

# Entrevista Com Maria Clara Neves Lovato - Artesã

## Introdução:

### 1. Apresentação:

- "Olá, muito obrigado por participar desta entrevista. Meu nome é Heric, e estamos desenvolvendo uma plataforma para ajudar artesãos a se conectarem com seus clientes de maneira mais eficiente. Gostaria de ouvir sua experiência como artesã e entender melhor como podemos ajudar."

### 2. Propósito:

- "O objetivo desta entrevista é entender melhor como você trabalha, quais são os desafios que enfrenta, e como uma plataforma digital poderia facilitar seu dia a dia."
- 

## Parte 1: Conhecendo a Artesã

### 1. Nome e idade:

- **Pergunta:** "Qual o seu nome e sua idade?"
- **Resposta:** Maria Clara Neves Lovato, 23 anos.

### 2. História e experiência:

- **Pergunta:** "Há quanto tempo você trabalha como artesã?"
- **Resposta:** "Trabalho há 6 anos na área."
- **Pergunta:** "Como começou no mundo do artesanato? O que te inspirou?"
- **Resposta:** "Comecei porque entrei no curso de Artes Aplicadas na UFSJ (MG) por ser o único curso de artes da região. Acabei me interessando pela área de cerâmica artesanal e transformei a prática em carreira. O que me inspirou foi o contato com a cerâmica e o fato de eu me tornar cada vez melhor na prática. Aprofundando-me, pude gerar mais interesse."

### 3. Especialidade:

- **Pergunta:** "Com quais tipos de artesanato você trabalha? Quais são suas especialidades?"
- **Resposta:** "Trabalho com cerâmica artesanal, especializada em torno de oleiro."
- **Pergunta:** "Você trabalha sozinha ou em grupo?"
- **Resposta:** "Atualmente, trabalho sozinha com baixa demanda, pois concilio trabalho CLT e faculdade (estou no final, rs)."

### 4. Canal de venda atual:

- **Pergunta:** "Onde você costuma vender seus produtos? (Feiras, boca a boca, redes sociais, etc.)"
  - **Resposta:** "Vendo meus produtos em feiras presenciais, pelo Instagram e pela Shopee."
  - **Pergunta:** "Utiliza alguma plataforma online atualmente para divulgar ou vender seus produtos? Se sim, qual?"
  - **Resposta:** "Sim, utilizo o Instagram e a Shopee."
- 

## Parte 2: Necessidades E Desafios

### 1. Desafios na divulgação e venda:

- **Pergunta:** "Quais são os maiores desafios que você enfrenta na divulgação e venda de seus produtos?"
- **Resposta:** "Acredito que minha divulgação não alcance de forma eficaz o público que gostaria de consumir meus produtos. Acho que uma plataforma de divulgação eficiente seria o ideal para ter o contato direto com o consumidor."

### 2. Uso de tecnologias:

- **Pergunta:** "Você utiliza tecnologias digitais, como redes sociais ou sites, para divulgar seu trabalho? Como foi sua experiência com elas?"
- **Resposta:** "Utilizo o Instagram, Shopee e TikTok para divulgar meus trabalhos, mas conciliar o uso e manter essas plataformas atualizadas acaba consumindo tempo e exige uma dedicação que às vezes não consigo ter. Principalmente porque o meio empreendedor de pequenos negócios demanda que viremos 'digital influencers' para conseguir vender os produtos. Quanto mais você posta, mais engajamento tem, e isso desestimula uma produção com maior qualidade e rendimento."

### 3. Preferências na comunicação com clientes:

- **Pergunta:** "Como você prefere se comunicar com seus clientes? Por telefone, mensagens, e-mail?"
  - **Resposta:** "Prefiro me comunicar com mensagens e é assim que vendo meus produtos majoritariamente."
  - **Pergunta:** "Já teve experiências com encomendas personalizadas feitas por clientes online? Se sim, como foi?"
  - **Resposta:** "Atualmente, a maior parte da minha produção vem de encomendas personalizadas. O sistema que desenvolvi envolve a elaboração de um desenho, aprovação do cliente, recebimento de um sinal, e tenho 30 dias para executar. Quando fica pronto, recebo o restante do valor."
- 

## Parte 3: Expectativas Sobre a Plataforma

### 1. Expectativas sobre uma plataforma digital:

- **Pergunta:** "Como você imagina que uma plataforma digital poderia facilitar a venda e divulgação de seu trabalho?"
- **Resposta:** "Imagino uma plataforma de vendas de fácil manutenção e com sistema automático de compras, como a Shopee ou o Mercado Livre. É necessário ter um espaço para fotos, descrição do produto e categorias."

### 2. Nível de personalização:

- **Pergunta:** "Você gostaria de ter a opção de personalizar os produtos que vende diretamente pela plataforma? Como seria essa personalização?"
- **Resposta:** "Sinceramente, não gosto mais tanto de trabalhar com encomendas, pois gera uma expectativa muito grande no cliente que às vezes não conseguimos cumprir por ser uma produção artesanal. Mas se houver essa possibilidade de forma limitada, acredito que ajude bastante o artesão que queira trabalhar com encomendas."

### 3. Facilidade de uso:

- **Pergunta:** "Você espera que a plataforma seja simples e direta, ou você gostaria de mais opções avançadas para gerenciar suas vendas e comunicação?"

- **Resposta:** "Prefiro uma plataforma simples, pois o artesão já tem trabalho demais desenvolvendo o produto."
- 

## Parte 4: Experiência Com Clientes E Produtos

### 1. Perfil dos clientes:

- **Pergunta:** "Que tipo de cliente geralmente compra seus produtos? Você consegue identificar algum padrão, como idade, preferências, ou orçamento?"
- **Resposta:** "Atendo gente de diversas idades, de crianças a idosos. Mas o público-alvo são pessoas de nível superior, na faixa dos 20 a 30 anos, que já conhecem processos cerâmicos e entendem o valor elevado das peças artesanais."
- **Pergunta:** "Você recebe muitos pedidos de personalização dos seus produtos? Como lida com isso?"
- **Resposta:** "Recebo muitos pedidos de peças personalizadas. Lido com isso porque não tenho autonomia suficiente para negar o dinheiro kkkkk. Não é que eu não goste de fazer encomendas, mas lidar com expectativas é um problema, pois nem sempre a pessoa se agrada. Há artesãos que não trabalham com encomendas, pois seu estoque é suficiente para mantê-los durante o mês. Queria ser assim, quem sabe um dia kkkkk."

### 2. Valorização do seu trabalho:

- **Pergunta:** "Você sente que o seu trabalho é devidamente valorizado? O que acha que poderia melhorar nesse aspecto, tanto em termos de preço quanto de reconhecimento?"
  - **Resposta:** "Mais ou menos. Muitas pessoas não conhecem os desafios enfrentados para a produção de objetos cerâmicos. É multifatorial: envolve design, estudo, técnica, queima, esmalte, argila... É bem diferente da produção em escala industrial. Acho que a conscientização de possíveis clientes seria um grande incentivo ao consumo desses produtos."
- 

## Parte 5: Fechamento

### 1. Dúvidas e expectativas:

- **Pergunta:** "Você tem alguma dúvida ou sugestão sobre como poderíamos desenvolver essa plataforma?"
- **Resposta:** "Acho que atrair um público para essa plataforma é a principal chave para fazer dar certo. O objetivo de ser um 'mercado livre' para artesanato faz com que o nicho de consumidores se concentre em um só lugar, podendo conhecer outros tipos de artesanato. Com layout simples, mas de bom gosto e com um design legal, essa plataforma tem muito potencial."
- **Pergunta:** "Quais são suas expectativas para o futuro do seu trabalho como artesã, e como essa plataforma poderia se alinhar a elas?"
- **Resposta:** "Meu objetivo é ter uma produção livre com X peças ao mês e zerar o estoque todo início de mês kkkkk. A plataforma ajudaria nisso."

### 2. Finalização:

- "Muito obrigado pelo seu tempo e suas respostas. Elas são muito valiosas para nós e ajudarão a moldar a plataforma de forma que realmente atenda às suas necessidades."