

Empreendedorismo

TechGuide - Alura, FIAP e PM3

Nível 1

Ideia ao plano de negócios:

- null
- null
- null
- null

Conteúdos

- **Artigo** Como Fazer um Plano de Negócios: 10 Passos Para Atrair Investidores e Traçar Metas (<https://www.hostinger.com.br/tutoriais/como-fazer-um-plano-de-negocios>)
- **Artigo** 6 ideias de negócio para novos empreendedores (<https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/ideias-negocio/>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Empreendedorismo: da ideia ao plano de negócios (<https://cursos.alura.com.br/course/empreendedorismo>)
- **Conteúdo** Criatividade e inovação (https://www.casadocodigo.com.br/products/livro-criatividade-inovacao?_pos=5&_sid=19e38b54a&_ss=r)

Abrindo sua empresa do jeito certo:

- Aprenda a criar e estruturar o contrato social da sua empresa de forma eficaz para garantir conformidade legal e operacional desde o início.
- Entenda os diferentes tipos de estruturas empresariais e como escolher a melhor para o seu empreendimento, considerando fatores como tributação e implicações legais.
- Explore os benefícios de se inscrever no regime tributário SIMPLES NACIONAL e como isso pode simplificar as operações da sua empresa.
- Obtenha insights práticos sobre serviços essenciais, como emissão de notas fiscais, contabilidade e assessoria jurídica, para ajudar a gerenciar os aspectos financeiros e legais da sua empresa de maneira eficiente..

Conteúdos

- **YouTube** O Direito na vida do empreendedor (<https://www.youtube.com/watch?v=hJuDgiD0FFs>)
- **Artigo** O que é CNAE? Aprenda para o que serve e como classificar sua empresa (<https://blog.contaazul.com/cnae-o-que-e-confira-tabela/?CAAB081220170950>)
- **Artigo** MEI: O que é, como funciona, como ser e quanto custa (<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/mei/>)
- **Conteúdo** Perguntas Frequentes (<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Empreendedorismo: abrindo sua empresa do jeito certo (<https://cursos.alura.com.br/course/empreendedorismo-abra-sua-empresa>)

Propriedade Intelectual:

- Compreender a importância e a utilidade da Propriedade Intelectual no contexto de startups e negócios em geral.
- Aprender a identificar os requisitos e procedimentos para o registro de direitos de Propriedade Intelectual, como marcas, patentes e direitos autorais.
- Explorar as diferenças entre os diversos tipos de proteção, como marcas, patentes, desenhos industriais e direitos de autor.
- Aplicar conhecimentos de Propriedade Intelectual para proteger inovações, produtos e serviços, garantindo vantagem competitiva no mercado..

Conteúdos

- **Artigo** O que é Propriedade Intelectual? (<https://abpi.org.br/blog/o-que-e-propriedade-intelectual/>)
- **Artigo** Propriedade Intelectual (<https://www.tjdft.jus.br/institucional/imprensa/campanhas-e-produtos/artigos-discursos-e-entrevistas/artigos/2021/propriedade-intelectual#:~:text=A%20propriedade%20intelectual%20est%C3%A1%20vinculada,%2C%20o%20lazer%2C%20>)
- **YouTube** O que é Propriedade Intelectual? (<https://www.youtube.com/watch?v=2XnTr3nMkp0>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Propriedade intelectual: aplicada em Startups e negócios em geral (<https://cursos.alura.com.br/course/propriedade-intelectual-startups>)

Elaboração de contratos:

- Compreenda como elaborar contratos claros e detalhados, que formalizem as relações profissionais de maneira adequada e protejam todas as partes envolvidas.
- Aprenda a identificar e incluir cláusulas essenciais para diferentes tipos de contratos, como prestação de serviços, compra e venda, e representação comercial.
- Conheça os principais riscos associados a contratos mal redigidos e saiba como evitá-los por meio de boas práticas e revisões criteriosas.
- Explore alternativas legais para resolver conflitos contratuais, garantindo a proteção dos interesses da sua empresa e evitando litígios desnecessários.

Conteúdos

- **Artigo** 5 tipos de contrato que todo empreendedor precisa conhecer (<https://brazillab.org.br/noticias/5-tipos-de-contrato-que-todo-empreendedor-precisa-conhecer>)
- **Artigo** Os 4 tipos de contrato que todo empreendedor precisa conhecer e usar (<https://molinatomaz.com.br/2023/07/28/tipos-de-contrato/>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Elaboração de contratos: técnicas voltadas ao empreendedor (<https://cursos.alura.com.br/course/elaboracao-contratos-empreendedor>)

Nível 2

Viabilidade de Projetos e Negócios:

- Compreender como avaliar a viabilidade de projetos e negócios, revisando conceitos essenciais como VPL, TIR e análise de sensibilidade, para garantir decisões financeiras acertadas.
- Aprender a montar e interpretar fluxos de caixa, identificando os custos, receitas e necessidades de capital, com o objetivo de maximizar a rentabilidade de um empreendimento.
- Identificar as alternativas de investimento mais adequadas para cada projeto, considerando aspectos como risco, retorno e condições de mercado.
- Explorar estratégias de análise financeira para prever o desempenho futuro de um negócio, utilizando ferramentas e métodos que ajudem na tomada de decisões estratégicas..

Conteúdos

- **Artigo** Viabilidade de negócio: o que é e como saber se o seu negócio é viável (<https://blog.inter.co/viabilidade-de-negocio/>)
- **Artigo** Tabela Simples Nacional 2024 completa | Anexos e Alíquotas (<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tabela-simples-nacional-completa/>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Viabilidade de Projetos & Negócios: seleção de alternativas de investimento (<https://cursos.alura.com.br/course/viabilidade-projetos-negocios-alternativas-investimento>)
- **Curso** Viabilidade de Projetos & Negócios: fluxo de caixa, juros, VPL, TIR e payback (<https://cursos.alura.com.br/course/viabilidade-projetos-negocios-fluxo-caixa-juros-vpl-tir-payback>)
- **Podcast** Startups, Venture Capital e Investimentos (<https://cursos.alura.com.br/extra/hipsterstech/startups-venture-capital-e-investimentos-hipsters-45-a541>)

Business Model Canvas:

- Estruturar ideias de negócios de forma clara e prática, utilizando o Business Model Canvas para transformar conceitos em modelos tangíveis, organizando componentes essenciais como segmentos de clientes, propostas de valor e canais de distribuição.
- Desenvolver um plano de negócios robusto que atraia investidores e parceiros, baseando-se no Business Model Canvas para detalhar como a empresa gerará e entregará valor, abordando estrutura de custos, fluxos de receita e atividades e parcerias-chave.
- Fomentar a análise crítica e a adaptação contínua do modelo de negócios, utilizando o Canvas como uma ferramenta dinâmica para identificar oportunidades de inovação, otimização de recursos e resposta a mudanças no mercado.
- Integrar recursos e atividades-chave para maximizar a eficiência e o valor oferecido, garantindo que todos os componentes do Business Model Canvas estejam interconectados e contribuam para o sucesso e sustentabilidade do empreendimento.

Conteúdos

- **Conteúdo** Template de Business Model Canvas (<https://miro.com/pt/modelos/business-model-canvas/>)
- **Artigo** Making a business model canvas: How-tos, templates, and tips (<https://www.canva.com/online-whiteboard/business-model-canvas/>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Business Model Canvas parte I: um modelo poderoso para o seu negócio (<https://cursos.alura.com.br/course/business-model-canvas>)
- **Curso** Business Model Canvas parte II: avance no seu modelo de negócios (<https://cursos.alura.com.br/course/avance-na-construcao-de-negocios>)

Freelancer de sucesso - construa uma carreira autônoma:

- Conhecer as vantagens e desvantagens do trabalho autônomo, permitindo que os participantes tomem decisões informadas sobre sua carreira como freelancer.
- Desenvolver um propósito claro de carreira e alinhar objetivos e expectativas, criando uma base sólida para o sucesso profissional.
- Aprender a gerenciar sua carreira como uma marca de sucesso, incluindo a construção de um branding pessoal que destaque suas habilidades e valores no mercado.
- Elaborar planos de ação para atuar no mercado de tecnologia, com foco na criação de portfólios profissionais e na apresentação de seu valor ao mercado..

Conteúdos

- **Artigo** Trabalho autônomo: por onde começar? (<https://www.serasa.com.br/limpa-nome-online/blog/trabalho-autonomo-por-onde-comecar/>)
- **Artigo** Profissionais de TI autônomos: 07 habilidades para ter sucesso na carreira (<https://www.tecmundo.com.br/internet/281544-profissionais-ti-autonomos-07-habilidades-ter-sucesso-carreira.htm>)
- **YouTube** MATRIZ DE EISENHOWER (Como Priorizar as Tarefas Certas) | Gerenciamento de Tempo (<https://www.youtube.com/watch?v=pFobgL9dfKY>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Freelancer de sucesso: construa uma carreira autônoma (<https://cursos.alura.com.br/course/freelancer-sucesso-construa-carreira-autonoma>)
- **Artigo** A importância da capacitação para o trabalho como freelancer (<https://www.alura.com.br/artigos/a-importancia-da-capacitacao-para-o-trabalho-como-freelancer>)
- **Artigo** Carreira como freelancer: saiba como organizar uma rotina de trabalho! (<https://www.alura.com.br/artigos/carreira-como-freelancer-saiba-como-organizar-uma-rotina-de-trabalho>)

Nível 3

Empreendedorismo para Devs:

- Identificar oportunidades de empreendedorismo na área de tecnologia, compreendendo as demandas e desafios específicos do setor.
- Desenvolver habilidades para criar e estruturar um modelo de negócio desde o zero, incluindo a elaboração de propostas de valor e segmentação de clientes.
- Aprender a formalizar e legalizar um empreendimento, com foco na criação de uma marca e no cumprimento das exigências legais.
- Gerenciar a rotina do negócio de forma produtiva, com estratégias eficazes de administração, incluindo documentação e processos padronizados..

Conteúdos

- **YouTube** Inovação, empreendedorismo e criatividade para devs (<https://www.youtube.com/watch?v=xD7dSV3s0Wk>)
- **Livro** A jornada do empreendedor (<https://www.casadocodigo.com.br/products/livro-jornada-empresendedor>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Empreendedorismo para Devs: transformando ideias em negócios (<https://cursos.alura.com.br/course/empreendedorismo-devs-ideias-negocio>)
- **Podcast** Vida de Consultoria (<https://cursos.alura.com.br/extra/hipsterstech/vida-de-consultoria-hipsters-97-a486>)

Networking:

- Compreender a importância de se conectar com pessoas e definir objetivos claros para expandir sua rede de contatos, tanto online quanto offline.
- Aprender a construir e fortalecer uma marca pessoal forte, que seja reconhecida e valorizada em seu campo de atuação.
- Desenvolver habilidades de comunicação eficazes para interagir com diferentes públicos e lidar com situações desafiadoras no ambiente de trabalho.
- Implementar práticas de networking sustentável, criando e mantendo relacionamentos profissionais de longo prazo que beneficiem todas as partes envolvidas..

Conteúdos

- **Artigo** Networking estratégico: como construir relações relevantes? (<https://www.cursospm3.com.br/blog/networking-estrategico/>)
- **Artigo** Networking: Impulsione sua Carreira com Relações Interpessoais (<https://www.gupy.io/blog-do-emprego/networking>)
- **Artigo** Networking: o que é, benefícios e dicas de como criar sua rede (<https://blog.solides.com.br/networking/>)
- **Artigo** Como fazer networking: exemplos + 16 dicas para você (<https://paraempresas.catho.com.br/exemplos-de-networking/>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Networking: expanda sua rede de contatos (<https://cursos.alura.com.br/course/networking-expanda-rede-contatos>)
- **Artigo** Networking online: o que é, como fazer e usar as redes sociais para expandir sua rede de contatos (<https://www.alura.com.br/artigos/networking-online>)

Carreira internacional:

- Descubra como identificar e conquistar oportunidades de trabalho no exterior, desenvolvendo as competências necessárias para destacar-se no mercado global.
- Aprenda a navegar pelo processo seletivo em empresas internacionais, entendendo as diferenças culturais e como posicionar-se de forma competitiva.
- Entenda os aspectos práticos de receber pagamentos em moedas estrangeiras e como negociar salários e benefícios em uma carreira internacional.
- Explore estratégias para construir e expandir sua carreira fora do Brasil, com foco em pesquisa de confiabilidade e negociações vantajosas..

Conteúdos

- **Artigo** Trabalhar no exterior: guia completo para conquistar carreira internacional (<https://www.catho.com.br/carreira-sucesso/trabalhar-no-exterior/>)
- **Artigo** Como planejar uma carreira internacional (<https://valor.globo.com/carreira/noticia/2024/04/20/como-planejar-uma-carreira-internacional.ghtml>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Carreira internacional: descubra como conquistar sua oportunidade no exterior (<https://cursos.alura.com.br/course/carreira-internacional-conquistar-oportunidade-exterior>)
- **YouTube** Como funciona a cultura de trabalho de devs fora do Brasil? | Hipsters: Carreira no Exterior (<https://www.youtube.com/watch?v=CpaffFidy2c>)
- **YouTube** Qual o momento certo para trabalhar no exterior? (https://www.youtube.com/watch?v=A3_8GL4ul-k)

Habilidade Auxiliar: Vendas

Entendendo a necessidade do cliente:

- Aprimorar a capacidade de diagnóstico das necessidades dos clientes, utilizando técnicas de escuta ativa e análise estratégica para compreender profundamente os desafios e expectativas dos clientes, alinhando as soluções oferecidas às suas reais necessidades.
- Desenvolver conexões de confiança e credibilidade com prospects e clientes, criando abordagens comerciais personalizadas que considerem os perfis e interesses dos stakeholders envolvidos, garantindo que as propostas de valor sejam tangíveis e relevantes.
- Capacitar a equipe de vendas para mapear e qualificar oportunidades de vendas de maneira eficaz, assegurando que o retorno sobre as soluções oferecidas seja claramente tangível para o cliente, promovendo decisões de compra informadas e baseadas em benefícios concretos.

Conteúdos

- **Conteúdo** Veja como atender às expectativas e necessidade do cliente (<https://foccoerp.com.br/blog/necessidade-do-cliente/>)
- **Conteúdo** Entendendo as Necessidades do Cliente: Definição, Classificações, Significado, Abordagens (<https://www.linkedin.com/pulse/entendendo-necessidades-do-cliente-defini%C3%A7%C3%A3o-jaime-pargan-wo9uf/>)
- **Podcast** Como criar necessidade no cliente: 6 estratégias para melhores resultados em vendas (<https://meetime.com.br/blog/podcast/como-criar-necessidade-no-cliente/>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: entendendo a necessidade do cliente (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-entendendo-a-necessidade-do-cliente>)

Vendas na era digital:

- Desenvolver estratégias inovadoras de vendas que capacitem a equipe a tomar decisões estratégicas, promovendo uma cultura de autonomia e responsabilidade.
- Estimular a diversidade nas abordagens de vendas, incentivando a troca de ideias e técnicas entre vendedores com diferentes perfis e experiências, enriquecendo a estratégia de vendas e aumentando o engajamento da equipe.
- Criar ambiente de trabalho motivador para equipe de vendas.

Conteúdos

- **Artigo** Como fazer vendas digitais? Tudo que você precisa saber (<https://br.hubspot.com/blog/sales/vendas-digitais>)
- **Artigo** Mercado digital: entenda como funciona e as principais tendências (<https://br.hubspot.com/blog/marketing/mercado-digital>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: vendas na era digital (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-alta-performance>)
- **Artigo** Etapas de vendas: quais são e como funcionam (<https://www.alura.com.br/artigos/etapas-de-vendas>)

Prospecção de clientes:

- Desenvolver e implementar estratégias de prospecção que permitam identificar e segmentar clientes potenciais com maior precisão, utilizando dados e análises de mercado para orientar esforços de vendas.
- Capacitar equipe de vendas para criar perfis detalhados de cliente ideal (ICP), garantindo que a prospecção seja focada em leads com maior probabilidade de conversão e alinhamento com os objetivos de negócio.
- Otimizar o processo de prospecção através do uso de ferramentas e tecnologias que acelerem a identificação e o contato com leads qualificados, aumentando a eficiência e a produtividade da equipe de vendas.
- Estabelecer métricas claras para monitorar o desempenho das atividades de prospecção, permitindo ajustes contínuos e melhoria dos processos para garantir um pipeline de vendas robusto e sustentável.

Conteúdos

- **Artigo** O que é prospecção de clientes, métodos e como fazer? (<https://www.serasaexperian.com.br/blog-pme/prospeccao-de-clientes-como-fazer/>)
- **Artigo** Guia Definitivo para Prospecção de Clientes B2B: como maximizar seus resultados e potencializar sua estratégia de negócios (<https://blog.neoway.com.br/prospeccao-de-clientes/#>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: prospecção de clientes (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-prospeccao-de-clientes>)
- **Artigo** Veja o que fazer para prospectar clientes de maneira mais eficiente (<https://www.alura.com.br/artigos/veja-o-que-fazer-para-prospectar-clientes-de-maneira-mais-eficiente>)

Roadmap:

- Um roadmap é uma representação visual que descreve a visão estratégica de um produto ou projeto e seu plano de execução ao longo do tempo.
- Alinhe o roadmap com os objetivos de negócio e as metas do produto.
- Priorize recursos e funcionalidades com base no valor para o cliente e para o negócio.
- Defina marcos e prazos realistas para o desenvolvimento e entrega.
- Comunique o roadmap de forma clara e transparente com todas as partes interessadas.
- Esteja aberto a ajustes e adaptações conforme novas informações e mudanças de contexto.
- Colete feedback regularmente para ajustar o roadmap conforme necessário.

- Assegure que o roadmap esteja alinhado com as estratégias e objetivos da organização.

Conteúdos

- **Artigo** Glossário - Roadmap (<https://www.cursospm3.com.br/glossario/roadmap/>)
- **Artigo** Conheça o roadmap: a ferramenta que guia a estratégia da sua empresa (<https://blog.runrun.it/o-que-e-roadmap/>)
- **Artigo** Roadmap (<https://miro.com/pt/agile/o-que-e-roadmap/>)

Conteúdos Alura:

- **Artigo** Roadmap de Produtos: O que é e como criar um? (<https://www.alura.com.br/empresas/artigos/como-criar-roadmap-de-produtos>)
- **Curso** Roadmap: como criar e manter o mapa de produto (<https://cursos.alura.com.br/course/roadmap-criar-manter-mapa-produto>)

Habilidade Auxiliar: Gestão de Produto

Gestão de Produtos - Fundamentos:

- Gestão de Produtos é o processo de desenvolver, lançar e gerenciar produtos de forma eficaz para atender às necessidades dos clientes e alcançar objetivos de negócios.
- Definir visão clara e estratégia para o produto.
- Entender necessidades e preferências dos clientes.
- Especificar requisitos e funcionalidades do produto.
- Priorizar recursos com base no valor para o cliente e para o negócio.
- Analisar métricas e feedback para orientar decisões.
- Estar aberto a mudanças e ajuste a estratégia conforme necessário.

Conteúdos

- **Artigo** Fundamentos de Product Management (<https://www.cursospm3.com.br/blog/fundamentos-product-management/>)
- **Artigo** Product Manager: o que faz, salário e como ingressar na profissão (<https://www.cursospm3.com.br/blog/product-manager-guia-o-que-faz-salario-como-ingressar-na-profissao/>)
- **Artigo** Entenda o que faz um Product Manager e qual a sua importância para o sucesso do seu produto (<https://rockcontent.com.br/blog/product-manager/>)
- **Site** MBA PRODUCT MANAGEMENT & GROWTH HACKING (<https://www.fiap.com.br/mba/mba-em-product-management-growth-hacking-discovery-delivery-scale>)

Conteúdos Alura:

- **Artigo** Product Manager: O que é e como se destacar na área (<https://www.alura.com.br/artigos/product-manager-o-que-e-e-como-se-destacar>)
- **Curso** Product Management: agilize o desenvolvimento de produtos (<https://cursos.alura.com.br/course/product-management-desenvolvimento-produtos>)
- **Curso** Product Manager: uma jornada em gestão de produto (<https://cursos.alura.com.br/course/product-manager-jornada-gestao-produto>)

Product Discovery:

- Product Discovery é o processo de entender as necessidades dos usuários, identificar oportunidades de mercado e conceber soluções inovadoras para desenvolver produtos bem-

sucedidos.

- Analisar o mercado para identificar tendências e oportunidades.
- Conduzir entrevistas para entender as necessidades dos usuários.
- Criar protótipos para validar ideias e conceitos com os usuários.
- Estudar os concorrentes para identificar lacunas e diferenciais.
- Testar hipóteses para validar a viabilidade do produto.
- Mapear as jornadas dos usuários para identificar pontos de dor.

Conteúdos

- **Artigo** O que é Product Discovery, como se diferencia do Product Delivery, e qual o seu valor na Estratégia de crescimento da Empresa (<https://medium.com/@pravy.design/o-que-%C3%A9-product-discovery-como-se-diferencia-do-product-delivery-e-qual-o-seu-valor-na-estrat%C3%A9gia-9cdae6c50e2c>)
- **Artigo** Product Discovery: o que é, como fazer e quais as melhores técnicas (<https://produtosincriveis.co/blog/product-discovery-o-que-e-como-fazer-e-quais-as-melhores-tecnicas>)

Conteúdos Alura:

- **Podcast** Product Manager: O que é e como se destacar na área (<https://cursos.alura.com.br/extra/layerstech/product-discovery-layers-ponto-tech-114-a1958>)
- **Podcast** Product Discovery (<https://cursos.alura.com.br/extra/hipsterstech/product-discovery-hipsters-188-a372>)
- **Curso** Gestão de produtos digitais: Product Discovery (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-digitais-product-discovery>)
- **Curso** Startupismo: Product Discovery (<https://cursos.alura.com.br/course/startupismo-product-discovery>)

Gestão de Produtos Digitais:

- Gestão de produtos digitais envolve o desenvolvimento, lançamento e otimização de produtos digitais, como aplicativos e plataformas online, para atender às necessidades dos usuários e alcançar objetivos de negócios.
- Colocar as necessidades dos usuários no centro do processo de desenvolvimento.
- Definir uma visão clara e estratégia para o produto digital.
- Mapear e otimizar a jornada do usuário no produto.
- Coletar e analisar feedback dos usuários para melhorias.
- Adotar metodologias ágeis para entregas rápidas e iterativas.
- Utilizar dados para tomar decisões informadas sobre o produto.

Conteúdos

- **Artigo** Gestão de produtos digitais: entenda a importância (<https://www.cursospm3.com.br/blog/gestao-de-produtos-digitais-entenda-a-importancia/>)
- **Artigo** Gestão de Produtos: a área que está brilhando aos olhos do mercado (<https://www.cursospm3.com.br/blog/gestao-de-produtos-a-area-que-esta-brilhando-os-olhos-do-mercado/>)
- **Artigo** Gestão de produtos digitais: o que é e como fazer (<https://herospark.com/blog/gestao-de-produtos-digitais/>)

- **Artigo** Gestão de Produtos como você nunca viu (<https://www.casadocodigo.com.br/products/livro-mulheres-de-produto>)
- **Site** FIAP - Pós Tech em Digital Product Management (<https://postech.fiap.com.br/curso/digital-product-management/>)

Conteúdos Alura:

- **Curso** Gestão de produtos digitais: Produto vs. Projeto (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-digitais-produto-vs-projeto>)
- **Curso** Gestão de produtos digitais: priorização (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-priorizacao>)
- **Curso** Gestão de produtos digitais: validação (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-digitais-validacao>)
- **Curso** Gestão de produtos digitais: aceleração (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-aceleracao>)