

DE HOBBY, À PRINCIPAL FONTE DE RENDA COM ARTESANATO EM CROCHÊ

Barbantes e linhas, agulhas e cores. O que antes era só um prazer e uma distração virou negócio de verdade. Mesmo aposentada, Clarizeth Lucas de Oliveira resolveu fazer do artesanato seu trabalho. O que começou como um hobby, se tornou uma terapia e hoje é sua principal fonte de renda.

A paixão pelo crochê nasceu há mais de 40 anos quando deu os primeiros passos aprendendo a técnica com a cunhada. O desejo de empreender também era antigo, tanto que chegou a fazer curso superior em empreendedorismo pensando em, no futuro, abrir um negócio na área de alimentação, e não chegou a utilizar os conhecimentos adquiridos. Mas a vida foi trazendo novos caminhos.

Há 12 anos, com a chegada da neta, que exigia cuidados de saúde, surgiu a necessidade de apoiar a filha e ela então deixou o emprego que tinha na área de administração. Com isso, teve mais tempo para o crochê, que até então era só um hobby. A neta foi crescendo, Clarizeth aposentou e passou a fazer peças mais elaboradas, que exigiam mais tempo e atenção. Foi um período importante, que serviu para a artesã qualificar seu trabalho. Hoje confecciona jogos de tapetes para cozinha e banheiro, passadeiras, tapetes, trilhos de mesa e conjuntos de souplast.



Novos caminhos com a capacitação do Circuito Empreenda Mais CDL

No início desse ano Clarizeth buscava encontrar um caminho para expandir o negócio, uma direção para crescer. Queira superar as dificuldades de comercialização que sempre enfrentava.

A resposta para sua necessidade veio por meio da filha Michele, que trabalha na área de logística de uma multinacional, mas incentiva a mãe no seu empreendimento. Ela inscreveu as duas no curso do Circuito Empreenda Mais CDL, em Cuiabá, uma parceria da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Mato Grosso com a Besouro de Fomento Social e apoio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico do estado.

Empreender uniu a família. O curso de cinco dias e a consultoria durante os três meses de incubação abriram seus horizontes deixando-as mais confiantes e preparadas para tocar o negócio. Para Clarizeth, foi uma grande oportunidade justamente logo depois de ter superado um grave problema de saúde.

“Revi minha vida e decidi recomeçar e reaprender. No curso conheci pessoas incríveis, instrutores maravilhosos e empreendedores cheios de sonhos e dúvidas, assim como eu. Estou feliz demais. A cabeça abriu. Sabe quando você tem uma injeção de ânimo? Agora tenho coragem para mostrar meu trabalho, comemora a artesã.”

Com o suporte da equipe da Besouro surgiu a marca Clara Crochê e mãe e filha criaram o perfil **@claracrochetcba** no Instagram. A rotina mudou e hoje a artesã que nunca tinha ido a uma feira usa todo seu tempo disponível para produzir e divulgar com orgulho suas criações, participando de várias feiras e eventos culturais como a Vitrine do Empreendedor, evento que acontece mensalmente, na praça central do bairro Jardim das Américas.

Além da visibilidade e geração de negócios nas feiras, o curso permitiu ajustar a precificação dos produtos e mostrou os caminhos de utilização das redes sociais que o negócio precisava para atingir novos públicos, inclusive de mais alto poder aquisitivo.

“Você tem uma tendência a desvalorizar seu trabalho. O curso me ajudou a reconhecer e valorizar minha atividade. Me sinto segura agora para cobrar mais por meus produtos”, diz a artesã que fez um ajuste nos preços para cobrir custos que antes nem considerava na produção como, por exemplo, gastos com transporte.



A organização financeira também melhorou. “Antes não havia controle financeiro nenhum, hoje já planilhamos tudo”, diz Clarizeth. Para ela, a principal lição aprendida no curso foi ter foco no negócio e planejamento. “Percebi o quanto ele pode ser rentável, seguindo o caminho certo”, avalia a artesã.

Desafios e perspectivas

A maior dificuldade de Clarizeth com a expansão da Clara Crochê é dar conta de produzir, vender e entregar e o maior desafio é o de se adaptar à demanda do mercado e não ter vergonha de usar as redes sociais. Ela sonha crescer, atingir um número cada vez maior de pessoas com seu trabalho de excelência que leva beleza e conforto para os ambientes.

A mensagem que deixa para futuros empreendedores é investir no seu negócio, não poupar esforços para vê-lo prosperar. **“Busque qualificação, consultorias, invista em você, para que tudo impacte no seu negócio e ele possa sair do papel e se tornar rentável. Não desista!”**