Matriz de Alinhamento CSD

Dúvidas

O que ainda não sabemos sobre o problema

- Quais dificuldades o empreendedor têm de chegar nas pessoas certas?
- Quem é o empreendedor?
- Como o empreendedor lida com um possível mercado saturado no seu meio?
- Onde quem quer empreender pode adquirir os conhecimentos necessários?
- Quem precisa de orientações acerca do empreendedorismo?
- Quais táticas (se existirem) os empreendedores usam pra convencer seus clientes?

Certezas

O que já sabemos

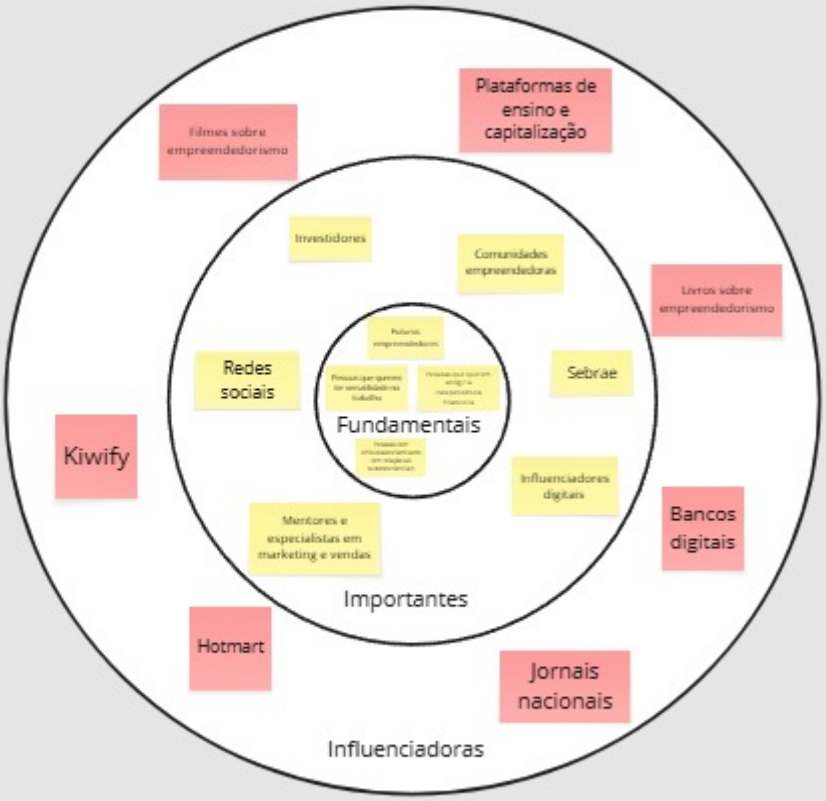
- Existe muita burocracia ao abrir uma empresa
- Grande parte do público têm dificuldade em decidir onde colocar seu dinheiro inicialmente
- O medo do fracasso
- O público já tem estabilidade e têm medo de começar algo novo

Suposições

O que achamos, mas não temos certezas

- Boa parte do público já tentou empreender, mas desistiram por falta de resultado financeiro rápido
- O público tem resistência a pagar por conteúdos, escolhendo materiais gratuitos ou de baixo custo financeiro
- Falta de capital inicial
- O público tem medo de julgamentos sociais em relação ao nicho q deseja empreender
- O público não tem conhecimento de orgãos governamentais que podem financiar suas ideias.

Mapa de Stakeholders



Pessoas Fundamentais
Principais envolvidos no problema e representam os potenciais usuários de uma possível solução.
Ex do Uber: motoristas e passageiros

Pessoas Importantes
Pessoas que ajudam ou dificultam o desenvolvimento e uso da solução e que devem ser consideradas
Ex do Uber: taxistas, gov. locais, loja AppStore

Pessoas Influenciadoras
Pessoas ou entidades que devem ser consultadas para avaliar aspectos relevantes no ciclo de vida da solução.
Ex do Uber: Reguladores setor de transporte, opinião pública

PUC Minas

TRABALHO INTERDISCIPLINAR 1 - WEB

Instituto de Ciências Exatas e Informática (ICEI)

Descrição do Problema

Nosso trabalho gira em torno das dificuldades que os empreendedores têm de começar nesse meio e, também, como diversos empreendedores são carentes de orientação para evoluir no mercado dos empreendimentos.

Fale da dor que o grupo busca resolver, as pessoas que sofrem dessa dor e um pouco do contexto em que o problema acontece.

Membros da Equipe

- Raphael Guimarães Reis Dias e Silva
- Felipe Giannetti Fontenelle
- Felipe de Castro Fonseca
- Filipe José Braga Dias
- César Sokoli
- Henrique Rocha Guimarães

Liste todos os integrantes da equipe.

Documento criado pelo grupo de professores da disciplina de Trabalho Interdisciplinar 1 - Web dos cursos de Sistemas de Informação, Engenharia de Software e Ciência da Computação do Instituto de Ciências Exatas e Informática (ICEI) da PUC Minas com o objetivo de orientar o processo de concepção de projetos baseado nas técnicas de Design Thinking. Versão 1.0 (setembro-2021). Diversos artefatos desse processo se baseiam no material cedido pela Design Thinkers Group.

Este trabalho é licenciado sob a licença Creative Commons Attibution-Share Alike 3.0 Unported License. Uma cópia da licença pode ser vista em http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/

BY-NC-SA

Entrevista Qualitativa

Foram feitas 4 entrevistas

Pergunta Como a pessoa pode definir eu nicho no ramo do empreendedorismo ?

Entrevistado 1: No meu entendimento, uma pessoa pode empreender por conhecimento aprofundado de algum ramo ou pode identificar uma oportunidade de negócio inovadora, disruptiva ou um modelo de negócio pouco explorado.

Entrevistada 2: Primeiramente, buscar empreender em algo que a pessoa realmente goste de fazer, e, depois, buscar onde está o público-alvo, quem são os concorrentes, pesquisar quais são os gargalos desse nicho e, por fim, definir se o ramo escolhido será realmente um diferencial.

Entrevistada 3: A definição do nicho irá depender de vários fatores, dentre eles, destaco como essenciais a aptidão pessoal pelo ramo de atividade, no qual se pretende empreender e o conhecimento previamente acumulado naquele ramo, além da paixão pela atividade que se propõe a desenvolver.

Entrevistado 4: É necessário conhecimento prévio do mercado, desenvolver aptidões no segmento em que se pretende empreender, analisar criteriosamente o público que se quer atingir, fazer um estudo de viabilidade econômica e considerar a possibilidade de permanência e expansão do ramo de atividade.

Pergunta Como adquirir conhecimento para empreender?

Entrevistado 1: Uma vez identificado o segmento(ramo) a empreender, o empreendedor deve "mergulhar" no aprofundamento do conhecimento do negócio, entender todo o processo a ser desenvolvimento, mapear tecnologias a serem utilizadas, identificar com clareza os mercados ou públicos alvos, desenvolver ou atrair conhecimentos necessários ao negócio, identificar potenciais riscos envolvidos, potenciais competidores diretos ou indiretos ou modelos de negócio que possam competir futuramente.

Entrevistada 2: A pessoa deve buscar cursos de capacitação na área de atuação e em administração.

Entrevistada 3: O empreendedor deve foca em adquirir conhecimento em fundamentos de economia, gestão de pessoas, psicologia comportamental, marketing digital e estudo de mercado relacionado ao produto ou serviço que será oferecido.

Entrevistado 4: É necessário conhecimento obtido com informações relacionadas a tudo que envolve o mundo dos negócios, como estratégias de marketing, controle de recursos humanos e financeiros, gestão de pessoas, resolução de conflitos, capacidade propositiva e desenvolver ideias inovadoras. Enfim, estudar e se preparar para mercados competitivos.

Pergunta Quais as dificuldades atuais de começar a empreender?

Entrevistado 1: Creio eu, que resumindo tudo que eu disse, seja a falta de cultura de risco no país, dificuldade com o mercado de capital de risco no Brasil, o alto custo de capital e, principalmente, os impostos.

Entrevistada 2: Acho que a burocracia de legalizar qualquer atividade e, também, a falta de uma mão de obra melhor qualificada em algumas áreas dificultam bastante.

Entrevistada 3: A ausência de políticas públicas claras e acessíveis de apoio ao empreendedor, juntamente com uma alta carga tributaria, a forte cultura celetista e estatutária e, principalmente, a baixa escolarização da população.

Entrevistado 4: A relativa dificuldade em encontrar profissionais de caráter e principalmente capacitados, a cultura brasileira da "carteira assinada" como garantia de emprego, instabilidade da politica e da economia, a carga tributária elevada, a morosidade dos órgãos públicos, e, claramente, uma burocracia excessiva.

Pergunta Caso que já aconteceu com o entrevistado ou durante seu trabalho em que o fato de alguém não saber empreender da forma correta ter prejudicado o empreendimento

Entrevistado 1: Um empreendedor que veio para o Brasil trazendo uma tecnologia disruptiva para o segmento de energia, acostumado com o modelo de fomento americano, com farto acesso a "fundos perdidos" ("Grants") não desenvolveu um plano de negócio robusto e com detalhada fundamentação que suportasse os processos de apresentação aos órgãos de governo e potenciais investidores.

Entrevistada 2: Uma colega começou a fazer laços de cabelo para vender. Começou a vender bem e o que ela estava ganhando com a venda ultrapassou o salário que ela ganhava como CLT. Então ela decidiu se desligar da empresa e focar na venda dos laços. Ao se dedicar exclusivamente para os laços, ela não previu que vendas necessitariam de tempo e recurso para aprender a empreender, além de uma reserva para despesas pessoais até o negócio realmente dar lucro e, também, a necessidade de um capital de giro. Como ela não se atentou a esses itens importantes, em menos de 6 meses ela estava novamente no mercado em busca de emprego.

Entrevistada 3: Algumas unidades de imobiliária que abriram na mesma época que eu já encerram suas atividade, por motivos comuns: ausência de planejamento financeiro (querer lucro rápido), baixa qualidade da gestão, despreparo emocional para desenvolver pessoas e dificuldade para assumir corretamente os papéis (papel de franqueado e de corretor associado). Ansiosos por resultados rápidos muitos franqueados assumem o papel de vendedor (corretor).
Outro motivo para o fracasso, na minha opinião, é não se capacitar suficientemente na área escolhida, não estar atento às novidades do negócio no qual se pretende empreender e não ter boa gestão financeira.

Entrevistado 4: (A conversa teve que se encerrar antes de chegar nesse tópico por um compromisso já marcado do entrevistado).

Highlights de Pesquisa

Entrevistados
1. Alessandro Fontenelle - Empresário no ramo de consultorias
2. Andrea Sokoll - Diretora em uma empresa de engenharia
3. Eliana Teixeira - Empresária no ramo imobiliário
4. Paulo Cézar - Empresário no ramo imobiliário e educacional

Data 13/03/2025 - 18/03/2025

Locais Belo Horizonte - MG, Barbacena - MG e Juiz de Fora - MG

O que os participantes falaram ou fizeram que surprendeu, ou falas mais significativas.

Foi percebido que os participantes compartilham de dores parecidas, mesmo sendo de nichos diferentes e estando em momentos diferentes em seus empreendimentos. Além disso, eles demonstraram propriedade no tom de voz, sabendo exatamente como responder as perguntas, como se já tivessem refletido sobre tais tópicos antes. Foi curioso perceber como gostaram de conversar sobre as histórias de dificuldade que conhecem, como se poucas pessoas abordassem isso com eles. Comentários como "Nossa que reflexão profunda" ou "Tive medo no início" foram surpreendentemente comuns.

Aspectos que importaram mais para os participantes

Os dois últimos entrevistados destacaram na conversa aspectos mais críticos no meio social, trazendo problemas como, no caso da terceira entrevistada, a baixa escolarização da sociedade. Já os dois primeiros trouxeram mais pontos técnicos, como a necessidade de se capacitar bem para empreender em algo que o empreendedor goste. Isso infere que o mundo empreendedor sofre com questões sociais e técnicas, ampliando reflexões e dilemas presentes nesse meio. É importante destacar que todos os participantes demonstraram certo incentivo à ideia de começar a empreender, o que destaca que, mesmo com tantas dificuldades, todos eles ainda não têm dúvida que vale a pena, mas com os conhecimentos necessários e tomando as decisões corretas.

Principais temas ou aprendizados que surgiram desta entrevista

Tornou-se claro que os entrevistados têm diversas críticas à burocracia excessiva encontrada no meio dos empreendimentos, o que faz ser um tema sensível e de grande importância. Além disso, eles deixaram claro que é necessário saber lidar com pessoas e enfrentar problemas de última hora causados por instabilidades do mercado ou de investimentos, enfatizando a importância de um bom controle emocional. Todos os entrevistados passaram por diversas dificuldades e até dores em comum, mas nenhum deles desistiu de seguir nesse caminho, e comprovam que são felizes fazendo o que fazem.

Novos tópicos ou questões para explorar no futuro

Pode ser interessante abordar sobre o desconhecimento da burocracia do mundo dos investimentos, uma vez que a falta de conhecimento claro sobre isso (para pessoas novas nesse meio) torna esse tópico como um dos mais abordados. Além disso, pode ser interessante buscar informações de onde foi encontrado o conhecimento técnico tão abordado nas entrevistas, tendo em vista a dificuldade da capacitação para tal meio (tema também mencionado nas conversas).

Persona / Mapa de Empatia

PERSONA

NOME João Paulo

IDADE 19 anos

HOBBY Gosta de nadar, fazer artes pelo Canva e tocar violão

TRABALHO Estudante de Economia e Marketing Digital

PERSONALIDADE

João é extrovertido, sempre teve impulsos de liderança, gosta de inovar e sempre buscou coisas diferentes pra fazer na vida, hoje ele tem vontade de ser independente financeiro cedo.

SONHOS

João sonha em morar fora do país com sua família, ter uma vida de viagens e dar uma vida confortável para seus pais. Ele almeja o sucesso financeiro antes dos 25 anos.

OBJETOS E LUGARES

Quais objetos físicos e digitais essa pessoa usa? Quando, onde e como ela os usa?

- **Usa ferramentas digitais como Notion, Trello e Google Drive para organizar ideias e tarefas.**
- **Participa de eventos de networking e incubadoras de startups quando aparece uma oportunidade na cidade onde ela mora.**
- **Assiste a vídeos no YouTube e faz cursos online quando está atoa em casa, com o objetivo de aprender sobre gestão e marketing.**

OBJETIVOS CHAVE

Quais são os objetivos chave da pessoa durante a utilização do serviço? Por que eles precisam deste serviço?

- **Validar sua ideia de negócio e entender melhor o mercado para criar produto atraente e competitivo dentro da área.**
- **Encontrar financiamento inicial em órgãos públicos objetivando tirar o projeto do papel.**
- **Encontrar o nicho certo pra ela com o objetivo de não se arrepender de escolher um que ela não tenha afinidade.**

COMO DEVEMOS TRATÁ-LA

Como devemos tratá-la para que ela se sinta bem?
Quais os tipos de comportamento que deixam essa pessoa feliz?

- **Podemos tratá-la de forma motivadora e encorajadora, pois ela precisa de confiança para seguir em frente.**
  Podemos fornecer conteúdos práticos e exemplos reais de sucesso.
- **Devemos criar um ambiente de aprendizado onde ela possa compartilhar dúvidas sem medo.**

NUNCA DEVEMOS:

1. **Usar uma linguagem excessivamente técnica e complexa.**
2. **Desmotivar ou minimizar seus desafios.**
3. **Cobrar valores altos sem justificar o benefício claro.**

PROPOSTA DE VALOR

CRIADORES DE GANHOS
Conteúdos práticos e aplicáveis ao dia a dia do empreendedor.
Acesso a casos de sucesso e metodologias testadas.
Programas de aceleração e conexão com investidores

PRODUTOS E SERVIÇOS
Plataforma com cursos e mentorias acessíveis.
Ferramenta de simulação financeira para validar ideias.
Comunidade para networking e suporte mútuo.

ANALGÉSICOS
Modelos prontos para plano de negócios e pitch.
Tutoriais sobre burocracia e registro de empresa.
Espaço para tirar dúvidas com especialistas.

GANHOS
(Funcionais): Obter conhecimento prático, acessível e iniciante no meio.
(Sociais): Desocbrir e fazer parte de uma rede de contatos e mentores.
(Emocionais): Sentir-se orgulhosos e confiante por estar iniciando algo novo com grande potencial de crescimento.

TAREFAS DO CLIENTE
(Funcionais): Botar sua ideia de negócio em prática.
(Sociais): Conseguir incentivo familiar (financeiro ou não).
(Emocionais): Desenvolver uma confiança e coragem para começar a empreender.

DORES
(Funcionais): Falta de dinheiro para investir.
(Sociais): Falta de apoio de familiares e amigos.
(Emocionais): Medo de falhar e decepcionar pessoas importantes na sua vida.

Persona / Mapa de Empatia

PERSONA

NOME Matilde

IDADE 29 anos

HOBBY Gosta de andar de bicicleta, acamapar e viajar com os filhos

TRABALHO Analista de dados

PERSONALIDADE

Matilde sempre foi muito ambiciosa, geralmente o que os outros consideravam improvável, ela tinha plena certeza que era capaz de fazer, além de ter uma disposição incrível.

SONHOS

Matilde sonha em ser dona de uma grande franquia, morar com seus futuros filhos fora do país e palestrar sobre sua história de vida a fim de motivar as pessoas a correrem atrás de seus objetivos.

OBJETOS E LUGARES

Quais objetos físicos e digitais essa pessoa usa? Quando, onde e como ela os usa?

- Usa sistemas como HubSpot e RD Station para gerenciar clientes e vendas frequentemente.
- Frequenta espaços de coworking e eventos de aceleração sempre que possível para tornar seu empreendimento mais eficiente e lucrativo.
- Consome podcasts sobre negócios e inovação quando consegue um tempo livre afim de otimizar seus conhecimentos sobre sua área.

OBJETIVOS CHAVE

Quais são os objetivos chave da pessoa durante a utilização do serviço? Por que eles precisam deste serviço?

- Escalar o negócio e aumentar a base de clientes. Precisam conhecer mais pessoas para, possivelmente, iniciar um processo de franqueamento.
- Melhorar processos internos para ganhar eficiência, melhorar a gestão de pessoas dentro do seu empreendimento.
- Aprender a delegar funções e formar uma equipe sólida e eficiente.

COMO DEVEMOS TRATÁ-LA

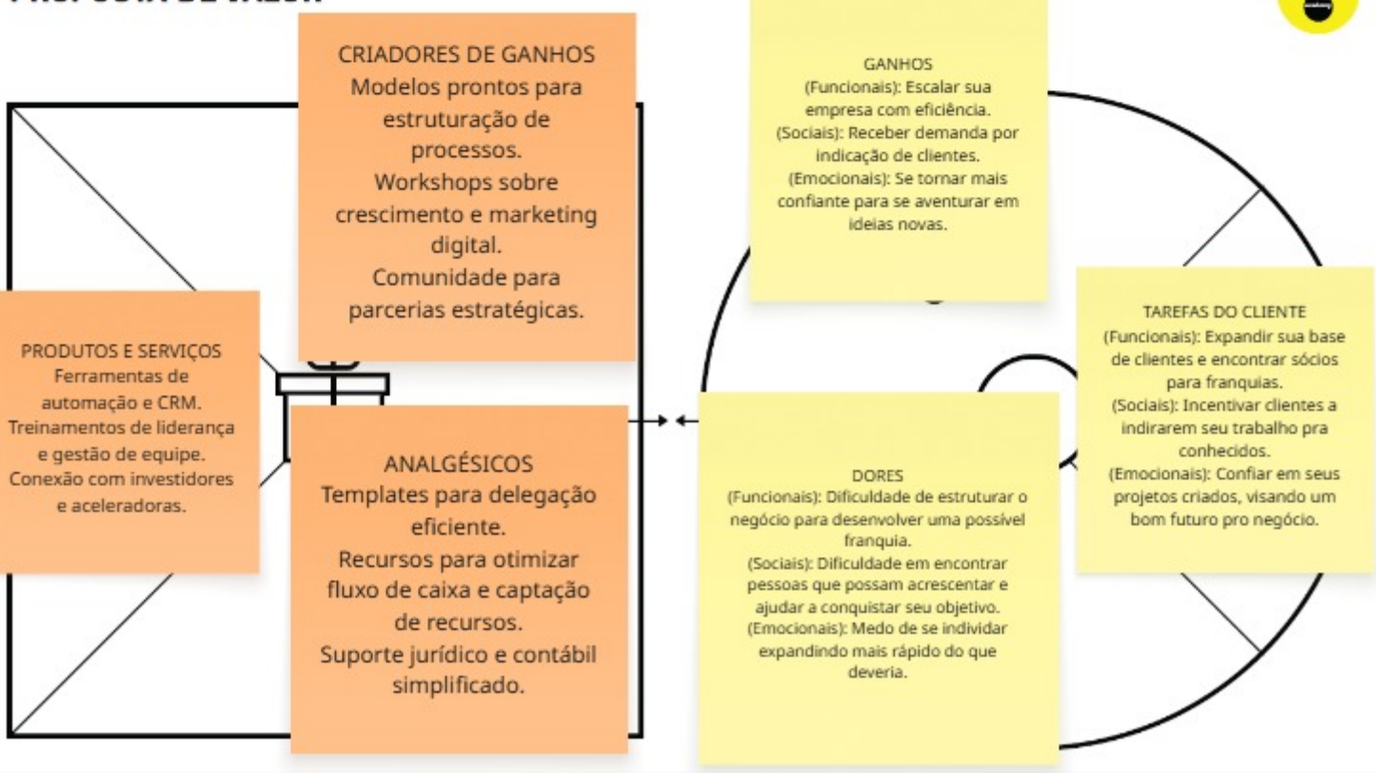
Como devemos tratá-la para que ela se sinta bem? Quais os tipos de comportamento que deixam essa pessoa feliz?

- Como um parceiro estratégico, demonstrando respeito e reconhecendo que a pessoa já tem uma pequena bagagem na área dos empreendimentos, assim oferecendo soluções práticas para os desafios do crescimento que ela encontrar.
- De forma objetiva e eficiente, pois seu tempo é escasso e ela certamente está com vontade de crescer da forma mais qualitativa e veloz possível.
- Com insights relevantes e aplicáveis, baseados em dados e casos reais, afim de despertar nela mais motivação e inspiração para ideias novas em seu negócio.

NUNCA DEVEMOS:

1. Apresentar soluções genéricas sem personalização.
2. Ser burocráticos ou oferecer informações desencontradas.
3. Ignorar sua necessidade de resultados rápidos e práticos.

PROPOSTA DE VALOR



Persona / Mapa de Empatia

PERSONA

NOME Helena

IDADE 41 anos

HOBBY Gosta de ir no cinema, encontros de família e viajar

TRABALHO Fundadora de uma franquia de moda feminina

PERSONALIDADE

Helena é orgulhosa e perfeccionista, além de ser muito competitiva em tudo que faz.

SONHOS

Helena sonha em expandir sua franquia pra fora do país e que personalidades grandes utilizem suas peças em eventos públicos.

OBJETOS E LUGARES

Quais objetos físicos e digitais essa pessoa usa? Quando, onde e como ela os usa?

- Usa ERPs e ferramentas financeiras como Conta Azul e QuickBooks, com um controle maior demonstrando domínio dessas ferramentas.
- Participa de eventos de investimentos e mentorias, e, até mesmo, oferece monitoria para empreendedores menores sempre que possível.
- Lê revistas e sites especializados como Forbes e Exame objetivando aumentar seu leque de ideias para seu empreendimento.

OBJETIVOS CHAVE

Quais são os objetivos chave da pessoa durante a utilização do serviço? Por que eles precisam deste serviço?

- Ela objetiva ter novas ideias para se manter competitiva e proporcionar certa inovação no mercado.
- Ela busca locais mais seguros que proporcionem investimentos para uma expansão.
- Ela procura parcerias estratégicas, a fim de ampliar a rede de suas lojas.

COMO DEVEMOS TRATÁ-LA

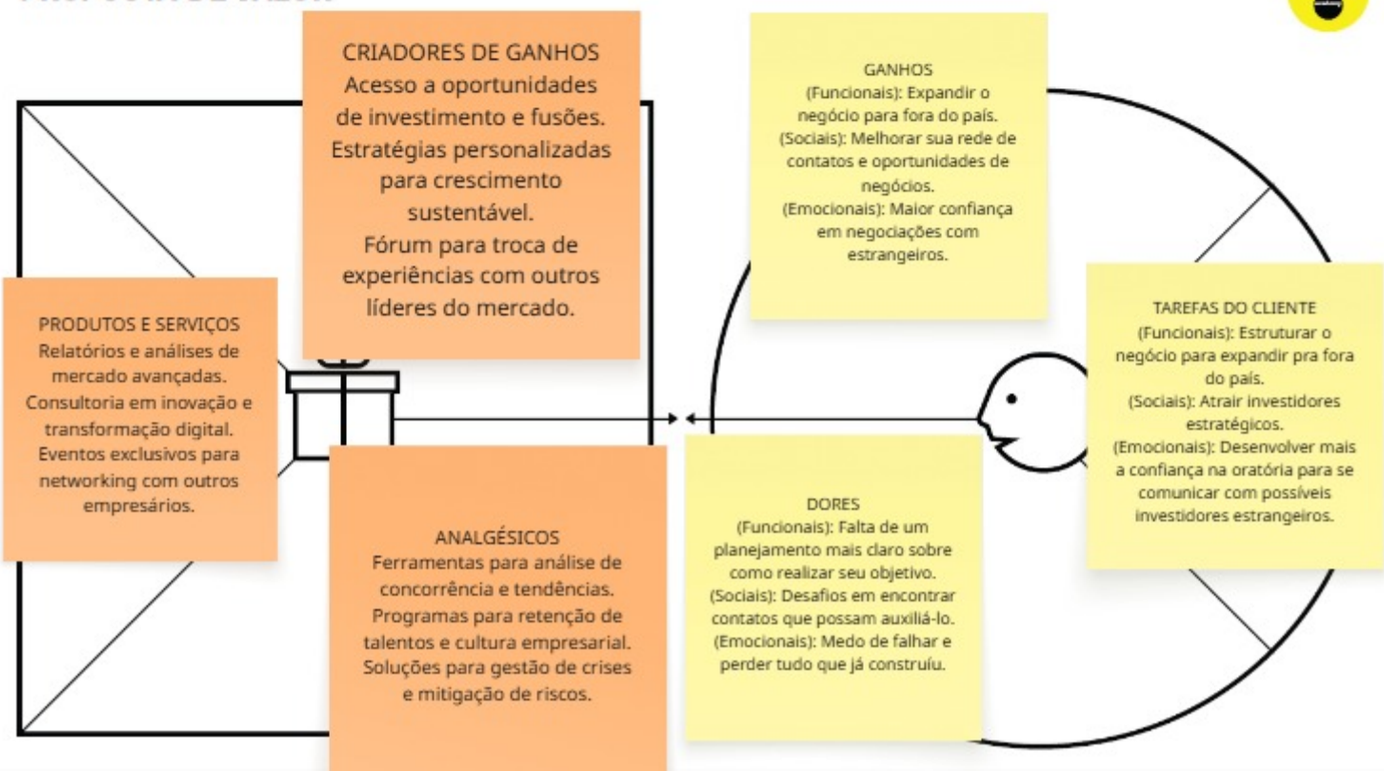
Como devemos tratá-la para que ela se sinta bem? Quais os tipos de comportamento que deixam essa pessoa feliz?

- Como um especialista, respeitando o alto nível de capacitação que ela tem no ramo em que está envolvida, além de oferecer insights de alto nível.
- Com transparência e foco em resultados e expansão.
- Com oportunidades de networking e colaboração com pessoas de um nível compatível com seus conhecimentos já adquiridos.
- Criar uma rede de contatos que estão no mesmo nível que ela poderia deixa-la mais motivada a explorar essas relações entre empreendedores.

NUNCA DEVEMOS:

1. Oferecer conteúdo básico ou superficial.
2. Desperdiçar seu tempo com abordagens pouco estratégicas.
3. Criar obstáculos desnecessários em processos e negociações.

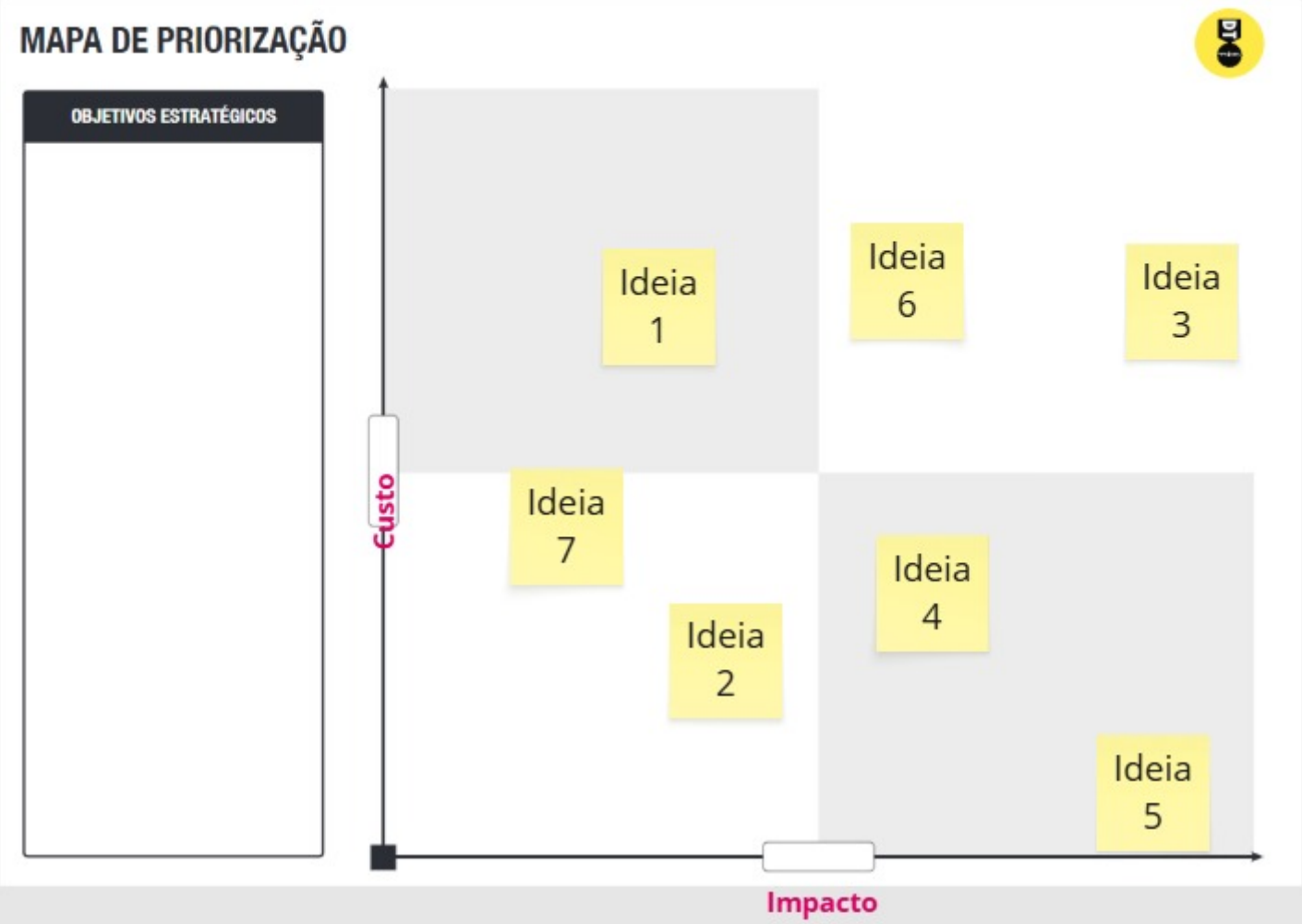
PROPOSTA DE VALOR



Brainstorming / Brainwriting

Participant 1	Participant 2	Participant 3	Participant 4	Participant 5	Participant 6
Idea 1	Idea 2	Idea 3			
	Idea 2 improvement	Idea 3 improvement			

Priorização de Ideias



Mural de Possibilidades

MURAL DE POSSIBILIDADES

IDEIA 1

IDEIA 2

IDEIA 3

IDEIA 4

IDEIA 5

IDEIA 6

Histórias de Usuários

Eu como ...	Preciso de ...	Para ...
Empreendedor iniciante	Ter acesso a um guia passo a passo sobre como abrir um negócio	Entender os processos burocráticos, financeiros e legais envolvidos na abertura de uma empresa
Empreendedor iniciante	Ter acesso a casos de sucesso de outros empreendedores	Me inspirar e aprender com experiências reais de quem superou desafios no empreendedorismo
Empreendedor iniciante	Uma orientação sobre afinidades próprias relacionadas ao que mais combina comigo	Definir meu nicho certo
Empreendedor Médio	Ter acesso a um simulador de custos operacionais	Planejar melhor minhas despesas e prever se o meu negócio será viável financeiramente
Empreendedor Médio	Acesso a uma rede de contatos de possíveis fornecedores e parceiros	Conseguir melhores condições de negócio e oportunidades para minha empresa
Empreendedor Médio	Um dashboard que mostre indicadores financeiros do meu negócio	Poder acompanhar minhas receitas, despesas e lucro em tempo real
Empreendedor Experiente	Ter uma ferramenta integrada de gestão financeira que centralize o controle de fluxo de caixa, despesas, e lucros, com relatórios mais claros e acessíveis	Tomar decisões mais rápidas e assertivas, sem perder tempo gerenciando diversas planilhas e ferramentas diferentes, e para ter uma visão clara da saúde financeira do meu negócio em tempo real.
Empreendedor Experiente	Um sistema de gestão de equipe que permita monitorar o desempenho, a produtividade e as tarefas dos colaboradores em tempo real	Garantir que minha equipe esteja alinhada com os objetivos da empresa e para identificar possíveis gargalos de forma rápida, otimizando os processos e aumentando a eficiência
Empreendedor Experiente	Uma plataforma de automação de marketing integrada com o meu e-commerce, capaz de enviar campanhas segmentadas com base no comportamento do cliente	Para aumentar as vendas e a fidelização de clientes, aproveitando melhor os dados do comportamento de compra e economizando tempo com a personalização manual das campanhas