

Alexandre Cerqueira Pereira de Souza 820137850
Andressa Emily Rabêlo Pereira 823213904
Eduardo de Souza Campos 823115786
Júlia Oliveira Rocha 823214680
Lucas de Moraes Barbosa 823156005
Lucas Marzocca 823116813
Marcos V. Santos 82327399
Matheus H. F. Guimarães 823141914
Pedro Henrique Oliveira da Silva 823147819

Relatório – A3

Inovação, Sustentabilidade e Competividade Empresarial – Robson Calvetti

**São Paulo
2024**

Índice

INTRODUÇÃO	4
ESCOLHA DO DESAFIO:	5
PASSO 1	5
<i>Qual a necessidade básica que seu desafio atende?</i>	5
<i>Qual o problema essencial, de forma clara e concisa, concentrando-se na necessidade que está no coração do problema, em vez de saltar diretamente para uma solução?</i>	5
<i>Qual a causa do problema?</i>	5
PASSO 2	6
<i>Justifique como esse desafio está alinhado com as necessidades do cliente.....</i>	6
PASSO 3	7
<i>Contextualizar o problema</i>	7
<i>Quais são as principais relações entre os atores do desafio?.....</i>	7
PRISMA DO DESAFIO	8
MAPA DE INFLUENCIADORES.....	9
ROTEIRO DE ENTREVISTA.....	11
PERGUNTAS PARA O FORMULÁRIO DOS EMPREENDEDORES	11
MAPA DE EMPATIA – EMPRESAS.....	13
MAPA DE EMPATIA – ESTUDANTES.....	14
PERSONA	16
QUADRO DE HIPÓTESES.....	17
MODELO DE NEGÓCIO	18
PROPOSTA DE VALOR	19
TABELA A.E.I.O.U	20
5 PORQUÊS	21
ESTUDANTES	21
MICROEMPREENDEDOR	22
JORNADA DO CONSUMIDOR	23
MAPA DE REQUISITOS	24
FICHA DE CONCEITOS.....	25
IMAGENS DA VISUALIZAÇÃO DE CONCEITOS	25
UM DIA NA VIDA	27
SOMBRA	28
IDEAÇÃO 6-3-3	29
STORYBOARD	30
CONCLUSÃO	32

Introdução

A crescente competitividade no mercado empresarial impõe a necessidade de que microempresas adotem soluções inovadoras para garantir sua sobrevivência e crescimento sustentável. No entanto, essas organizações frequentemente enfrentam barreiras significativas, como recursos financeiros limitados, carência de conhecimento técnico e dificuldade em acompanhar as constantes inovações tecnológicas. Esse contexto as coloca em desvantagem frente a concorrentes mais estruturados e tecnologicamente avançados. Simultaneamente, estudantes universitários, especialmente aqueles em busca de sua primeira oportunidade profissional, enfrentam dificuldades para ingressar no mercado de trabalho devido à exigência de experiência prática, frequentemente requerida por empregadores.

Diante desse cenário, este documento apresenta um projeto que visa estabelecer uma conexão estratégica entre esses dois grupos. A proposta tem como objetivo principal proporcionar às microempresas acesso a soluções tecnológicas acessíveis, enquanto oferece aos estudantes um ambiente propício para a aplicação prática de seus conhecimentos acadêmicos. Entre as soluções propostas estão o desenvolvimento de websites, a gestão de redes sociais e a criação de catálogos digitais, ferramentas essenciais para aumentar a visibilidade e a competitividade no ambiente digital.

Além de promover a modernização e a competitividade das microempresas, o projeto também contribui para a formação de profissionais mais capacitados, fomentando a integração entre o meio acadêmico e o mercado local. O presente relatório detalha os passos e as metodologias adotadas na concepção e execução dessa iniciativa, ressaltando sua relevância para a inovação, a sustentabilidade e a competitividade empresarial, bem como para o fortalecimento da economia local e o desenvolvimento de carreiras profissionais.

Escolha do Desafio:

Passo 1

Qual a necessidade básica que seu desafio atende?

Este projeto visa suprir a necessidade de digitalização das microempresas locais, que frequentemente carecem de soluções tecnológicas adequadas. Simultaneamente, atende à demanda dos estudantes universitários de tecnologia por oportunidades de ganhar experiência prática no mercado. A iniciativa conecta essas duas partes, permitindo que as empresas modernizem seus processos enquanto os alunos desenvolvem suas habilidades e constroem seus portfólios profissionais.

Qual o problema essencial, de forma clara e concisa, concentrando-se na necessidade que está no coração do problema, em vez de saltar diretamente para uma solução?

O problema essencial é a falta de acesso das microempresas locais a soluções inovadoras e qualificadas que sejam economicamente viáveis, o que limita sua competitividade e crescimento. Paralelamente, muitos estudantes universitários não encontram oportunidades práticas para aplicar seus conhecimentos acadêmicos e desenvolver experiências relevantes para o mercado de trabalho.

Qual a causa do problema?

A principal causa do problema é a desconexão entre microempresas locais e o acesso a soluções digitais eficazes. Muitas dessas empresas enfrentam dificuldades para se modernizar devido à falta de conhecimento técnico, recursos financeiros limitados e escassez de profissionais capacitados na região. Paralelamente, os estudantes universitários não encontram oportunidades práticas para aplicar seus conhecimentos e desenvolver habilidades relevantes, criando um ciclo que limita tanto a inovação nas empresas quanto o crescimento profissional dos alunos. Essa falta de integração entre o meio acadêmico e o mercado local é um obstáculo significativo para ambos os lados.

Passo 2

Justifique como esse desafio está alinhado com as necessidades do cliente.

Este projeto visa atender à necessidade de digitalização de microempreendedores, especialmente os com recursos limitados e pouco conhecimento em tecnologia. Ele oferece soluções acessíveis, como criação de sites, catálogos e gestão de redes sociais, essenciais para modernizar suas operações e aumentar a competitividade no mercado digital.

Simultaneamente, o projeto resolve o desafio dos estudantes universitários, que enfrentam dificuldades em obter experiência prática e horas extracurriculares para ingressar no mercado de trabalho. Ele conecta esses estudantes com os microempreendedores, permitindo que eles desenvolvam habilidades técnicas, recebam mentoria e ganhem experiência prática.

O modelo de negócios do projeto é estruturado para beneficiar tanto os microempreendedores quanto os estudantes, criando um ecossistema de colaboração mútua. O uso de ferramentas gratuitas, suporte técnico e parcerias estratégicas garante que as necessidades de ambos os públicos sejam atendidas de maneira eficaz.

Passo 3

Contextualizar o problema

A desconexão entre o ambiente acadêmico e o mercado local, especialmente no contexto das microempresas, representa um desafio significativo. Microempresas frequentemente encontram barreiras para digitalizar seus processos e inovar, devido à falta de recursos financeiros, técnicos e acesso a soluções práticas e acessíveis. Essa limitação restringe sua competitividade e crescimento no mercado.

Simultaneamente, estudantes universitários, particularmente aqueles que estão no início de suas trajetórias, enfrentam dificuldade em encontrar oportunidades para aplicar, de forma prática, os conhecimentos adquiridos na universidade. Essa lacuna na experiência prática impacta diretamente na construção de um portfólio consistente, dificultando sua entrada no mercado de trabalho.

O projeto proposto resolve essas questões de maneira integrada, conectando microempreendedores que necessitam de suporte técnico acessível com estudantes que buscam experiência prática. Além de promover a modernização das microempresas, o projeto oferece aos estudantes uma oportunidade única de desenvolver habilidades aplicáveis em um contexto real, ampliando seu portfólio e sua empregabilidade.

Quais são as principais relações entre os atores do desafio?

A relação entre os dois principais atores — estudantes e microempreendedores — é interdependente e repleta de potencial para benefícios mútuos. Os microempreendedores enfrentam dificuldades para inovar e modernizar seus negócios, enquanto os estudantes, especialmente em início de carreira, buscam oportunidades práticas para aplicar seus conhecimentos e desenvolver competências no mercado.

Contudo, a falta de iniciativas e plataformas que conectem esses dois grupos resulta na perda de valiosas oportunidades. Criar essa conexão possibilita que os estudantes adquiram experiência prática, desenvolvam habilidades relevantes e construam um portfólio consistente. Ao mesmo tempo, os microempreendedores se beneficiam de soluções acessíveis e inovadoras que contribuem para a digitalização e o crescimento de seus negócios.

Essa interação não apenas favorece o desenvolvimento dos dois grupos, mas também fortalece a economia local ao promover a modernização das empresas e estimular a formação de profissionais capacitados para o mercado.

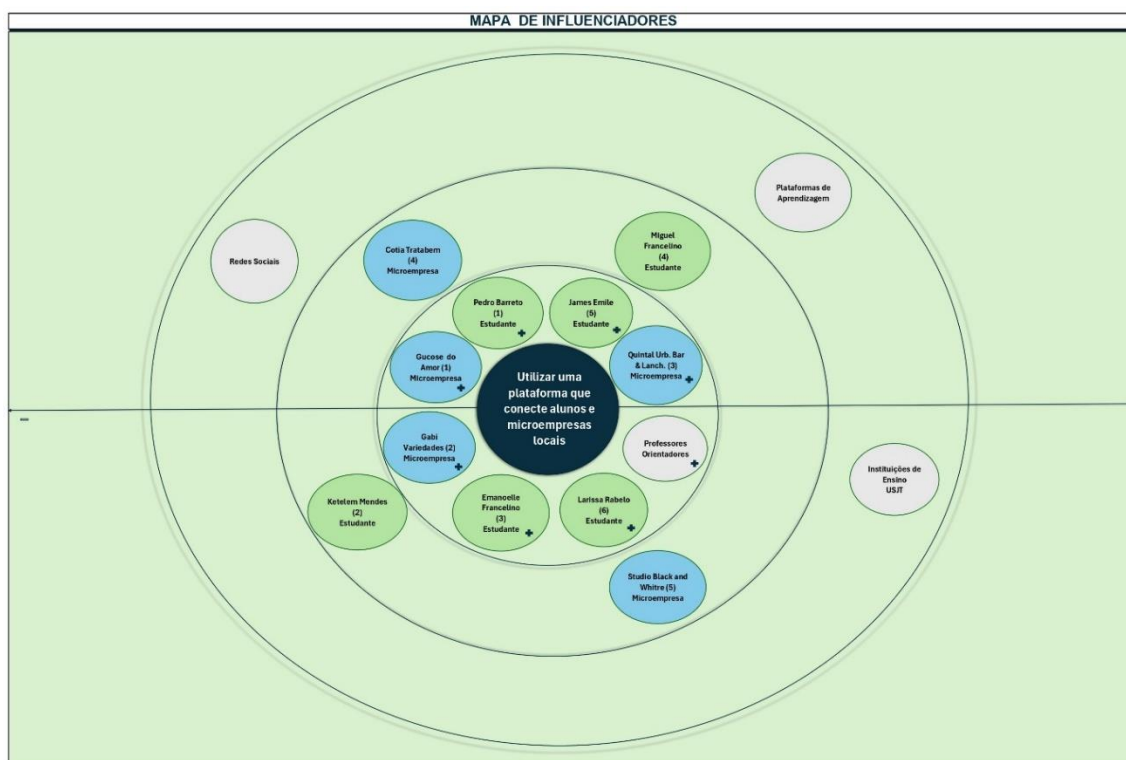
Prisma do Desafio

O prisma do desafio apresenta uma análise detalhada dos principais fatores que influenciam o problema identificado no projeto. Por meio dessa abordagem, foi possível destacar a desconexão existente entre microempresas locais e o acesso a soluções tecnológicas adequadas, bem como a dificuldade enfrentada por estudantes universitários para adquirir experiência prática. O prisma permitiu uma visão holística dos desafios, identificando não apenas as necessidades de modernização das empresas, mas também as oportunidades de desenvolvimento profissional dos estudantes. Esse mapeamento detalhado orientou o direcionamento das estratégias e soluções propostas, garantindo maior alinhamento com as demandas reais dos stakeholders.

PRISMA DO DESAFIO Como podemos aproximar os pequenos negócios da Inovação por meios digitais através dos estudantes?			
Verbo da Ação	Contexto	Envolvidos	Objetivo
CONECTAR	Microempresas Locais e Universidades	Alunos, Microempresas e Professores	Melhorar o desempenho dos negócios Locais
INCENTIVAR	A participação de empresas e estudantes	Alunos, Microempresas Locais	Fortalecer o Networking e a experiência prática
ENVOLVER	Os alunos no mercado de trabalho e as empresas no digital	Alunos, Microempresas Locais	Aumentar a visibilidade digital das microempresas e capacitar alunos para o mercado
APROXIMAR	Empresas da Ascensão	Alunos, Microempresas Locais, stakeholders e comunidade	Aproximar novos stakeholders e buscar novas oportunidades locais

Mapa de Influenciadores

O mapa de influenciadores detalha as principais interações entre os atores envolvidos no projeto e como essas relações impactam os resultados esperados. A análise revelou a interdependência entre microempresas e estudantes, destacando o potencial de colaboração para superar desafios comuns. Além disso, identificou-se o papel crucial de instituições de ensino e associações empresariais como facilitadores desse processo. Esse entendimento permitiu o desenvolvimento de estratégias que maximizam o engajamento e a cooperação entre os diferentes influenciadores, contribuindo para a criação de um ecossistema favorável à inovação e ao crescimento sustentável das partes envolvidas.



Outros:		
Professores Orientadores	Círculo 1	Diretamente afetados pelos problemas que o projeto busca resolver
Redes Sociais	Círculo 3	Influenciadores externos que não interagem diretamente, mas afetam o ambiente de forma ampla
Instituições de Ensino (USJT)		
Plataformas de Aprendizagem		

Estudantes:			
Estudante 1:	Sugere um site mais intuitivo	Círculo 1	Diretamente afetados pelos problemas que o projeto busca resolver
Estudante 5:	Sugere mais comunicação e criatividade na divulgação		
Estudante 3:	Sugere incentivo ao aprendizado		
Estudante 6:	Sugere disposição das empresas em ensinar e estruturar o ambiente		
Estudante 2:	Sugere incentivo financeiro e mentoria	Círculo 2	Influenciados indiretamente, pois suas dificuldades são estruturais
Estudante 4:	Acredita que uma maior idade e experiência ajudariam		

Microempresas:			
Microempresa 1	Quer melhorar a divulgação dos seus produtos	Círculo 1	Diretamente afetados pelos problemas que o projeto busca resolver
Microempresa 2	Busca Prospectar mais clientes		
Microempresa 3	Precisa atrair clientes		
Microempresa 4	Quer melhorar o gerenciamento da marca	Círculo 2	Influenciados indiretamente, pois suas dificuldades são estruturais
Microempresa 5	Precisa de suporte no gerenciamento geral		

Roteiro de entrevista

No processo de coleta de dados, foi decidido utilizar um formulário online como método para registrar as respostas. A escolha desse formato visa, principalmente, tornar a coleta mais prática e eficiente tanto para os entrevistadores quanto para os entrevistados. O uso do formulário facilita a organização das respostas e garante que as informações sejam registradas de forma segura, além de centralizar todas as respostas, o que facilita o acompanhamento da pesquisa por todos os membros da equipe. Esse método também assegura que as informações coletadas sejam preservadas de maneira segura e possam ser facilmente acessadas, sem o risco de extravio.

Foi optado por criar dois formulários distintos: um voltado para os alunos e outro para os microempreendedores. Essa divisão se deve ao fato de estarem sendo analisados dois problemas interligados, mas específicos. O primeiro está relacionado aos alunos que enfrentam dificuldades em conseguir emprego devido à falta de experiência prática. O segundo refere-se aos microempreendedores que enfrentam desafios em atingir um público maior, especialmente por não possuírem habilidades tecnológicas adequadas para expandir suas ações no ambiente digital.

Perguntas para o formulário dos empreendedores

- Qual o seu nome?
- Qual o nome da sua empresa?
- A quantos anos você é empreendedor?
- Qual produto é vendido na sua empresa?
- Qual a maior dificuldade que você enfrenta no seu dia a dia?
- Como você enxerga sua empresa em 5 anos?
- Seu negócio tem site?
- Seu negócio tem redes sociais? Se sim, quais?
- O seu negócio tem um catálogo dos produtos?
- Qual das opções abaixo você acha que aumentaria suas vendas ou desenvolveria melhor o seu negócio?
- Em quais pontos do seu negócio você gostaria de receber ajuda?
- O que você gostaria que tivesse no projeto?
- Como podemos entrar em contato com seu negócio? (número do whatsapp, id de redes sociais ou link do site).

Para acessar o forms utilizado, [clique aqui](#).

Perguntas para o formulário dos estudantes

- Qual o seu nome?
- Qual o seu curso?
- Qual a sua idade?
- Você já trabalhou?
- Você tem experiência de trabalho na sua área?
- Você já teve alguma experiência prática ajudando um microempreendedor?
- Qual a sua maior dificuldade para se candidatar a vagas?
- O que facilitaria sua inserção no mercado de trabalho?
- O que você imagina que é essencial em um projeto como este?
- Você estaria disposto(a) a participar de um projeto em que possa criar algo

prático e relevante para uma microempresa, mesmo que não receba remuneração por isso?

- Quais são/seriam suas expectativas em relação ao projeto e o que espera ganhar em relação a experiência e aprendizado?

Para acessar o forms utilizado, [clique aqui](#).

Mapa de empatia – empresas

Para acessar a planilha de respostas, [clique aqui](#).

Nome: Glucose do Amor (Sandra) Idade: 10 à 20 anos (empreendendo)

<p>"O crescimento da minha empresa depende de aumentar a visibilidade e melhorar a apresentação dos meus produtos."</p> <p>"Sinto frustração por não conseguir fazer uma divulgação eficaz e atingir novos clientes."</p>	
<p>o que OUEVE?</p> <p>"Meus seguidores nas redes sociais comentam que gostariam de ver mais informações e ofertas dos meus produtos."</p> <p>"Ouço dos meus clientes que amam os produtos, mas sinto que a divulgação poderia ser mais profissional."</p>	<p>o que VÊ?</p> <p>"Vejo outras empresas de confeitaria usando catálogos de produtos e vídeos, o que as ajuda a mostrar seus produtos de forma mais atrativa."</p>
<p>o que PENSA E SENTE?</p> <p>o que FALA E FAZ?</p> <p>"Estou sempre ativa nas redes sociais, mas meus posts são mais espontâneos, sem uma estratégia clara de marketing."</p>	
<p>quais são as DORES?</p> <p>"A maior dor é a dificuldade em divulgar os produtos de forma eficaz e profissional."</p>	<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Preciso de um catálogo ou site bem elaborado para facilitar a apresentação dos meus produtos aos clientes."</p>

Nome: Gabi Variedades (Adriana) Idade: 5 à 10 anos (empreendendo)


<p>"Sem redes sociais ou um site, sinto que estou perdendo oportunidades de alcançar mais pessoas."</p> <p>"Minha empresa tem potencial para crescer, mas precisa de mais visibilidade no mercado."</p>	
<p>o que OUEVE?</p> <p>"Ouço que o mercado está muito competitivo, e que é essencial ter uma boa presença online para atrair clientes."</p> <p>"De outros empresários, ouço que é fundamental investir nas redes sociais para alcançar mais pessoas e melhorar as vendas."</p>	<p>o que VÊ?</p> <p>"Vejo que, mesmo com uma boa variedade de produtos, minha falta de presença online está dificultando o crescimento do meu negócio."</p> <p>"Percebo que as ferramentas digitais, como sites e redes sociais, são essenciais para quem quer expandir a marca."</p>
<p>o que PENSA E SENTE?</p> <p>o que FALA E FAZ?</p> <p>"Costumo vender de forma local, mas sei que preciso expandir meu alcance para mais pessoas."</p>	
<p>quais são as DORES?</p> <p>"Sinto que a falta de visibilidade é o principal obstáculo para o crescimento da minha empresa."</p>	<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Necessito de orientação para aumentar a visibilidade da marca, de forma a atrair mais clientes e melhorar o alcance das vendas."</p>

Mapa de empatia – estudantes

Para acessar a planilha de respostas, [clique aqui](#).

Nome: James

Idade: Mais de 30 anos

<p>"Ouço de colegas que é importante estar sempre atento às oportunidades, mas como fico muito focado no meu trabalho, às vezes acabo perdendo as oportunidades."</p> <p>"Escuto de profissionais mais jovens sobre como é fácil encontrar vagas online, mas, para mim, parece que tudo fica muito disperso."</p>		<p>"Acho que estou ficando para trás em relação às oportunidades de trabalho porque muitas vezes não fico sabendo das vagas."</p> <p>o que PENSA E SENTE?</p>	<p>"Nas redes sociais, vejo muitas vagas, mas às vezes não consigo acompanhar todas as informações, o que me faz perder oportunidades."</p> <p>"Vejo muitos anúncios de vagas em plataformas online, mas nem sempre encontro algo que se encaixe no meu perfil."</p>
<p>o que OUVE?</p>		 <p>o que VÊ?</p>	
<p>o que FALA E FAZ?</p> <p>"Costumo dizer que estou em busca de novas oportunidades e que gostaria de participar de algo que me desafie e agregue valor."</p>			
<p>quais são as DORES?</p> <p>"Às vezes, me sinto desconectado das novas ferramentas de busca de vagas, o que me impede de aproveitar as oportunidades."</p>		<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Preciso de um canal mais direto e eficiente para saber das vagas, sem perder tempo com plataformas que não são bem direcionadas."</p>	

Nome: Manuela Francelino

Idade: 20 à 23 anos

<p>"Ouço de amigos e colegas que a experiência prática é o que mais conta na hora de conseguir uma vaga de trabalho."</p> <p>"Meus professores sempre falam sobre a importância de buscar conhecimento e experiência além da sala de aula."</p>		<p>"Acho que os requisitos para as vagas de estágio estão muito altos, o que dificulta minha inserção no mercado de trabalho."</p> <p>o que PENSA E SENTE?</p>	<p>"Quero ter mais experiência prática para poder me destacar no mercado."</p> <p>"Vejo muitas vagas de estágio exigindo muita experiência prévia, o que dificulta o ingresso no mercado de trabalho para pessoas como eu, que ainda estão estudando."</p>
<p>o que OUVE?</p> <p>"Vejo na mídia e nas redes sociais muitas pessoas compartilhando histórias sobre como a experiência prática ajudou elas a conseguirem bons empregos."</p>		 <p>o que VÊ?</p>	
<p>o que FALA E FAZ?</p> <p>"Costumo me inscrever em processos seletivos, mesmo que os requisitos pareçam elevados, para tentar aumentar minhas chances de encontrar uma oportunidade."</p> <p>"Falo sobre a importância de conseguir experiências práticas e de como isso pode me ajudar a me destacar."</p>		<p>"Nas redes sociais, vejo muitos profissionais bem estabelecidos, o que me faz questionar se estou no caminho certo."</p>	
<p>quais são as DORES?</p> <p>"Me sinto frustrada por não ter oportunidades de estágio que realmente me permitam aprender e desenvolver habilidades práticas."</p>		<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Preciso de mais oportunidades que me permitam aprender na prática e desenvolver habilidades relevantes para o mercado de trabalho."</p>	

Nome: Ketelem Mendes

Idade: 20 à 23 anos

<p>"Eu preciso dominar as competências exigidas nas vagas para conseguir me destacar e garantir um bom emprego."</p> <p>"Sinto frustração por não conseguir encontrar uma forma de adquirir a experiência necessária."</p> <p>o que PENSA E SENTE?</p> <p>o que OUVE?</p> <p>o que VÊ?</p> <p>o que FALA E FAZ?</p> <p>"Meus amigos sempre falam sobre a importância de estar sempre atualizando meu currículo"</p> <p>"Na mídia e nas redes sociais, vejo muitas dicas de como desenvolver competências e melhorar o networking, o que me deixa motivada, mas também inseguro(a), porque sinto que ainda falta experiência."</p> <p>"Tento me envolver em algumas iniciativas e grupos de discussão para aprender mais sobre minha área e melhorar meu networking."</p> <p>"Nas vagas de emprego, vejo requisitos de experiência que não consigo preencher totalmente, o que me desmotiva."</p>	
<p>quais são as DORES?</p> <p>"As vagas exigem uma experiência que eu ainda não tenho, o que cria um ciclo difícil de quebrar, já que eu preciso da experiência para conquistar o emprego."</p>	<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Preciso de uma oportunidade para adquirir experiência prática, para poder preencher os requisitos das vagas de maneira mais sólida."</p>

Persona

Em uma cidade cheia de microempresas com grandes sonhos, havia um estudante universitário chamado Lucas. Ele estava no último semestre de seu curso e sonhava em colocar em prática tudo o que havia aprendido na faculdade. Lucas adorava desafios e queria construir algo real que fizesse a diferença, mas não sabia por onde começar. Do outro lado da cidade, dona Marina, proprietária de uma padaria local, enfrentava dificuldades para atrair novos clientes. Ela sabia que precisava inovar e modernizar sua marca, mas não tinha recursos para contratar grandes consultorias ou profissionais especializados.

Um dia, os caminhos de Lucas e dona Marina poderiam ter se cruzado, mas não havia nada que os conectasse. Lucas passava horas procurando vagas de estágio que o ajudassem a ganhar experiência, enquanto dona Marina tentava, sem sucesso, encontrar alguém que entendesse tanto de tecnologia quanto de empreendedorismo local. Ambos possuíam o que o outro precisava, mas, sem uma ponte entre os dois, as oportunidades continuavam escapando. Mal sabiam eles que, juntos, poderiam transformar desafios em conquistas e sonhos em realidade.



Nome: Lucas Almeida
Idade: 21 anos
Estado Civil: Solteiro
Profissão: Estagiário
Vive em: São Paulo - SP

"Quero aplicar o que aprendo, superar desafios e construir um futuro sólido na minha área."

OBJETIVO

Lucas busca se inserir no mercado de trabalho, adquirindo experiência prática em sua área de estudo. Ele deseja aplicar seus conhecimentos teóricos em projetos reais, desenvolver habilidades técnicas e aumentar sua empregabilidade. Seu objetivo é crescer profissionalmente, expandir seu networking e conquistar oportunidades que o ajudem a construir uma carreira sólida e relevante.

FRUSTRAÇÕES

Lucas se sente frustrado com a dificuldade de encontrar oportunidades que realmente correspondam às suas habilidades e expectativas. Ele também fica desmotivado pelos processos seletivos complicados, a falta de clareza nas vagas e as exigências excessivas para quem está começando. Além disso, ele se frustra com a falta de oportunidades práticas que permitam colocar em ação o conhecimento adquirido durante os estudos.



TEMPERAMENTOS

curioso colaborativo calmo ambicioso

BIOGRAFIA

Lucas é um jovem estudante universitário cursando T.I. Ele já possui alguma experiência de trabalho, mas sente que ainda falta vivência prática na área que estuda. Apesar de ter enfrentado barreiras como sistemas de candidatura complexos e altos requisitos para vagas, Lucas se mantém motivado e acredita que projetos práticos podem ser o caminho para seu crescimento. Ele busca aprendizado contínuo, networking e oportunidades para aplicar seus conhecimentos de forma relevante.

GOSTA

NÃO GOSTA

MARCAS

MÚSICA	MULTIDÕES	GOOGLE	APPLE
ESTUDAR	FESTAS	RED BULL	MONSTER



Nome: Renata Souza
Idade: 38 anos
Estado Civil: Casada
Profissão: Empreendedora
Vive em: São Paulo - SP

"Quero dar visibilidade ao meu negócio, atrair clientes e consolidar minha marca no mercado."

OBJETIVO

Renata busca atrair e fidelizar mais clientes enquanto amplia sua presença digital com redes sociais bem gerenciadas. Ela deseja ter um site com conteúdos visuais atrativos, como catálogos digitais e vídeos promocionais, e consolidar sua marca como referência em seus diferentes segmentos, garantindo visibilidade e competitividade no mercado.

FRUSTRAÇÕES

Ela sente falta de visibilidade e dificuldades em prospectar novos clientes, além do tempo limitado para gerenciar redes sociais de forma consistente.



TEMPERAMENTOS

determinada amigável resiliente criativa

BIOGRAFIA

Renata começou sua jornada empreendedora há cerca de 10 anos. Com uma abordagem prática, administra negócios que variam desde confeitaria até acessórios e manutenção de piscinas. Apesar de sua experiência, ela ainda enfrenta desafios em expandir sua presença no mercado e atrair mais clientes, especialmente com o uso de ferramentas digitais. Como uma empresária versátil, Renata se adapta às necessidades de seus diferentes públicos, mas busca suporte para melhorar a visibilidade de seus negócios e construir uma marca reconhecida e respeitada.

GOSTA

NÃO GOSTA

MARCAS

INOVAR	FRACASSAR	NESTLÉ	SAMSUNG
PIZZA	CALOR	NATURA	COCA-COLA

Quadro de hipóteses

O quadro de hipóteses foi utilizado como uma ferramenta fundamental para estruturar e validar o desenvolvimento do projeto, que envolve microempresas e estudantes universitários. Essa técnica permitiu mapear de forma organizada as certezas, suposições e dúvidas relacionadas ao desafio proposto. O quadro ajudou a clarificar os objetivos do projeto, embasando a tomada de decisões e identificando os principais riscos que as microempresas poderiam enfrentar ao adotar as soluções sugeridas. Dessa forma, a aplicação dessa ferramenta contribuiu significativamente para o planejamento estratégico, reduzindo incertezas e aumentando a probabilidade de sucesso das iniciativas propostas.

Eu sei que (Certeza)	Eu acho que (Suposições)	Será que...? (Dúvidas)
A maioria dos estudantes busca experiências práticas para complementar sua formação.	Os estudantes estarão dispostos a dedicar tempo aos projetos. Haverá um acompanhamento adequado dos projetos por parte dos professores e/ou mentores.	Haverá interesse suficiente por todos os tipos de projetos (sites, aplicativos, etc.)?
Os estudantes possuem conhecimento técnico e estão dispostos a aprender. É preciso garantir que os projetos estejam sendo desenvolvidos de acordo com as expectativas.	Haverá recursos suficientes para acompanhar todos os projetos.	As empresas conseguirão definir claramente seus requisitos para os projetos?
Facilita a busca e o contato entre as partes, além de permitir a gestão dos projetos.	A plataforma será fácil de usar tanto para estudantes quanto para empresas.	Haverá dificuldade em encontrar mentores adequados para acompanhar os projetos?

Modelo de negócio

O modelo de negócio desenvolvido para este projeto busca equilibrar as necessidades de microempresas e estudantes universitários, criando um ecossistema colaborativo e sustentável. Com base nos dados coletados e nas análises realizadas, o modelo foi estruturado para oferecer soluções tecnológicas acessíveis às microempresas, enquanto proporciona aos estudantes a oportunidade de aplicar seus conhecimentos em situações práticas. Esse modelo garante a viabilidade financeira das soluções propostas, ao mesmo tempo em que promove o crescimento de ambas as partes. O capítulo apresenta os componentes fundamentais do modelo, como canais de entrega, parcerias estratégicas e fluxos de receita, destacando sua contribuição para a modernização empresarial e o desenvolvimento profissional.



Proposta de valor

A proposta de valor delineada neste projeto é central para a criação de um ambiente de benefícios mútuos entre microempresas e estudantes. O objetivo principal é oferecer às microempresas soluções tecnológicas acessíveis, como desenvolvimento de websites e gestão de redes sociais, que as ajudem a aumentar sua visibilidade e competitividade no mercado digital. Simultaneamente, os estudantes ganham experiência prática, desenvolvendo habilidades essenciais para suas futuras carreiras. Esta proposta não só atende às necessidades específicas dos públicos-alvo, mas também fortalece a conexão entre o meio acadêmico e o mercado local, gerando impactos positivos duradouros.

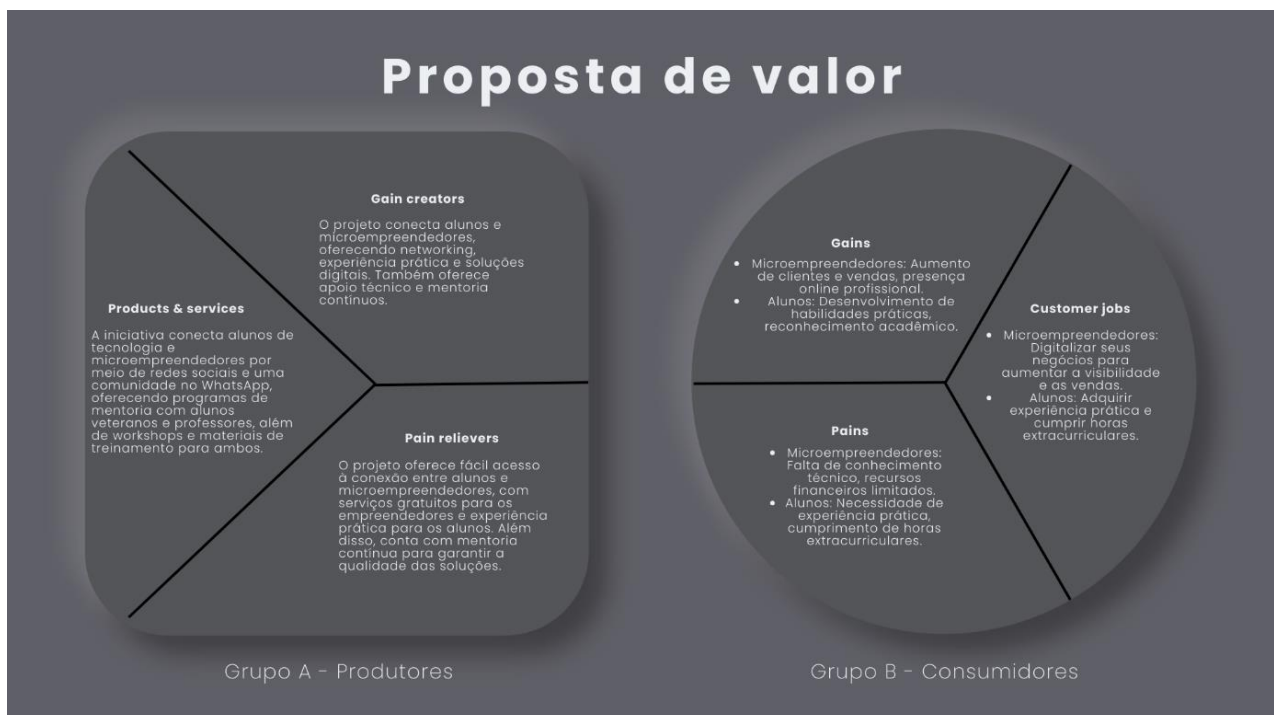


Tabela A.E.I.O.U

A tabela foi elaborada com foco nos objetivos primários do projeto, destacando ações essenciais para os públicos-alvo. Entre essas ações, estão buscar, adquirir e ascender, que representam a busca por emprego, a aquisição de experiência profissional e o crescimento empresarial.

A análise revelou que universitários sem experiência enfrentam dificuldades para ingressar no mercado, enquanto microempreendedores, limitados por recursos financeiros, encontram barreiras para contratar novos colaboradores. A solução proposta, com base nos resultados apresentados, facilita a conexão entre esses dois grupos, promovendo benefícios mútuos. Os estudantes adquirem experiência prática, enquanto os empreendedores podem modernizar e expandir seus negócios, alcançando maior competitividade no mercado.

A - Atividades	E - Ambientes	I - Interações	O - Objetos	U - Usuários
Buscar um emprego	No aplicativo	Usuário entra no aplicativo e busca por um emprego não remunerado	Celular ou Computador	Estudante Universitário sem experiência profissional.
Adquirir experiência	Em um emprego	Após adentrar na vaga, o usuário se torna um colaborador que busca adquirir uma experiência profissional	Computador pessoal e/ou do instituto educacional	Estudante Universitário sem experiência profissional.
Buscar novos colaboradores	No aplicativo	Um empreendedor com baixo investimento necessita de colaboradores para o crescimento de sua empresa, por isso busca interagindo no App.	Celular/Computador	Pequenas empresas e empreendedores com baixo investimento em capital humano.
Ascender o seu empreendimento	Ambiente digital	A ascensão acontece unindo as ações dos novos colaboradores, focando principalmente na integração com o mundo digital.	Computador	Pequenas empresas e empreendedores com baixo investimento em capital humano.

5 porquês

técnica dos 5 porquês foi empregada como uma abordagem estratégica para identificar as causas fundamentais dos problemas analisados no projeto. Esta metodologia permitiu uma investigação aprofundada tanto de questões internas quanto externas, oferecendo um diagnóstico claro dos desafios enfrentados. Ao aplicar a técnica pela primeira vez, foi possível compreender as principais dificuldades vivenciadas por estudantes ao tentar ingressar no mercado de trabalho, como a falta de experiência prática. Em um segundo momento, a análise revelou a carência de habilidades tecnológicas em muitas microempresas, decorrente da priorização de outras áreas e da insuficiência de investimentos na capacitação dos colaboradores e em soluções tecnológicas. Esses insights foram cruciais para a formulação de estratégias eficazes, alinhadas às necessidades identificadas.

Estudantes

Pergunta	Resposta
1º Por quê?	Por que os empregadores exigem experiência?
Resposta	Porque eles querem contratar pessoas que já demonstraram capacidade de realizar as tarefas do cargo e que se adaptam rapidamente ao ambiente de trabalho.
2º Por quê?	Por que os estudantes não possuem experiência?
Resposta	Porque eles estão cursando ou saindo da universidade e ainda não tiveram a oportunidade de trabalhar em uma empresa do ramo.
3º Por quê?	Por que não há oportunidades para os estudantes adquirirem experiência?
Resposta	Porque muitas empresas exigem experiência prévia, mesmo para cargos de nível júnior, dificultando a entrada de novos profissionais no mercado.
4º Por quê?	Porquê: Por que o mercado de trabalho é tão competitivo para iniciantes?
Resposta	Porque as mudanças tecnológicas constantes exigem que os profissionais se atualizem rapidamente, o que pode ser um desafio para quem está começando a carreira.
5º Por quê?	Por que os estudantes não se sentem preparados para o mercado de trabalho, mesmo após a graduação?
Resposta	Porque muitos estudantes possuem dificuldade em colocar em prática seus conhecimentos teóricos e na falta de desenvolvimento de suas Softs Skills.

Microempreendedor

Pergunta	Resposta
1º Por quê?	Por que as empresas precisam de habilidades tecnológicas para atingir mais pessoas?
Resposta	Porque o mercado atual é cada vez mais digitalizado e com estrutura digital e os consumidores estão migrando para os canais online para pesquisar e adquirir produtos e serviços.
2º Por quê?	Por que as empresas não possuem essas habilidades?
Resposta	Porque existe uma falta de investimento em tecnologia e em capacitação dos seus colaboradores e na falta de conhecimento técnico suficiente para implementar soluções tecnológicas eficazes.
3º Por quê?	Por que há essa falta de investimento em tecnologia?
Resposta	Porque a implementação de novas tecnologias pode exigir um investimento inicial significativo e não ter um retorno a curto ou médio prazo, sendo assim acaba ocorrendo a priorização de outras áreas.
4º Por quê?	Por que as empresas têm dificuldade em mensurar o retorno do investimento em tecnologia?
Resposta	Porque microempresas/startups podem não ter as métricas corretas para medir o impacto das ações digitais e não ter profissionais com as habilidades necessárias para analisar os dados e gerar insights.
5º Por quê?	Por que não há profissionais com as habilidades necessárias para analisar dados e gerar insights ?
Resposta	Porque muitas vezes, os cursos de graduação não preparam os profissionais de forma adequada para lidar com a complexidade da análise de dados em ambientes reais e com a rápida evolução dos dados a formação pode acabar não acompanhando o mundo real.

Jornada do consumidor

A jornada do consumidor é uma ferramenta essencial para entender o comportamento, as interações e as etapas percorridas pelos microempreendedores e estudantes no contexto do projeto. Por meio dessa abordagem, foi possível mapear as necessidades, pontos de contato e desafios enfrentados por cada público-alvo, permitindo uma visão clara de como criar soluções que conectem esses dois grupos.

Com a análise da jornada, identificou-se que os microempreendedores possuem dificuldades significativas nas etapas de digitalização e inovação de seus negócios, especialmente em encontrar suporte acessível e confiável. Paralelamente, os estudantes enfrentam barreiras na aplicação prática de seus conhecimentos acadêmicos. Essa lacuna foi evidenciada em etapas como busca por apoio técnico (microempreendedores) e procura por experiências práticas (estudantes).

A jornada do consumidor auxiliou o projeto ao destacar os principais pontos de interação entre os públicos-alvo, como a necessidade de uma plataforma de conexão eficiente. A partir dessas informações, foi possível propor uma solução prática e focada, que alinha os interesses e as necessidades de ambas as partes.

Perguntas/etapas	Antes	Durante	Depois
O que faz?	Manda currículo	Faz entrevistas.	Começa a trabalhar.
O que pensa?	Como entrar na área de trabalho.	Essa é uma boa empresa?	Estou no ramo que eu quero e me especializando.
O que sente?	Anseio e expectativas.	Com expectativa de um novo começo e de colocar em pratica o que foi aprendido.	Novos desafios e que está fazendo um novo progresso.
Ponto de contato	Sites de emprego.	Pessoas do RH e gestores da empresa.	Pessoas da empresa e colegas de trabalho
Insights	Pesquisar sobre a área de trabalho.	Falar de suas qualidades e o que agrega na equipe.	Feedbacks da empresa.

Mapa de requisitos

O mapa de requisitos é uma ferramenta que permite detalhar e organizar as necessidades funcionais e não funcionais do projeto. Ele traduz os insights coletados em especificações claras, garantindo que as soluções propostas atendam às expectativas e demandas dos microempreendedores e estudantes.

O uso do mapa de requisitos resultou em um conjunto estruturado de funcionalidades essenciais para o sucesso do projeto, como a necessidade de criar um ambiente digital intuitivo, acessível e integrado. Foi possível identificar elementos-chave, como recursos para criação de sites, ferramentas de gestão de redes sociais e suporte técnico para os usuários.

Ao aplicar o mapa de requisitos, o projeto ganhou clareza na definição de prioridades e funcionalidades. Isso garantiu que as soluções atendessem tanto os objetivos de modernização dos negócios quanto as demandas de desenvolvimento profissional dos estudantes. Assim, o método serviu como uma base sólida para o desenvolvimento das propostas práticas.

desejos	necessidades	frustrações	Tomadores de tempo
Entrar no mercado de trabalho.	deve escolher um curso alinhado com seus interesses e o mercado.	Dúvidas sobre qual curso escolher	Falta de Planejamento
Se desenvolver profissionalmente.	Oportunidades de estágio e programas de trainee	Falta de orientação	Falta de Estabelecimento de Prioridades
Criar conexões e aumentar sua influência no trabalho	Networking e eventos acadêmicos/profissionais	Pressão familiar ou social	Desorganização na Gestão de Tarefas
Expandir seu portfólio.	Plataformas de comunicação integradas	Falta de preparo ou recursos.	Incertezas Profissionais

Ficha de conceitos

A ficha de conceito é uma ferramenta gráfica utilizada para organizar e sintetizar a ideia principal de um projeto. Ela apresenta informações essenciais, como o título do projeto, o slogan — que encapsula a ideia central em uma frase concisa — um resumo explicativo, um desenho representativo e uma análise de viabilidade. Essa ficha tem como objetivo fornecer uma visão clara e rápida do projeto, permitindo uma compreensão geral do seu propósito, escopo e viabilidade, facilitando a comunicação e a avaliação de suas potencialidades.

Título do Conceito Levando Pequenos Negócios para o Mercado Digital	Qual desafio o conceito soluciona ? O conceito resolve a ausência digital em microempresas e a dificuldade de estudantes em obter experiência prática no mercado de trabalho.
Descrição do Conceito (Detalhamento) O projeto conecta estudantes de TI com microempreendedores, ajudando os negócios a crescerem por meio de sites, catálogos e redes sociais, enquanto os estudantes adquirem experiência no mercado de trabalho.	Visualização do Conceito (desenhe sua solução)
Slogan (Conceito em uma frase) Conectando Talentos, Transformando Negócios.	Análise de Implementação investimento: <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> complexidade: <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Fid02. FICHA DE CONCEITO

Imagens da visualização de conceitos





Um dia na vida

No projeto acadêmico que conecta estudantes de tecnologia a microempreendedores, a metodologia "Um Dia na Vida" foi utilizada para compreender profundamente a rotina dos empreendedores e identificar como as soluções tecnológicas desenvolvidas pelos estudantes impactam suas atividades diárias. Essa abordagem consiste em uma imersão no cotidiano dos participantes, permitindo ao observador vivenciar os desafios e as oportunidades enfrentadas no gerenciamento do negócio.

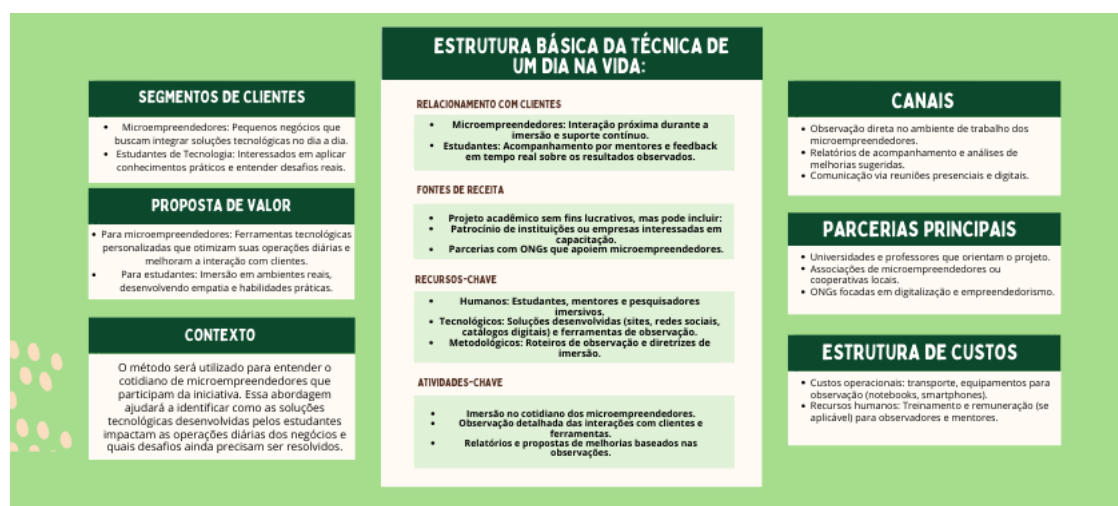
Ao acompanhar de perto a utilização de ferramentas como sites, catálogos online e redes sociais, é possível perceber não apenas os benefícios trazidos pelas soluções, mas também os pontos de melhoria. Dessa forma, o projeto se alinha à realidade dos microempreendedores, promovendo um impacto mais significativo e prático.

Depoimento

Ao acompanhar um dia típico de uma microempreendedora que administra uma pequena confeitaria, o observador pôde vivenciar de perto as dinâmicas e desafios do negócio. A empreendedora usava ferramentas digitais criadas pelos estudantes para divulgar seus produtos e receber pedidos. Durante a imersão, ficou evidente como essas soluções simplificavam algumas tarefas, como organizar os pedidos pelo site, mas também surgiram dificuldades, como a atualização do catálogo online, que demandava mais tempo do que o esperado.

A interação com os clientes foi um dos momentos mais reveladores. Muitos buscavam informações diretamente pelas redes sociais, e a empreendedora precisava responder rapidamente para garantir as vendas. Foi possível perceber que, embora as ferramentas tecnológicas fossem úteis, alguns ajustes poderiam torná-las ainda mais intuitivas e eficientes.

Ao final do dia, a empreendedora destacou que o uso das soluções desenvolvidas pelos estudantes já representava um grande avanço para o negócio, mas apontou que um treinamento mais detalhado seria essencial para aproveitar melhor todas as funcionalidades. A experiência proporcionou uma compreensão mais profunda das necessidades reais do microempreendedor, reforçando a importância de criar ferramentas que sejam não apenas funcionais, mas também acessíveis para quem as utiliza no dia a dia.



Sombra

No contexto do projeto acadêmico que conecta estudantes de tecnologia a microempreendedores, a metodologia de Sombra foi escolhida como ferramenta principal para observar e analisar as interações entre essas duas partes. O objetivo é compreender como os estudantes identificam as necessidades dos empreendedores, desenvolvem soluções tecnológicas e enfrentam desafios no processo, sem interferir diretamente nas atividades.

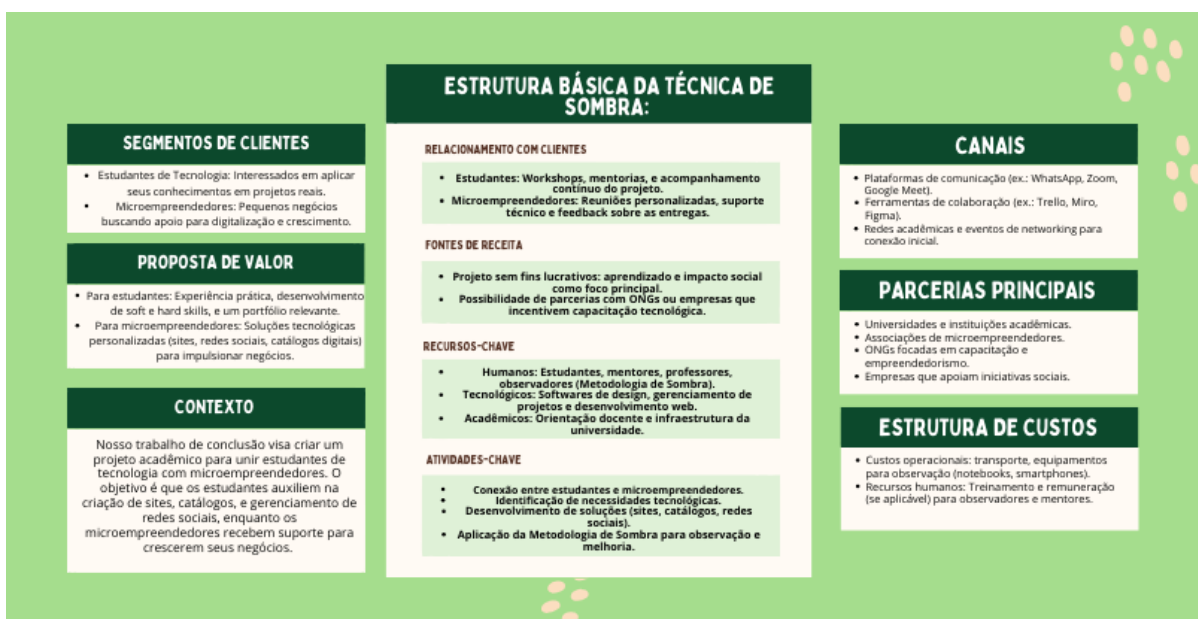
Essa abordagem permite capturar detalhes importantes, como dificuldades de comunicação, pontos de alinhamento e o impacto das soluções tecnológicas aplicadas. Com base nessas observações, o projeto busca gerar melhorias, tanto para a experiência dos estudantes quanto para o crescimento dos negócios dos microempreendedores.

Depoimento

Durante a aplicação da metodologia, foi acompanhada uma interação entre um estudante e uma microempreendedora que desejava criar um site para sua loja de artesanato. O observador notou como o estudante se esforçava para traduzir as ideias e inspirações da empreendedora em um projeto prático e funcional, mesmo diante de dificuldades na comunicação.

Ao longo do processo, foram registrados momentos de aprendizado e colaboração, mas o ponto mais marcante foi a entrega do site. A microempreendedora demonstrou grande satisfação ao perceber que o resultado final representava não apenas seu negócio, mas também sua identidade como artesã. A emoção em seu rosto deixou claro o impacto positivo dessa iniciativa, reforçando o valor da conexão entre tecnologia e necessidades humanas reais.

Esse exemplo ilustra como o projeto vai além de uma experiência técnica, tornando-se uma ponte para transformar sonhos em realidade e, ao mesmo tempo, proporcionar aos estudantes um aprendizado significativo.



Ideação 6-3-3

A ideação 633 é uma metodologia criativa estruturada para estimular o desenvolvimento de ideias no início de um processo de inovação. Consiste em uma tabela onde seis participantes contribuem com três ideias cada, distribuídas em três colunas, correspondendo a suas respectivas linhas. Após a coleta das ideias, o próximo passo é selecionar as mais promissoras e aprimorá-las, combinando elementos de diferentes sugestões para chegar a uma solução mais eficaz. Esse processo permite a colaboração e a síntese de ideias, favorecendo a geração de soluções inovadoras e viáveis para os desafios propostos.

DESAFIO: COMO PODEMOS				
	NOME	IDEIA 1	IDEIA 2	IDEIA 3
1	Alexandre	Marketplace de Serviços de TI para Microempresas	Experiência universitária (feira de profissões)	Site educativo digital
2	Júlia	Uso de mão de obra estudantil	Jogo de simulação interativa das profissões	Uso de artigos acadêmicos
3	Matheus	Visitas a empresas e/ou fábricas	Palestras Interativas com Profissionais	Plataforma de Aprendizado Colaborativo
4	Andressa	Plataforma para microempresas encontrarem alunos de TI com habilidades específicas	Simulação de Desafios Profissionais	Fóruns e Discussões Temáticas
5	Marcos	Programas de Mentoria e Capacitação	Passeios culturais a museus de tecnologia	Cursos e Materiais Educacionais Criados pelos Estudantes
combine / melhore / gere novas				
6	Eduardo	Conexão de alunos de T.I. com microempreendedores para desenvolvimento tecnológico	Workshop prático das profissões	Site onde universitários possam postar artigos e informar a população

Fid01. IDEACÃO 633

Storyboard

Cena 1: Introdução ao Problema

Fala do proprietário da microempresa:

"Como posso modernizar meu negócio se não tenho dinheiro nem conhecimento para isso?"

Cena 2: Introdução ao Público-Alvo

Fala do estudante universitário:

"Adquiri muito conhecimento na faculdade, mas me falta experiência prática para conseguir um emprego."

Cena 3: A Causa do Problema

Texto no mapa ilustrativo:

"Desconexão entre o meio acadêmico e o mercado local."

Cena 4: Apresentação da Solução

Texto na plataforma digital:

"Bem-vindo ao Projeto Conexão! Escolha sua solução: criação de site, redes sociais ou catálogo digital."

Cena 5: Exemplo de Colaboração

Fala do estudante:

"Vamos criar um site incrível para a sua empresa! Isso ajudará a alcançar novos clientes."

Fala do microempreendedor:

"Obrigado! Com sua ajuda, poderei levar meu negócio para o próximo nível."

Cena 6: Resultados Esperados

Fala do proprietário da microempresa revitalizada:

"Agora, meus clientes podem encontrar minha loja online. As vendas estão melhorando muito!"

Cena 7: Chamado à Ação



Conclusão

Em um contexto cada vez mais digitalizado, iniciativas que promovem a integração entre o meio acadêmico e o mercado local tornam-se essenciais para o desenvolvimento sustentável, ao impulsionarem a inovação e o crescimento em ambos os setores. O projeto apresentado neste documento não apenas aborda os desafios enfrentados por microempresas e estudantes, mas também propõe uma solução integrada que gera benefícios mútuos.

Por meio do estímulo à colaboração, o projeto promove a modernização de negócios locais e prepara uma nova geração de profissionais altamente qualificados, aptos a enfrentar um mercado de trabalho cada vez mais competitivo e globalizado. Ademais, ao viabilizar o acesso de pequenos empreendedores a recursos tecnológicos e inovações de baixo custo, a iniciativa contribui para o fortalecimento da economia local e para a formação de profissionais mais experientes e preparados para os desafios contemporâneos.

Em última análise, o projeto não apenas impulsiona a transformação digital das empresas locais, mas também estabelece uma base sólida para o desenvolvimento de soluções criativas e sustentáveis, gerando um impacto positivo significativo na sociedade como um todo.