

## ROTEIRO DE STORYTELLING PARA DADOS – DESENVOLVIMENTO E APRESENTAÇÃO DO PROJETO INTEGRADOR

### 1. Introdução: Apresentando a História da Empresa

Objetivo: Criar uma conexão emocional e contextualizar a audiência.

#### Dicas para os alunos:

- Nome da empresa: Apresente o nome e o conceito da empresa/marca criada.
- Missão e visão: O que a empresa pretende alcançar e o impacto esperado.
- Problema: Qual o problema que a empresa foi criada para resolver? Use exemplos reais, estatísticas do mercado ou dados que mostrem a relevância desse problema.
- Mix de MKT: Apresente os 4 os da empresa/marca.

**Exemplo de Abertura:** "Em um mundo onde X% das empresas lutam para resolver o problema Y, nossa empresa surge com uma solução inovadora que pretende mudar o cenário."

### 2. O Contexto: Mostrando o Cenário

Objetivo: Contextualizar com dados e criar uma imagem clara sobre o ambiente da empresa.

#### Dicas para os alunos:

- Use gráficos, estatísticas de mercado e dados demográficos que ajudem a explicar a oportunidade de mercado.
- Explore a análise SWOT previamente feita e os dados obtidos na pesquisa, para mostrar o cenário externo (ameaças e oportunidades) e interno (forças e fraquezas).

**Exemplo:** "A partir da análise SWOT e dos dados de mercado, vimos que X% dos consumidores têm dificuldade com Y. Essa é a oportunidade perfeita para a nossa solução."

### 3. A Jornada do Cliente: Transformando Dados em História

Objetivo: Colocar o cliente como herói da história, com foco na jornada que ele percorre ao usar o produto/serviço da empresa.

#### Dicas para os alunos:

- Explique o perfil do cliente (usando arquétipos, dados demográficos e comportamentais).
- Apresente a jornada do cliente usando uma *timeline*, desde o reconhecimento do problema até a solução oferecida pela empresa. Ênfase no processo de decisão de compra.
- Mostre como os dados suportam as decisões de marketing, como o posicionamento de mercado e propostas de valor.

**Exemplo:** "Nosso cliente, representado por X% do mercado, começa sua jornada enfrentando o problema Y. Após descobrir nossa solução por meio de tal estratégia, canal etc..., ele experimenta uma transformação que gera Z resultados."

### 4. A Proposta de Valor: Dados que Comprovam a Eficiência

Objetivo: Demonstrar, com dados, como a solução resolve o problema do cliente de forma clara e mensurável.

#### Dicas para os alunos:

- Use métricas e números que quantifiquem o impacto da solução (ex.: redução de custos, aumento de eficiência, melhoria de satisfação).
- Apresente uma comparação visual entre a situação antes e depois da implementação da solução.

**Exemplo:** "A solução que oferecemos foi testada com X clientes e trouxe uma redução de Y% no tempo de resposta, gerando um aumento de Z% na satisfação do cliente."

## 5. Resultados Esperados e Projeções Futuras

Objetivo: Criar uma visão de futuro com base nos dados.

### Dicas para os alunos:

- Apresente projeções financeiras e de crescimento, baseadas em dados, que mostrem o potencial de impacto da empresa no mercado.
- Use gráficos de tendência para mostrar o crescimento previsto em receita, clientes ou participação de mercado.

**Exemplo:** "Com base nos dados coletados e na análise do mercado, projetamos um crescimento de X% nos próximos 5 anos, com Y clientes potenciais e um impacto financeiro de Z milhões."

## 6. Campanha de lançamento

Objetivo: Criar uma campanha de marketing digital para o lançamento da empresa/marca.

### Dicas para os alunos:

- Apresente a estratégia de MKT Digital com exemplos de ações de mkt específicas.
- Lembre-se de apontar na justificativa de cada ação o nível de marketing em que a mesma se encaixa.

**Exemplo:** "Ações em sinergia e com cronograma. Criar simulações e protótipos. Veículos como sites, redes sociais, e canais offline, com ênfase em estratégia onicanal."

## 7. Conclusão: Fechando o Ciclo da História

Objetivo: Amarrar a narrativa e deixar uma mensagem final que inspire.

### Dicas para os alunos:

- Reforce a proposta de valor e o impacto potencial da empresa.
- Traga a história de volta para o problema original, mostrando como a empresa resolverá essa questão de maneira significativa.
- Termine com uma chamada para ação ou uma reflexão sobre o futuro do mercado e da empresa.

**Exemplo:** "Nossa empresa nasceu para resolver o problema Y de maneira inovadora. Com base nos dados, estamos prontos para transformar o mercado e criar um futuro mais eficiente e sustentável."

---

## 8. Dicas Gerais para a Apresentação

- **Visualização de dados:** Use gráficos, tabelas e infográficos para apoiar a história. Evite sobrecarregar com dados irrelevantes.
- **Clareza na comunicação:** Os dados devem ser apresentados de forma clara, com destaque para os mais importantes.
- **Storytelling emocional:** Embora seja importante ser factual, a narrativa deve também engajar emocionalmente a audiência.
- **Repetição de pontos-chave:** Reforce os insights mais importantes ao longo da apresentação.