

Projectos/ empresas

capazes de alimentar
necessidades e interesses

Empreender

Oficina dos Presentes

Aposta na originalidade e na
criatividade

Atelier cria presentes personalizados e inovadores

A Oficina dos Presentes é um atelier de presentes personalizados, onde todas as peças são produzidas ao gosto e estilo de cada cliente. “Sendo a intervenção de máquinas reduzida ao mínimo, foi definido como lema/mote a seguinte frase: Onde os presentes são 100% personalizados, 99,9% manuais”, explica Catarina Poiars, mentora do projecto.

O cliente que procura A Oficina dos Presentes é “um cliente que gosta de detalhes, criatividade e originalidade. Que quer um presente original, diferente e em que o mesmo possa ser interveniente/parte activa na escolha dos materiais e acabamentos. No fundo quer uma peça exclusiva. Um cliente atento aos detalhes, ao serviço personalizado no atendimento mas também no próprio produto/serviço que adquire”.

A mesma fonte adianta que a ideia deste atelier nasceu em 1999 num conversa com uma amiga. A ideia era “criar um conceito diferente e inovador no mercado português na oferta de presentes”.

O ante-projecto foi entregue

no centro de emprego em Abril de 2000, sendo que o projecto foi diferido e consequentemente apoiado e financiado e, então, Catarina Poiars pode dar início à montagem do atelier em Abril de 2001.

Como explica a responsável, o atelier surge assim no âmbito de um projecto de financiamento e subsídio promovido pelo Instituto de Emprego e Formação Profissional chamado Apoio à Criação do Próprio Emprego (ACPE).

“A particularidade e diferença deste atelier é que sendo uma actividade 100% artesanal/manual a sua comercialização e divulgação é feita com recurso às novas tecnologias de informação (site, telefone, facebook). No fundo, é um casamento entre o antigo e o moderno”, afirma Catarina Poiars.

“A particularidade e diferença deste atelier é que sendo uma actividade 100% artesanal/manual a sua comercialização e divulgação é feita com recurso às novas tecnologias de informação”

Aliás, o facto de A Oficina dos Presentes não ter um espaço físico aberto ao público foi uma das principais dificuldades que a empreendedora encontrou. “No início, e falamos em 2001 onde ainda não havia a massificação da

internet e do hábito de as pessoas comprarem produtos/serviços pela internet/email foi talvez um dos maiores receios que encontrei no início; no fundo temiam que o projecto não fosse sério/honesto. Até porque não tendo o atelier um espaço físico (onde se pudessem deslocar/tocar nas peças e nos materiais) criava certa confusão a algumas pessoas/clientes nessa época; mas depois de um primeiro contacto telefónico e do envio de todas as informações e explicações por e-mail essa dúvida/receio desaparecia”, conta. Acrescentando que, no fundo, “os primeiros anos foi a criar nome no mercado e de ser associado o mesmo com o de um trabalho de qualidade, original e criativo. Algo que aos poucos e poucos e que após os primeiros artigos na imprensa associado à participação em alguns programas de televisão pude constatar o impacto positivo junto das pessoas”.

Em Abril de 2011, o atelier completa 10 anos de actividade. Catarina Poiars faz o balanço: “infelizmente e atendendo a toda a conjuntura política, económica e social que o país e mesmo o mundo tem vindo a atravessar nestes últimos anos; não tem ajudado muito originando menos oportunidades de negócio, menos vendas e consequentemente menos negócios”. Mas a vivacidade e teimosia de Catarina têm feito do projecto um sucesso. Mais recentemente começou a apostar no desenvolvimento de parcerias.



Catarina Poiars, mentora do projecto Oficina dos Prazeres.

De futuro, Catarina Poiars pensa um site mais dinâmico/interactivo com alguns widgets e interacção com redes sociais. Com a possibilidade de ter logo ali mais informação mediante a opção de um login e ir a uma área reservada do seu perfil.

O acesso aos produtos do atelier pode ser feito pelo site, onde se encontra toda a informação relativa aos presentes produzidos e respectivos preços assim como aos diversos serviços prestados

(Peças Únicas, Revenda para Lojas, Peças para Empresas e Festas). Tem ainda uma página que tem os ficheiros com todos os materiais em que pode encomendar o seu presente. Na secção Festas são referidos os preços mínimos de cada um dos tipos de peças que o atelier produz; para facilitar e até ajudar o cliente com as questões mais usuais e frequentes; foi criada uma secção chamada de FAQ (Frequent Asked Questions) onde o visitante tem organizado por tipo de pergunta e de secção as diversas perguntas que mais frequentemente são colocadas ao atelier. “Todo o site está profusamente ilustrado com fotografias de diversas peças e que podem servir de inspiração para o cliente criar o seu presente. Sempre que é solicitado ao atelier, é dada ajuda ao mesmo na combinação de materiais e idealização do presente que o cliente pretende adquirir. No caso das peças para festas (todas as páginas dessa secção estão recheadas com fotografias que exemplificam o trabalho desenvolvido); mas por impossibilidade de ter todos os modelos presentes no site; o pedido por meio do formulário do site é remetido todo o portfólio do atelier”, afirma. Uma outra forma de chegar ao contacto com o trabalho do atelier é através da página de fãs no Facebook onde são colocadas imagens dos últimos trabalhos desenvolvidos assim como é o site que tem sempre as últimas notícias e novidades á cerca do atelier.

PATRICIA FLORES
patriciaflores@vidaeconomica.pt

ANÁLISE

Presentes com futuro

Em especial em momentos de menor fulgor económico como aquele que Portugal atravessa, é particularmente gratificante termos eco do sucesso - trabalhoso, não exuberante mas claramente sucesso - de projectos como o que foi desenvolvido por Catarina Poiars.

Por vezes pode pensar-se que as empresas e os negócios existem sob o jugo da vontade do mercado e que só se estas forem capazes de responder a uma necessidade concreta dos seus potenciais clientes é que poderão afirmar-se e sobreviver.

Sem querer entrar numa discussão equivalente à da origem do ovo e da galinha, a verdade é que o percurso da Oficina dos Presentes é demonstrativo de que há projectos/empresas que são capazes de criar o seu próprio espaço, alimentando necessidades e interesses que não se detectavam à vista desarmada.

Não conhecendo pessoal-

mente a empresária e só agora tendo tido contacto com o projecto, a minha convicção não estará muito distante da realidade: trata-se de um daqueles casos em que mais do que um projecto empresarial, a Oficina corporiza um projecto pessoal, a materialização de uma área de especial interesse, gosto e competência da promotora, que o apoio do IIEFP ajudou a transformar numa ideia de negócio e numa aposta profissional.

A par com a especial motivação que advém de tal perspectiva, e que se reflecte no espírito de inovação da empresa e na qualidade dos seus produtos e serviços, a primeira década de vida da Oficina dos Presentes



RICARDO RIO
rrioric@gmail.com

atesta também de pertinentes méritos ao nível da gestão, patentes no foco no cliente (“a personalização”), na diferenciação (a salvaguarda da componente “artesanal”), e na capacidade de potenciar os diversos canais de distribuição dos produtos (seja via novos suportes de comunicação, seja através das parcerias que têm vindo a ser concretizadas).

Cada metro do percurso já percorrido é um reforço da consistência do projecto e uma garantia da solidez dos próximos passos. Afinal, o vasto portefólio que, com ilustrações, pode ser consultado no sítio da empresa na Internet é um excelente catalisador das vendas e um contra-argumento cada vez mais

inquestionável para aqueles que pudessem recear perante a inexistência de um espaço físico próprio.

Se pesquisar no principal motor de busca na Internet a palavra “presentes”, a Oficina dos Presentes surge logo nos primeiros resultados, atestando da conquista de um espaço de referência neste segmento de mercado.

A referida aposta nas parcerias e a criação de respostas para novos nichos de mercado são as soluções recomendáveis e exigíveis para acautelar a sobrevivência da empresa em períodos de maior retracção no consumo.

A superveniente sofisticação do sítio na Internet ao nível das funcionalidades disponibilizadas e uma eventual melhoria do seu aspecto, organização e tratamento das imagens poderão sustentar com naturalidade o crescimento futuro da empresa e, quem sabe, abrir portas à sua internacionalização.

@ Ver versão integral:
http://ve-empreender.blogspot.com