Desafio 22

Área: Realidade Aumentada

Título: Treinamento Profissional Imersivo com RA

História: O treinamento em setores complexos como indústria e manutenção de equipamentos pode ser caro,

arriscado e exigir a disponibilidade de equipamentos reais. A realidade aumentada pode oferecer uma alternativa segura e eficaz.

Oportunidade: Como a realidade aumentada pode transformar o treinamento profissional, tornando-o mais acessível, seguro e eficaz?

Desafio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Cenário (Projeto 4 Meses – Empreendedorismo e Marketing): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nome e Identidade Visual (Conceitual): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Definição dos serviços principais: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Avaliação do Mercado (Público-Alvo, Potencial de Crescimento): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Desafio 22

Área: Realidade Aumentada

Título: Treinamento Profissional Imersivo com RA

Foco: Desenvolver um modelo de monetização B2B para o aplicativo de treinamento profissional imersivo com RA

que seja atraente para empresas industriais e de manutenção, demonstrando um claro retorno sobre o

investimento em treinamento.

Viabilidade e Sustentabilidade do Modelo de Monetização:

Proposta de Valor vs. Monetização: Como precificar as licenças do aplicativo e a criação de módulos de treinamento personalizados em RA de forma que gerem receita sustentável e sejam justificáveis pelos custos de treinamento tradicionais

(tempo de inatividade, riscos)?

Quais modelos de monetização (licenças por usuário/técnico, licenças por módulo de treinamento, serviços de criação

de conteúdo de RA sob demanda) são mais viáveis?

Estratégia de Escalabilidade e Gestão de Custos

Escalabilidade e Custos: Como escalar a criação de conteúdo de RA interativo e relevante para diferentes setores e procedimentos complexos, garantindo a usabilidade e a compatibilidade com diferentes dispositivos de RA, e controlando os custos

de desenvolvimento e manutenção da plataforma e do conteúdo?

Estratégia de Crescimento e Parcerias

Qual a estratégia de crescimento para alcançar um número significativo de empresas industriais e de manutenção?

Como estabelecer parcerias estratégicas com fabricantes de equipamentos industriais, empresas de consultoria em

treinamento e fornecedores de hardware de RA?

Desafio 22

Área: Realidade Aumentada

Título: Treinamento Profissional Imersivo com RA

História: O treinamento em setores complexos como indústria e manutenção de equipamentos pode ser caro, arriscado

e exigir a disponibilidade de equipamentos reais. A realidade aumentada pode oferecer uma alternativa segura e eficaz.

Oportunidade: Como a realidade aumentada pode transformar o treinamento profissional, tornando-o mais acessível,

seguro e eficaz?

Cenário (Projeto 4 Meses – Empreendedorismo e Marketing): Em sua fase inicial, a plataforma de treinamento com

Realidade Aumentada lançou uma campanha de marketing com o slogan "Treinamento Realidade Aumentada:

Jogue Fora os Manuais e Riscos!". A intenção era destacar a inovação e a segurança. No entanto, a mensagem gerou

uma forte reação negativa de instrutores tradicionais, sindicatos e até empresas, que a interpretaram como um

desrespeito ao conhecimento prático e à experiência manual, além de uma minimização dos riscos inerentes a certas profissões.

A má impressão resultou em ceticismo sobre a eficácia do treinamento e resistência à adoção da tecnologia.

O Desafio:

Desenvolvimento do MVP:

Crie um Protótipo Mínimo Viável (MVP) da plataforma "Imersão Pro". Escolha uma das seguintes opções e detalhe

seu conceito e funcionalidades essenciais:

Vídeo Demonstrativo de Simulação de Treinamento em RA: Um vídeo curto que ilustre um cenário de

treinamento (ex: manutenção de máquina, procedimento de segurança) onde o usuário interage com elementos

virtuais sobrepostos ao ambiente real, destacando os passos guiados e o feedback visual.

Apresentação Interativa com Mockups de Interface de RA: Uma apresentação (ex: PowerPoint, Figma) com telas

de interface que simulem como um usuário veria as informações e instruções em um óculos de RA, com exemplos

de tarefas e feedback.

Landing Page Explicativa com Infográficos de Benefícios: Uma página web que apresente a proposta de valor

e utilize infográficos e simulações estáticas para explicar como a RA melhora a segurança, a retenção de

conhecimento e a eficiência no treinamento profissional, sem descartar métodos existentes.

O MVP deve focar na melhoria da segurança e eficiência do treinamento através da RA, e não na substituição completa

de métodos comprovados ou na simplificação exagerada de habilidades complexas.

Estratégia de Marketing para Reversão de Crise:

Elabore um plano de comunicação e marketing digital emergencial para reverter a má impressão gerada pela campanha

inicial e reconstruir a confiança com instrutores, gestores de RH e profissionais da indústria.

O plano deve incluir:

Nova Mensagem Central: Uma mensagem clara e colaborativa que ressalte como uma ferramenta de potencialização

do treinamento, que complementa e enriquece a formação, tornando-a mais segura, prática e eficaz, sem

desvalorizar a experiência humana.

Ações Táticas: Propostas de ações em canais digitais (blogs de RH e treinamento, redes sociais de engenheiros de

manutenção, artigos em revistas especializadas) e, se aplicável, offline (demonstrações em feiras industriais,

workshops para gestores e instrutores) para disseminar a nova mensagem.

Métricas de Recuperação: Como vocês mediriam o sucesso da reversão da imagem e o aumento do interesse e

da adoção da plataforma por empresas?

Missão Final da Etapa: Criar um MVP funcional e uma estratégia de marketing atrativa e eficaz, que consiga reverter

uma crise de imagem e posicionar a empresa como uma solução inovadora e valiosa para o aprimoramento do

treinamento profissional.