Data Science Canvas

Projetos, Portfólio e Personal Branding

Nome ALEXANDRE MAGNO GALIETA DE OLIVEIRA Início do DSNP

04/10/2021

IDENTIDADE

O que te torna único?



OFERTA

O que você oferece?



O que você pode fazer?

SKILLS



POSICIONAMENTO





AUDIÊNCIA

Quem precisa saber?



FORMAÇÃO: ENGENHARIA MEC MESTRADO E PÓS GRADUAÇÃO EXPERIÊNCIA DE GESTÃO / NEGÓCIO, EXPERIÊNCIA COMO PROFESSOR NÍVEL CULTURAL.

VISÃO DE FUTURO NOS NEGÓCIOS

INGLÊS AVANÇADO/FLUENTE CONHECIMENTO EM TECNOLOGIA EDUCACIONAL

TRABALHO BEM COM OS JOVENS SOU PSICOTERAPEUTA

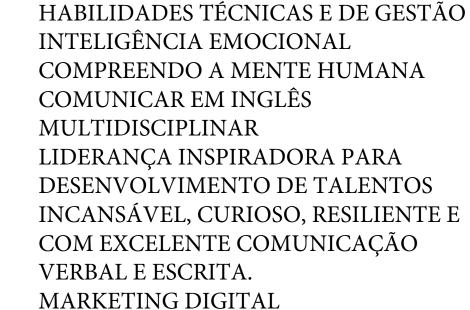
VISÃO DE NEGÓCIO E PEDAGÓGICA/ACADÊMICA

UM CIENTISTA DE DADOS COM GRANDE EXPERIÊNCIA EM OUTRAS ÁREAS COMO MARKETING, FINANÇAS, PESSOAS, LIDERANÇA, VISÃO DE MUNDO E EXCELENTE CONTRATO CLT COM FLEXIBILIDADE DE HORÁRIO

CREDIBILIDADE

Por que devo acreditar em você?

FORMAÇÕES/CURRÍCULO EXPERIÊNCIAS/ENTREGAS **FEEDBACKS** PORTFÓLIOS



AUTONOMIA

VALORES QUERER CRESCER JUNTO E ABRIR NOVAS OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO PARA OS TALENTOS DA EMPRESA VISÃO 360

COMUNICAÇÃO

COMUNICAÇÃO

Como eles conhecem você?

PESSOA EXIGINTE NA QUALIDADE DA

ALUNOS, PAIS E PROFESSORES. EQUIPE ADMINISTRATIVA E PEDAGÓGICA.

EXTERNO HEADHUNTERS E **RECRUTADORES COMUNIDADES DE** EDUCAÇÃO E DE **TECNOLOGIA**

POTENCIAL PÚBLICO

ENTREGA PORÉM, PARCEIRO ÓTIMO COMUNICADOR VISÃO AMPLA DE NEGÓCIO E DA EDUCAÇÃO. MARKETING DIGITAL

INVESTIMENTOS

O que você precisa?

COMUNICAÇÃO E MARKETING CURSOS DIVERSOS EM GESTÃO CONSULTORIAS E MENTORIAS CONDICIONAMENTO FÍSICO



RESULTADOS

O que você ganha?



SER CONHECIDO E RECONHECIDO COMO UM EXECUTIVO DIFERENCIADO PODER ESCOLHER A EMPRESA EM QUE QUERO TRABALHAR SER DISPUTADO POR HEADHUNTERS E TECHRECRUITERS SER RECOMENDADO PELOS AMIGOS DA REDE



Data Science Canvas

Projetos, Portfólio e Personal Branding

IDENTIDADE

O que te torna único?

O que te faz uma pessoa especial, na perspectiva da sua audiência?

- Idade
- Traços de personalidade
- Popularidade, network, relações de influência
- Senso de humor
- Crenças pessoais e religiosas
- Cultura
- Ambições
- Valores
- Propósito
- Visão
- Idiossincrasia
- Pontos negativos



OFERTA

O que você oferece?

Qual serviço ou produto relevante você oferece? Quais as features ou capacidades que sua audiência enxerga valor?

- Job title
- Abordagem (especializado em, focado em, multidisciplinar)
- Tipo de contrato (CLT, PJ)
- Vendas e pagamentos



CREDIBILIDADE

Por que devo acreditar em você?

O que transmite credibilidade para a sua audiência?

- · Curriculum, Portfólio, track record
- Certificações, diplomas
- Atividades pro bono
- Papel em alguma associação
- Depoimentos no LinkedIn
- Carta de recomendação do orientador
- Publicações científicas ou capítulos de
- Artigos em newsletters e blogs
- Entrevistas em podcasts de Tecnologia
- Palestras em eventos
- Conquistas financeiras

SKILLS

Nome

O que você pode fazer?

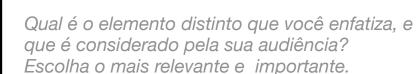
Quais talentos, habilidades e know-how?

- Talentos inatos
- Habilidades técnicas relacionadas a sua
- Inteligência emocional, organização, social
- Know-how e expertise adquirida com experiências anteriores (sobrevivência na selva, pilotagem de aeronaves militares)



POSICIONAMENTO

Por que você?



- Valores (especiais e ideais inspiracionais, que podem influenciar na sua crença e em tudo o que faz)
- Recursos (equipamentos e tecnologias quase que exclusivas, que outros não possuem)
- Habilidade (algo que você é muito bom
- Público Alvo ou organizações muito específicas (bandeiras, movimentos)

COMUNICAÇÃO

Como eles conhecem você?

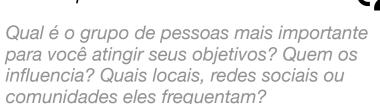
Como as pessoas te conheceram? Como você cria relacionamentos fortes com sua audiência? Quais elementos de comunicação (verbal, visual, etc)?

- Identidade visual (logo, paleta de cores, bordões)
- Identidade verbal (bio, CV, slogan)
- Tom da voz
- Storytelling
- Eventos e apresentações
- Videos e Reels

AUDIÊNCIA

Início do DSNP

Quem precisa saber?



- Clientes, clientes dos clientes
- Professores
- Gerentes, colegas e companheiros de graduação
- Recrutadores e headhunters
- Seus contatos pessoais
- Usuários, seguidores e fãs
- Comunidades de tecnologia
- Associações
- Opinião pública

• Influenciadores (jornalistas, bloqueiros, formadores de opinião)



O que você precisa?

Em quais atividades, recursos ou equipamentos, você deve investir (tempo ou dinheiro, para melhorar sua marca pessoal?

- Comunicação e marketing (frequência de posts e artigos no mês)
- Treinamentos, educação e cursos (oratória, teatro, programação, matemática)
- Consultoria e mentorias
- Condicionamento físico (disposição, combater a depressão)





RESULTADOS

O que você ganha?

Quais resultados você obtém por meio do Personal Branding?

- Ser conhecido
- Ser compreendido
- Perceberem meu valor
- Ser considerado para posições como cientista de dados
- Ser escolhido em entrevistas de emprego
- Passar a ser percebido como autoridade no LinkedIn e conseguir contratos de consultoria (ou freelance)
- Ser recomendado no boca a boca

