

Projeto: Colab+

Por Letícia Gaia Vieira

Relatório de MVP: Pesquisa de Usuário para o Aplicativo Colab+

Requisitos para o Desenvolvimento do MVP

Objetivo: Realizar uma pesquisa de UX (User Experience) para o aplicativo Colab+, com foco em entrevistas com potenciais usuários, a fim de elaborar personas, cenários de problema e identificar os principais objetivos a serem apoiados pelo sistema.

Plataforma: Mobile (aplicativo)

Domínio de Aplicação: Apoio e networking para empreendedores iniciantes.

Sistemas Existentes:

- **LinkedIn:** Focado em networking profissional, mas com pouca ênfase em empreendedores iniciantes e suas necessidades específicas.
- **Sebrae:** Oferece cursos e informações, mas pode ser difícil navegar e encontrar conteúdo relevante para cada fase do negócio.
- **Comunidades online:** Permitem troca de informações, mas carecem de organização e direcionamento, dificultando o networking estratégico.

Ideias, Oportunidades e Lacunas:

- **Centralizar recursos:** Criar um ponto único para informações, networking e suporte.
- **Networking direcionado:** Conectar empreendedores com base em interesses e necessidades.
- **Conteúdo prático e personalizado:** Oferecer cursos e materiais focados em desafios reais.
- **Suporte e mentoria:** Disponibilizar acompanhamento personalizado para empreendedores iniciantes.

Entrevista: Preparação

Papéis:

- **Usuários:** Empreendedores iniciantes (negócios com até 5 anos).

- **Stakeholders:** Mentores, investidores, especialistas em empreendedorismo.

Grupo de Entrevistados: Empreendedores iniciantes.

TCLE: Será elaborado um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido para garantir a privacidade e a voluntariedade dos participantes.

Roteiro Preliminar de Entrevista:

1. **Introdução:** Apresentação e objetivos da pesquisa.
2. **Perfil do Entrevistado:** Informações sobre o negócio, tempo de atuação, motivações e desafios.
3. **Necessidades e Dificuldades:** Explorar as principais necessidades, dificuldades e expectativas do entrevistado em relação ao apoio e networking.
4. **Uso de Plataformas e Recursos:** Investigar o uso atual de plataformas e recursos para apoio e networking.
5. **Expectativas em Relação ao Colab+:** Perguntar sobre as expectativas e funcionalidades desejadas no aplicativo.
6. **Encerramento:** Agradecimento e espaço para comentários adicionais.

Cuidados na Elaboração do Roteiro:

- **Perguntas abertas:** Priorizar perguntas que estimulem respostas detalhadas e reflexivas.
- **Linguagem clara e objetiva:** Utilizar termos acessíveis e evitar jargões.
- **Foco na experiência do usuário:** Direcionar as perguntas para entender a jornada do empreendedor.
- **Evitar perguntas especulativas:** Não induzir respostas ou direcionar para soluções específicas.

Entrevista-Piloto e Revisão:

- Uma entrevista-piloto será realizada para avaliar o roteiro e a condução da entrevista.
- O roteiro será revisado com base nos resultados da entrevista-piloto.

Entrevista: Execução

Recrutamento: Serão recrutados pelo menos cinco empreendedores iniciantes.

Condução das Entrevistas:

- As entrevistas serão realizadas em ambiente adequado, com gravação de áudio e anotações.
- Será entregue um TCLE assinado para cada entrevistado, e suas cópias assinadas serão coletadas.

Entrevista: Análise

Compilação dos Pontos Principais

Objetivos, atividades e necessidades:

- **Networking:** Os empreendedores buscam ampliar sua rede de contatos, tanto para fins profissionais quanto para apoio emocional e troca de experiências.
- **Conhecimento:** Há uma forte necessidade de adquirir conhecimento prático e aplicável ao dia a dia do negócio, além de informações sobre legislação e gestão.
- **Superação de desafios:** Os entrevistados enfrentam dificuldades em áreas como finanças, comunicação, marketing e gestão do tempo, e buscam soluções e mentoria para superá-las.
- **Validação e crescimento:** Os empreendedores desejam validar suas ideias e modelos de negócio, além de buscar oportunidades de crescimento e expansão.

Importância e dificuldades:

- **Networking:** Essencial para o sucesso, mas muitos empreendedores enfrentam dificuldades devido à timidez, falta de tempo ou de oportunidades adequadas.
- **Conhecimento:** Fundamental para tomar decisões estratégicas, mas muitos empreendedores têm dificuldade em encontrar informações relevantes e aplicáveis à sua realidade.
- **Gestão financeira:** Crucial para a saúde do negócio, mas muitos empreendedores iniciantes têm dificuldades com precificação, fluxo de caixa e controle de despesas.
- **Comunicação:** Importante para atrair clientes e construir relacionamentos, mas muitos empreendedores enfrentam desafios em se expressar de forma clara e eficaz.

Experiências atuais:

- **Busca por informações:** Os empreendedores utilizam principalmente a internet, livros, cursos e eventos para buscar conhecimento e se manter atualizados.

- **Networking:** O networking acontece de forma mais informal, por meio de amigos, familiares e contatos profissionais já estabelecidos.
- **Superação de desafios:** Muitos empreendedores contam com a força de vontade e o apoio da família para superar as dificuldades, mas sentem falta de um suporte mais estruturado e direcionado.

Ênfases e contradições:

- **Networking:** Apesar de reconhecerem a importância do networking, muitos empreendedores enfrentam dificuldades em praticá-lo de forma efetiva.
- **Conhecimento:** Há uma grande busca por conhecimento, mas muitos empreendedores se sentem frustrados com a falta de conteúdo prático e aplicável à sua realidade.
- **Apoio:** Os empreendedores desejam um apoio mais centralizado e personalizado, mas muitas vezes encontram apenas informações genéricas e dispersas.

Semelhanças e diferenças:

- **Semelhanças:** A maioria dos empreendedores entrevistados busca conhecimento, networking e suporte para superar os desafios do empreendedorismo.
- **Diferenças:** As necessidades e dificuldades específicas variam de acordo com o perfil do empreendedor, o nicho de atuação e o estágio do negócio.

As entrevistas serão anexadas ao final do relatório.

Comunicação dos Resultados da Pesquisa

Personas

Maria Eduarda, a Empreendedora em Ascensão

- **Perfil:**
 - Mulher, 30 anos.
 - Empreendedora iniciante (2-5 anos de experiência).
 - Atua em múltiplos nichos.
 - Utiliza principalmente a internet (Instagram) para networking e busca de informações.
- **Objetivos:**
 - Ampliar sua rede de contatos profissionais.

- Adquirir conhecimento e aprendizado sobre empreendedorismo.
- Superar dificuldades financeiras e de comunicação.
- Desenvolver habilidades de liderança e resolução de problemas.
- **Necessidades:**
 - Acesso a conteúdo prático e personalizado sobre empreendedorismo.
 - Ferramentas para networking direcionado e construção de relações de confiança.
 - Suporte para definição de metas e planejamento financeiro.
 - Mentoria e orientação de profissionais experientes.
- **Frustrações:**
 - Dificuldade em encontrar informações relevantes e aplicáveis na internet.
 - Falta de um espaço dedicado para conectar-se com outros empreendedores com interesses semelhantes.
 - Insegurança em relação à gestão financeira e à comunicação.

Exemplo de citação que embasa a persona:

"A internet é ampla e não nos dá realmente o que precisamos." (Juliana)

Protopersona

João, o Empreendedor Informal

- **Perfil:**
 - Homem, 28 anos.
 - Empreendedor iniciante no ramo de serviços.
 - Possui conhecimento teórico sobre empreendedorismo, mas enfrenta dificuldades na prática.
 - Utiliza principalmente o WhatsApp para se comunicar com clientes e parceiros.
- **Objetivos:**
 - Encontrar soluções práticas para os desafios do dia a dia.

- Expandir sua rede de contatos profissionais e encontrar potenciais clientes.
- Obter informações claras sobre legislação e documentação para formalizar seu negócio.
- **Necessidades:**
 - Mentoria e suporte personalizado para aplicar o conhecimento teórico na prática.
 - Ferramentas para gestão financeira e organização do negócio.
 - Acesso a uma comunidade de empreendedores para troca de experiências e informações.
- **Frustrações:**
 - Dificuldade em encontrar conteúdo prático e aplicável ao seu negócio.
 - Falta de confiança em plataformas online para networking.
 - Insegurança em relação aos aspectos legais e burocráticos do empreendedorismo.

Principais Objetivos a serem Apoiados pelo Sistema

Objetivos da Persona (Maria Eduarda):

- Encontrar e conectar-se com outros empreendedores com interesses semelhantes de forma fácil e eficiente.
- Aprender sobre empreendedorismo de forma prática e personalizada, com foco em suas necessidades e desafios específicos.
- Desenvolver habilidades essenciais para o sucesso do seu negócio, como comunicação, liderança e resolução de problemas.
- Definir metas claras e alcançáveis para o seu negócio, com acompanhamento do progresso.
- Obter suporte e mentoria de profissionais experientes para superar obstáculos e tomar decisões estratégicas.

Objetivos da Protopersona (João):

- Acessar informações claras e objetivas sobre legislação e documentação para formalizar seu negócio.

- Encontrar soluções práticas para os desafios do dia a dia, como gestão financeira, marketing e vendas.
- Conectar-se com outros empreendedores de forma informal e construir uma rede de contatos profissionais.
- Receber mentoria e suporte personalizado para aplicar o conhecimento teórico na prática.

Cenários de Problema

1. **Maria Eduarda está buscando informações sobre como precificar seus produtos, mas encontra apenas conteúdo teórico e genérico na internet.** Ela gostaria de ter acesso a exemplos práticos e ferramentas que a ajudassem a calcular o preço ideal para seus produtos, considerando seus custos, público-alvo e mercado.
2. **João precisa emitir uma nota fiscal para um cliente, mas não sabe como fazer.** Ele busca informações na internet, mas encontra diferentes fontes com informações conflitantes, o que o deixa confuso e inseguro.
3. **Maria Eduarda está se sentindo desmotivada e insegura em relação ao futuro do seu negócio.** Ela gostaria de conversar com outros empreendedores que já passaram por desafios semelhantes e obter conselhos e apoio.
4. **João está com dificuldades em organizar suas finanças e controlar o fluxo de caixa do seu negócio.** Ele gostaria de ter acesso a uma ferramenta simples e intuitiva que o ajudasse a gerenciar suas receitas e despesas, além de receber dicas e orientações sobre educação financeira.

Análise do questionário:

Com base nas entrevistas foi realizado um questionário através do google forms, para a coleta de dados de um número maior de usuários.

A pesquisa realizada por meio do questionário com empreendedores iniciantes revelou informações cruciais sobre seu perfil, desafios e aspirações. A análise dos dados coletados, oferece insights valiosos para o desenvolvimento do Colab+, permitindo a criação de um aplicativo que realmente atenda às necessidades desse público.

Síntese dos principais aprendizados extraídos dos formulários.

- **Perfil do Empreendedor:** A maioria dos empreendedores entrevistados são **mulheres jovens (25-35 anos)**, com negócios em estágio inicial (2-5 anos de operação). Essa informação é crucial para direcionar o desenvolvimento do Colab+, focando em funcionalidades e conteúdos que atendam às necessidades desse público específico.
- **Principais Desafios:** As maiores dificuldades enfrentadas pelos empreendedores são **financeiras e de comunicação**, seguidas pela necessidade de desenvolver habilidades de **liderança e resolução de problemas**. O Colab+ pode se destacar ao oferecer recursos que auxiliem diretamente nessas áreas, como cursos, mentorias e ferramentas de gestão financeira.
- **Networking:** A maioria dos empreendedores busca apoio e networking através da **internet**, principalmente no **Instagram**. Eles desejam **ampliar oportunidades de negócio e adquirir conhecimento**. O Colab+ pode se tornar um hub central para networking, oferecendo funcionalidades que conectem empreendedores com interesses em comum e promovam a troca de conhecimento.
- **Expectativas:** Ao buscar apoio e networking, os empreendedores esperam principalmente **criar uma rede de apoio e adquirir conhecimento**. Isso reforça a importância de construir uma comunidade forte e engajada dentro do Colab+, com recursos que promovam a interação e o compartilhamento de informações.

Imagens e insights dos resultados do questionário:

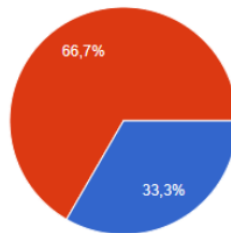


Qual seu gênero?

18 respostas

Dentre os 18 entrevistados, de forma aleatória

66,7% são mulheres
33,3% são homens



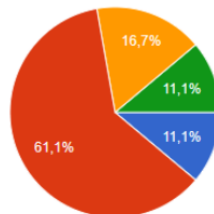
- Masculino
- Feminino
- Não-binário
- Prefiro não dizer

A quanto tempo você empreende?

18 respostas

Dos 18 participantes

12 (66,7%)
empreendem à
2-5 anos (iniciantes)
e possuem idades
abaixo de 35 anos



- Abaixo de 1 anos
- 2-5 anos
- 5-15 anos
- Acima de 15 anos

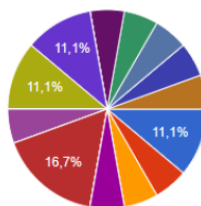
Qual seu nicho?

18 respostas

Identificamos

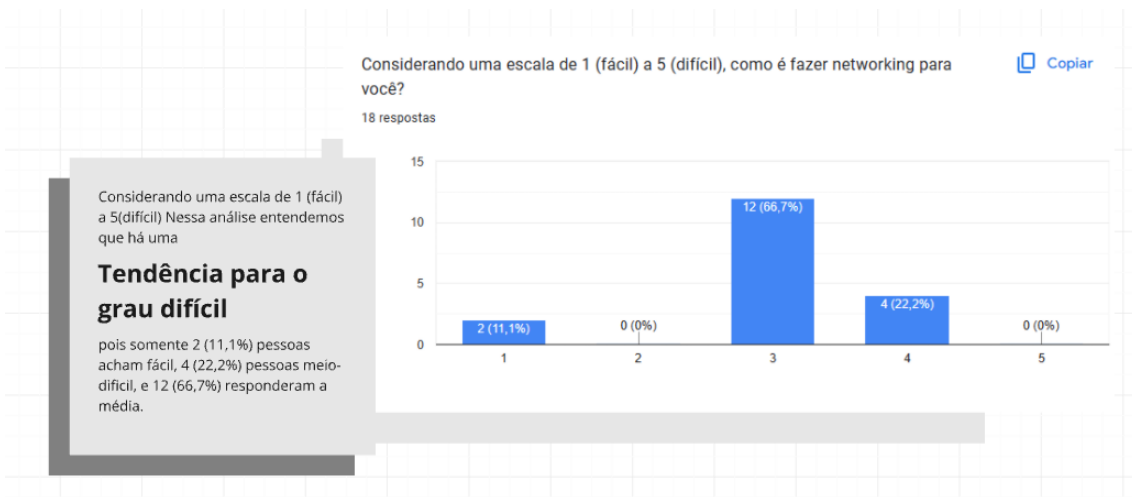
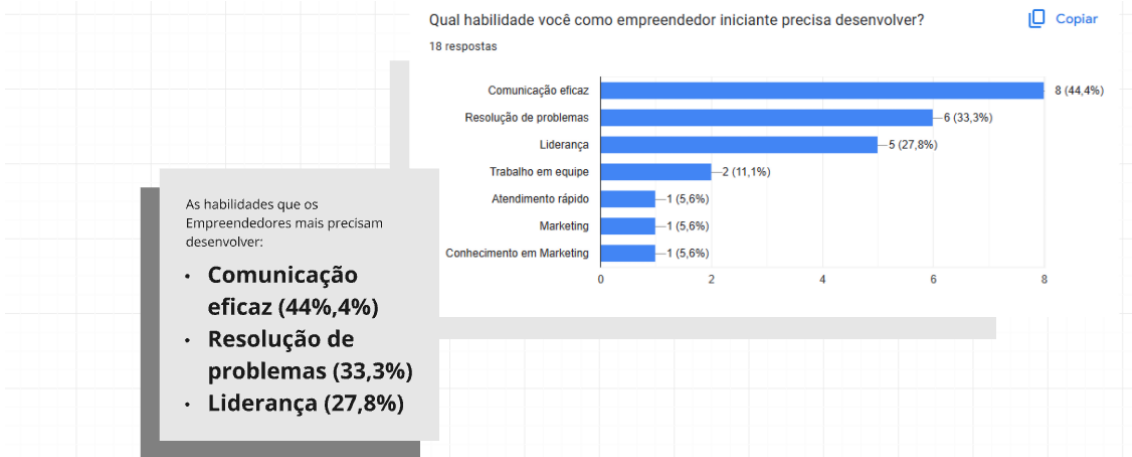
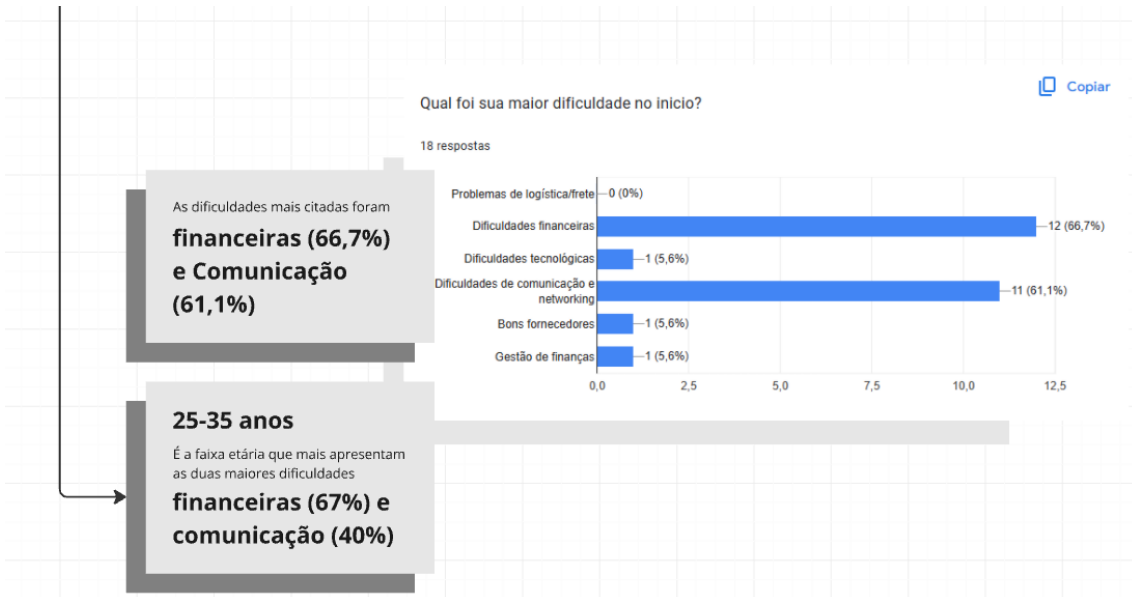
múltiplos nichos

de empreendimentos, não havendo padrão.



- Alimentício
- Artesanato
- Beleza e Estética
- Cuidados com Animais
- Decoração e Design de Interio
- Educação e Ensino
- Esportes
- Paisagismo

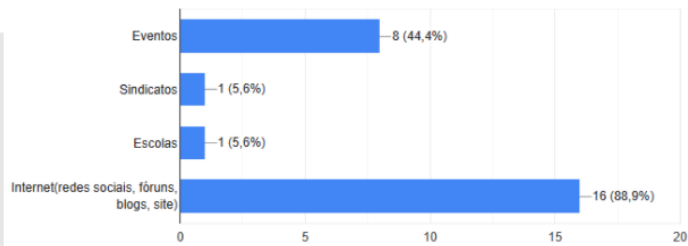
▲ 1/3 ▼



Onde você procura apoio e networking?

[Copiar](#)

18 respostas



Internet (88,9%) e Eventos (44,4%)

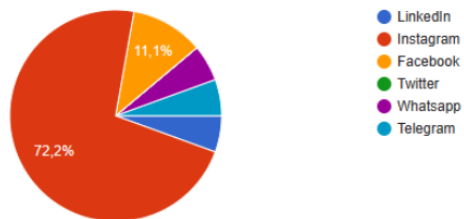
são os lugares mais procurados para fazer networking. Onde, a faixa tária mais utilizada dessa procura é de

25-35 anos

onde consecutivamente ocupam 43,75% e 45,4% dos votos

Qual das redes sociais abaixo você mais utiliza para apoio e networking?

18 respostas



A Rede social mais utilizada é o

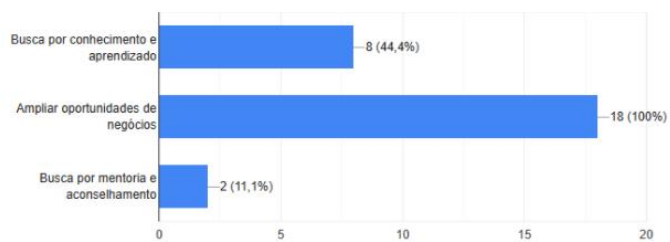
Instagram com 72%

,ou seja, 13 de 18 empreendedores preferem usar o Instagram

Qual a principal motivação para buscar apoio e networking?

[Copiar](#)

18 respostas



100%

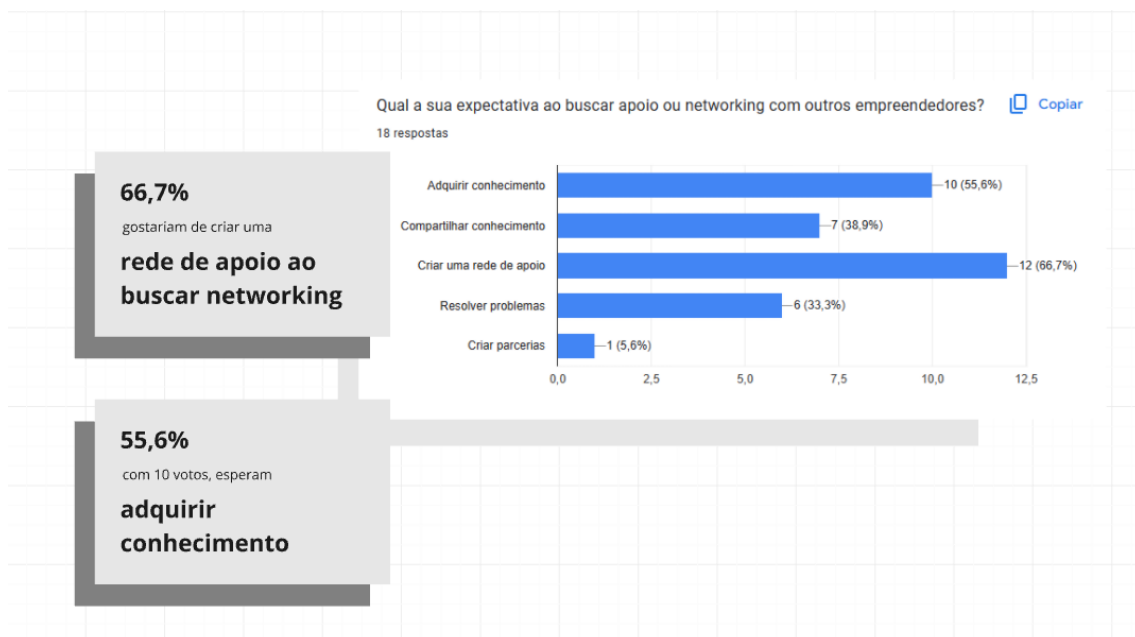
das pessoas questionadas querem

ampliar oportunidade de negócio

44,4%

com 8 votos, preferem buscar

conhecimento e aprendizado



Entrevistas realizadas com os usuários:

Proporcionar apoio e networking para empreendedores iniciantes

De onde veio a ideia de empreender e qual foi sua inspiração para começar?

Entrou no empreendedorismo por conta da liberdade que proporciona. Poder escolher a forma que trabalha.

Você compreende o quão eficaz são os objetivos e metas para o funcionamento do seu negócio?

Sim, reconhece a importância de metas, porém não estabelece metas tanto quanto gostaria. Esse ano estipulou metas com sua equipe para a empresa.

Como funciona para você expressar suas reais dificuldades?

Tem dificuldade em encontrar pessoas de áreas relacionadas a sua para fazer networking. Poder encontrar pessoas assim facilmente facilitaria a questão do networking

Você faz ou já fez networking com algum concorrente seu? Como foi essa experiência?

Fez networking aleatoriamente com pessoas que conhece no dia a dia ou com conhecidos de conhecidos. Acaba trabalhando com pessoas ao seu redor pela questão do vínculo e da confiança.

Como você aborda os desafios da comunicação na procura de ajuda e networking?

Você já vivenciou alguma situação que alguém te apoiou?

Vivenciou trocas comerciais, situações que recebeu apoio mas que a outra pessoa também saiu beneficiada.

O que você considera mais valioso em uma rede de contatos profissionais?

Curiosidade. Conhecer pessoas novas, ideias novas, ter feedbacks. Ter uma troca com outros profissionais de áreas diferentes para ganhar repertório.

Você sente falta de um apoio mais centralizado ao empreendedor iniciante?

Sim.

Quais recursos e programas seriam mais eficazes para promover o sucesso do empreendedor iniciante?

Cada empreendedor tem uma necessidade, por isso a importância do networking para conhecer pessoas com dores parecidas, ter um direcionamento que o ajude a

Roteiro da Entrevista - Wallace

Um pouco sobre você:

O seu nome é Wallace, teve dois empreendimentos, sendo o primeiro um e-commerce de roupas para mulher e o segundo um marketing digital, hoje optou por não dar seguimento a nenhum dos empreendimentos.

De onde veio a ideia de empreender e qual foi sua inspiração para começar?

Empreender sempre foi o seu sonho desde criança e sua maior inspiração foi o seu avô que já é empreendedor de sucesso e sempre o incentivou a seguir o caminho.

Você compreende o quanto eficaz são os objetivos e metas para o funcionamento do seu negócio?

Iniciou ambos os empreendimentos sem uma meta e objetivo específico, sempre com o pé no chão, e observando o que sempre está ao seu alcance.

Como funciona para você expressar suas reais dificuldades?

A parte de teoria sempre foi o mais fácil, procurou bastante ajuda através de livros e sites pagos que dão o auxílio para empreendedores, mas teve muita dificuldade de colocar em prática, pois a realidade é diferente do que fala nos livros.

Você faz ou já fez networking com algum concorrente seu? como foi essa experiência?

Sim já fez quando estava no marketing digital, não era uma concorrência direta, mas tinha alguns serviços semelhante e o ajudou bastante com parcerias.

Você já vivenciou alguma situação que alguém te apoiou?

Não tive muita rede de apoio em questão ao empreendedorismo, apenas ao apoio emocional dos familiares.

O que você considera mais valioso em uma rede de contatos profissionais?

O mais importante é a honestidade e fidelidade, o que vai garantir uma boa relação network.

Você sente falta de um apoio mais centralizado ao empreendedor iniciante?

Sim, a muitas dicas na internet sobre empreendimentos, mas não tem nenhuma rede de apoio que ajude o empreendedor o passo a passo de como começar, como por exemplo, quais documentos que precisa para iniciar, quais regras do governo tem que seguir.

Roteiro da Entrevista - Alexandre

Um pouco sobre você:

O seu nome é Alexandre, trabalhou como funcionário desde a juventude até 2018. Na última empresa em que esteve, foi despedido pela patroa. Após a demissão, adquiriu uma das empresas dela, demonstrando resiliência e empreendedorismo.

De onde veio a ideia de empreender e qual foi sua inspiração para começar?

Sempre foi a sua vontade empreender, ter o seu próprio negócio. A sua maior inspiração foi sua paixão por atender os seus clientes da melhor forma, trazendo a melhor experiência possível.

Você compreende o quão eficaz são os objetivos e metas para o funcionamento do seu negócio?

Metas e objetivos são muito importante para o crescimento da empresa, porém sempre faz colocando o pé no chão, observando até onde pode chegar.

Você faz ou já fez networking com algum concorrente seu? como foi essa experiência?

Sim já fez, hoje faz parte de um grupo criado na plataforma Whatsapp, onde nele participa vários empreendedores do mesmo ramo dentro do seu estado (SP). Através desse grupo todos os membros compartilham dicas, atualizações das leis e se ajudam quando alguém tem dúvida.

Você já vivenciou alguma situação que alguém te apoiou?

Não teve muita rede de apoio em questão ao empreendedorismo, contou apenas com a sua força de vontade de empreender, mas teve bastante apoio emocional dos familiares.

O que você considera mais valioso em uma rede de contatos profissionais?

O mais importante é a troca de informações, dicas e a ajuda que podem proporcionar uns aos outros.

Você sente falta de um apoio mais centralizado ao empreendedor iniciante?

Sim, por mais que tenha vários cursos online que ajudam o empreendedor, não tem nada que te ajude de verdade a encarar as dificuldades do dia a dia, o que te ensinam na internet é totalmente diferente da realidade.

Quais recursos e programas seriam mais eficazes para promover o sucesso do empreendedor iniciante?

Uma rede de apoio é muito importante para qualquer empreendedor.

Roteiro da Entrevista - Juliana

Um pouco sobre você/ De onde veio a ideia de empreender e qual foi sua inspiração para começar?

Desde os 14 anos sempre quis empreender, mas sem saber o que era.

Foi criando experiência e networking, e como uma solução para uma renda extra começou a vender lingerie e produtos eróticos, com o tempo viu que tinha uma falta na região que mora a necessidade de consultoria, e fez formação na área e abriu outras portas de atuação.

Você compreende o quão eficaz são os objetivos e metas para o funcionamento do seu negócio?

Acredita que sim, é importante tanto as metas quanto os objetivos finais.

“precisa saber qual é o início, meio e fim. Para ter um bom resultado.”

Fácil de fazer metas e objetivos.

Teve apoio?

Não tive muito apoio não, nada muito definido.

Você faz ou já fez networking com algum concorrente seu? como foi essa experiência?

Sim, fiz networking com o pessoal que fez a formação do curso e que atuam na mesma área. Eles auxiliam como começar e como fazer, mas depois de um tempo passei a ser vista como concorrente.

Consegue fazer curso em networking.

Sente dificuldade para fazer networking.

Como lida com essa dificuldade?

Buscando órgãos regulamentadores, palestras e cursos – encontrou a maior quantidade de networking

Buscando mesmo validar o empreendimento.

O que você considera mais valioso em uma rede de contatos profissionais?

Transparência de troca de networking.

Ser alguém em que se possa confiar.

Você sente falta de um apoio mais centralizado ao empreendedor iniciante?

Sente falta de um apoio, orientação, fluxo de caixa

Quais recursos e programas seriam mais eficazes para promover o sucesso do empreendedor iniciante?

Várias ferramentas, principalmente fluxo de caixa, mei, imposto, regulamentação das profissões.

“às vezes recorremos a internet mais ela é ampla e não nos dá realmente o que precisamos”

Roteiro da Entrevista - Amanda

Um pouco sobre você/ De onde veio a ideia de empreender e qual foi sua inspiração para começar?

Sempre gostou de cozinhar e tem prazer em ver pessoas felizes, sentar com família, cozinhar é um gesto de amor para mim.

Nunca me encontrei em outro ramo.

Sempre teve medo de começar, por conta da pandemia desistiu e recomeçou agora.

Você compreende o quão eficaz são os objetivos e metas para o funcionamento do seu negócio?

Sim compreende. Não consegue agir desta forma tem muita dificuldade.

Como funciona para você expressar suas reais dificuldades?

Sim com amigos e familiares.

Você faz ou já fez networking com algum concorrente seu? como foi essa experiência?

Sim, boa experiência, faz muita diferença receber o feedback.

O maior impedimento sou eu mesma, por ser tímida demais.

Abordo na hora da interação evoluir a timidez e toda situação que envolve trabalho sinto que evoluo.

O que você considera mais valioso em uma rede de contatos profissionais?

Considera a trajetória de cada uma o mais valioso, que é difícil de conseguir e ter humildade. "Pessoas merecedoras de estar onde estão"

Você sente falta de um apoio mais centralizado ao empreendedor iniciante?

Nunca foi atrás de cursos, não sabe nem se tem.

Maior dificuldade é a precificação, sabe que esta tomando prejuízo mas não resolve.

Quais recursos e programas seriam mais eficazes para promover o sucesso do empreendedor iniciante?

Começar da forma correta, conseguindo precificar (curso) e cursos de confeitaria, precificação, palestras.