



TecVid

Guilherme Henrique Correia Sena; Ítalo Fideles Vieira do Nascimento Italo Brenner (orientador);

(Fonte: Verdana, 54. Caixa alta e baixa)

INTRODUÇÃO

A presente proposta se deu durante as aulas de Empreendedorismo do 3º ano do curso técnico integrado em Informática e tem como base a criação de um projeto de empresa.

OBJETIVOS

A proposta tem como objetivo demonstrar, como prova de conceito, a viabilidade da criação de uma empresa de tecnologia focada na integração entre produtores de conteúdo audiovisuais e possíveis editores desse mesmo conteúdo, de forma que a interação entre ambas as partes ocorra de maneira simples, pratica e confiável.

METODOLOGIA

A proposta foi baseada em uma analise de mercado realizada através de recursos online como: pesquisas, artigos, vídeos e com a assistência do nosso orientador

A proposta foi desenvolvida entre os dias 04 de Abril e 13 de Junho de 2019, durante as aulas de Empreendedorismo, que totalizam em 10 Aulas de 50 minutos cada seguida de uma apresentação de 25 minutos

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Através de pesquisas vimos que o mercado aparenta ser favorável para esse tipo de empresa e que o investimento é promissor.

Podemos reforçar essa ideia graças a ferramenta "Google Ads", que demonstrou que o alcance adquirido através de propagandas online, torna viável o investimento inicial com divulgação.

Por fim dados os nossos cálculos podemos colocar os custos iniciais por volta de R\$344.400,00 com lucro para reinvestimento por volta de R\$39.600,00 estimando-se que a base de usuários seja de apenas 0.02% do total de pessoas alcançadas pelas propagandas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dado esses fatos podemos ver que apesar de seus custos altos, é viável a aplicação do projeto, porém, seria necessário a participação de alguém com experiencia e com capital nesse mercado que estivesse disposto a investir nessa área que não recebe tanta atenção, no entanto, que vem crescendo cada vez mais.

REFERÊNCIAS

ORÇAMENTO de propaganda. [S. I.], 2019. Disponível em:

https://ads.google.com/. Acesso em: 2 maio 2019.





