

PROJETO INTEGRADOR II: G.E.I FLOW

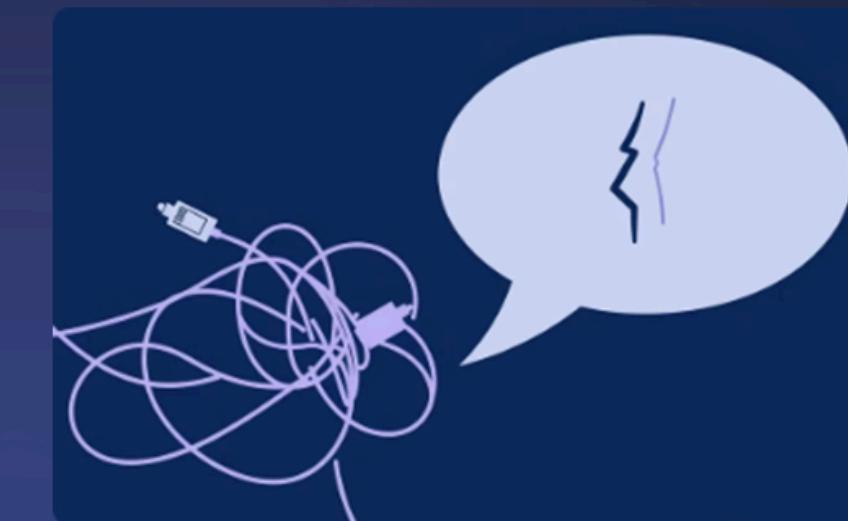
Apresentamos o G.E.I FLOW, um projeto desenvolvido por Alex Vitor Fructo, Bruno V. U. Queiroz, Gislaine Takushi e Victor Perillo, sob a orientação da Profa. Dra. Carla Lechugo. Este trabalho explora o empreendedorismo e a inovação em ambientes disruptivos, focando em soluções para desafios de comunicação empresarial.



G.E.I FLOW: O Projeto



Empreendedorismo e
Inovação



Desafios de Comunicação



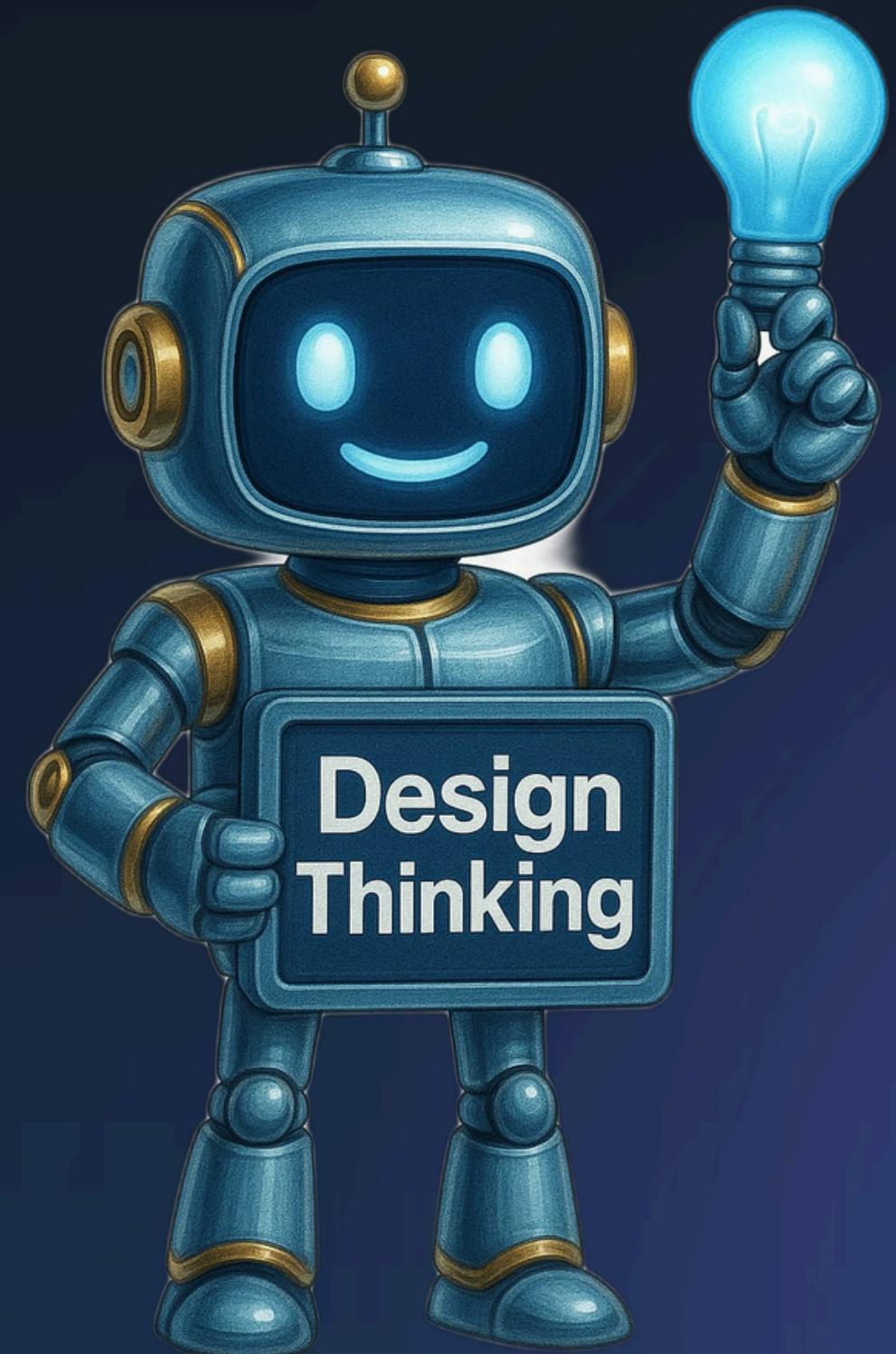
Soluções Estratégicas

Nesta apresentação, abordaremos a metodologia, imersão, mapa de empatia, identificação do problema, ideação, prototipação, validação e pivotagem.

SUMÁRIO

1. Metodologia
2. Imersão
3. Mapa de empatia
4. Problema
5. Ideação
6. Prototipação
7. Validação
8. pivotagem
9. 4 Ps
10. Cliente
11. Analise SWOT
12. Jornada do cliente
13. Campanha de lançamento
14. ROI CAC
15. Dashboards

O QUE É DESIGN THINKING?



É uma metodologia centrada no ser humano que busca solucionar problemas de forma criativa e colaborativa. Ela combina empatia, experimentação e pensamento crítico para desenvolver soluções inovadoras e eficazes.

ETAPAS

IMERSÃO

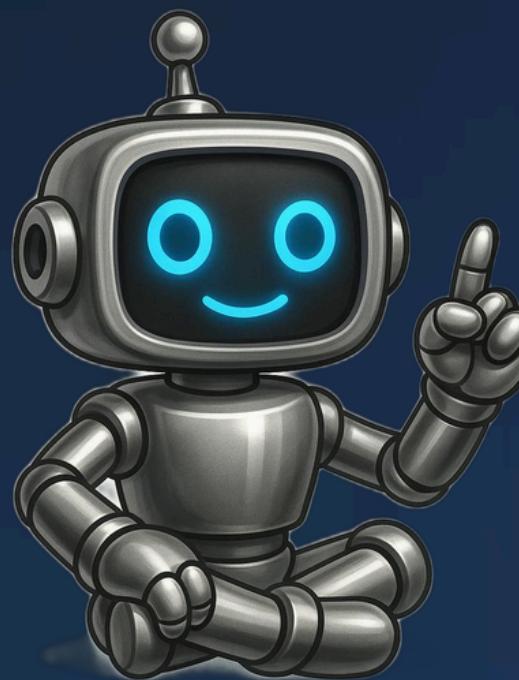
IDENTIFICAÇÃO
PROBLEMA

BRAINSTORMING

PROTOTIPACÃO

VALIDAÇÃO

PIVOTAGEM



IMERSÃO

DIFICULDADE ENCONTRADA

Dificuldade: A má comunicação entre empresas gera prejuízos significativos. Segundo a **Project.co (2023)**, 86% dos profissionais apontam falhas na comunicação com causa de erros em projetos, fabricação, entregas e etc. A **SalesForce** afirma que 97% acreditam que a falta de alinhamento compromete o desempenho das equipes. Estima-se que empresas perdem até US\$ 11.000 por funcionário ao ano por esse motivo (**SHRM, 2023**). Além disso, 80% dos executivos enxergam falhas graves nos processos atuais.



IMERSÃO

OPORTUNIDADE ENCONTRADA

O mercado de softwares de comunicação interna cresce rapidamente, impulsionado pelo trabalho remoto e pela valorização da comunicação nas empresas. 88% dos CEOs consideram a comunicação interna essencial (**Aberje**). O setor movimentou US\$ 5,8 bilhões em 2022 e cresce a uma taxa de 14,2% ao ano. Há forte tendência de investimento em ferramentas que melhorem o alinhamento e a produtividade das equipes.



O QUE É O MAPA DE EMPATIA?

O mapa de empatia é uma ferramenta do design thinking que auxilia na compreensão das percepções, necessidades, desejos e emoções do cliente ideal. Por meio dela, as empresas conseguem entender seu público de forma mais profunda, o que facilita a criação de conteúdos mais relevantes e alinhados às suas expectativas



PERSONA

O mapa de Empatia foi baseado em um brainstorming realizado com um fornecedor de uma determinada empresa, sobre as dificuldades enfrentadas nos processos do dia a dia.

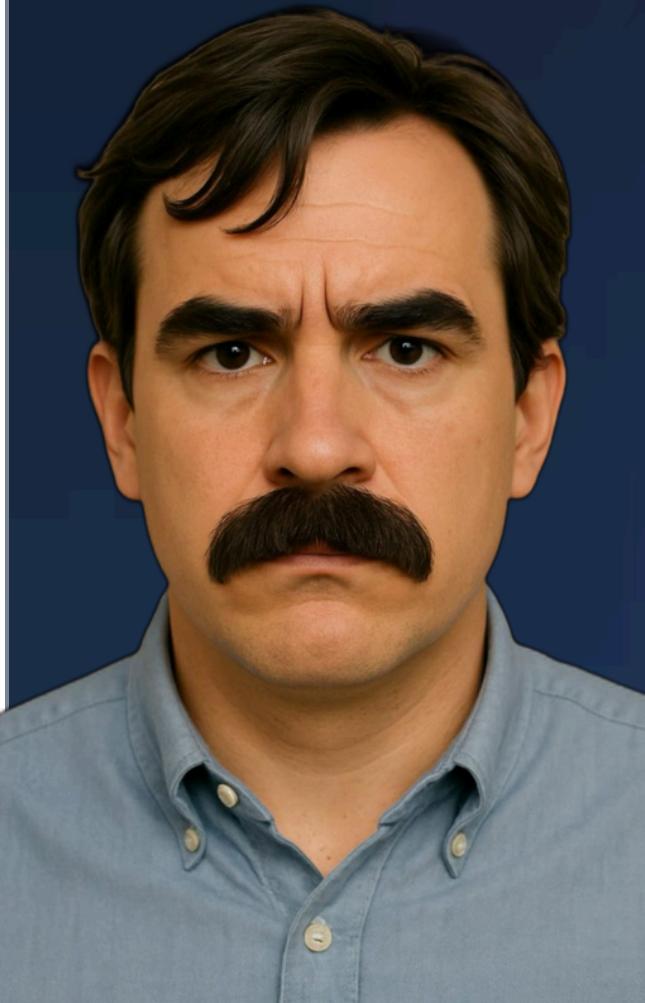
Nome: Roberto Miranda Alves

Idade: 43 anos

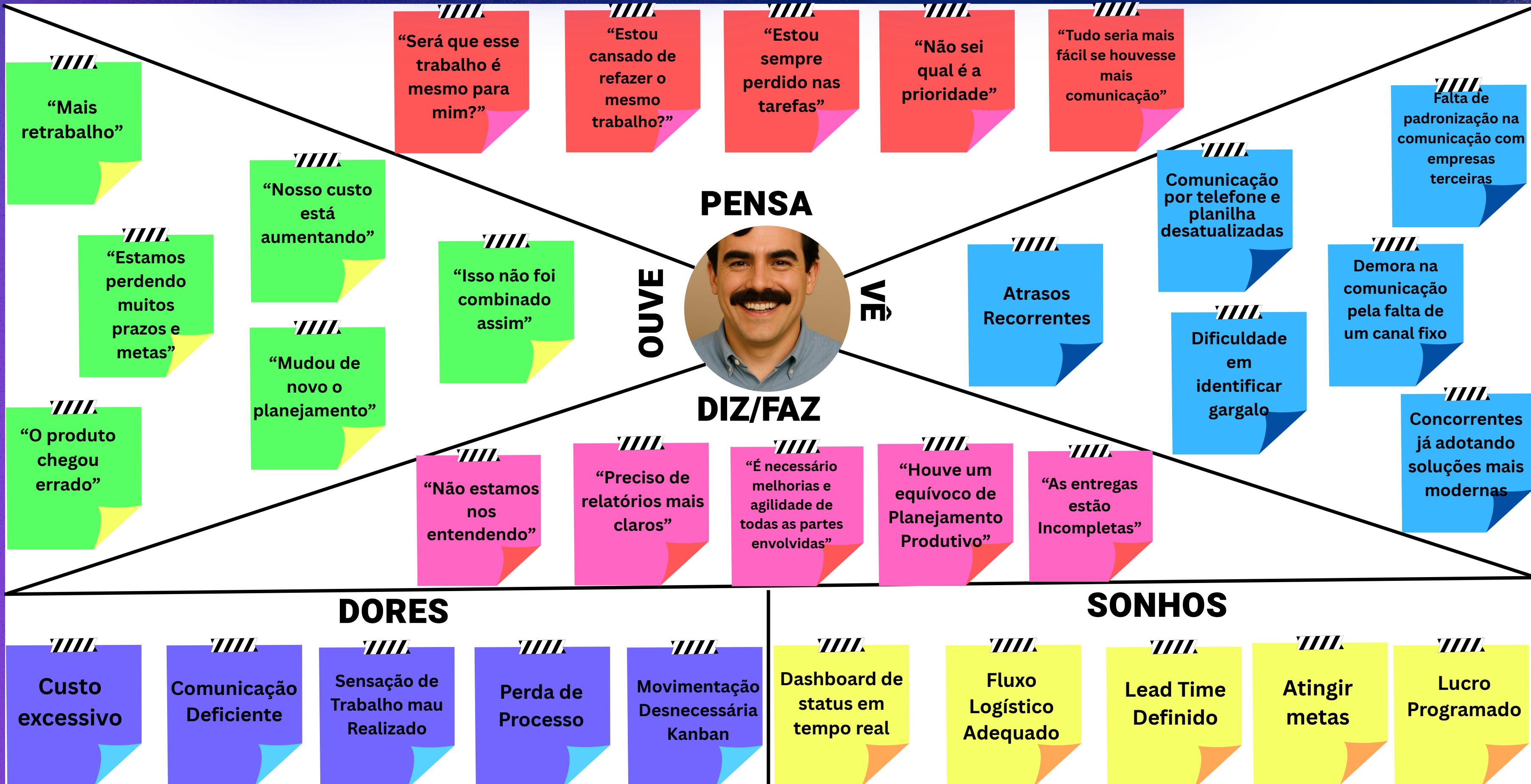
Estado Civil: Solteiro

Interesses: Comunicação de fácil entendimento, clara e objetiva

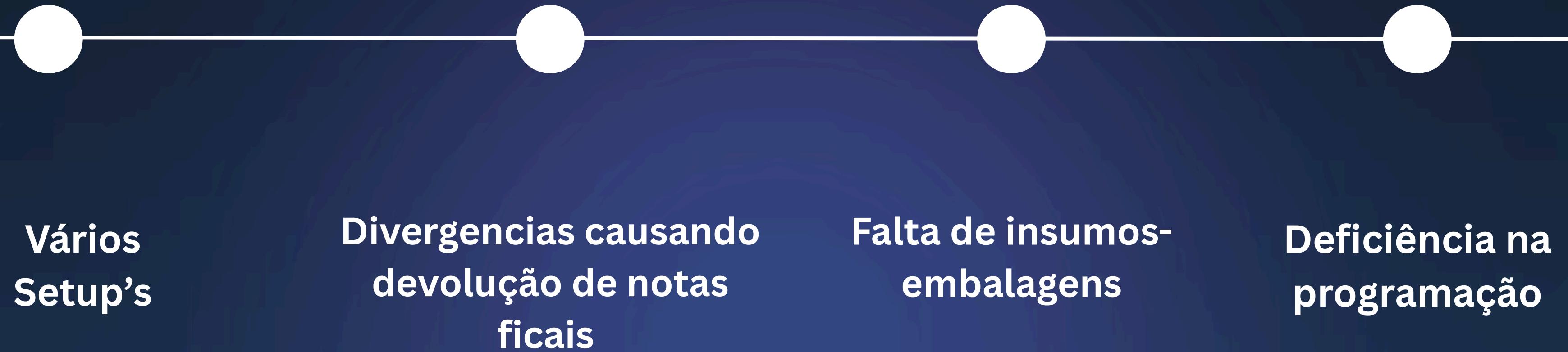
Personalidade: Analítico, observador, justo, ético, experiente, extremamente trabalhador.



MAPA DE EMPATIA - G.E.I FLOW



IDENTIFICAÇÃO DO PROBLEMA



IDEAÇÃO

1

Organizar os processos
através do Trello

2

Terceirizar os serviços através
de um agente gerado por IA

3

Software de gestão que facilita
e registra a comunicação

PROTOTIPAÇÃO

G.E.I FLOW

Navegação

- Dashboard
- Peças
- Empresas
- Comunicação
- Relatórios
- Configurações

Dashboard

Peças Enviadas
120

Peças Devolvidas
80

Peças Pendentes
40

Gráfico de Peças Processadas

Segmento	Quantidade
1 (Azul)	30
2 (Azul)	15
3 (Azul)	15
4 (Azul)	10

RUNNING... Stop

SCRE

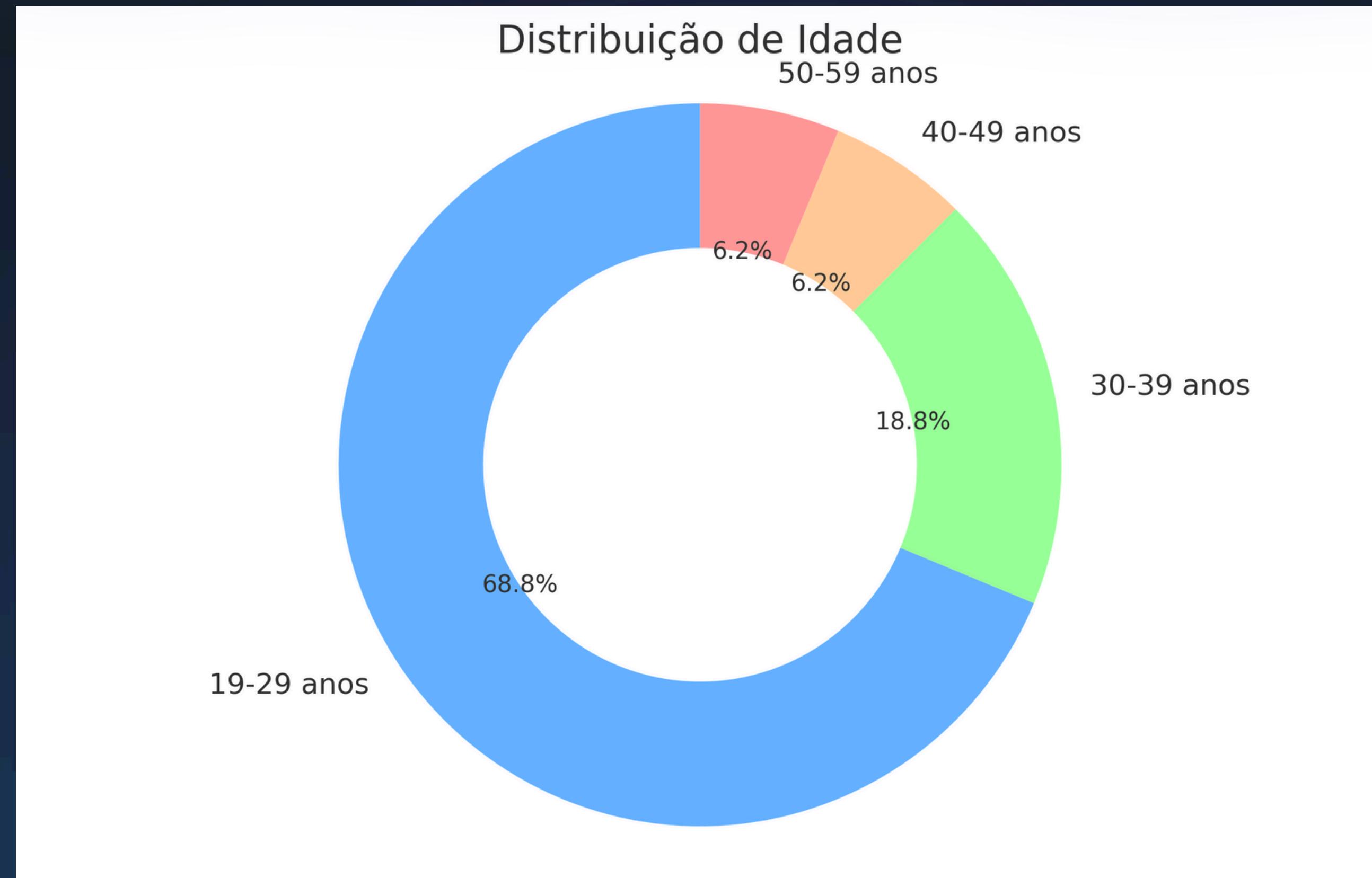
VALIDAÇÃO

Iniciamos nossa validação no dia 2 de junho de 2025, com duração de 7 dias consecutivos. Nesse período, contamos com a colaboração de 16 participantes, que contribuíram de forma ativa e valiosa.

PERGUNTAS FEITAS

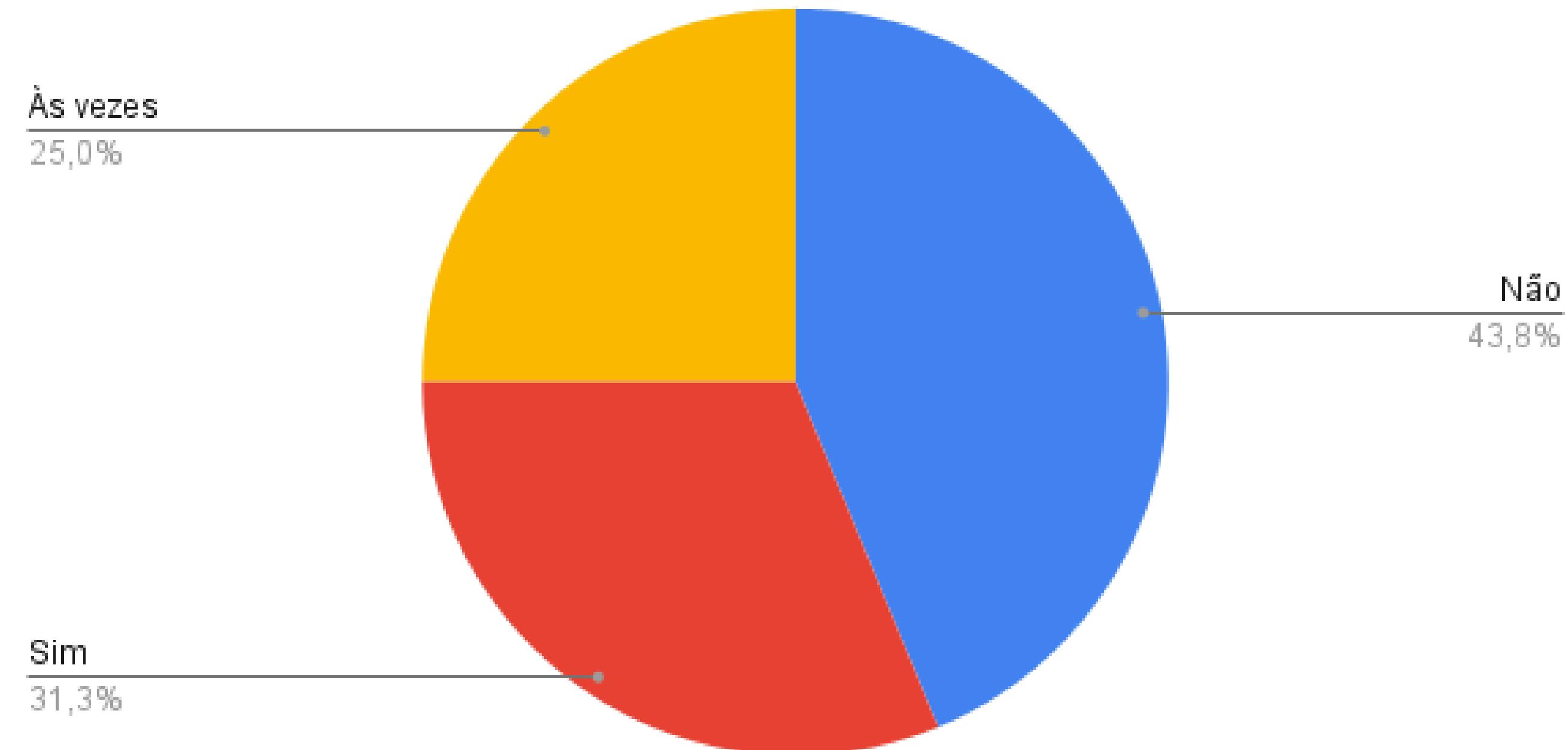
- 1 - As informações que você recebe no dia a dia são claras e objetivas?
- 2 - Quais são os canais utilizados para comunicação?
- 3 - Você recebe feedback com frequência?
- 4 - Você acredita que a falta de comunicação gera perdas financeiras para a empresa?
- 5 - Você utilizaria um software que facilitasse comunicação entre setores e empresas?

FAIXA ETÁRIA DA PESQUISA



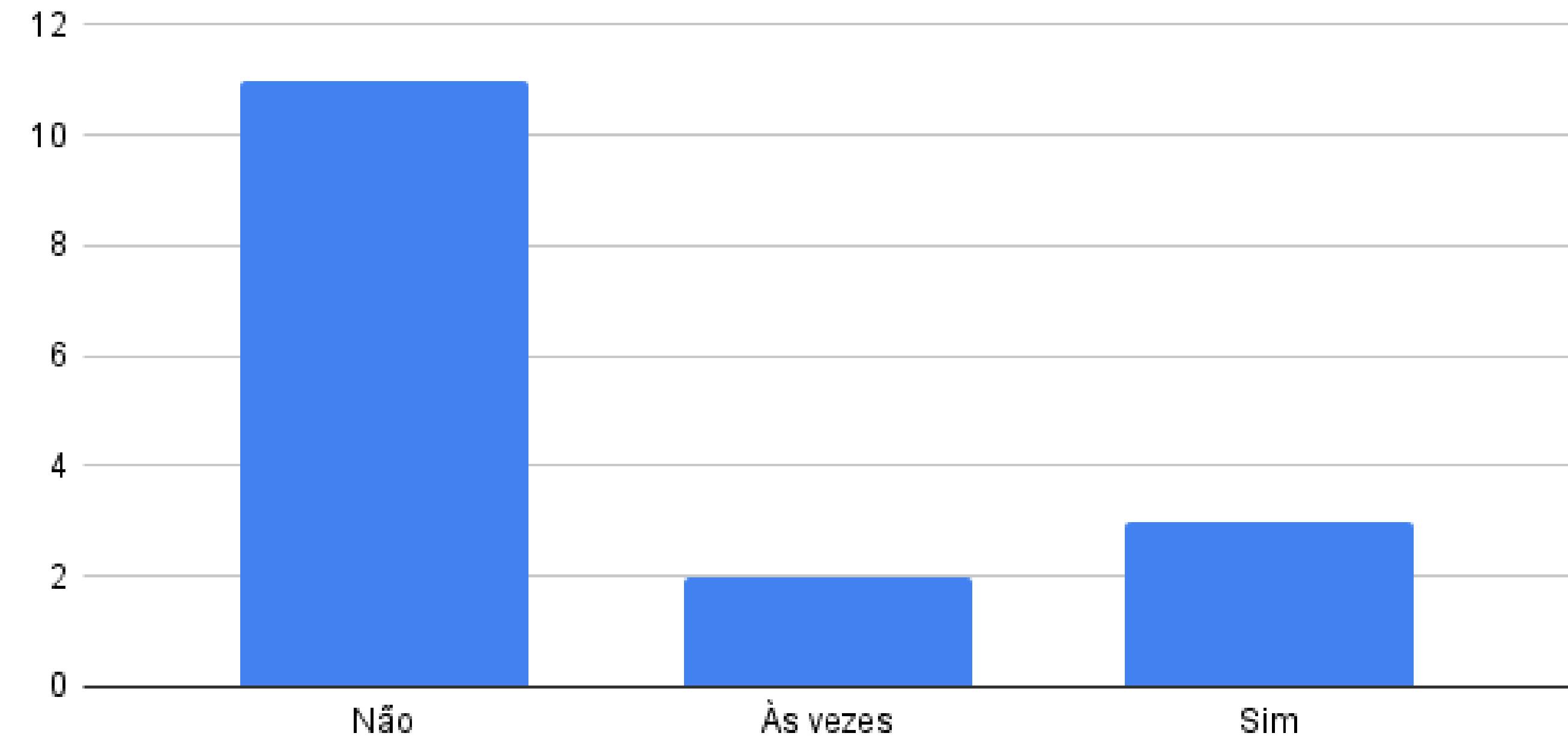
VALIDAÇÃO

As informações que você recebe no dia a dia são claras e objetivas?



VALIDAÇÃO

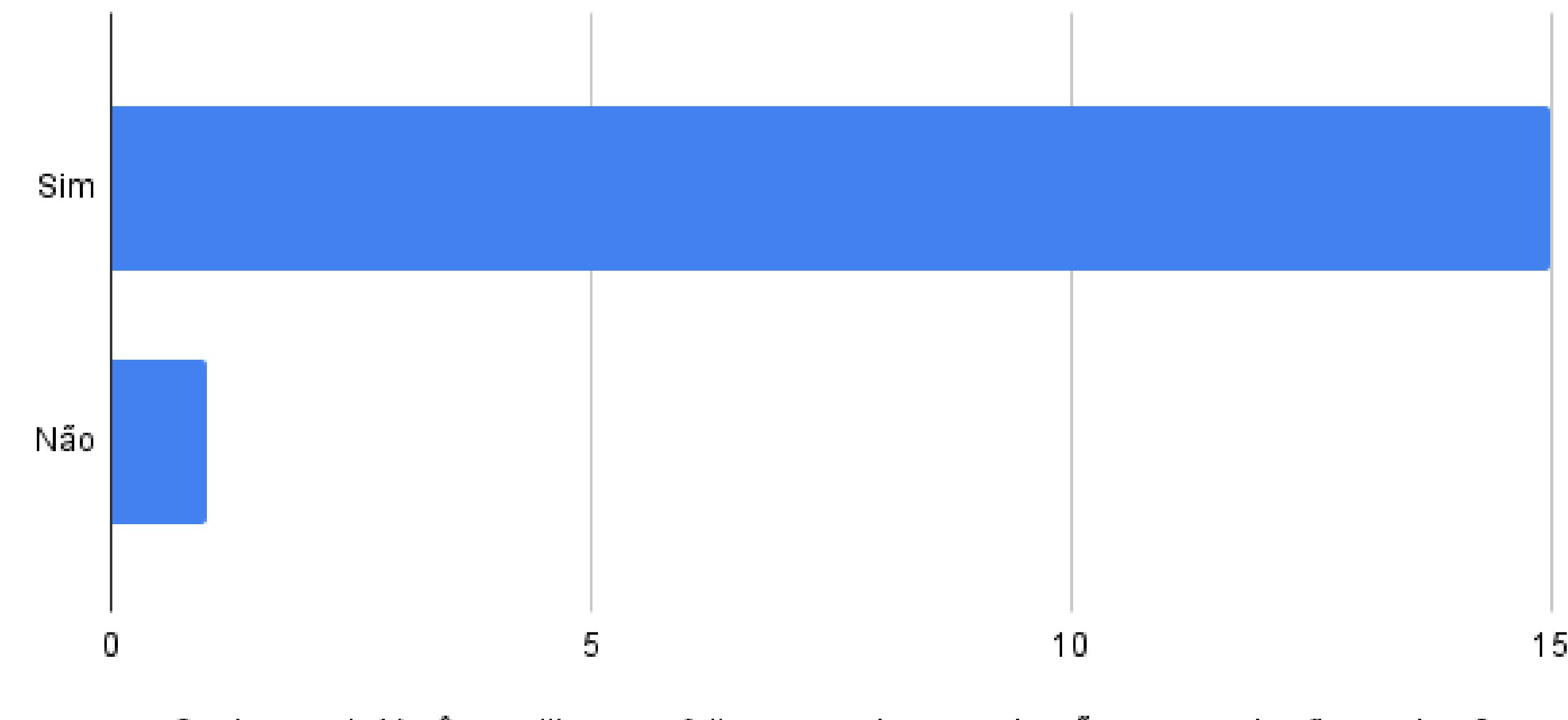
Você recebe feedback com frequência?



Contagem de Você recebe feedback com frequência?

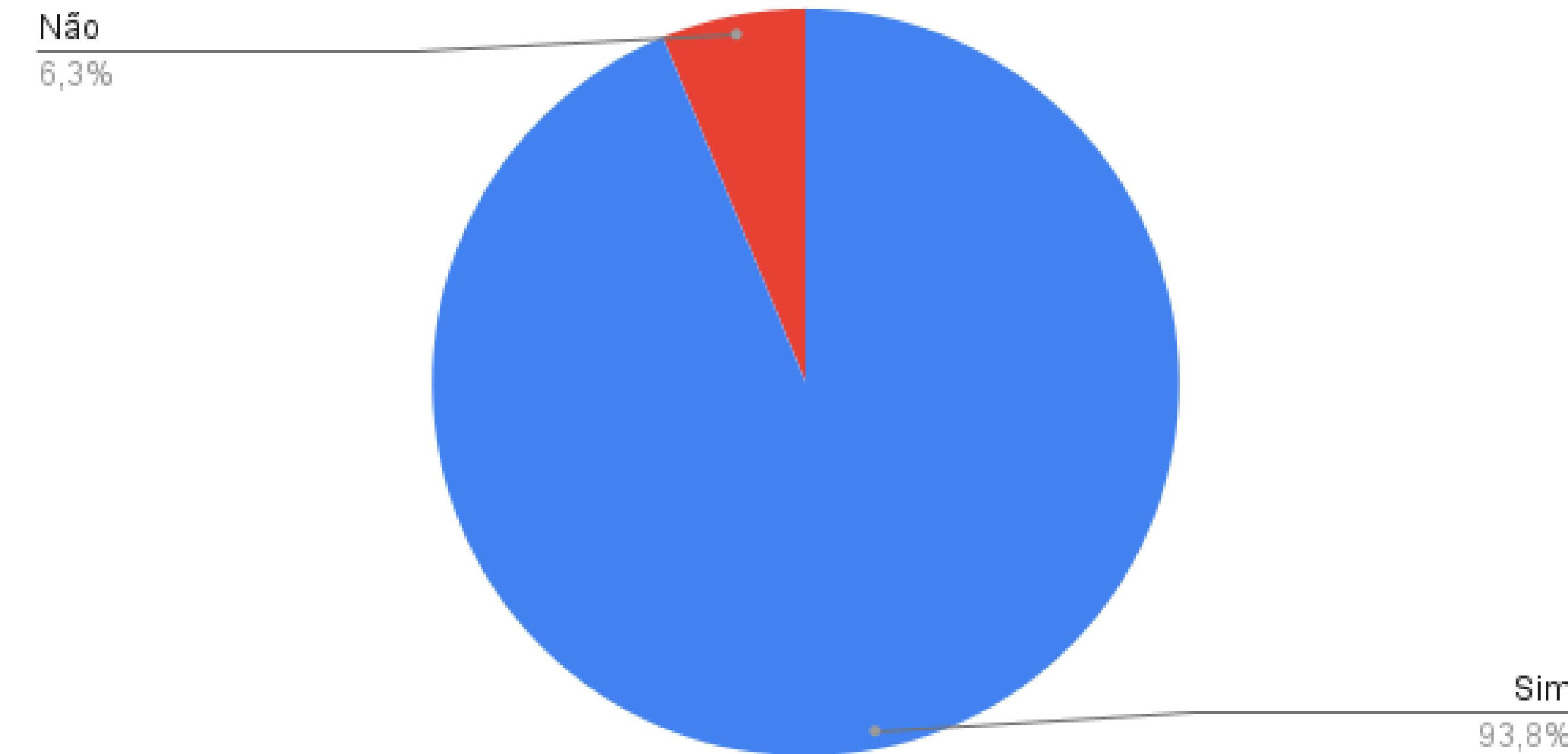
VALIDAÇÃO

Você acredita que a falta ou erro de comunicação gera perdas financeiras?



VALIDAÇÃO

Você utilizaria um software que facilitasse a comunicação entre empresas?



PIVOTAGEM

A partir das respostas obtidas, identificamos alguns pontos de ajuste que serão implantados e desenvolvidos:

- Integração com outras plataformas.
- Confirmação de recebimento e leitura da mensagem.
- Centralizar mensagens por projeto.
- Modo Offline com sincronização automática.

MODELO DE NEGÓCIO - G.E.I FLOW

Como?	O que?	Pra quem?
<p>Parcerias Principais</p> <ul style="list-style-type: none">• Empresas parceiras (fornecedores e clientes)• Desenvolvedores de software e segurança da informação• Plataformas de comunicação (Trello)	<p>Proposta de valor</p> <ul style="list-style-type: none">• Facilitar a comunicação entre empresas sobre envio e recebimento de peças, interface simples, intuitiva e eficiente para gerenciar processos industriais.• Acompanhamento real dos envios, devoluções e prazos.• Transparência, integração e compartilhamento de informação entre parceiros	<p>Relacionamentos com clientes</p> <ul style="list-style-type: none">• Suporte personalizado via chat e e-mail.• Treinamento inicial para implantação do sistema.
<p>Recursos Principais</p> <ul style="list-style-type: none">• Equipe de TI e desenvolvimento• Infraestrutura em nuvem para hospedagem• Banco de dados seguro e escalável		<p>Canais</p> <ul style="list-style-type: none">• Plataforma web (principal canal).• E-mail e atendimento remoto, parcerias comerciais e eventos do setor
<p>Estrutura de Custos</p> <ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento e manutenção do sistema• Custo com Servidores e segurança da informação• Marketing e aquisição de clientes• Suporte técnico e treinamento	<p>Receita</p> <ul style="list-style-type: none">• Assinar mensal do sistema• Personalização de funcionalidades• Serviços adicionais de integração com outros sistemas	

Parcerias Chave	Atividades Chave	Oferta de Valor	Relacionamento	Segmento de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas parceiras (fornecedores e clientes) • Desenvolvedores de software e segurança da informação • Plataforma de comunicação 	<p>Atividades Chave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvimento e manutenção no sistema • Suporte técnico e atendimento ao cliente • Coleta e análise de feedback dos usuários • Melhoria contínua da interface e funcionalidades <p>Recursos Chave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipe de TI e desenvolvimento • Infraestrutura em nuvem para hospedagem • Banco de dados seguro e escalável 	<p>Oferta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitar a comunicação entre empresas no envio e recebimento de peças, por meio de uma interface simples e intuitiva que otimize os processos industriais • Acompanhamento real dos envios, devoluções e prazos. • Transparência, integração e compartilhamento de informação entre parceiros 	<p>Relacionamento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suporte personalizado via chat e e-mail • Treinamento inicial para implementação do sistema <p>Canais</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plataforma web • E-mail e atendimento remoto, parcerias comerciais e eventos do setor 	<p>Segmento de Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Médias e pequenas empresas que não possuem um sistema ERP integrado • Grandes empresas que trabalham com diversos fornecedores terceirizados e enfrentam desafios de comunicação

Estrutura de Custo	Fontes de Receita
<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvimento e manutenção do sistema • Custo com Servidores e segurança da informação • Marketing e aquisição de clientes • Suporte técnico e tre 	<p>Fontes de Receita</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assinatura mensal do sistema • Personalização de funcionalidades • Serviços adicionais de integração com outros sistemas

ESTRATÉGIA 4P

Os 4Ps do Marketing são: Produto, Preço, Praça e Promoção. Representam as principais áreas que uma empresa deve planejar para oferecer valor ao cliente. Envolvem o que será vendido, por quanto, onde e como será divulgado. Juntos, formam a base da estratégia de marketing para atrair e satisfazer consumidores.

4 P'S DO MARKETING

Produto

Sistema de gestão de informação

Praça:

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS



Preço

Um dos principais desafios para as PME é o custo elevado associado à implementação de um sistema ERP.



Funcional

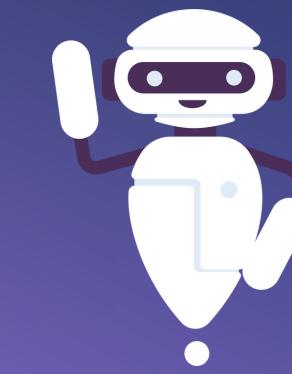
Com o avanço da tecnologia, fica cada vez mais difícil interagir com vários sistemas simultaneamente. Por isso, é importante apresentar um produto que seja visualmente prático, fácil de usar e que forneça apenas as informações essenciais.



Simplicidade

Sistemas ERP podem ser complexos e difíceis de usar, especialmente para empresas sem uma equipe de TI. Isso pode levar a erros e comprometer os benefícios esperados. Empresas que simplificam processos tendem a ser mais produtivas, competitivas e atraentes para parceiros e clientes.

MODELO DE NEGÓCIO



VERSÃO
GRATUITA

Light Speed



ASSINATURA
MENSAL

Standard



PLANOS
PREMIUM

Dimond Tiger



PREÇO

PRAÇA

PROMOÇÃO