



O QUE PENSAR AO CRIAR UMA COLEÇÃO DE ESTAMPAS

E COMO SE POSICIONAR COMO PROFISSIONAL
PARA COMEÇAR A VENDER



POR
SOPHIA LONGO

Bem-vindo!

Olá,

Primeiramente obrigada por confiar no meu trabalho e pela vontade de ter esse material.

Criei esse resumão para ser um mini-guia (prático e direto) para quem quer começar a criar e trabalhar com estampas.

Eu trabalho com moda e criação de estampas desde 2007 e existem muitas maneiras de desenvolver este trabalho, realmente não existe um único caminho, mas percebi ao longo desses anos de experiência (focando no lado comercial do trabalho criativo) que pensar em mini-coleções é uma forma prazerosa de desenvolver uma idéia e também muito mais atraente como resultado aos olhos de um futuro cliente ou empregador.

Essas dicas valem tanto para você criar o próprio briefing e seguir a partir daí, como para decupar o briefing recebido de um cliente.

Então mesmo que você (ainda) não tenha um cliente te *brifando*, você pode adotar essa lógica para atualizar o seu portfólio e até criar uma coleção para se apresentar naquela empresa dos sonhos ou para aquela vaga de emprego que você está de olho. Vêm comigo!

Sophia Longo

Guia





1 Tema

Definir um tema macro ou uma história específica ajudará a dar uma direção para as suas criações e durante o desenvolvimento do trabalho servirá como uma bússola que te lembrará onde você deve chegar (e te guiará de volta à aquele estilo caso tenha se afastado do briefing no processo).

**Qual o tema da minha coleção?
Qual o mood da história que quero contar através das estampas?**

No caso de um briefing de cliente, ele pode já trazer o tema bem definido ou você pode tentar enxergar um macro tema que dê sentido às imagens que você recebeu e interpretar essas imagens buscando identificar o que chamamos de *mood*, ou seja o humor daquela coleção. Às vezes o tema será super claro e específico, às vezes será mais conceitual e aberto à interpretações.

2 Pesquisa

Na minha opinião a parte mais gostosa do processo. Hora de se inspirar, isso faz parte do trabalho de criação também, pule a ansiedade de começar as estampas imediatamente e reserve um tempo inicial para entender o tema, encontre mais imagens que te inspirem, leia algumas coisas a respeito do assunto, tente desdobrar as referências que recebeu em novas idéias que se conectem com o tipo de estampa final que você quer entregar e com o tipo de cliente/ produto que esta atendendo.

**O quanto você sabe desse tema?
Onde você pode acessar informações e imagens confiáveis?**

3 Produto

Uma estampa só existe sobre uma superfície. Fora dela é só uma idéia ou um arquivo visto na tela do computador, não é mesmo?

Então é essencial se perguntar: pra onde essa estampa vai?

Não temos o controle total de como o cliente irá usa-lá, mas temos uma noção de qual produto ele vende, qual o público-alvo, qual a época que será vendido e isso deve ser levado em consideração ao criar.



4 Quantidade

Qualquer número menor que 8 é considerada uma mini-coleção.

De 8 a 12 é um bom número para uma coleção. É melhor ser enxuto e eficiente do que pecar pelo excesso e acabar com uma coleção grande, onde individualmente as estampas são boas mas juntas não fazem sentido e perdem seu apelo de venda.

Analise: Tem alguma estampa sobrando ou faltando na minha coleção?

Independente do número de estampas, considere ter estampas mais complexas (que eu chamo de principais e estampas menos complexas (isso não quer dizer que sejam simplistas) para compor como coordenados (veja item 7). Lembre-se que as variantes de cor são contadas como estampas também.

5 Cores

Falando em cor, a coloração de uma estampa é o principal fator de atração e decisão de compra. Por isso a escolha das cores pode levantar ou arruinar um desenho. Defina uma cartela de cores antes de começar, que represente o tema, que converse com o estilo da marca que você está atendendo (ou mirando, falo mais disso lá na dica EXTRA na página 11) e busque estar atualizada(o) com as tendências de mercado e estudar as teorias de cores.

Não fique com medo de definir essa cartela inicial, depois você pode recolorir ou ajustá-la, mas quando você começa a criar o desenho já em uma coloração pensada a estampa faz mais sentido visualmente e te guiará melhor pelo desenvolvimento da coleção toda.

6 Variantes

Apresentar variantes de cores mais que dobram as possibilidades de combinações entre as estampas.

E no portfólio, variantes mostram pro cliente (ou contratante) muitas coisas sobre você como profissional: que você é capaz tecnicamente de recolorir um arquivo, que você tem pensamento de coleções e que sabe trabalhar com cartelas de cores para públicos distintos.



7 Coordenados

É fundamental numa coleção que as estampas conversem entre si, principais, composês e coordenados e não esqueçam suas variantes. Essa festa toda é a sua coleção!
Agora você tem que ver se todos os convidados estão conversando e quantos pares, trio e grupos você consegue colocar pra dançar!! rs

Se pergunte: elas podem ser usadas juntas? Quando combinadas continuam harmoniosas? Elas se complementam ou se canibalizam?

8 Canibalismo

Canibalismo? É isso mesmo que eu to lendo?

Sim! Uma estampa não pode engolir a outra.

Quando a gente cria, quer conseguir vender todas as estampas criadas não é? Analise friamente quando terminar suas criações pra ver se uma estampa não está muito parecida com a outra, ou se elas competem de alguma maneira e elimine as canibais rs. Desapegue.

Porque o seu cliente não vai querer ter uma estampa que vai encaixar e também não vai querer uma estampa parecida com a dele numa loja concorrente.

Se pergunte, você compraria as duas estampas se estivessem no mesmo tipo de produto? Lado a lado penduradas na loja você perceberia diferença?

9 Variedade

É importante ter uma variedade em cores e complexidade de elementos e composição.

Varição / Contraste gera interesse.

Quem já foi meu aluno sabe que esse é meu mantra, contraste gera interesse. Se você tiver só estampas complexas na coleção, ficará poluído, sem foco e só clientes experientes (e pacientes) conseguirão



Continuando

...enxergar as estampas que valem a pena ali. E por outro lado, se você tiver só estampas simples, você corre o risco de não ser visto, não chamar atenção pro seu trabalho e ainda concorrerá com todos os tecidos que existem de pronta-entrega no mundo, e para o cliente não justificará investir numa estampa nova e exclusiva com você.

10 Estilo

O seu estilo como artista, como designer ou profissional criativo virá com o tempo e com o fazer. Para mim, estilo é o resultado visível de uma série de experiências, processos de tentativas e erros (e alguns acertos) que culminam no seu jeito de fazer as coisas. Como seu jeito é só seu, isso é lido como estilo próprio.

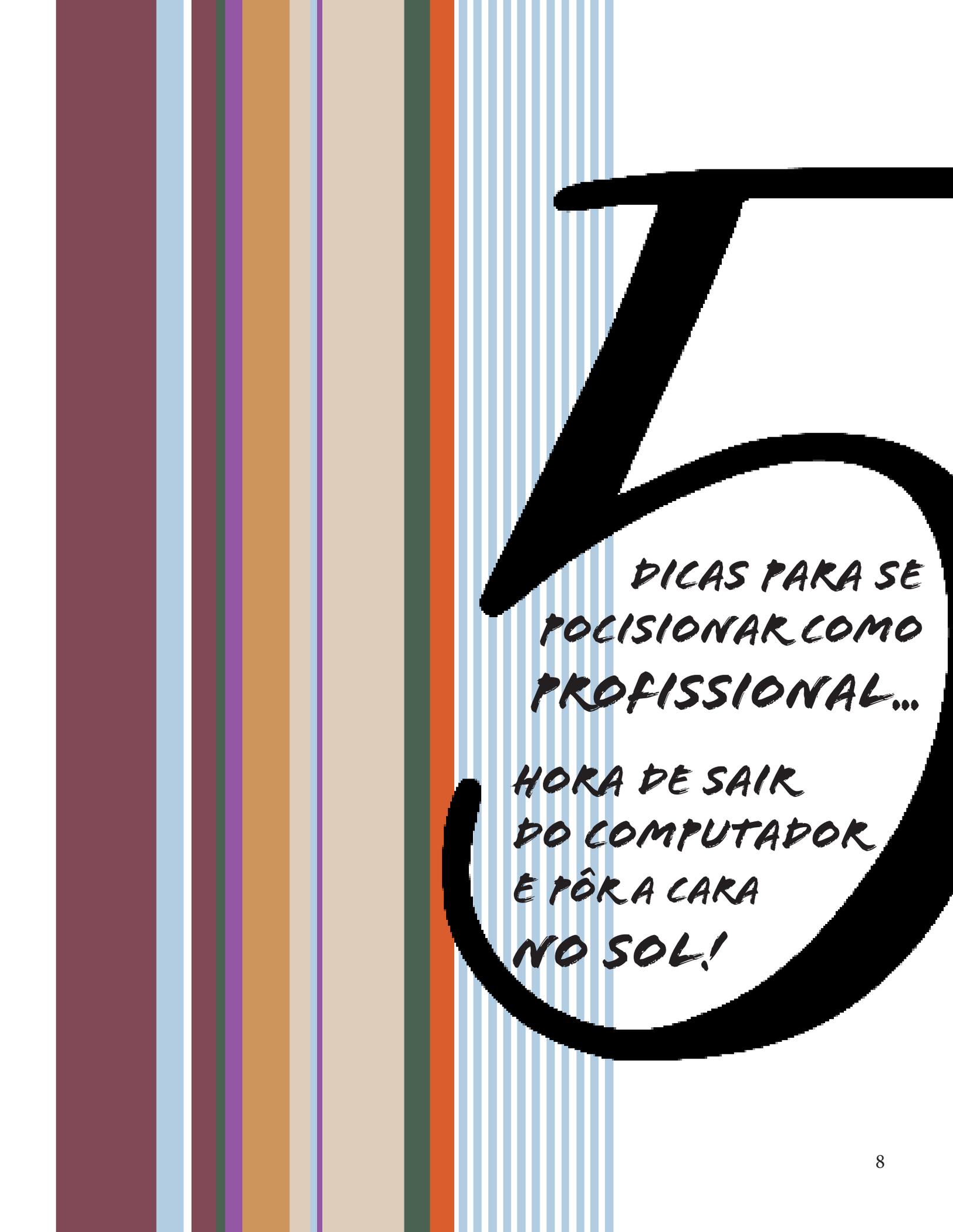
O que quero dizer aqui quando falo de estilo, é pensando dentro da coleção que você esta desenvolvendo manter uma lógica.

Fique atento para que as estampas tenham um fio condutor em comum com relação ao traço, as formas, cores e a estética geral.

Ter uma cartela de cores para te guiar é o primeiro passo pra trazer unidade ao todo, mas cuidado para não acabar com uma coleção inteira nas mesmas cores, fica chato e você perde a venda para quem não gosta daquela cor determinada.

Para não ficar refém da cartela, olhe todas as estampas juntas e veja se elas se falam quanto ao desenho também.

*Tem mais
continua descendo*



DICAS PARA SE
POCISIONAR COMO
PROFISSIONAL...

HORA DE SAIR
DO COMPUTADOR
E PÔR A CARA
NO SOL!

PORTFOLIO

Não coloque o carro na frente dos bois, conhece esse ditado? Não peça o tempo de alguém antes de ter um algo bom pra oferecer.

É o portfólio que abrirá portas pra você.

Invista seu tempo em ter um bom portfólio e ter conhecimento técnico (esse aprendizado não tem fim, até porque as técnicas industriais não param de evoluir) antes de se apresentar para o trabalho que você almeja.

SE FORMALIZAR - CNPJ - NOTA FISCAL

Para conseguir vender para marcas, fábricas e estúdios, principalmente de médio e grande porte (são as que têm mais demanda e portanto compram mais e estão mais abertas a verem novos designers) você precisa emitir nota fiscal.

O Sebrae é um ótimo lugar para tirar todas as suas dúvidas sobre como se formalizar. Para quem está começando e ainda não tem um faturamento superior à R\$81.000 / 12 meses (informação de JULHO/2019 do [site do Sebrae](#)) o MEI é uma maneira de ter um CNPJ com um custo mensal baixo. Você consegue fazer tudo online e o Sebrae oferece cursos, vídeos explicativos e até consultoria gratuita para te orientar. Não é publicidade eu usei a assistência deles quando abri minha primeira empresa ME.

Mas Sophia, não tem Designer nem nada de Estamparia lá no MEI! Não mesmo, não adianta procurar por DESIGNER ou SURFACE DESIGNER, nem mesmo ESTAMPARIA, porque não vai encontrar com esses nomes. Você pode se enquadrar por exemplo como Clicherista, que envolve “ composição gráfica” de texto e imagem em geral, Serigrafista ou outra profissão que envolva criação gráfica.

[É permitido registrar uma ocupação principal e até 15 secundárias.](#)

NETWORKING

É importante se relacionar, mas não só virtualmente seguindo as empresas e designers, mas principalmente indo às feiras do setor, visitando as lojas, showrooms das estamparias, conhecendo os representantes comerciais e outros profissionais.

Se você trabalha como freelancer para algum estúdio, tente encontrar e conhecer pessoalmente os outros designers que eventualmente moram na sua cidade. Se trabalha para algum estúdio gringo, tente se enturmar, veja se eles têm um grupo de whatsapp ou no facebook.

E faça isso nos cursos que fizer. É através dos nossos colegas de profissão que ficamos sabendo de oportunidades e criando conexões que nos levam para lugares que nem imaginamos.

Os ex-alunos que mantêm contato são aqueles lembrados na hora de passar algum trabalho ou vaga de emprego.

APARECER - PROSPECTAR

Tenha em mente que suas primeiras estampas não serão vendidas.

Eu explico: o papel delas nesse início é ser seu cartão de visita, para serem mostradas, para ilustrar suas habilidades. Então desapegue, não seja super-protetor dessas estampas, coloque elas no mundo (mesmo que corra o risco de alguém copiá-las ou usá-las sem sua autorização - isso infelizmente acontece) mas você precisa ser visto.

Mas Sophia, porque não serão vendidas? Porque uma vez que você mostrar essas estampas, elas não serão mais consideradas exclusivas e provavelmente o cliente não vai arriscar comprá-las, mas esta tudo bem, você já terá chamado atenção para si profissionalmente porque essas estampas mostraram a ele o que você é capaz de fazer.

REVER OS ARQUIVOS ANTES DE ENVIAR

Evite qualquer dor de cabeça pra você e pro seu cliente (e pro cliente do seu cliente). Antes de enviar qualquer estampa vendida, verifique todo o arquivo, os encaixes do rapport, a repetição, a composição, a qualidade dos recortes, organização das camadas, efeitos aplicados, etc. Passe um olhar fino sobre a estampa como um todo.

Um arquivo correto e organizado poupa o tempo de toda a cadeia de pessoas que trabalhará com sua estampa e você também será lembrado pela qualidade técnica do seu trabalho não só pela estética.

"3 OBVIEDADES MAS QUE EU VOU FALAR MESMO ASSIM!"

SEJA PONTUAL

Isso eu nem precisaria dizer né.

É a regra de ouro da vida profissional: Cumprir os prazos combinados e também ser pontual nas reuniões e nas entregas de cada etapa.

Cumpra o que você prometeu e não prometa algo que não consegue entregar.

Em um mundo de produção em out-sourcings, perder um prazo de entrega implica numa cadeia de atrasos que pode levar ao cancelamento do pedido daquela estampa, o que será um prejuízo para todas as partes.

SEJA SOLUÇÃO E NÃO MAIS UM PROBLEMA

Evite ficar contactando muito o cliente durante o processo, isso passará a impressão que esta inseguro e que não confia no seu trabalho.

É importante fazer perguntas, mas antes de começar a estampa.

Deixe o briefing bem redondinho, não saia da reunião com dúvidas, esta é a hora de perguntar.

Mas lembre que quando somos contratados, o cliente tem uma direção mas também esta buscando o seu olhar, sua sugestão sobre aquele tema, porque o seu portfólio foi de encontro ao que ele precisa (e por algum motivo não quer ou não consegue desenvolver internamente este design).

Se eles precisam de você e te contactaram, confie no seu trabalho e no seu conhecimento, se valorize e **seja a solução e não o problema.**

O COMBINADO NÃO SAI CARO

Combine tudo antes com seu cliente.

Deixe muito claro a forma como você trabalha, os modos de pagamento, os prazos, as possibilidades e custos de retrabalhos no meio do processo.

Tudo que você combinar antes não sairá caro depois (para ambas as partes). Se possível tenha isso **acordado num simples contrato de serviço ou por escrito na própria troca de emails** de contato e orçamento.

Pense sempre nisso:
Quando alguém te contrata
esta buscando um a solução.

Pensar e Agir

*“Um pequeno passo
e você já não estará no mesmo lugar”*

Quando for tentar uma vaga, independente de já ter um portfólio online, se tiver tempo crie uma mini-coleção que tenha a cara da marca ou empresa que você está aplicando.

Isso te dará uma vantagem porque irá te destacar antes mesmo de clicarem no seu portfólio.

Mas como fazer isso?

Basicamente seguindo aquela idéia de coleção, mas com algumas dicas extras, vamos lá:

Primeiro, pesquise sobre a empresa, identifique o estilo predominante (em caso de fábricas ou estúdios é mais generalizado, porque a variedade de estampas é muito maior para atender diversos públicos, mas é possível identificar também qual é o carro chefe, é primordial ter uma direção).

Identifique a cartela de cores predominante. Para isso olhe o último catálogo ou fotos no instagram, veja os post com peças estampadas mais curtidas e peças que estão esgotadas na loja física e/ou virtual.

Crie o moodboard, o briefing para te guiar na criação das estampas. Com as estampas criadas, faça um PDF (leve) com essa mini-coleção, que consiga anexar no próprio e-mail.

Tem que ser fácil de enviar e rápido de abrir e ver.

Ninguém tem tempo para imagens que demoram a carregar, se demorar seu trabalho será deixado de lado e você perderá uma oportunidade.

Não esqueça de colocar seu nome, email, telefone em todas as páginas desse PDF.

Aprendi isso aqui no Canadá com uma recruiter de uma produtora de filmes e animações. Isso é importante porque caso imprimam seu PDF para algum superior olhar e ele for desmembrado no meio do caminho, seu trabalho não ficará perdido sem saberem de quem é.

Se não tiver tempo de criar essa mini-coleção, selecione a partir das estampas que você já tem prontas, aquelas que têm a cara da marca e que possam co-existir juntas numa coleção.

Provavelmente você vai sentir falta de alguma estampa, que poderá criar para complementar e amarrar essa seleção como uma coleção.

Mexa na coloração, se necessário, para adequá-las a identidade da marca ou às cores-tendência do momento (em especial se estiver aplicando para uma vaga em estúdio ou fábrica).

Com certeza, com esse PDF de imagens mostrando seu cuidado em pensar estampas especialmente para a marca, fará você se destacar e o seu currículo / seu nome serão lembrados.

Muito provavelmente você será chamado para conversar. **E numa conversa pessoalmente, é a sua chance de mostrar quem você é e como você pode contribuir para aquela equipe! :)**

Dicas Extras

Antes de aplicar pra vaga

- Atualize seu LINKEDIN
- Revise seu currículo, confira a gramática de tudo que esta escrito.
- Verifique se os hyperlinks estão funcionando e direcionados para o endereço correto (portfólio e email por exemplo).
- Crie um layout atrativo e que te destaque dos demais aplicantes.
- Escreva um email breve e simpático se introduzindo e indicando seus links ou anexos para o CV e portfólio.

Antes da entrevista

- Se você for chamado para a entrevista de emprego, imprima essa coleção que você fez especialmente para a empresa da vaga que esta disputando.
- Leve esse material impresso com qualidade e em tamanho grande, pois ver na mão é muito melhor do que ver na tela do computador.
- Seja exigente com a impressão, cuide para que as cores das estampas fiquem próximas do que você idealizou ao criá-las.
- Leve os seus desenhos e pinturas originais. Todos gostam de ver o processo por trás das coisas, ver como você chegou naquele resultado.
- Desenhos, pinturas, caderno de esboços são a forma de acessar seu modo de criar e pensar as estampas.

Na hora da entrevista

- Conte como você desenvolveu cada estampa, no que pensou, quais técnicas usou, venda seu peixe.
- Ninguém sabe mais sobre o seu processo criativo do que você mesmo.
- Como você faz, como você trabalha é o que interessa numa entrevista, pois o resultado final já foi visto no seu portfólio e se você esta na entrevista é porque gostaram do que viram e querem saber mais!
- Não seja tímido (a), se coloque confiante e seguro!
- Lembre-se de tudo que sabe fazer e mostre seu TALENTO.

Boa entrevista!

Quem sou eu?



Sou estilista formada pela Faculdade Santa Marcelina e historiadora de Arte formada pela FAAP.

Trabalho com criação de estampas e roupas a mais de 10 anos, mas desde criança as imagens de moda me hipnotizavam.

Nunca vi diferença entre Arte e Moda.

Na faculdade tinha múltiplas vontades: queria trabalhar com figurino, queria ser historiadora de moda, adorava desenhar sapatos e era louca por ilustração de moda.

Costurar nunca foi meu forte, mas sempre desenhei bem e conseguia ver a modelagem plana como uma forma de desenhar com medidas... Mas não era pra mim.

A estamparia surgiu no meu horizonte ainda quando estudante, como uma saída para desenhar e pintar (pois fui desencorajada a seguir a carreira de ilustradora de moda).

Os tecidos se tornaram meu canvas, meu suporte, uma página em branco para criar o que eu quisesse.

Há alguns anos passei a ensinar, em aulas presencialmente e online, e

me encontrei nesse lugar de facilitadora do conhecimento. Tenho um enorme prazer em transmitir o que sei e o que continuo aprendendo.

É uma alegria ver meus ex-alunos entrando no mercado e me contando como a vida mudou ao se redescobrirem profissionalmente.

Desde 2017 eu moro no Canadá e junto com as aulas e mentorias para designers e empresas eu divido meus dias como professora e aquarelista.

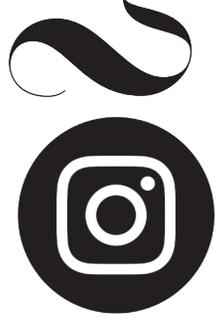
Como artista-plástica, essa é uma nova jornada profissional para mim. **Estou na posição de aprendiz também num novo país**, então eu sei como são os altos e baixos de recomeçar. Dói, mas é recompensador.

Quero te dizer, que ser criativo e artístico faz parte das nossa essência como seres humanos, logo **é vital acessarmos esse poder criador que há em nós e colocá-lo em prática**, não importa sua profissão.

Agir no belo, nos coloca numa nova postura diante da vida. Se eu puder te inspirar, será um prazer!

Sophia Longo

*Mais dicas assista
meus stories no
Instagram*



*Cursos,
assine minha
newsletter
aqui.* 