

# 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 Final

Inovação, Sustentabilida de Competividade Empresarial – Robson Calvetti

# São Paulo 2024

Índice

[Escolha do Desafio: 6](#_Toc183440556)

[**Passo 1** 6](#_Toc183440557)

[**Qual a necessidade básica que seu desafio atende?** 6](#_Toc183440558)

[**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?** 6](#_Toc183440559)

[**Qual a causa do problema?** 6](#_Toc183440560)

[**Passo 2** 6](#_Toc183440561)

[**Justifique como esse desafio está alinhado com as necessidades do cliente.** 6](#_Toc183440562)

[**Passo 3** 7](#_Toc183440563)

[**Contextualizar o problema** 7](#_Toc183440564)

[**Quais são as principais relações entre os atores do desafio?** 7](#_Toc183440565)

[Prisma do Desafio: 8](#_Toc183440566)

[Mapa de Influenciadores: 9](#_Toc183440567)

[Roteiro de entrevista 10](#_Toc183440572)

[**Perguntas para o formulário dos empreendedores** 11](#_Toc183440573)

[**Resultado das pesquisas – empresas** 12](#_Toc183440574)

[**Resultado das pesquisas – estudantes** 13](#_Toc183440575)

[Persona 14](#_Toc183440576)

[Quadro de hipóteses 16](#_Toc183440579)

[Modelo de negócio 16](#_Toc183440580)

[Proposta de valor 17](#_Toc183440581)

[Tabela A.E.I.O.U 17](#_Toc183440582)

[5 porquês – estudantes 18](#_Toc183440583)

[5 porquês – microempreendor 18](#_Toc183440584)

[Jornada do consumidor 19](#_Toc183440585)

[Mapa de requisitos 19](#_Toc183440586)

[Ficha de conceitos 20](#_Toc183440587)

[Imagens da visualização de conceitos 20](#_Toc183440588)

[Storyboard 21](#_Toc183440589)

[Um dia na vida 23](#_Toc183440590)

[Sombra 23](#_Toc183440591)

# 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.

### **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.

## **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:

**Diagrama

Descrição gerada automaticamente**

# Mapa de Influenciadores:

# Diagrama Descrição gerada automaticamente

# Tabela Descrição gerada automaticamente

# Tabela Descrição gerada automaticamente

# Tabela Descrição gerada automaticamente

# Roteiro de entrevista

No processo de coleta de dados, foi decidido 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 os 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 maneira segura e possam ser facilmente acessadas, sem o risco de extravio.

Foi optado por criar dois formulários distintos: um voltado para os alunos e outro para os microempreendedores. Essa divisão se deve ao fato de estarem sendo analisados 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 négocio? (númedo do whatsapp, id de redes socias ou link do site).

Para acessar o forms utilizado, [clique aqui](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeLdDNjFTLjzjNDv78Ad5xu-1sy-LShOvE6N0faP7LFhRA_JA/formResponse).  
  
**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 essecial 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 utilziado, [clique aqui](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScUu9bi0t66HHG1jrJVcreEjG37vCHQMBFtWDft_8Upm2Tqtw/formResponse).

## **Resultado das pesquisas – empresas**

Para acessar a planilha de respostas, [clique aqui](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1yK6UiLgj5uEmeO1E3TsD84iKBRrx5EUch8yIZ2Uoky0/edit?resourcekey=&gid=1965767074#gid=1965767074).

Diagrama

Descrição gerada automaticamenteDiagrama

Descrição gerada automaticamente

## **Resultado das pesquisas – estudantes**

Para acessar a planilha de respostas, [clique aqui](https://docs.google.com/forms/d/1UTqr2Da6X6VbAj_gxs1F2e0lKoOocNAoKRdGzy97cns/edit#responses).

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

# Persona

Em uma cidade cheia de microempresas com grandes sonhos, havia um estudante universitário chamado Lucas. Ele estava no último semestre de seu curso e sonhava em colocar em prática tudo o que havia aprendido na faculdade. Lucas adorava desafios e queria construir algo real que fizesse a diferença, mas não sabia por onde começar. Do outro lado da cidade, dona Marina, proprietária de uma padaria local, enfrentava dificuldades para atrair novos clientes. Ela sabia que precisava inovar e modernizar sua marca, mas não tinha recursos para contratar grandes consultorias ou profissionais especializados.

Um dia, os caminhos de Lucas e dona Marina poderiam ter se cruzado, mas não havia nada que os conectasse. Lucas passava horas procurando vagas de estágio que o ajudassem a ganhar experiência, enquanto dona Marina tentava, sem sucesso, encontrar alguém que entendesse tanto de tecnologia quanto de empreendedorismo local. Ambos possuíam o que o outro precisava, mas, sem uma ponte entre os dois, as oportunidades continuavam escapando. Mal sabiam eles que, juntos, poderiam transformar desafios em conquistas e sonhos em realidade.

# Tabela Descrição gerada automaticamente

# Tabela Descrição gerada automaticamente

# Quadro de hipóteses

Tabela

Descrição gerada automaticamente

# Modelo de negócio

Uma imagem contendo Diagrama

Descrição gerada automaticamente

# Proposta de valor

Uma imagem contendo Diagrama

Descrição gerada automaticamente

# Tabela A.E.I.O.U

Tabela

Descrição gerada automaticamente

# 5 porquês – estudantes

Tabela

Descrição gerada automaticamente

# 5 porquês – microempreendor

Uma imagem contendo Texto

Descrição gerada automaticamente

# Jornada do consumidor

Tabela

Descrição gerada automaticamente

# Mapa de requisitos

Tabela

Descrição gerada automaticamente

# Ficha de conceitos

Interface gráfica do usuário, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente

# Imagens da visualização de conceitos

Texto, Linha do tempo

Descrição gerada automaticamente

Uma imagem contendo Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamenteUma imagem contendo Texto

Descrição gerada automaticamente

Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamente

# Storyboard

**Cena 1: Introdução ao Problema**  
Fala do proprietário da microempresa:  
"Como posso modernizar meu negócio se não tenho dinheiro nem conhecimento para isso?"

**Cena 2: Introdução ao Público-Alvo**  
Fala do estudante universitário:  
"Adquiri muito conhecimento na faculdade, mas me falta experiência prática para conseguir um emprego."

**Cena 3: A Causa do Problema**  
Texto no mapa ilustrativo:  
"Desconexão entre o meio acadêmico e o mercado local."

**Cena 4: Apresentação da Solução**  
Texto na plataforma digital:  
"Bem-vindo ao Projeto Conexão! Escolha sua solução: criação de site, redes sociais ou catálogo digital."

**Cena 5: Exemplo de Colaboração**  
Fala do estudante:  
"Vamos criar um site incrível para a sua empresa! Isso ajudará a alcançar novos clientes."  
Fala do microempreendedor:  
"Obrigado! Com sua ajuda, poderei levar meu negócio para o próximo nível."

**Cena 6: Resultados Esperados**  
Fala do proprietário da microempresa revitalizada:  
"Agora, meus clientes podem encontrar minha loja online. As vendas estão melhorando muito!"

**Cena 7: Chamado à Ação**

Linha do tempo

Descrição gerada automaticamente

Um dia na vida   
  
Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamente

# Sombra

Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamente