

Universidade São Judas Tadeu

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

A3 – Entrega 03

Inovação, Sustentabilidade e Competividade Empresarial – Robson Calvetti

São Paulo

2024

Índice

ESCOLHA DO DESAFIO:	4
PASSO 1	4
<i>Qual a necessidade básica que seu desafio atende?</i>	4
<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.....	6
<i>Contextualizar o problema</i>	6
<i>Quais são as principais relações entre os atores do desafio?.....</i>	8
PRISMA DO DESAFIO:	9
MAPA DE INFLUENCIADORES:.....	10
ROTEIRO DE ENTREVISTA.....	11
PERGUNTAS PARA O FORMULÁRIO DOS EMPREENDEDORES	12
RESULTADO DAS PESQUISAS – EMPRESAS	13
RESULTADO DAS PESQUISAS – ESTUDANTES	14
PERSONA - ESTUDANTES.....	15
PERSONA – MICROEMPREENDEDOR.....	16

Escolha do Desafio:

Passo 1

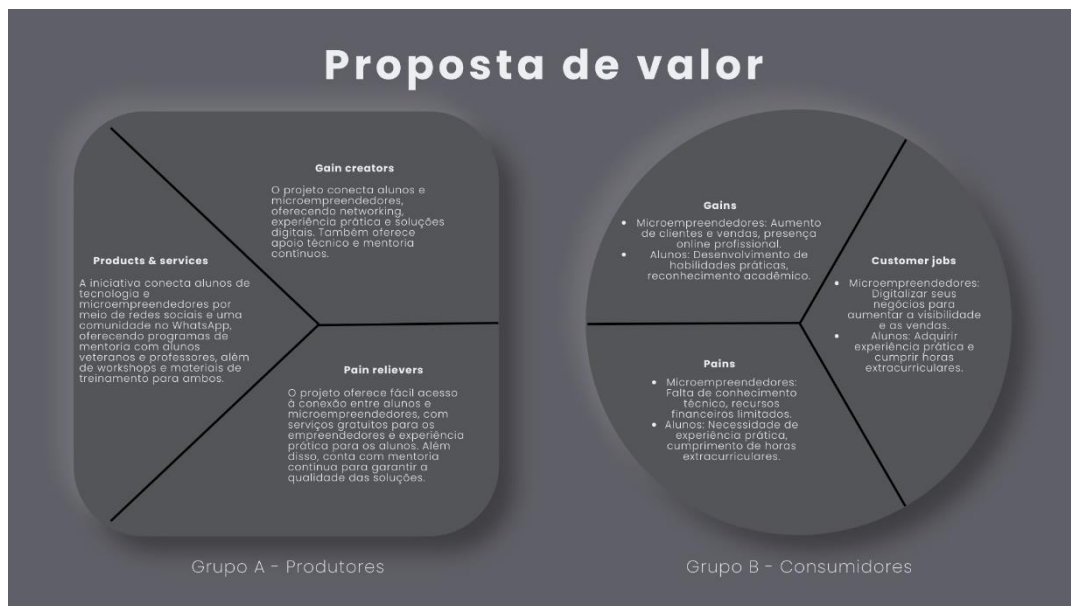
Qual a necessidade básica que seu desafio atende?

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.

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?

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.

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?

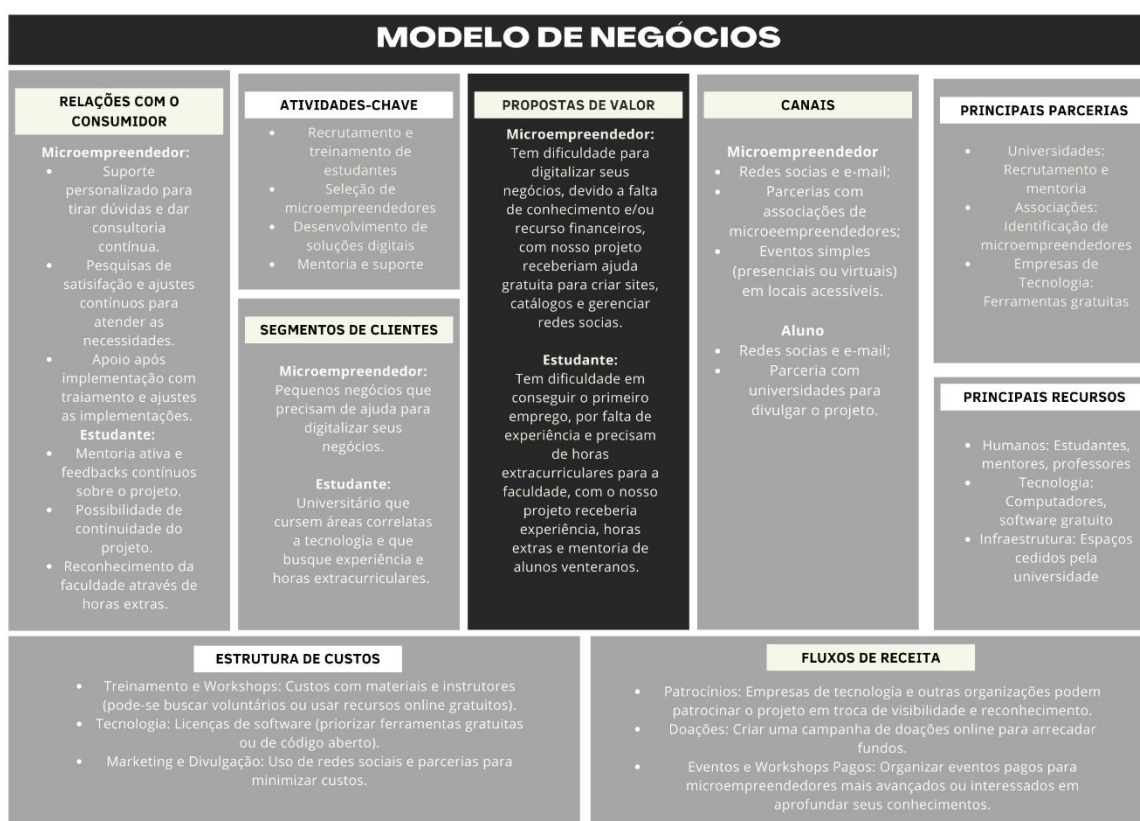
Passo 2

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

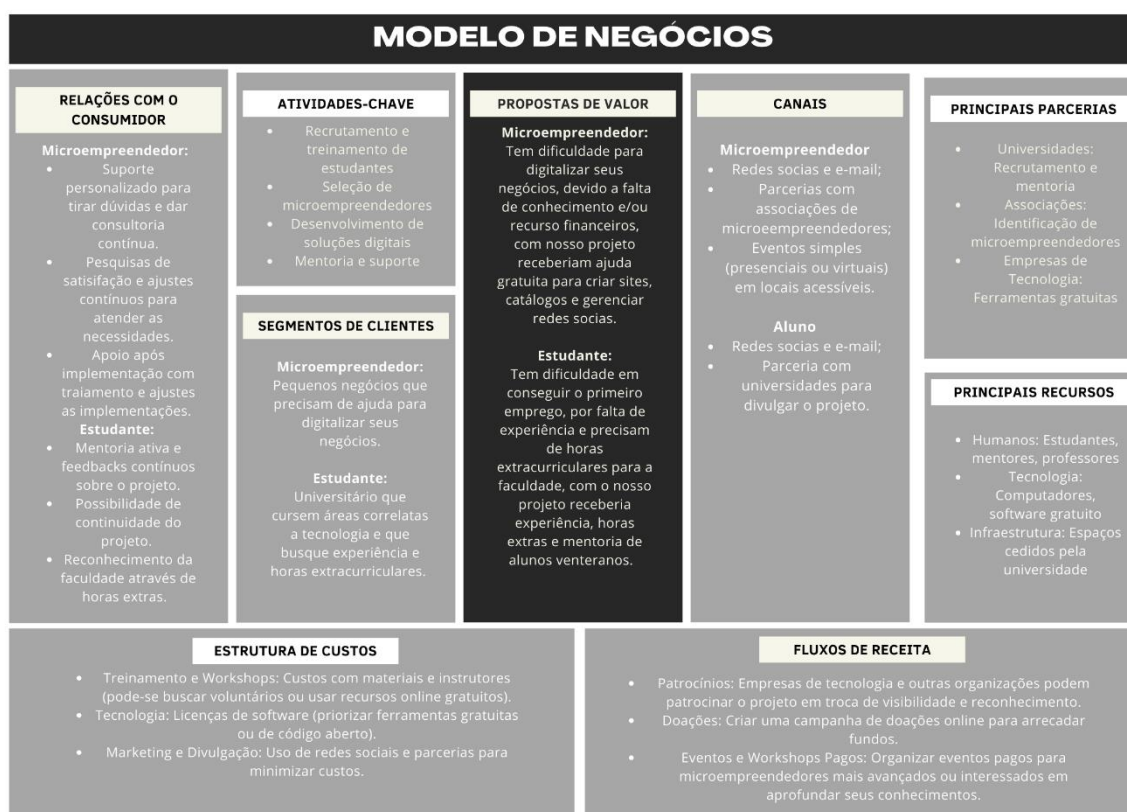
Contextualizar o problema

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.

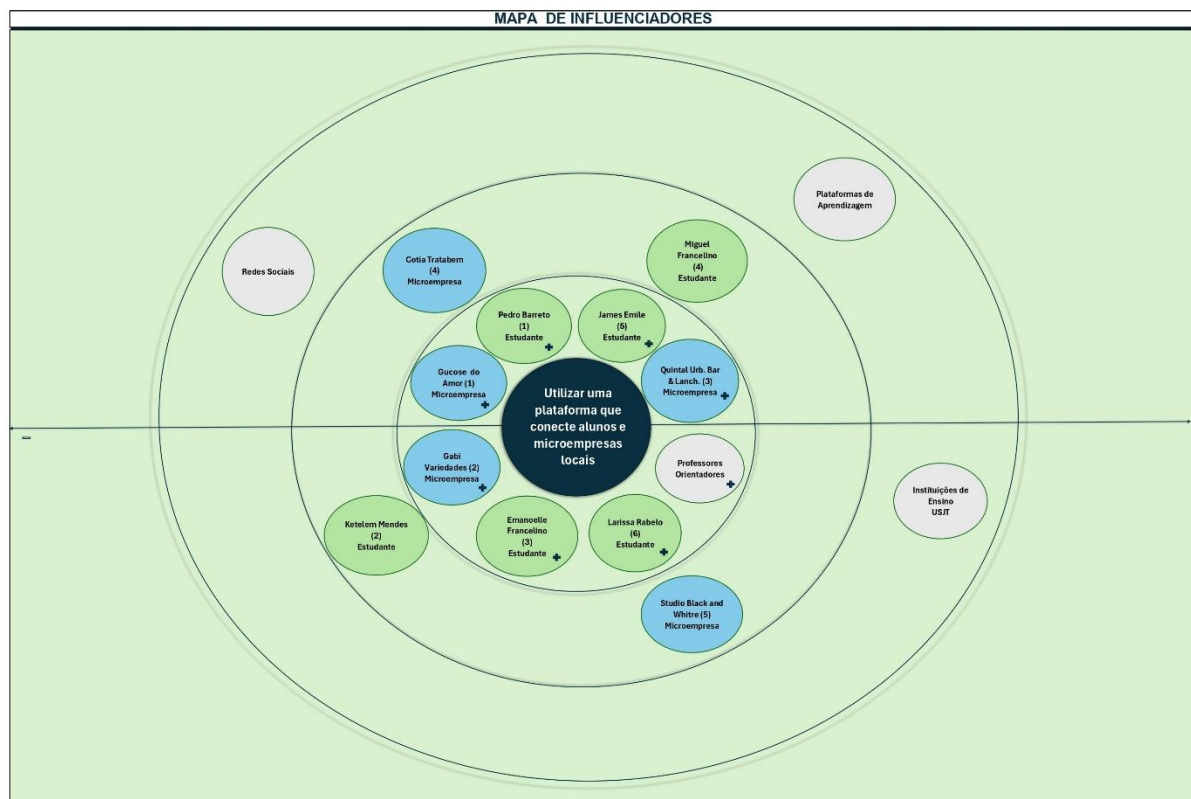
Essa interação não apenas favorece o desenvolvimento dos dois grupos, mas também fortalece a economia local ao promover a modernização das empresas e estimular a formação de profissionais capacitados para o mercado.



Prisma do Desafio:

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:



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		

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		

Roteiro de entrevista

Neste processo de coleta de dados, decidimos 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 nós, como 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 forma segura e possam ser facilmente acessadas, sem o risco de extravio.

Optamos por criar dois formulários distintos: um voltado para os alunos e outro para os microempreendedores. Essa divisão se deve ao fato de estarmos analisando 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](#).

Resultado das pesquisas – empresas

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

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

<p>o que PENSA E SENTE?</p> <p>o que OUE?</p> <p>o que VÊ?</p> <p>o que FALA E FAZ?</p>	
<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>"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>"Estou sempre ativa nas redes sociais, mas meus posts são mais espontâneos, sem uma estratégia clara de marketing."</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>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>o que PENSA E SENTE?</p> <p>o que OUE?</p> <p>o que VÊ?</p> <p>o que FALA E FAZ?</p>	
<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>"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>"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>"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>

Resultado das pesquisas – estudantes

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

Nome: James Idade: Mais de 30 anos

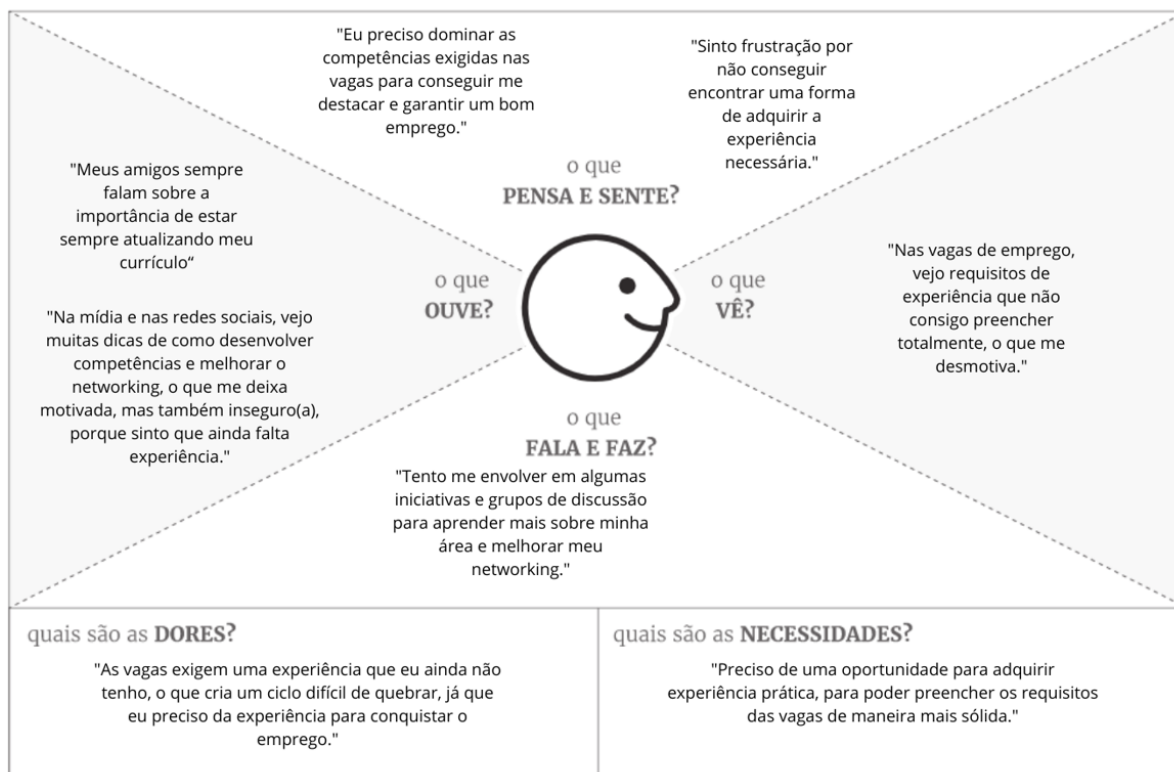
<p>"Ouço de colegas que é importante estar sempre atento às oportunidades, mas como fico muito focado no meu trabalho, às vezes acabo perdendo as oportunidades."</p> <p>"Escuto de profissionais mais jovens sobre como é fácil encontrar vagas online, mas, para mim, parece que tudo fica muito disperso."</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 VÊ?</p>
<p>o que OUVE?</p>			<p>o que FALA E FAZ?</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>"Nas redes sociais, vejo muitos profissionais bem estabelecidos, o que me faz questionar se estou no caminho certo."</p> <p>o que VÊ?</p>
<p>o que OUVE?</p>			<p>o que FALA E FAZ?</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



Persona - estudantes



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.

PERSONALIDADE



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

MÚSICA

ESTUDAR

NÃO GOSTA

MULTIDÕES

FESTAS

MARCAS

GOOGLE

RED BULL

APPLE

MONSTER

Persona – microempreendedor



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."

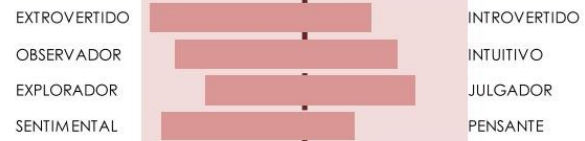
OBJETIVO

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.

PERSONALIDADE



TEMPERAMENTOS



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