunes e Kelly Cristiane de  
Oliveira Dal Pozzo.

**POÁ**  
**2021**

# EPÍGRAFE

“O sonho é uma arte poética involuntária”

**Immanuel Kant**

## RESUMO

O presente projeto tem como objetivo apresentar uma plataforma de divulgação de produtos artesanais, com fim de auxiliar na formalização dessa profissão. Após a realização de uma extensa análise de mercado, percebe-se que, apesar de seu crescimento econômico constante nos últimos anos, a venda de produtos artesanais não possui uma plataforma específica para sua negociação, fazendo com que os artesões tenham que divulgar e negociar seus produtos através de redes sociais. Com isso, a plataforma foi desenvolvida com o intuito de criar um espaço específico para a negociação e divulgação do trabalho artesanal, com fim de estimular o comércio e facilitar a comunicação entre os usuários. No decorrer do projeto, foram feitas diversas pesquisas de mercado, além de questionários (tanto para consumidores de produtos artesanais quanto artesões) cujos resultados demonstram que a maioria do público consumidor ainda vê o trabalho artesanal como informal ou não tem certeza. A existência do Empório Artesanato se mostra extremamente necessária para amenizar esses problemas e continuar progredindo o trabalho artesanal.

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>7</b>
1.1 ANÁLISE DE MERCADO .....	7
1.2 PROBLEMA .....	8
1.3 JUSTIFICATIVA .....	8
1.4 HIPÓTESE.....	8
1.5 OBJETIVO GERAL.....	8
1.5.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	8
<b>2. METODOLOGIA .....</b>	<b>9</b>
2.1 ANÁLISE DE REQUISITOS .....	9
2.1.1 Lista dos Requisitos Funcionais.....	9
2.1.2 Lista dos Requisitos Não Funcionais .....	10
2.2 TÉCNICAS UTILIZADAS .....	10
2.3 MODELO DE DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE.....	10
2.4 CANVAS.....	11
<b>3. ANÁLISE DE SISTEMAS .....</b>	<b>12</b>
3.1 ANÁLISE DE BANCO DE DADOS .....	12
3.1.1 Dicionário de Dados .....	13
3.1.2 MER.....	14
<b>4. PLANO DE DIVULGAÇÃO DO PRODUTO.....</b>	<b>15</b>
4.1 FORMAÇÃO DA EMPRESA.....	15
4.2 LOGO E SLOGAN .....	15
4.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES.....	17
4.4 DIVULGAÇÃO .....	17
<b>5. PROTÓTIPO .....</b>	<b>20</b>
5.1 TELAS E FUNCIONALIDADES .....	20
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>23</b>

<b>6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>24</b>
<b>APÊNDICE A: QUESTIONÁRIO DO CONSUMIDOR .....</b>	<b>26</b>
<b>APÊNDICE B: QUESTIONÁRIO DO ARTESÃO .....</b>	<b>28</b>

## **1. INTRODUÇÃO**

De acordo com o SEBRAE, nos últimos anos o mercado artesanal vem crescendo gradativamente no Brasil, tendo em média \$ 28 bilhões por ano de faturamento e empregando cerca de 8 milhões de brasileiros. Apesar disso, atualmente no mercado não existe uma plataforma específica para a compra e venda de artesanatos, fazendo com a profissão seja vista como informal, já que os negócios são feitos através de redes sociais. A ideia do projeto foi criar um sistema de vendas diretas de artesanato (assim como a sua matéria-prima), trazendo facilidade, acessibilidade e praticidade na compra e venda de produtos artesanais.

### **1.1 ANÁLISE DE MERCADO**

O setor do artesanato é um grande aliado do turismo, tendo um constante crescimento a cada ano no Brasil. Segundo dados do IBGE, de 2000 a 2019 houve um aumento de cerca de 2 milhões de artesãos. Sendo a principal fonte de renda para cerca de 10 milhões de brasileiros, esse setor movimenta R\$50 bilhões por ano, tendo um aumento da margem de lucro em aproximadamente 78,5% em 20 anos, correspondendo a 3% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

Um dos grandes desafios para os artesãos é a formalização e valorização da atividade. O artesanato foi reconhecido como profissão em 2015, dados do Sebrae mostram que apenas 40% dos artesãos possuem CNPJ.

O custo de produção e o preço de venda do produto pode ser muito variável, pois depende da matéria prima, tipo de produto e do lucro do artesão. Segundo uma pesquisa realizada pelo Sebrae, 9% dos artesãos passaram a ter lojas virtuais, tendo a tecnologia se tornando cada vez mais rentável e útil para esses profissionais.

Do ponto de vista macroeconômico, o comércio digital teve grande aumento durante a pandemia. Segundo o levantamento da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), juntamente com a Neotrust, o crescimento das vendas online foi de 68% na comparação com 2019. A associação estima que mais de 20 milhões de consumidores realizaram pela primeira vez uma compra

pela internet em 2020. Foram mais de 301 milhões de compras pela internet, com um valor médio de R\$419, segundo a pesquisa.

## **1.2 PROBLEMA**

Como facilitar o acesso à compra e venda de artesanatos em um sistema específico para esse mercado, de forma prática e rápida, trazendo mais formalidade à profissão, evitando o uso de redes sociais nos negócios?

## **1.3 JUSTIFICATIVA**

Os resultados das pesquisas apontam que, apesar de ser um mercado com rápido e constante crescimento, não foi encontrada nenhuma plataforma ou sistema dedicado exclusivamente ao artesanato e seus negócios. Além disso, de acordo com o SEBRAE, a profissão ainda é vista como informal por grande parte dos consumidores de artesanato. Uma plataforma específica para esse mercado seria mais uma forma de fazer com que essa profissão seja vista como formal.

## **1.4 HIPÓTESE**

As pesquisas mostram a hipótese de que a criação de uma plataforma de negociação entre cliente e artesão fornecerá benefícios aos profissionais da área, estimulando o comércio artesanal e facilitando a comunicação entre os usuários.

## **1.5 OBJETIVO GERAL**

Incentivar a divulgação e o comércio de produtos artesanais.

### **1.5.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Facilitar a comunicação entre o artesão e o cliente;
- Criar uma plataforma de vendas, auxiliando o comércio artesanal;
- Alavancar a divulgação de produtos artesanais.

## 2. METODOLOGIA

Este capítulo refere-se aos métodos utilizados para o desenvolvimento e formulação do projeto, com objetivo de organizar as tarefas necessárias para a execução e funcionamento do *software*.

### 2.1 ANÁLISE DE REQUISITOS

Análise de requisitos é a junção das necessidades para atender a demanda do mercado com o produto. Foram listados os principais pontos, funcionais e não funcionais, para serem cumpridos durante o desenvolvimento do projeto.

#### 2.1.1 Lista dos Requisitos Funcionais

Nome	Código	Descrição
Cadastro de usuário(a)	RF01	Permite ao usuário criar seu perfil (vendedor ou comprador) com seus dados pessoais, permitindo acesso à plataforma.
Login	RF02	Garante o acesso à plataforma para usuários já cadastrados.
Perfil do usuário	RF03	Possibilita o usuário ter acesso e modificar os dados de cadastro.
Publicação de produto	RF04	Permite que usuários com perfil de vendedor divulguem seus produtos na plataforma.
Barra de pesquisa	RF05	Ferramenta onde o usuário pode pesquisar por determinado produto, categoria ou vendedor específico.
Moderar publicações	RF06	Dá ao usuário a capacidade de editar ou excluir suas publicações.
Chat de texto	RF07	Permite a interação entre usuários através de um chat de texto privado dentro da plataforma.
Denúncia	RF08	Ferramenta para usuários denunciarem publicações ou perfis que violam as regras da plataforma.

Tipos de usuários	RF09	Classifica três tipos de usuários: não cadastrados, cadastrados e administradores.
Ferramenta de compra	RF10	Usuários podem realizar compras e vendas dentro da plataforma através de serviços de transação.

### 2.1.2 Lista dos Requisitos Não Funcionais

Nome	Código	Descrição
Sistemas Operacionais	RNF01	Todo sistema operacional (mobile ou PC) que possua acesso à internet.
Conectividade	RNF02	É necessário acesso à internet com, no mínimo, 1Mbps.
Navegadores	RNF03	A plataforma irá funcionar em navegadores que tenham suporte ao HTML5.

## 2.2 TÉCNICAS UTILIZADAS

Durante a idealização desse projeto, diversas sessões de *Brainstorm* foram realizadas, onde a maior parte das ideias do projeto foram anotadas, que, posteriormente, corroboraram na realização do projeto, além de um questionário através do *Google Forms* para a obtenção de informações tanto dos artesões quanto dos consumidores de produtos artesanais, com objetivo de encontrar o problema localizado no mercado artesanal atualmente.

Também foram realizadas diversas pesquisas, onde foram coletadas a maior parte das informações da análise de mercado e dados sobre a realização da formatação do projeto.

## 2.3 MODELO DE DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE

O modelo de desenvolvimento de software escolhido para a realização do projeto foi o Kanban, que se baseia em três princípios básicos: visibilidade das ações do sistema, limite do trabalho a ser executado e melhora do fluxo do

trabalho.

A principal ideia do nosso projeto é a acessibilidade e a praticidade, ou seja, o Kanban é o modelo mais apropriado para essa tarefa, já que ele torna a organização do projeto mais rápida e prática.

## 2.4 CANVAS

O Canvas é uma ferramenta visual para ajudar a organizar ideias sobre um negócio através de um quadro que descreve a essência do negócio, além de todos os pontos necessários para o seu funcionamento.

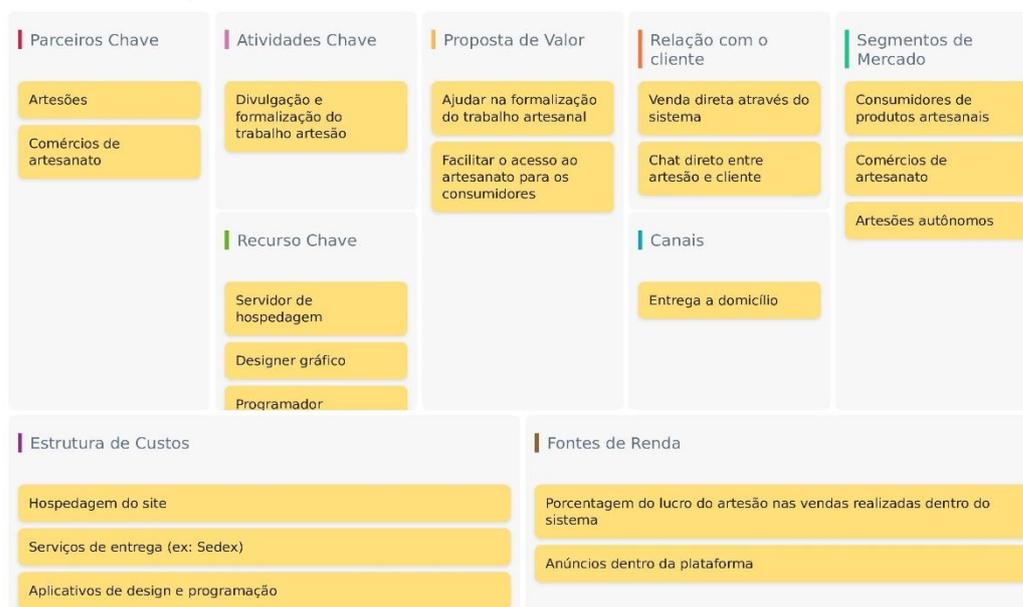


Figura 1: Canvas realizado através do Sebrae. Fonte: <https://sebraecanvas.com/#!/dashboard/feed/meus-canvas>

### 3. ANÁLISE DE SISTEMAS

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

#### 3.1 ANÁLISE DE BANCO DE DADOS

O banco de dados conta com cinco entidades diferentes, sendo elas:

- **Perfil do usuário:** Essa entidade é a do consumidor, que pode acessar a plataforma para comprar algum produto e interagir com as publicações (curtir, compartilhar, comentar etc.). Essa entidade possui nível de acesso 1. Ela possui 9 atributos, entre eles estando nome, e-mail, senha, CEP, entre outros.
- **Perfil do artesão:** O artesão pode acessar a plataforma para anunciar seus produtos e fazer publicações. Essa entidade possui nível de acesso 2. Ela possui 12 atributos, entre eles estando nome (público e pessoal), e-mail, senha, CPF ou CNPJ, entre outros.
- **Perfil do administrador:** Essa entidade é a do administrador da plataforma, que pode administrar perfis (tanto de usuários comuns como artesões) e avaliar publicações. Essa entidade possui nível de acesso 3. Ela possui 5 atributos, sendo eles nome, e-mail, senha, nível de acesso e o ID de administrador.
- **Publicações:** A entidade “Publicações” tem a utilidade de guardar os dados de todas as publicações realizadas pelos artesões. Ela possui 6 atributos, entre eles estando texto, mídia, ID do artesão e do produto, entre outras.
- **Perfil do administrador:** Essa entidade é a do administrador da plataforma, que pode administrar perfis (tanto de usuários comuns como artesões) e avaliar publicações. Essa entidade possui nível de acesso 3. Ela possui 5 atributos, sendo eles nome, e-mail, senha, nível de acesso e o ID de administrador.

### 3.1.1 Dicionário de Dados

#### Entidade: Perfil do Usuário

Perfil do Usuário			
atributo	dominio	tamanho	descrição
email	texto	255	_.@_.com
senha	texto	75	
nome	texto	100	
data_nasc	data		dd/mm/aaaa
telefone	texto	15	(ddd)xx-xxxxx-xxxx
nivel_de_acesso	texto		
id_usuario	numerico		
cep	texto	9	xxxxx-xxx
numero_casa	numerico	5	

Figura 2: Tabela de entidade produzida pela equipe Empório Artesanato através do Excel.

#### Entidade: Perfil do Artesão

Perfil do Artesão			
atributo	dominio	tamanho	descrição
email	texto	255	_.@_.com
senha	texto	75	
nome	texto	100	
nome_publico	texto		
data_nasc	data		dd/mm/aaaa
cnpj	texto	14	xx.xxx.xxx/xxxx-xx
cpf	texto	11	xxx.xxx.xxx-xx
telefone	texto	15	(ddd)xx-xxxxx-xxxx
nivel_de_acesso	texto		
id_artesao	numerico		
cep	texto	8	xxxxx-xxx
numero_casa	numerico	5	

Figura 3: Tabela de entidade produzida pela equipe Empório Artesanato através do Excel.

#### Entidade: Perfil do Administrador

Perfil do Administrador			
atributo	dominio	tamanho	descrição
email	texto	255	_.@_.com
senha	texto	75	
nome	texto	100	
nivel_de_acesso	texto		
id_adm	numerico		

Figura 4: Tabela de entidade produzida pela equipe Empório Artesanato através do Excel.

## Entidade: Publicações

Publicações			
atributo	dominio	tamanho	descrição
id_publicacao	numerico		
id_artesao	numerico		
id_produto	numerico		
comentario	texto	350	
midia_pub	texto		Formato .png, .jpeg, .jpg
texto_pub	texto	5000	

Figura 5: Tabela de entidade produzida pela equipe Empório Artesanato através do Excel.

### 3.1.2 MER

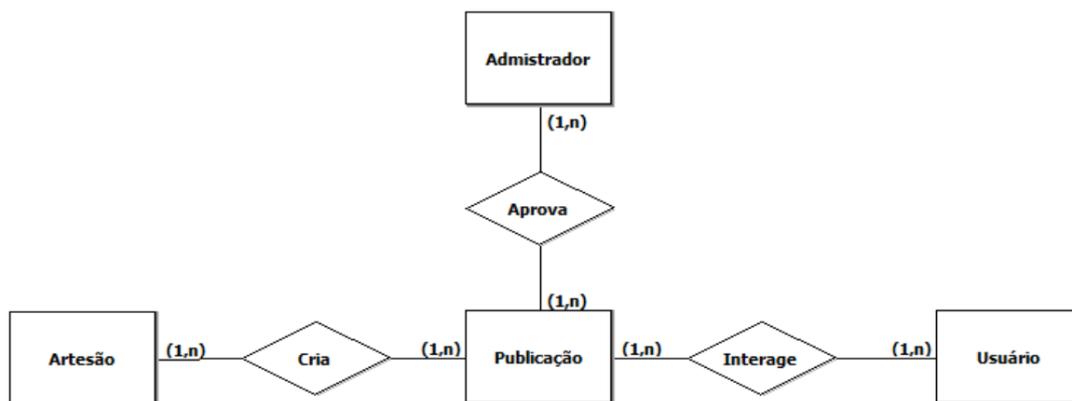


Figura 6: MER produzido pela equipe Empório Artesanato através do aplicativo BRModelo.

## 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 da marca.

### 4.1 FORMAÇÃO DA EMPRESA

A equipe Empório Artesanato é formada pelos dois alunos da ETEC de Poá, Danilo Estevam Silva e João Vitor de Deus dos Santos. A ideia do projeto veio a partir de um *brainstorm*.

### 4.2 LOGO E SLOGAN

Serão apresentados o logo, slogan e padrão de cores do Empório Artesanato.

#### Logo Principal



Figura 7: Logo principal.

#### Logo Preto e Branco



Figura 8: Logo versão preto e branco.

## Logo em Negativo



Figura 9: Logo versão negativa.

## Logo Reduzida



Figura 10: Logo versão preto e branco.

## Padrão de Cores

HEX: #503505	HEX: #91634B	HEX: #986F3B	HEX: #C39C59	HEX: #F1DFD1
RGB: 80 53 5	RGB: 145 99 75	RGB: 152 111 59	RGB: 195 156 89	RGB: 241 223 209
CMYK: 49 65 97 56	CMYK: 36 60 71 20	CMYK: 34 53 87 17	CMYK: 24 37 76 2	CMYK: 4 11 15 0

Figura 11: Padrão de cores.

## **Slogan**

“Seu produto artesanal a um clique de distância!”

O slogan da empresa foi escolhido a partir de um dos principais objetivos do site: praticidade. Dizer que o produto está a “um clique de distância” indica isso da melhor forma possível.

## **4.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

### **• Missão**

Alavancar a divulgação do comércio artesanal e auxiliar na formalização da profissão.

### **• Visão**

Se tornar referência como a primeira e maior plataforma destinada à divulgação do comércio artesanal.

### **• Valores**

- Ética;
- Praticidade;
- Transparência;
- Respeito;
- Ser um ambiente seguro e confiável.

## **4.4 DIVULGAÇÃO**

Os principais meios de divulgação utilizados pela nossa plataforma serão através das redes sociais Facebook, Twitter e Instagram, facilitando o contato com o público-alvo, já que, atualmente, a divulgação do comércio artesanal se encontra, principalmente, nessas redes. O retorno financeiro desse meio de divulgação seria através de anúncios (exemplo: Instagram Ads) ou por meio de patrocínios e parcerias com outras marcas.

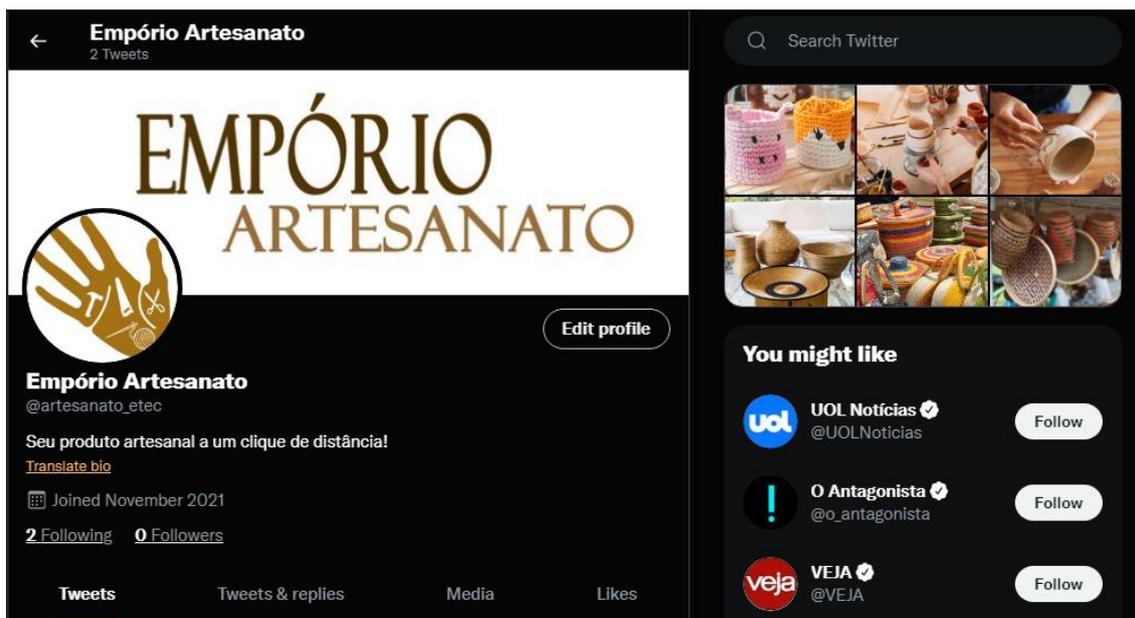


Figura 12: Screenshot produzida pela equipe Empório Artesanato.

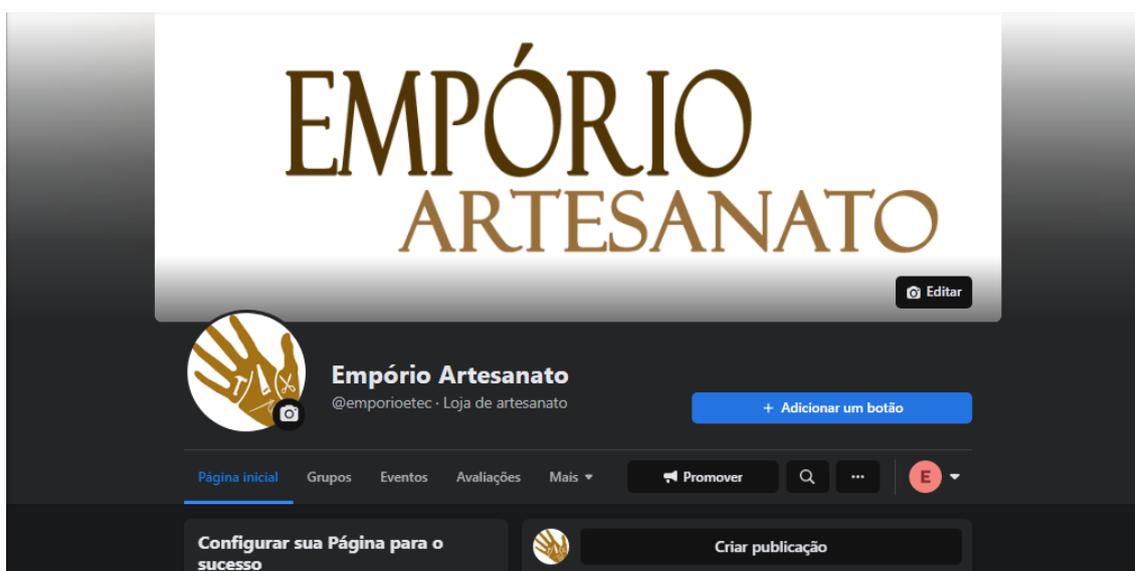


Figura 13: Screenshot produzida pela equipe Empório Artesanato.

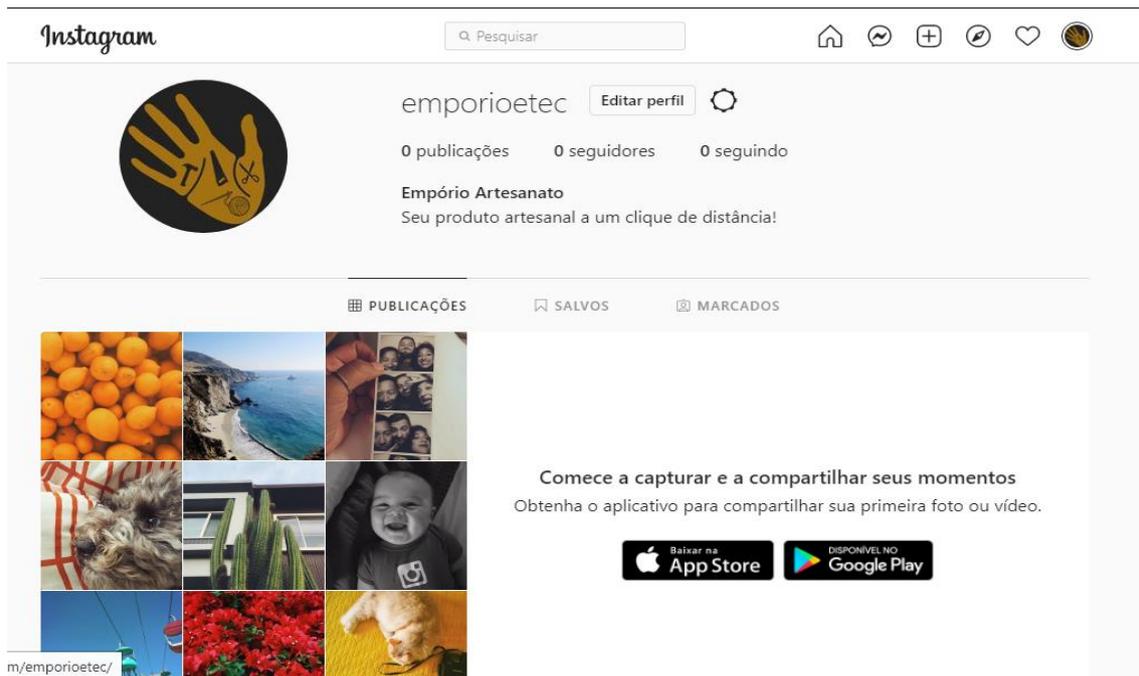


Figura 14: Screenshot produzida pela equipe Empório Artesanato.

## 5. PROTÓTIPO

O protótipo do sistema mostra a ideia do produto, que será posteriormente desenvolvido. Foi utilizado o Adobe Photoshop para a criação das imagens.

### 5.1 TELAS E FUNCIONALIDADES

- **Tela de cadastro:** A plataforma conta com dois tipos de perfis: artesão e usuário comum. Na tela de cadastro, o usuário poderá escolher qual perfil deseja criar, onde se é necessário preencher um cadastro, dependendo da escolha.

O protótipo da tela de cadastro do sistema EMPÓRIO ARTESANATO é dividido em duas seções principais: Login e Cadastro. O cabeçalho contém o logo da marca, uma barra de busca com o texto "Buscar produtos" e ícones para favoritos, carrinho e perfil de usuário.

A seção **Login** possui dois campos de entrada: "Email" e "Senha", e um botão "Entrar".

A seção **Cadastro** oferece a opção de escolher o perfil de usuário:  Usuário e  Artesão. Os campos de formulário incluem:

- Nome Completo
- Nome Comercial
- Email
- Senha
- Data de Nascimento (01/01/2021)
- Telefone (com dígitos de área e número)
- CPF
- CEP
- CNPJ
- Numero da Casa

Figura 15: Cadastro do artesão

The image shows a web interface for 'EMPÓRIO ARTESANATO'. At the top, there is a search bar with the text 'Buscar produtos' and a magnifying glass icon. To the right of the search bar are three icons: a heart, a shopping cart, and a user profile. Below the search bar, there are two main sections: 'Login' and 'Cadastro'.

The 'Login' section contains two input fields: 'Email' and 'Senha', followed by a button labeled 'Entrar'.

The 'Cadastro' section has two radio buttons: 'Usuário' (checked) and 'Artesão'. Below these are several input fields: 'Nome Completo', 'Email', 'Senha', 'Data de Nascimento' (with a date picker showing '01/01/2021'), 'Telefone' (with a dropdown for area code and a text field for number), 'CEP', and 'Numero da Casa'.

Figura 16: Cadastro do usuário comum

- **Tela Inicial (Home):** Na *home* da plataforma, o usuário terá acesso a publicações de diversos artesões, tabela de materiais desejados, localização e preço. A tela também conta com uma barra de pesquisa na parte superior, onde o usuário poderá buscar algum produto específico, e três ícones interativos, sendo eles:
  - Lista de desejos: Nessa aba, o usuário poderá ver seus itens salvos na lista de desejos.
  - Carrinho: O usuário pode acessar seu carrinho de compras nessa aba.
  - Perfil: Nessa aba, o usuário poderá configurar seu perfil.



Figura 17: Home da plataforma

- **Perfil:** No perfil do artesão se localiza suas publicações em sua loja virtual dentro da plataforma, seus dados e sua avaliação no Empório.

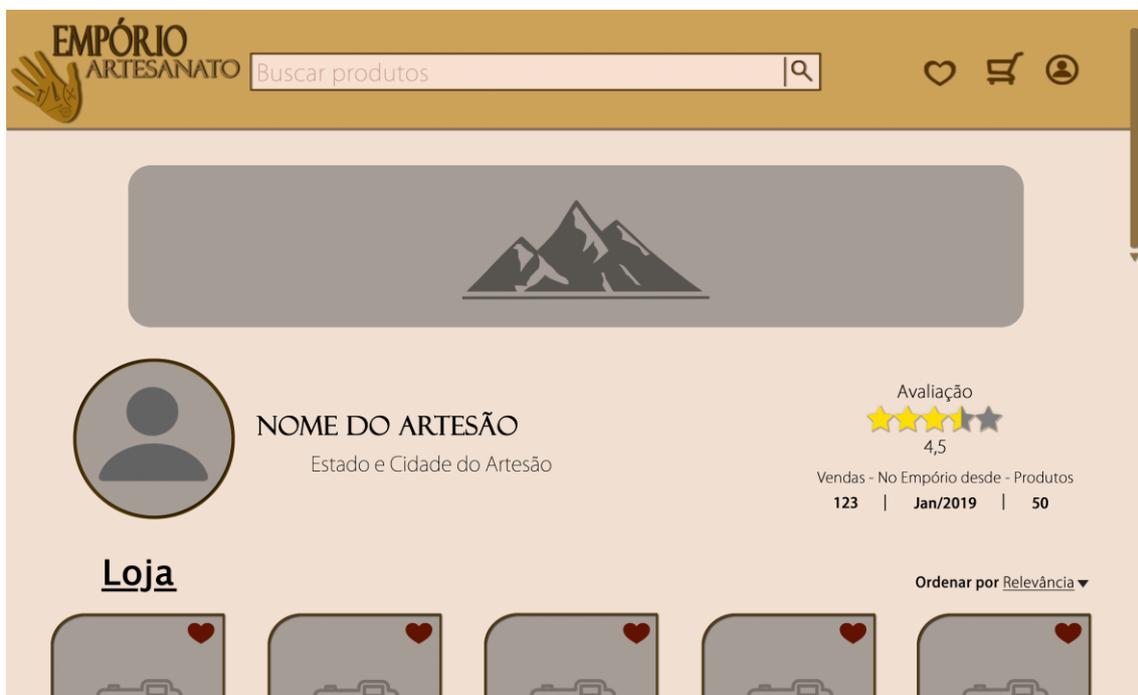


Figura 18: Perfil do artesão

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Ao decorrer do desenvolvimento do projeto, pôde-se notar que, apesar de seu crescimento econômico gradativo nos últimos anos, a profissão artesanal ainda não é valorizada o suficiente no Brasil. Isso se mostra em diversas pesquisas que indicam que a maioria dos consumidores ainda veem a profissão como informal.

Por isso, a existência da plataforma Empório Artesanato se mostrou necessária para amenizar esses problemas, já que ela auxilia tanto na divulgação quando na formalização do sistema de comércio dessa profissão.

Ademais, a realização do projeto trouxe muito aprendizado para a equipe, tanto profissional quando pessoalmente.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Mercado de artesanato movimenta 50 bilhões por ano. **MUNDO DO MARKETING**. 18/set/2020. Disponível em: <<https://www.mundodomarketing.com.br/noticias-corporativas/conteudo/245025/mercado-de-artesanato-movimenta-50-bilhoes-por-ano#:~:text=Um%20dos%20mercados%20amplamente%20beneficiados,para%20aproximadamente%20de%2010%20milh%C3%B5es>>. Acesso em: 05 de abril de 2021.

Artesanato será motor de desenvolvimento do turismo. **SEBRAE**. 19/jul/2019. Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/artesanato-sera-motor-de-desenvolvimento-do-turismo,a581554705a0c610VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=Segundo%20dados%20do%20IBGE%2C%20o,aproximadamente%2010%20milh%C3%B5es%20de%20pessoas>>. Acesso em: 05 de abril de 2021.

Anualmente o artesanato movimenta a R\$ 50 bilhões na economia brasileira. **ISTO É MATO GROSSO DO SUL**. 21/março/2017. Disponível em: <<https://www.turismo.ms.gov.br/o-artesanato-movimenta-anualmente-r-50-bilhoes-na-economia-brasileira/>>. Acesso em: 05 de abril de 2021.

Angelo Binder. Empreendedorismo Digital Movimenta Artesanato Brasileiro. **RICMAIS**. 12/março/2020. Disponível em: <<https://ricmais.com.br/noticias/empreendedorismo-digital-movimenta-artesanato-brasileiro/>>. Acesso em: 05 de abril de 2021.

Caroline Tidra. Artesãos se reinventam na pandemia com estratégias nas redes sociais. **Diário Gaúcho**. 09/março/2021. Disponível em: <<http://diariogaucha.clicrbs.com.br/rs/dia-a-dia/noticia/2021/03/artesaos-se-reinventam-na-pandemia-com-estrategias-nas-redes-sociais-15544652.html>>. Acesso em: 05 de abril de 2021.

Perguntas e Respostas. **SEBRAE**. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/artesanato/#lojavirtual>>. Acesso em: 05 de abril de 2021.

E-commerce brasileiro cresce 73,88% em 2020, revela índice MCC-ENET. **E-COMMERCEBRASIL**. 02 de fevereiro de 2021. Disponível em:

<<https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/e-commerce-brasileiro-cresce-dezembro/>>. Acesso em: 30/08/2021.

Primeiro trimestre de 2021: vendas no e-commerce têm alta de 57,4% em comparação ao mesmo período de 2020. **E-COMMERCEBRASIL**. 28 de abril de 2021. Disponível em: <<https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/primeiro-trimestre-de-2021-vendas-alta-de-57/>>. Acesso em: 30/08/2021.

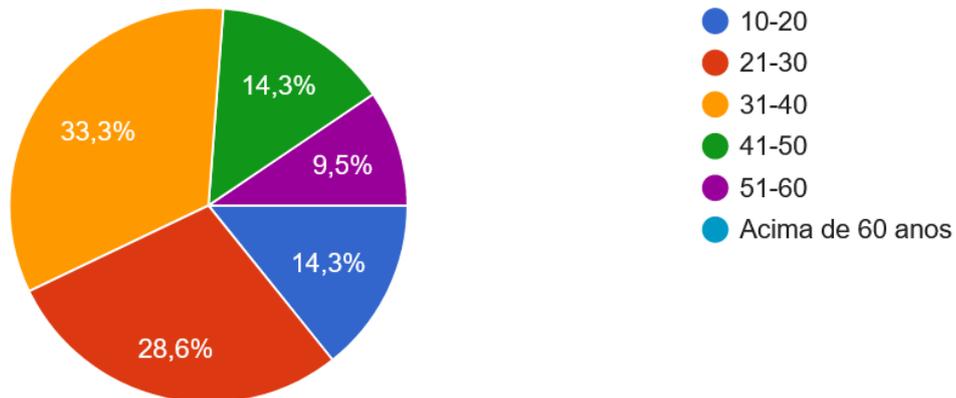
Dados mostram o crescimento do e-commerce durante a pandemia de covid-19. **JORNAL ESTADO DE MINAS**. 12 de junho de 2021. Disponível em: <<https://www.em.com.br/app/noticia/empresas/2021/05/12/interna-empresas,1265727/dados-mostram-o-crescimento-do-e-commerce-durante-a-pandemia-de-covid-19.shtml>>. Acesso em: 30/08/2021

E-commerce: o setor que cresceu 75% em meio à pandemia. **CONSUMIDOR MODERNO**. 19 de fevereiro de 2021. Disponível em: <<https://www.consumidormoderno.com.br/2021/02/19/e-commerce-setor-cresceu-75-crise-coronavirus/>>. Acesso em: 30/08/2021

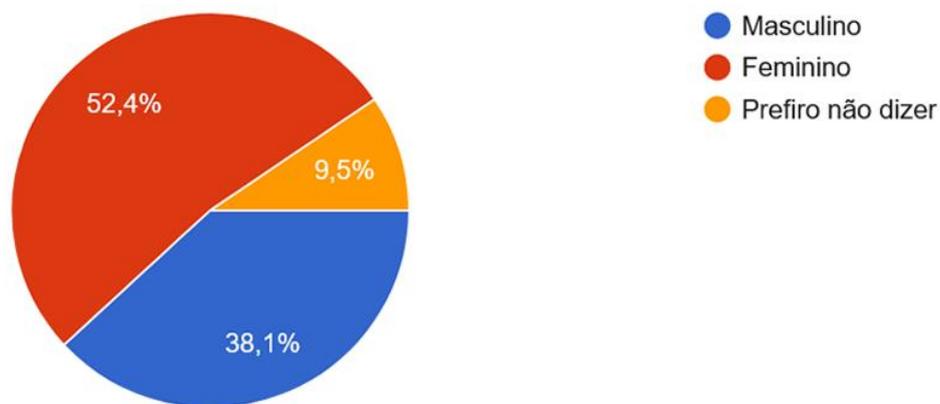
30% do ecommerce criado na pandemia vai permanecer. **A CIDADE O**. 18 de janeiro de 2021. <<https://www.acidadeon.com/economia/NOT,0,0,1575373,30-do-ecommerce-criado-na-pandemia-vai-permanecer.aspx>>. Acesso em: 30/08/2021

## APÊNDICE A: Questionário do consumidor

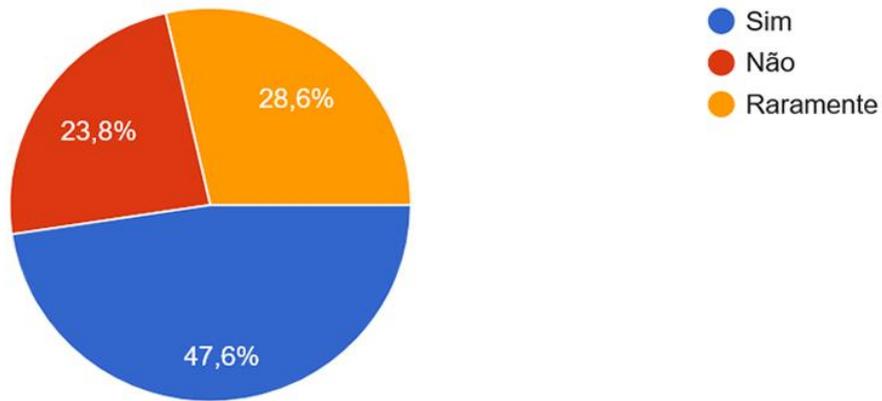
Durante a análise de mercado, foi feito um questionário para obter diversos dados sobre o mercado consumidor do artesanato. Dentre as respostas, temos:



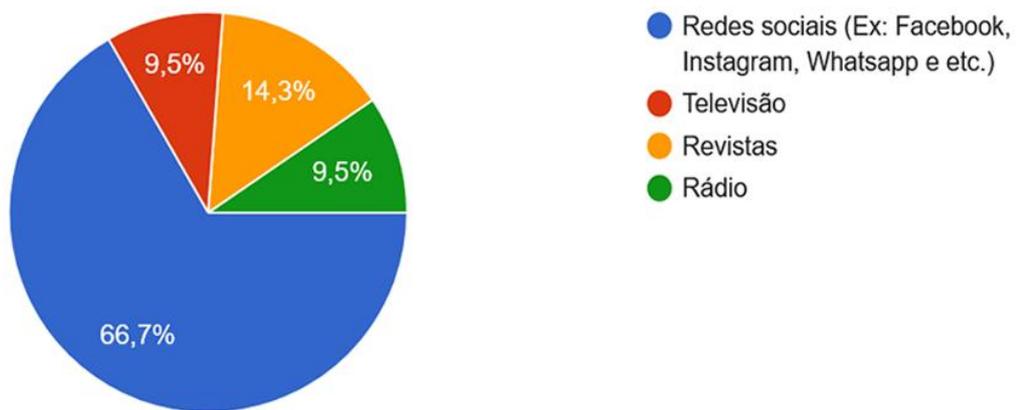
**Figura 1: Questão 1: Qual sua faixa etária?**



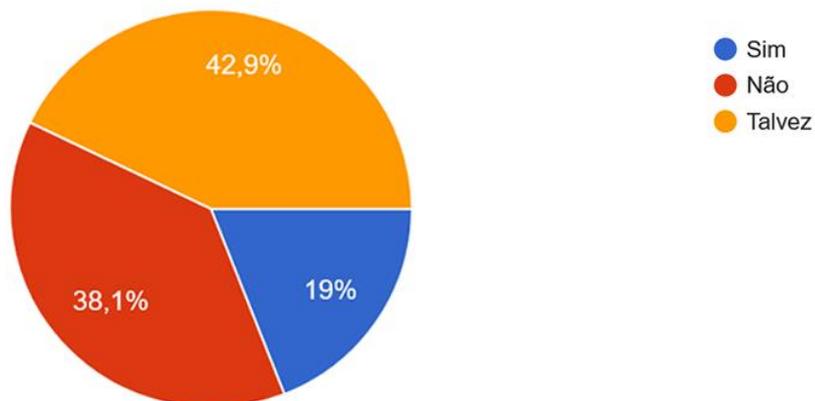
**Figura 2: Questão 2: Qual o seu gênero?**



**Figura 3: Questão 3:** *Você compra produtos artesanais com frequência?*



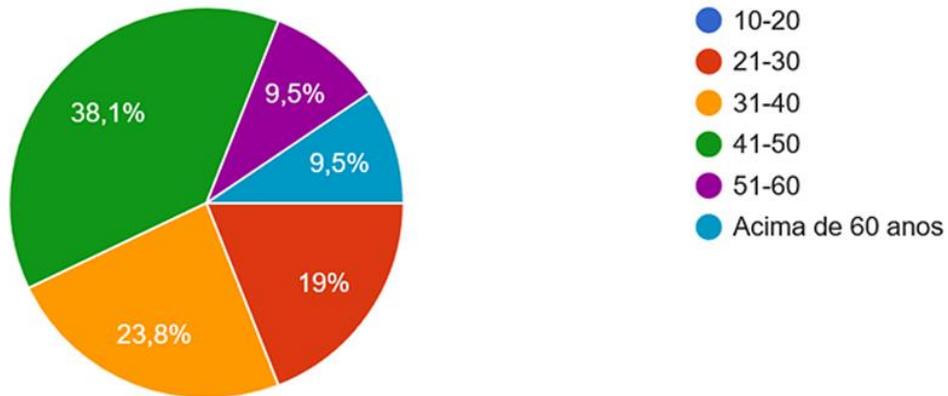
**Figura 4: Questão 4:** *Em qual lugar você vê a divulgação do trabalho artesanal mais presente?*



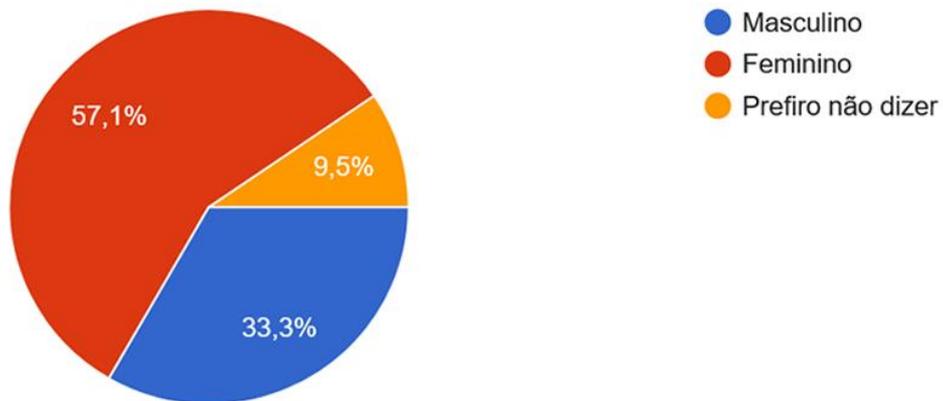
**Figura 5: Questão 5:** *Você considera o artesanato como um trabalho formal?*

## APÊNDICE B: Questionário do artesanão

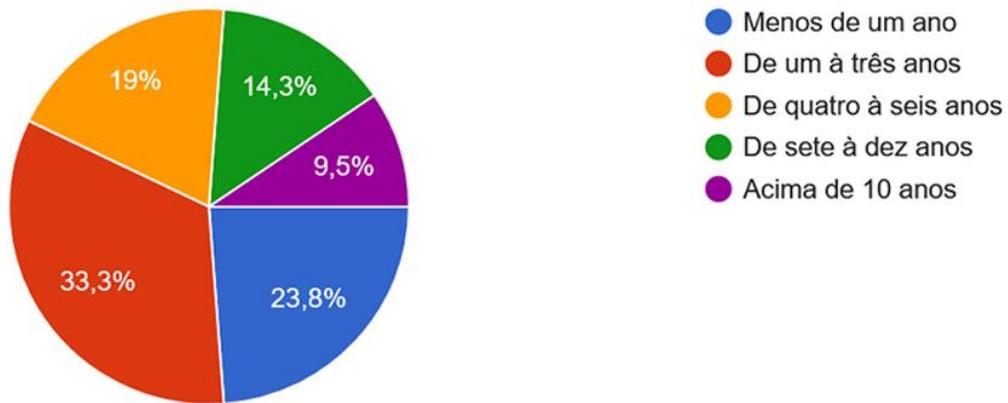
Além da pesquisa com mercado consumidor do artesanato, também foi feito um questionário para a coleta de dados dos artesões. Esse foi o resultado da pesquisa:



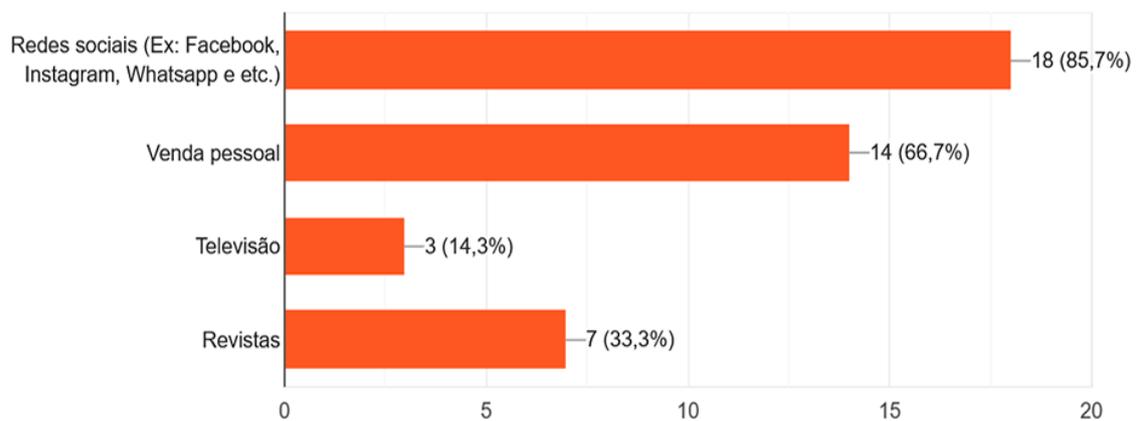
**Figura 6: Questão 1: Qual sua faixa etária?**



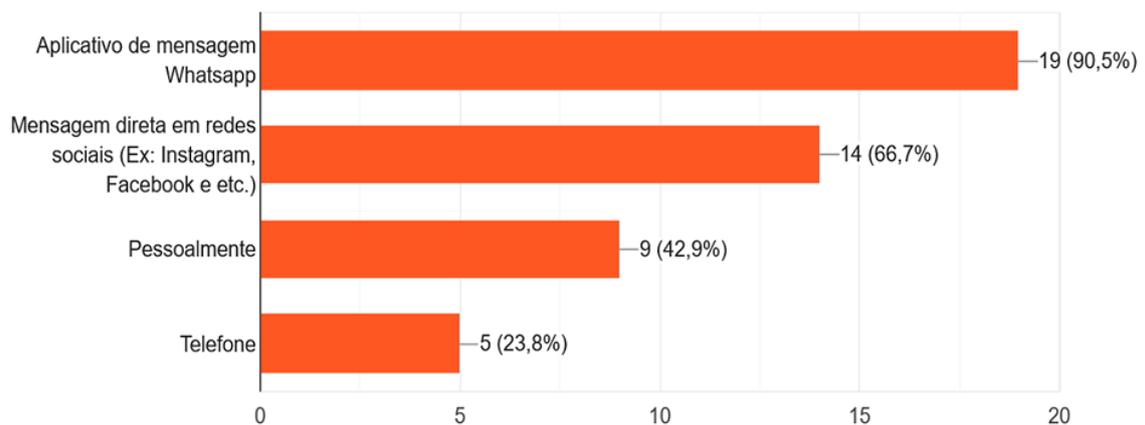
**Figura 7: Questão 2: Qual o seu gênero?**



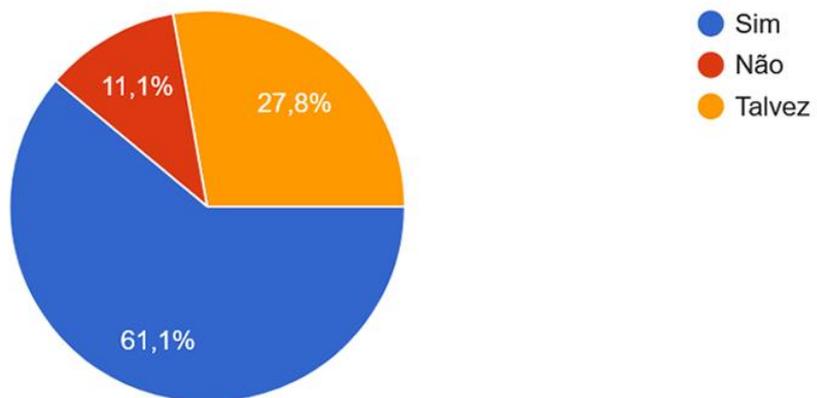
**Figura 8: Questão 3: Há quanto tempo você trabalha com artesanato?**



**Figura 9: Questão 4: Qual meio de divulgação você mais utiliza para promover seu trabalho?**



**Figura 10: Questão 5: Em qual meio de comunicação você geralmente negocia seus produtos?**



**Figura 11: Questão 6: Você considera o artesanato como um trabalho formal?**