

**CENTRO PAULA SOUZA
ETEC PROF MARIA CRISTINA MEDEIROS
Técnico em Informática para Internet Integrado ao Ensino Médio**

**Murilo Bezerra da Silva
Nicolas Lima Albuquerque
Pedro Carneiro Santos
Raquel Araujo Pereira
Ryllary Victória Barroso**

**EmpowerUp
Plataforma para impulsionar o empreendedorismo feminino**

**Ribeirão Pires
2025**

**Murilo Bezerra da Silva
Nicolas Lima Albuquerque
Pedro Carneiro Santos
Raquel Araujo Pereira
Ryllary Victória Barroso**

**EmpowerUp
Plataforma para impulsionar o empreendedorismo feminino**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Informática para Internet Integrado ao Ensino Médio da ETEC Prof. Maria Cristina Medeiros, orientado pela Prof. Cíntia Maria de Araújo Pinho, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em Informática para Internet.

**Ribeirão Pires
2025**

E55

Empower Up: plataforma para impulsionar o empreendedorismo feminino / Murilo Bezerra da Silva; Nicolas Lima Albuquerque; Pedro Carneiro Santos; Raquel Araujo Pereira; Ryllary Victória Barroso – Ribeirão Pires (SP): ETEC MCM, 2025. Monografia. 86 fls.

Formato PDF/A. Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader
Trabalho de Conclusão de Curso – Centro Paula Souza, ETEC Prof.ª Maria Cristina Medeiros, Ensino Médio Integrado ao Técnico Informática para Internet, Ribeirão Pires (SP).

Orientador (a): Profa. Ma. em Informática e Gestão do Conhecimento
Cíntia Maria de Araújo Pinho

Depósito: Repositório Institucional do Conhecimento do Centro Paula Souza
Modo de acesso: <http://ric.cps.sp.gov.br>

1. Empreendedorismo feminino 2. Tecnologia 3. Mulheres
4. Inclusão digital

I. Título II. Autores

CDD 005.4

DEDICATÓRIA

Dedicamos esse trabalho a todos os nossos familiares, que, desde sempre, incentivam constantemente nosso desenvolvimento e criatividade. Cada uma das palavras ditas, sejam elas críticas ou elogios, mudaram nossas vidas de maneira significativa. Dedicamos também a cada um de nossos amigos, que, mesmo com suas próprias obrigações, tarefas ou até mesmo vida pessoal, fizeram questão de nos ajudar com feedbacks, oferecendo força, sorrisos, mesmo em momentos que nem nós acreditávamos em nós mesmos. Esta é, e sempre será, uma conquista não só de um grupo, mas de toda uma família. Obrigado sempre por acreditarem em nós, sem vocês, nada disso seria possível.

Ao fim, sempre guardaremos cada um de vocês em nossos corações, pois sem vocês, a jornada não teria sido a mesma. Nosso trabalho é resultado de nosso esforço e dedicação, mas também de todos que tiveram presença especial ao nosso redor.

AGRADECIMENTOS

Começamos os agradecimentos agradecendo à ETEC Professora Maria Cristina Medeiros, sua gestão e corpo docente, pela base sólida de conhecimento e apoio que nos proporcionaram ao longo de nossa formação. Agradecemos ao Centro Paula Souza, pela oportunidade de trabalhar em conjunto, e à nossa orientadora Cíntia Pinho, por toda a estrutura proporcionada e pelos ensinamentos, paciência e dedicação, que tornaram tudo possível.

À toda equipe de desenvolvimento do projeto EmpowerUp, pela colaboração, comprometimento e esforço coletivo que deram vida a esta iniciativa. Aos colegas, por nos presentearem com ideias riquíssimas, sempre enxergando nosso potencial, criatividade e demonstrando um carinho como nenhum outro.

“Por um mundo onde sejamos socialmente iguais, humanamente diferentes e totalmente livres” – Rosa Luxemburgo

RESUMO

O empreendedorismo feminino tem se mostrado uma força importante para a transformação social e econômica, representando não apenas a busca por independência financeira, mas também a valorização da diversidade e da inovação no mercado. Apesar dos avanços, muitas mulheres ainda enfrentam barreiras que dificultam a consolidação de seus negócios, como a falta de visibilidade e escassez de oportunidades de capacitação. Nesse cenário, a tecnologia surge como uma aliada estratégica para ampliar redes de apoio, promover inclusão digital e fortalecer a presença feminina no ambiente empresarial. Sob esse viés, a problemática que motivou este projeto está relacionada às dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras em estabelecer conexões estratégicas, superar preconceitos de gênero e encontrar espaços que valorizem suas iniciativas. A ausência de programas específicos de capacitação e a baixa representatividade em eventos de negócios reforçam a necessidade de soluções inovadoras que ofereçam suporte prático e acessível. Justifica-se, portanto, a criação de uma plataforma digital que integre recursos de aprendizado, networking e divulgação de serviços, e assim contribuir para a construção de um ecossistema mais inclusivo e colaborativo. Nesse sentido, o objetivo geral do projeto EmpowerUp é impulsionar o empreendedorismo feminino por meio de uma plataforma digital que ofereça oportunidades de interação e crescimento profissional. Entre os objetivos específicos, destacam-se a promoção da equidade de gênero, o fortalecimento de redes de relacionamento e a ampliação da representatividade feminina em espaços de decisão. A partir dessa perspectiva, a metodologia utilizada baseou-se no Design Thinking, ao percorrer as etapas de Imersão, Análise, Ideação e Prototipagem. Foram realizadas pesquisas exploratórias e de campo para identificar necessidades reais das usuárias, além da aplicação de práticas ágeis para o desenvolvimento tecnológico da plataforma. Desse modo, os resultados esperados incluem a criação de uma comunidade ativa, o aumento da visibilidade de produtos e serviços, a profissionalização das empreendedoras e a promoção de um ambiente mais inclusivo e sustentável, capaz de transformar desafios em oportunidades de crescimento coletivo.

Palavras-chave: Empreendedorismo feminino; Tecnologia; Mulheres; Inclusão digital; Plataforma digital.

ABSTRACT

The female entrepreneurship has proven to be an important force for social and economic transformation, representing not only the pursuit of financial independence but also the appreciation of diversity and innovation in the market. Despite the advances, many women still face barriers that hinder the consolidation of their businesses, such as lack of visibility and limited opportunities for training. In this context, technology emerges as a strategic ally to expand support networks, promote digital inclusion, and strengthen women's presence in the business environment. From this perspective, the issue that motivated this project is related to the difficulties faced by female entrepreneurs in establishing strategic connections, overcoming gender biases, and finding spaces that value their initiatives. The absence of specific training programs and the low representation in business events reinforce the need for innovative solutions that provide practical and accessible support. Therefore, the creation of a digital platform that integrates learning resources, networking, and service promotion is justified, contributing to the construction of a more inclusive and collaborative ecosystem. In this sense, the general objective of the EmpowerUp project is to boost female entrepreneurship through a digital platform that offers opportunities for interaction and professional growth. Among the specific objectives are the promotion of gender equity, the strengthening of relationship networks, and the expansion of female representation in decision-making spaces. From this perspective, the methodology used was based on Design Thinking, covering the stages of Immersion, Analysis, Ideation, and Prototyping. Exploratory and field research was carried out to identify the real needs of users, in addition to the application of agile practices for the technological development of the platform. Thus, the expected results include the creation of an active community, the increase in visibility of products and services, the professionalization of female entrepreneurs, and the promotion of a more inclusive and sustainable environment, capable of transforming challenges into opportunities for collective growth.

Keywords: Female entrepreneurship; Technology; Women; Digital inclusion; Digital platform.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURAS

Figura 1: Metodologia.....	18
Figura 2: Caderno de Sensibilidade	28
Figura 4: Persona	36
Figura 3: Mapa da Empatia	37
Figura 5: Diagrama de Afinidades	39
Figura 6: Golden Circle.....	41
Figura 7: Brainstorm.....	42
Figura 8: Cardápio de Ideias	43
Figura 9: Canvas	46
Figura 10: Fonte de Receita	48
Figura 11: Estrutura de Custos.....	49
Figura 12: Caso de Uso - Empreendedora.....	50
Figura 13: Caso de Uso - Administrador	50
Figura 14: Diagrama Lógico	52
Figura 15: Diagrama Conceitual	53
Figura 16: Página Inicial.....	54
Figura 17: Página de Login	54
Figura 18: Página Principal	55
Figura 19: Visualização e Interação	55
Figura 20: Post	56
Figura 21: Personalização e Perfil.....	57
Figura 22: Explorar	57
Figura 23: Mensagens.....	58
Figura 24: Planos	58
Figura 25: Salvos	59
Figura 26: Campanhas	60
Figura 27: Eventos	61
Figura 28: Grupos	62
Figura 29: Home.....	63
Figura 30: Produtos Gerais	64
Figura 31: Categoria Individual.....	65

Figura 32: Conta.....	66
Figura 33: Finalização e Compra	67
Figura 34: Dashboard de Desempenho.....	68
Figura 35: Personalização.....	68

QUADROS

Quadro 1: Jornada do Usuário	38
------------------------------	----

GRÁFICOS

Gráfico 1: Motivação	29
Gráfico 2: Maiores desafios	29
Gráfico 3: Ramo de negócio	30
Gráfico 4: Discriminação	31
Gráfico 5: Financiamento e divulgação	31
Gráfico 6: Meios de divulgação	32
Gráfico 7: Uso de plataforma digital	32
Gráfico 8: Participação em cursos de capacitação	33
Gráfico 9: Tecnologia como aliada	33
Gráfico 10: Carga horária dedicada	34
Gráfico 11: Conciliação entre negócio e vida pessoal	34
Gráfico 12: Onde se imagina daqui a 5 anos?	35
Gráfico 13: Faixa etária	35

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	Problemática	13
1.2	Justificativa.....	14
1.3	Objetivos	15
1.3.1	Objetivo Geral	15
1.3.2	Objetivos Específicos	15
1.4	Metodologia.....	16
1.5	Resultados Esperados	18
2	REFERENCIAL TEÓRICO	20
2.1	Empreendedorismo Feminino	20
2.2	Comunidades Empreendedoras Femininas	20
2.3	Comércio Eletrônico	21
2.4	Plataformas Digitais e Transformação Tecnológica	22
2.5	Tecnologia: Linguagens de Programação e Bibliotecas.....	23
2.5.1	Linguagens de Programação	23
2.5.2	Bibliotecas e Frameworks	24
3	IMERSÃO.....	27
3.1	Caderno de Sensibilidade	27
3.2	Pesquisa de Campo	28
4	ANÁLISE E SÍNTESE.....	36
4.1	Persona.....	36
4.2	Mapa da Empatia	37
4.3	Jornada do usuário.....	38
4.4	Diagrama de Afinidades	39
4	IDEAÇÃO	39

5.1	Golden Circle.....	40
5.2	Brainstorm.....	41
5.3	Cardápio de Ideias	42
6	ASPECTOS ESTRATÉGICOS	44
6.1	Análise de concorrentes	44
6.2	Canvas	45
6.2.1	Público-Alvo	45
6.2.2	Estimativa do público-alvo.....	45
6.2.3	Proposta de valor	47
6.2.4	Fontes de receita.....	47
6.2.5	Recursos necessários	48
6.2.6	Resultados	49
7	PROTÓTIPO	50
7.1	Caso de uso	50
7.2	Modelagem de Dados	51
8.3	Páginas do site principal.....	53
8.4	Páginas do Marketplace	63
8	CONCLUSÃO.....	69
	REFERÊNCIAS	70
	APÊNDICE A – Termos de Uso do Sistema	76
	APÊNDICE B - POLÍTICA DE PRIVACIDADE	79

1 INTRODUÇÃO

De acordo com o Sebrae (2022), no Brasil, existem mais de 10,3 milhões de mulheres empreendedoras, algo que representa aproximadamente 34% dos empresários do país. Sob esse viés, o empreendedorismo feminino tem se destacado como uma força fundamental para o desenvolvimento econômico, a inovação e a promoção da igualdade de gênero. No entanto, muitos desses negócios enfrentam desafios significativos para crescer e se consolidar no mercado, com 95% deles sem ultrapassar a barreira dos seis dígitos de faturamento.

Entre os principais motivos que impulsionam as mulheres a empreender, destacam-se a busca pela independência financeira, a flexibilidade de horário e a necessidade de complementar a renda familiar. Muitas dessas empresárias são chefes de família e dependem do sucesso de seus empreendimentos para garantir o sustento de seus lares. Porém, elas frequentemente encontram dificuldades como falta de acesso a crédito, redes de apoio e informação especializada para o crescimento de seus negócios (GEM WE, 2021).

A crescente integração entre tecnologia e empreendedorismo feminino tem sido um catalisador significativo para a transformação e fortalecimento de negócios liderados por mulheres. Iniciativas como a Rede Mulher Empreendedora e programas governamentais, como o Empreendedoras Tech, exemplificam como plataformas digitais podem oferecer suporte essencial por meio de capacitação, mentorias e redes de apoio, promovendo a autonomia econômica e a inovação no setor. Além disso, o uso de tecnologias como inteligência artificial, computação em nuvem e internet das coisas tem permitido que mulheres empreendedoras otimizem processos, ampliem suas operações e melhorem a experiência do cliente, contribuindo para a escalabilidade e sustentabilidade de seus negócios. Por fim, a tecnologia digital tem demonstrado um grande potencial na facilitação de redes de suporte e acesso à informação, o que a torna uma aliada estratégica para promover o empreendedorismo feminino de forma escalável e acessível (Bullough et al., 2019).

Nesse contexto, o desenvolvimento de uma plataforma digital voltada para apoiar mulheres empreendedoras se alinha às tendências atuais de inovação e inclusão digital. Ao integrar ferramentas de gestão empresarial, conteúdos educacionais, oportunidades de networking e acesso a palestras e workshops, essa

plataforma visa fortalecer a presença feminina no empreendedorismo, promovendo um ambiente colaborativo e de crescimento mútuo. A combinação de tecnologia e empreendedorismo feminino pode oferecer soluções inovadoras e sustentáveis para superar os desafios enfrentados por essas empresárias, criando um ecossistema mais inclusivo e igualitário (GEM WE, 2021).

1.1 Problemática

Apesar do crescente número de mulheres empreendedoras, muitas enfrentam barreiras significativas no acesso a financiamentos e recursos essenciais para o desenvolvimento de seus negócios. Essa dificuldade se deve, em parte, à falta de políticas públicas específicas e à persistência de critérios de avaliação que não contemplam as particularidades do empreendedorismo feminino, resultando em desvantagens competitivas e limitando o potencial de crescimento e inovação dessas iniciativas. (Wells, 2022)

Por esse motivo, a construção de redes de relacionamento é fundamental para o sucesso empresarial, porém, muitas empreendedoras sofrem com a escassez de oportunidades para estabelecer conexões estratégicas. Essa carência de networking não só restringe o acesso a informações e parcerias valiosas, como também impede o intercâmbio de experiências que poderia contribuir para a superação de desafios comuns, perpetuando assim um ciclo de isolamento e limitações no crescimento profissional. (ACSP, 2023)

Além disso, ausência de programas de capacitação voltados para o desenvolvimento de competências em gestão e negócios é outro fator que dificulta a consolidação de empreendedoras no mercado. Muitas mulheres não encontram oportunidades de treinamento que considerem suas necessidades específicas, o que impacta negativamente a capacidade de gerir e expandir suas empresas de forma sustentável, criando um cenário de defasagem em relação à evolução das demandas do mercado. (ACSP, 2023)

Nesse contexto, há baixa representatividade feminina em eventos de negócios e fóruns de discussão. Isso reflete a desigualdade de gênero no ambiente corporativo, como também contribui para a desmotivação de potenciais empreendedoras. A ausência de modelos de sucesso e a falta de espaços que valorizem e reconheçam as conquistas das mulheres podem reforçar a percepção de que o ambiente de

negócios é predominantemente masculino, desencorajando novas iniciativas e limitando a diversidade de perspectivas. (Portal SPC Brasil, 2025)

Por fim, preconceitos e estereótipos de gênero continuam a ser desafios significativos para as empreendedoras, comprometendo sua credibilidade e a seriedade com que são percebidas no meio empresarial. Essa visão estereotipada não só prejudica o acesso a oportunidades e recursos, mas também reforça barreiras institucionais que dificultam a consolidação de uma liderança feminina forte e inovadora, menosprezando a confiança e o reconhecimento de suas capacidades profissionais. (CNN, 2023)

1.2 Justificativa

O empreendedorismo feminino no Brasil tem se destacado como um motor significativo de transformação social e econômica. Segundo dados do Sebrae, em 2022, as mulheres representavam 46% dos empreendedores no país, totalizando aproximadamente 10,3 milhões de mulheres à frente de negócios. Apesar desse crescimento, as mulheres ainda enfrentam desafios estruturais que limitam seu pleno potencial no ambiente empresarial. (CDL Sorriso, 2025)

O acesso a recursos financeiros é uma das principais dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras. Estudos indicam que apenas 42% das mulheres conseguem aprovação de financiamentos, e startups fundadas por mulheres recebem menos de 12% dos investimentos de venture capital no país. Além disso, políticas públicas específicas para o empreendedorismo feminino ainda são incipientes, e as existentes carecem de articulação eficaz para promover a equidade de gênero no acesso ao crédito. (Sebrae, 2024)

A construção de redes de relacionamento é fundamental para o sucesso empresarial. No entanto, muitas empreendedoras enfrentam dificuldades para estabelecer conexões estratégicas. Pesquisas apontam que a probabilidade de mulheres realizarem um networking sólido é significativamente menor que a dos homens, com apenas 27% das mulheres no Brasil conseguindo construir uma rede de contatos profissionais eficaz. Essa carência de networking limita o acesso a informações, parcerias e oportunidades de crescimento. (Almeida, 2024)

A ausência de programas de capacitação voltados para o desenvolvimento de competências em gestão e negócios é outro fator que dificulta a consolidação de

empreendedoras no mercado. Muitas mulheres não encontram oportunidades de treinamento que considerem suas necessidades específicas, o que impacta negativamente a capacidade de gerir e expandir suas empresas de forma sustentável. (Almeida, 2024)

A baixa representatividade feminina em eventos de negócios e fóruns de discussão reflete a desigualdade de gênero no ambiente corporativo. Além disso, preconceitos e estereótipos de gênero continuam a ser desafios significativos para as empreendedoras, comprometendo sua credibilidade e a seriedade com que são percebidas no meio empresarial. Essas barreiras reforçam a percepção de que o ambiente de negócios é predominantemente masculino, desencorajando novas iniciativas e limitando a diversidade de perspectivas. (Sebrae, 2023)

Diante desse cenário, é imperativo desenvolver políticas públicas eficazes que promovam a equidade de gênero no empreendedorismo, oferecendo acesso facilitado a financiamentos, programas de capacitação adequados às necessidades das mulheres e oportunidades para a construção de redes de relacionamento. Além disso, é essencial combater preconceitos e estereótipos de gênero, promovendo a representatividade feminina em espaços de decisão e liderança. A implementação dessas ações contribuirá para a criação de um ambiente mais inclusivo e propício ao crescimento sustentável dos negócios liderados por mulheres. (Sebrae, 2023)

1.3 Objetivos

A seguir, serão abordados os objetivos do projeto, elaborados a partir de pesquisas bibliográficas.

1.3.1 Objetivo Geral

O objetivo geral do projeto "EmpowerUp" é impulsionar o empreendedorismo feminino, oferecendo uma plataforma de apoio que integra oportunidades de networking e acesso a palestras e workshops. A ideia é fortalecer a presença feminina no empreendedorismo, promovendo um ambiente colaborativo e de crescimento mútuo.

1.3.2 Objetivos Específicos

Objetivos Específicos Os objetivos específicos incluem:

- Promover a equidade de gênero no empreendedorismo.
- Criar oportunidades para o estabelecimento de conexões estratégicas e redes de relacionamento para as empreendedoras.
- Oferecer palestras de capacitação voltados para o desenvolvimento de competências em gestão e negócios.
- Aumentar a representatividade feminina em eventos de negócios e fóruns de discussão.
- Realizar pesquisas para identificar as necessidades específicas das empreendedoras e mapear as barreiras enfrentadas no mercado.
- Desenvolver uma plataforma digital intuitiva e acessível que facilite o networking, o acesso a conteúdos educacionais e a conexão com mentoras e investidoras.
- Implementar funcionalidades tecnológicas que promovam a interação, o compartilhamento de experiências e o acompanhamento do desenvolvimento profissional das usuárias.
- Garantir a segurança, privacidade e usabilidade da plataforma através de testes contínuos e atualizações baseadas no feedback das usuárias.

1.4 Metodologia

O EmpowerUp nasceu como um desdobramento do projeto “Através do Espelho”, que já atuava no fortalecimento do micro empreendedorismo feminino e na valorização do protagonismo das mulheres no mercado de trabalho. A partir dessa base, o EmpowerUp surgiu com a proposta de transformar essa iniciativa em uma plataforma digital, ampliando o alcance e a eficiência das ações. Com isso, os dois projetos passaram a atuar de forma complementar: enquanto o “Através do Espelho” de Recursos Humanos trabalha com o desenvolvimento pessoal e profissional das microempreendedoras, o EmpowerUp, projeto intercurso de Recursos Humanos (RH) e Informática para Internet (T.I.), digitaliza essa proposta, conectando mulheres a clientes e parceiros por meio de uma plataforma prática, acessível e humanizada.

O projeto foi realizado com base em três abordagens metodológicas: a pesquisa bibliográfica e exploratória, a pesquisa de campo e, por fim, a metodologia aplicada e experimental, com o desenvolvimento da “EmpowerUp”. A escolha dessas metodologias se deu a partir da necessidade de compreender profundamente o

contexto do empreendedorismo feminino, projetar uma solução alinhada às reais necessidades das usuárias e, por fim, avaliar a efetividade da solução proposta.

Em primeira análise, o desenvolvimento consistiu na realização de uma pesquisa bibliográfica com o objetivo de fortalecer a presença feminina no empreendedorismo, promovendo um ambiente colaborativo e de crescimento mútuo.

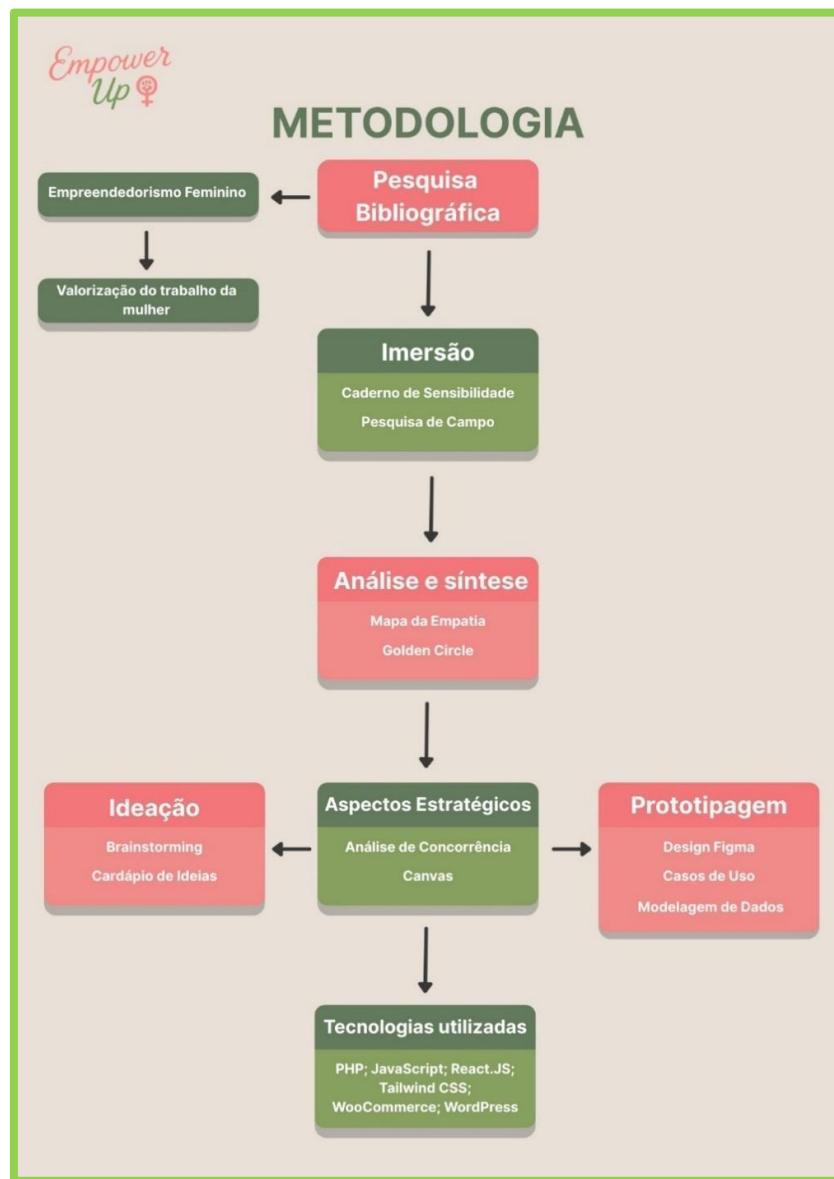
Juntamente com esta fase, foi utilizada a abordagem do Design Thinking, que está em todas as fases metodológicas desde a Imersão para compreender as necessidades das usuárias. Em seguida, a fase de Análise e Síntese permitiu organizar e interpretar os dados coletados, identificando padrões comportamentais e demandas específicas das empreendedoras. A fase de Ideação, um momento de brainstorming, buscou soluções eficientes para os problemas identificados.

Após as etapas anteriores, foi iniciada a fase de desenvolvimento da aplicação com base nos requisitos identificados. Para isso, foi adotada a abordagem de pesquisa aplicada usando a metodologia Ágil Scrum para a divisão de tarefas entre a equipe para o desenvolvimento das telas e da programação do sistema.

Para o desenvolvimento tecnológico, são utilizadas linguagens de programação e bibliotecas modernas: PHP, JavaScript, React.JS, tailwind CSS, MySQL, WooCommerce e WordPress.

As funcionalidades da plataforma foram pensadas com base nos dados da pesquisa de campo, e a interface foi idealizada na experiência do usuário, usabilidade e acessibilidade digital. E com isso em mente, a figura 1 a seguir demonstra a metodologia que utilizamos para a idealização do trabalho.

Figura 1: Metodologia



Fonte: Os autores, 2025.

A figura 1, representa as etapas da metodologia abordada no desenvolvimento do projeto, desde a Pesquisa Bibliográfica até a Prototipagem.

1.5 Resultados Esperados

Os resultados esperados com a implementação da plataforma "EmpowerUp" incluem um aumento significativo no número de mulheres empreendedoras com acesso a informações sobre como gerenciar e expandir seus negócios. A proposta visa oferecer ferramentas e conteúdo que facilitem a profissionalização e o desenvolvimento de competências essenciais para o sucesso nos negócios.

Além disso, espera-se a criação de uma comunidade online robusta e ativa, onde as empreendedoras possam estabelecer conexões estratégicas, compartilhar experiências e receber apoio mútuo. Esse ambiente colaborativo tem como objetivo combater o isolamento profissional, promovendo uma rede de suporte sólida e contínua.

A plataforma também oferecerá palestras de capacitação em gestão e negócios, adaptadas às necessidades específicas das mulheres empreendedoras. Isso deverá resultar em maior profissionalização e sustentabilidade dos empreendimentos, tornando-os mais competitivos e preparados para os desafios do mercado.

Outro resultado esperado é o aumento da representatividade feminina em eventos de negócios e fóruns de discussão. Ao dar visibilidade às histórias e conquistas das empreendedoras, a plataforma poderá inspirar novas mulheres a empreender e contribuir para a desconstrução de preconceitos e estereótipos de gênero.

Espera-se ainda uma melhora na credibilidade e no reconhecimento das empreendedoras no meio empresarial, promovendo um ambiente mais inclusivo e equitativo. Por fim, a plataforma deve impulsionar a visibilidade dos produtos e serviços das empreendedoras, favorecendo o aumento das vendas e o crescimento sustentável de seus negócios.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, serão explorados os conceitos teóricos que fundamentam este trabalho. O referencial teórico tem como objetivo fundamentar a presente pesquisa a partir de conceitos já consolidados, permitindo a construção de uma base sólida para análise e discussão dos dados.

2.1 Empreendedorismo Feminino

O empreendedorismo feminino representa uma crescente força social e econômica, marcada por desafios específicos relacionados à desigualdade de gênero. Segundo Hisrich et al. (2009), empreender é o processo de criar algo, assumindo riscos e buscando lucro e crescimento pessoal. No caso das mulheres, esse processo muitas vezes envolve superar estereótipos de gênero, barreiras culturais e limitações de acesso a crédito e redes de apoio.

Dolabela (2008) destaca que o empreendedorismo pode ser uma ferramenta de transformação social, especialmente para grupos historicamente marginalizados, como as mulheres. Conforme dados do Sebrae (2023), as mulheres correspondem a aproximadamente 10,3 milhões de empreendedoras no Brasil, sendo 47% delas chefes de domicílio — o que evidencia o impacto socioeconômico dessa atuação.

Outrossim, segundo o Sebrae (2023), essas mulheres empreendem majoritariamente em áreas como beleza, alimentação e moda, setores com baixa formalização e retorno financeiro reduzido. Essa realidade reforça a importância de políticas públicas, acesso à formação técnica e apoio por meio de tecnologias digitais.

2.2 Comunidades Empreendedoras Femininas

As comunidades empreendedoras femininas têm se consolidado como espaços fundamentais para o fortalecimento de negócios liderados por mulheres. Elas funcionam como redes de apoio, onde o compartilhamento de experiências, conhecimentos e recursos promove não apenas o crescimento profissional, mas também o empoderamento pessoal das participantes.

Segundo FasterCapital (2024), a presença de uma comunidade de apoio é essencial para que mulheres fundadoras enfrentem os desafios do mundo empresarial com mais confiança. Esses espaços oferecem oportunidades de mentoria, networking,

capacitação e até acesso a investidores, criando um ambiente propício para inovação e colaboração.

Julia Caiado, CEO da Global Touch, destaca que viver e empreender em comunidade encurta caminhos e aumenta as chances de sucesso dos negócios femininos. De acordo com WhitepaperDocs (2023) em eventos como o EmpoderaDONAS, realizado pelo Sebrae/ES, foi evidenciado que a colaboração entre empreendedoras facilita a superação de obstáculos e promove resultados mais eficazes, além de fortalecer o senso de pertencimento e sororidade entre as participantes.

Além disso, segundo a Editorialge (2025), iniciativas como a Rede Mulher Empreendedora, fundada por Ana Fontes, exemplificam o impacto positivo dessas comunidades. Com mais de 270 mil membros e mais de 10 milhões de pessoas impactadas desde 2010, a RME oferece capacitação, mentorias e microdoações para mulheres que desejam formalizar e expandir seus negócios.

O cooperativismo também se destaca como uma forma de comunidade empreendedora. De acordo com Guimarães et al. (2024), mulheres que participam de cooperativas não apenas fortalecem suas capacidades empreendedoras, mas também contribuem para o desenvolvimento sustentável de suas regiões. O modelo cooperativo enfatiza a solidariedade, a igualdade e a colaboração, sendo uma alternativa eficaz para promover a equidade de gênero e o progresso socioeconômico.

Portanto, comunidades empreendedoras femininas representam muito mais do que espaços de negócios: são ambientes de transformação social, onde a união entre mulheres gera inovação, inclusão e crescimento coletivo.

2.3 Comércio Eletrônico

O comércio eletrônico, também conhecido como e-commerce, tem se consolidado como um dos setores mais dinâmicos da economia digital nas últimas décadas. De acordo com a NielsenIQ (2023), o Brasil figura entre os dez maiores mercados de e-commerce do mundo, com crescimento anual superior a 20%, impulsionado pela digitalização dos negócios e pelo aumento do acesso à internet. Essa expansão reflete mudanças no comportamento do consumidor, que busca praticidade, personalização e conveniência nas transações online. O avanço das

tecnologias digitais - como plataformas de pagamento seguras, marketing de conteúdo e redes sociais - tem possibilitado que pequenos empreendedores, especialmente mulheres, encontrem novas formas de divulgar e vender seus produtos. O e-commerce democratizou o acesso ao mercado, eliminando barreiras geográficas e reduzindo custos operacionais, permitindo que empreendedoras ampliem sua visibilidade e alcancem públicos antes inacessíveis.

Nesse contexto, o comércio eletrônico foi incorporado ao projeto EmpowerUp como um componente essencial para o fortalecimento do empreendedorismo feminino. A criação de um marketplace integrado à plataforma oferece às usuárias um espaço para divulgar seus produtos e serviços, realizar vendas, promover sua marca e desenvolver estratégias de marketing digital. Essa integração não apenas facilita o acesso das mulheres ao ambiente digital de negócios, como também incentiva a formalização e o crescimento sustentável de seus empreendimentos.

2.4 Plataformas Digitais e Transformação Tecnológica

A ascensão das plataformas digitais transformou a forma como negócios são criados, geridos e expandidos. Castells (2011) afirma que vivemos na “sociedade em rede”, na qual a tecnologia permite a reorganização das relações sociais, políticas e econômicas. Nesse contexto, plataformas digitais representam ambientes propícios para colaboração, visibilidade e inovação.

Para Kotler e Keller (2012), as plataformas digitais facilitam o relacionamento com o cliente, a segmentação de mercado e o fortalecimento da marca pessoal, especialmente em negócios de pequeno porte. Além disso, as plataformas oferecem dados, métricas e ferramentas que possibilitam decisões mais estratégicas por parte das empreendedoras.

De acordo com Tapscott (2009), o poder das redes digitais está em sua capacidade de democratizar a informação, derrubando barreiras e conectando pessoas de forma horizontal. Para as mulheres empreendedoras, isso significa maior autonomia para desenvolver ideias e alcançar mercados antes inacessíveis.

2.5 Tecnologia: Linguagens de Programação e Bibliotecas

O desenvolvimento de uma plataforma digital requer uma estrutura tecnológica coerente com os objetivos e funcionalidades esperadas. No caso desta plataforma voltada para empreendedoras, serão utilizadas linguagens e bibliotecas modernas que permitem, responsividade e facilidade de manutenção.

2.5.1 Linguagens de Programação

As linguagens de programação podem ser compreendidas como instrumentos fundamentais para transformar ideias em soluções digitais, funcionando como a ponte entre o ser humano e a máquina. Segundo Castells (2011), vivemos em uma sociedade em rede, e é por meio dessas linguagens que a tecnologia organiza relações sociais e econômicas. Dolabela (2008) destaca que empreender é criar e inovar, e nesse contexto, as linguagens de programação tornam-se ferramentas essenciais para materializar projetos tecnológicos. Para Kotler e Keller (2012), plataformas digitais fortalecem a relação entre empreendedores e clientes, e isso só é possível graças ao uso de linguagens que estruturam interfaces e funcionalidades. Assim, no projeto EmpowerUp, PHP e JavaScript foram escolhidos por sua flexibilidade e capacidade de criar aplicações dinâmicas e acessíveis, permitindo que a plataforma ofereça experiências interativas e seguras às usuárias.

2.5.1.1 PHP

PHP (Hypertext Preprocessor) é uma linguagem de programação interpretada, amplamente utilizada no desenvolvimento de aplicações web dinâmicas e interativas. Criada originalmente para o desenvolvimento de páginas web no lado do servidor, PHP evoluiu ao longo dos anos e hoje oferece suporte a orientação a objetos, integração com diversos bancos de dados e uma ampla gama de bibliotecas e frameworks. Sua popularidade se deve, em grande parte, à facilidade de aprendizado, flexibilidade e ampla comunidade de desenvolvedores. No projeto EmpowerUp, o PHP pode ser utilizado na construção da lógica de back-end, responsável por processar requisições, realizar integrações com bancos de dados e garantir a segurança e eficiência no tratamento de dados sensíveis das usuárias. (PHP.NET, 2025)

2.5.1.2 JavaScript

JavaScript é uma linguagem de programação de alto nível, interpretada e multiparadigma, que desempenha um papel central no desenvolvimento de aplicações web modernas. Originalmente criada para adicionar interatividade às páginas web no lado do cliente, Javascript hoje é amplamente utilizado tanto no front-end quanto no back-end, com o surgimento de ambientes como o Node.js. Sua versatilidade permite a criação de interfaces dinâmicas, manipulação de elementos em tempo real, consumo de APIs e desenvolvimento de funcionalidades complexas sem recarregar a página. No contexto da plataforma EmpowerUp, o JavaScript é fundamental para proporcionar uma experiência de usuário fluida, responsiva e interativa, especialmente em conjunto com bibliotecas como o React.js. (Mozilla, 2025)

2.5.1.3 WordPress

WordPress é um sistema livre e aberto de gestão de conteúdo para internet (do inglês: Content Management System - CMS), baseado em PHP com banco de dados MySQL e MariaDB, executado em um servidor interpretador, voltado principalmente para a criação de páginas eletrônicas (sites) e blogs online. Criado a partir do extinto b2/cafelog, por Matthew Mullenweg e Mike Little, e distribuído gratuitamente sob a GNU General Public License.

É uma das ferramentas mais utilizadas para conteúdo na web, disputando com o serviço do Google, chamado Blogger. No entanto, o WordPress é adotado por aqueles que queiram uma página com maior personalização e recursos diferenciais

No contexto do projeto EmpowerUp, ele foi utilizado para o desenvolvimento do Marketplace, facilitando o desenvolvimento de uma loja virtual com armazenamento de clientes, empreendedoras, carrinho e formas de pagamento de maneira mais flexível e simplificada.

2.5.2 Bibliotecas e Frameworks

As bibliotecas e frameworks são ferramentas que oferecem estruturas prontas e recursos reutilizáveis, facilitando o desenvolvimento de sistemas digitais. Segundo Castells (2011), a tecnologia organiza relações sociais e econômicas, e esses recursos aceleram a inovação ao reduzir complexidade. Tapscott (2009) destaca que

redes digitais democratizam a informação, e bibliotecas abertas permitem colaboração entre desenvolvedores. No projeto EmpowerUp, Tailwind CSS e React.js garantem interfaces modernas e responsivas, enquanto WooCommerce e WordPress viabilizam o comércio eletrônico e a gestão de conteúdo.

2.5.2.1 Tailwind CSS

Tailwind CSS é um framework utilitário de estilização que permite o desenvolvimento rápido e eficiente de interfaces de usuário responsivas e modernas. Diferentemente dos frameworks tradicionais baseados em componentes prontos, como Bootstrap, o Tailwind adota uma abordagem “utility-first”, oferecendo classes CSS de baixo nível diretamente aplicáveis aos elementos HTML. Isso proporciona maior controle sobre o design visual sem a necessidade de escrever folhas de estilo personalizadas extensas, promovendo consistência, agilidade e escalabilidade no desenvolvimento front-end. Por sua flexibilidade e performance, o Tailwind CSS tem sido amplamente adotado em projetos que buscam interfaces customizadas com menor sobrecarga de código, sendo uma escolha estratégica para aplicações modernas. (Tailwind, 2025)

2.5.2.2 React.js

React.js é uma biblioteca JavaScript de código aberto mantida pelo Facebook, amplamente utilizada para a construção de interfaces de usuário interativas e escaláveis em aplicações web. Sua principal característica é o uso de componentes reutilizáveis e de um DOM virtual, o que permite atualizações rápidas e eficientes na interface sem a necessidade de recarregar a página por completo. React promove uma estrutura modular que facilita a manutenção e evolução contínua do código, tornando-se ideal para projetos dinâmicos que exigem uma experiência fluida ao usuário. O uso do React.js garante uma aplicação responsiva, de fácil manutenção e com excelente desempenho, atributos essenciais para oferecer uma boa experiência aos usuários. (React, 2025)

2.5.2.3 Dokan

Plugin para criar marketplaces (como Mercado Livre ou Shopee) dentro do WordPress. Permite que vários vendedores cadastrem e gerenciem seus próprios produtos.

2.5.2.4 Elementor

Um construtor de páginas visual (arrasta e solta). Facilita a criação de sites com design profissional sem precisar programar.

2.5.2.5 Woocommerce

O principal plugin de lojas virtuais do WordPress. Permite vender produtos físicos ou digitais, gerenciar pedidos e pagamentos.

2.5.2.6 WooPayments

Sistema oficial do WooCommerce para processar pagamentos diretamente no site, sem precisar de serviços externos.

2.5.2.7 WooCommerce Conversion Tracking

Ajuda a rastrear conversões e anúncios, conectando ao WooCommerce com plataformas como Facebook, Google Ads etc.

3 IMERSÃO

A Imersão é a primeira etapa a ser desmembrada no Design Thinking e basicamente se trata de compreender. Ou melhor, convergir coletando dados e imergir (dando profundidade) no projeto. Para essa etapa é necessário essencialmente entender o problema antes de pensar na solução. E dessa forma conseguimos agir com base em dados reais — e problemas reais.

Tendo isso em vista, essa fase visa compreender o estado atual da problemática, a palavra dessa etapa é empatia. É preciso se colocar no lugar do outro e entender diferentes pontos de vista, que podem ser diferentes do seu. (Vilas, 2022)

3.1 Caderno de Sensibilidade

Os cadernos são uma forma de obter informações sobre pessoas e seus universos. Os cadernos possibilitam coletar dados do usuário com o mínimo de interferência sobre suas ações, ou quando a questão investigada se desenrola de forma intermitente ou dentro de um longo período. Esse tipo de imersão é essencial para entender o usuário que utilizará a plataforma e suas expectativas, sendo uma fase fundamental para o desenvolvimento do projeto, sem que haja uma pesquisa física. (Mjvinnovation, 2016)

Dessa maneira, após análises sobre o empreendedorismo feminino, entendeu-se as dores e dificuldades de mulheres nessa profissão. Portanto, foi permitido a elaboração de estratégias para melhorar o cenário atual e ajudar na criação da plataforma assim como visto na figura 2.

Figura 2: Caderno de Sensibilidade



Fonte: Os autores, 2025.

3.2 Pesquisa de Campo

Para compreender as necessidades das usuárias, foi elaborada uma pesquisa de campo para mulheres empreendedoras. Os dados foram coletados entre abril e maio (durante o dia oito de abril até o dia treze de maio) numa mostra de 18 empreendedoras, através do Microsoft Office Forms, sendo respondida por vinte e uma empreendedoras. Os dados foram analisados para identificar as características do público-alvo. Abaixo estão os gráficos da pesquisa.

Gráfico 1: Motivação

Fonte: Os autores, 2025.

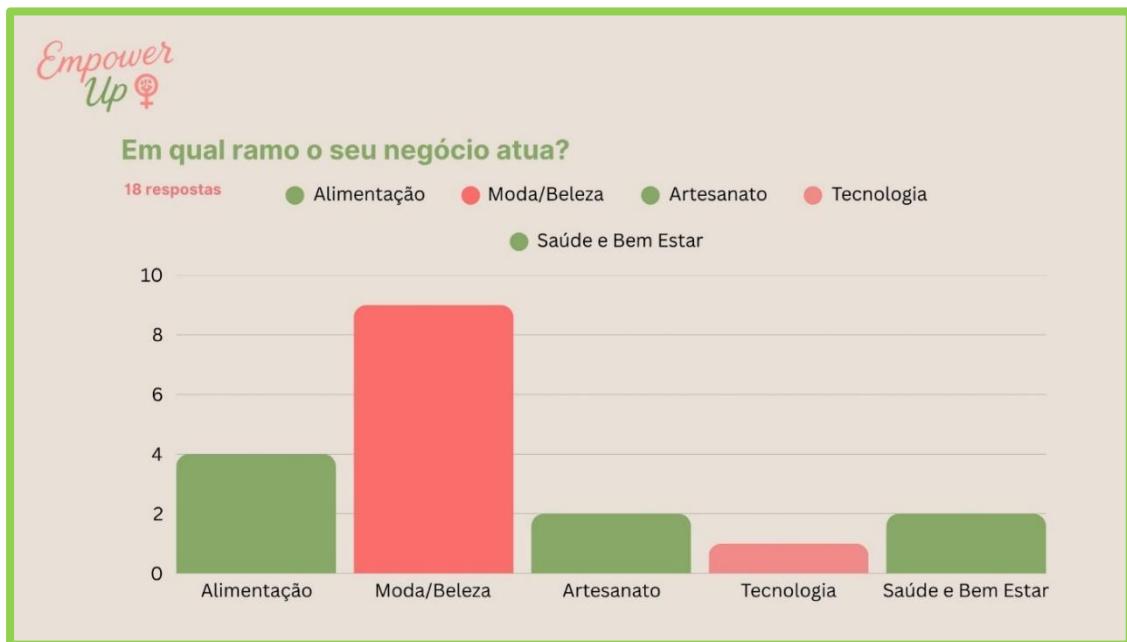
No gráfico 1, observa-se a necessidade da criação de um negócio próprio pela busca de independência financeira das mulheres empreendedoras.

Gráfico 2: Maiores desafios

Fonte: Os atores, 2025.

A partir das respostas no gráfico 2, pode-se concluir que as maiores dificuldades das mulheres empreendedoras são a falta de divulgação e visibilidade, e a ausência de apoio financeiro, problemas os quais a plataforma “EmpowerUp” solucionará de forma eficaz.

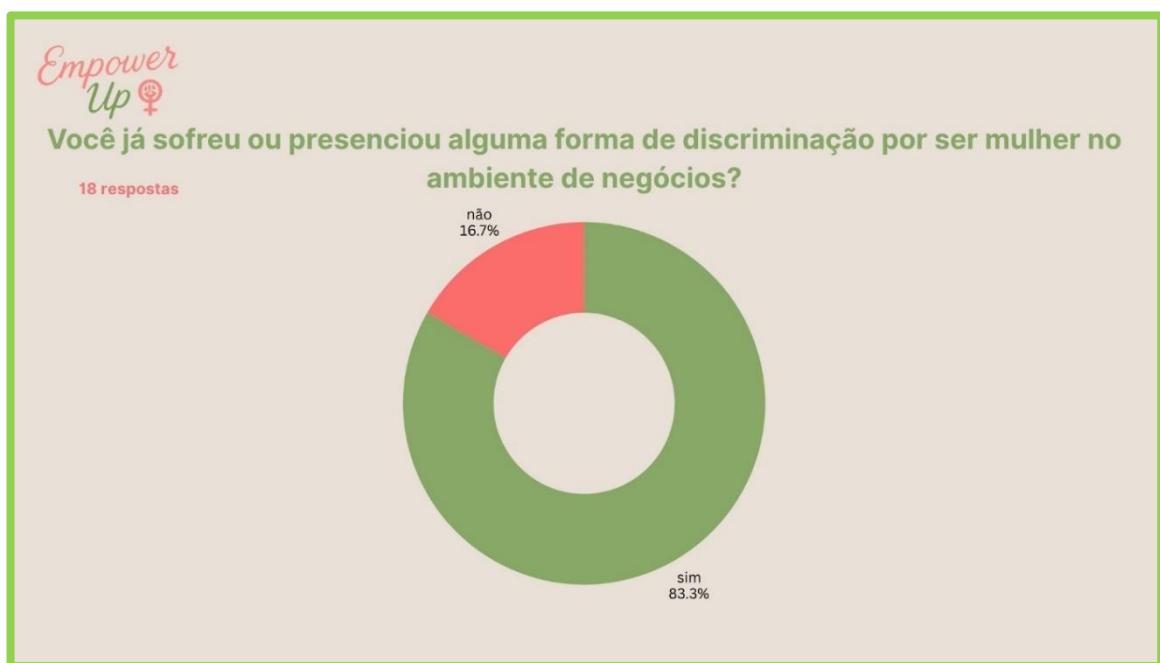
Gráfico 3: Ramo de negócio



Fonte: Os autores, 2025.

É possível identificar no gráfico 3 que a maioria atua em áreas como moda, beleza e alimentação, setores comuns no empreendedorismo feminino.

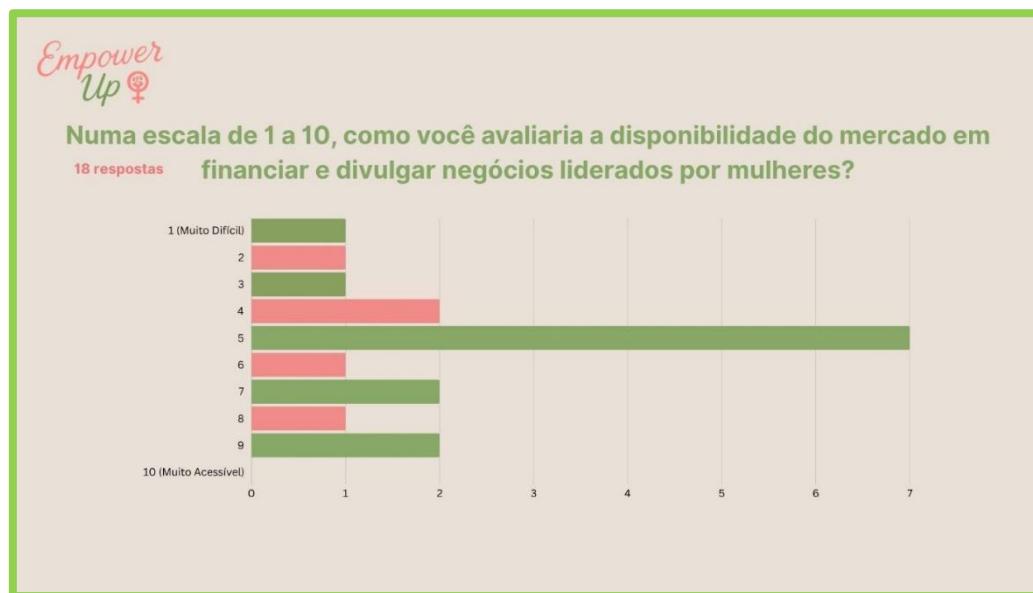
Gráfico 4: Discriminação



Fonte: Os autores, 2025.

Os dados do gráfico 4 revelam que muitas empreendedoras já sofreram discriminação, evidenciando a persistência do preconceito de gênero no ambiente de negócios.

Gráfico 5: Financiamento e divulgação



Fonte: Os autores, 2025.

O gráfico 5, demonstra uma pesquisa onde grande parte das participantes não possui acesso a financiamento, e muitas sentem dificuldade em divulgar seus serviços.

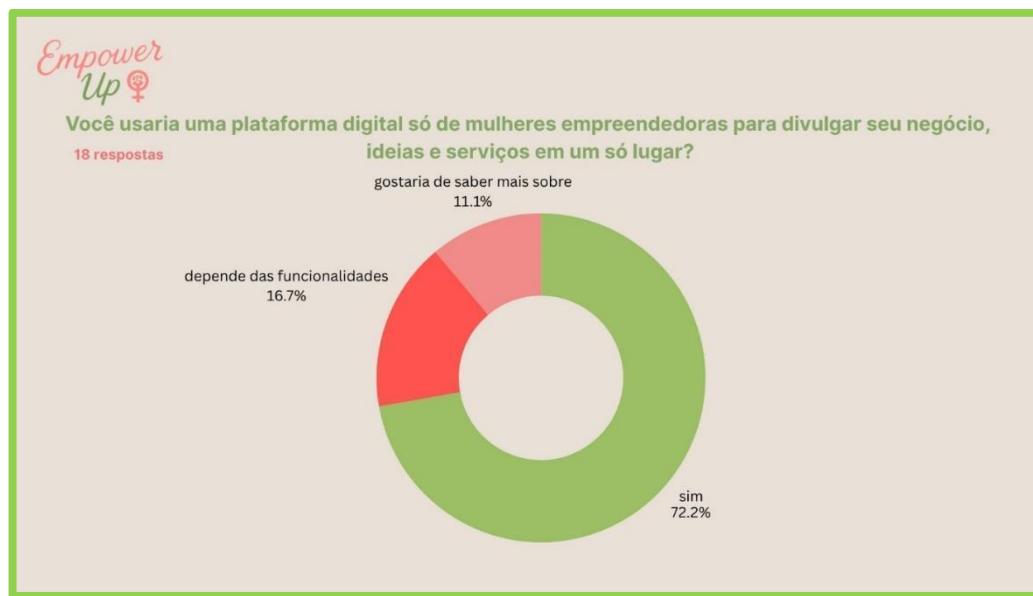
Gráfico 6: Meios de divulgação



Fonte: Os autores, 2025.

No gráfico 6 observa-se redes sociais aparecem como principal meio de divulgação, reforçando a importância do marketing digital para esses negócios.

Gráfico 7: Uso de plataforma digital



Fonte: Os autores, 2025.

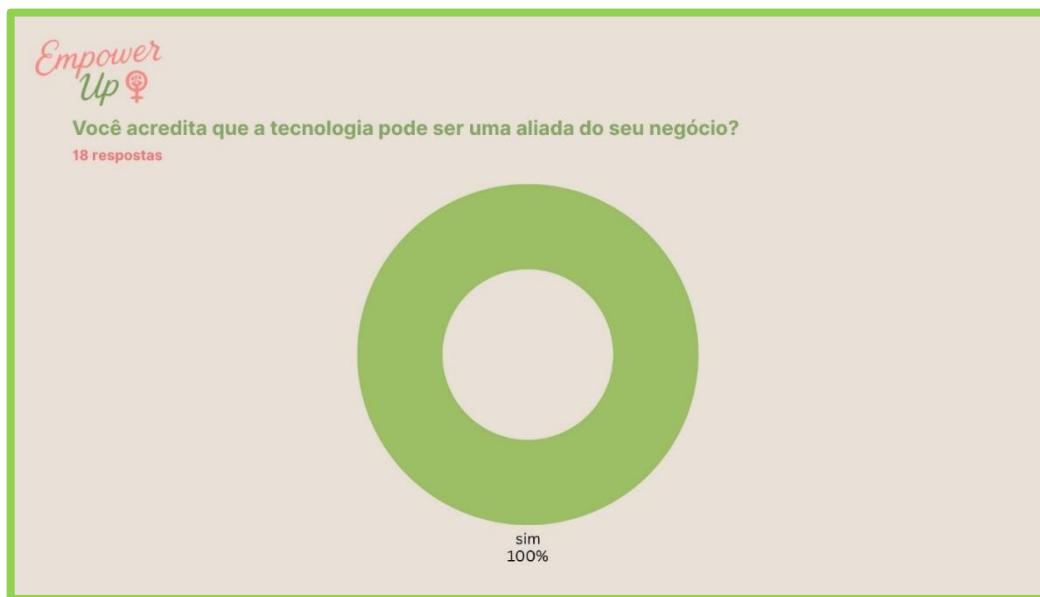
No gráfico 7, demonstra que a maioria já utiliza alguma plataforma digital, o que mostra abertura para novas soluções como o EmpowerUp.

Gráfico 8: Participação em cursos de capacitação



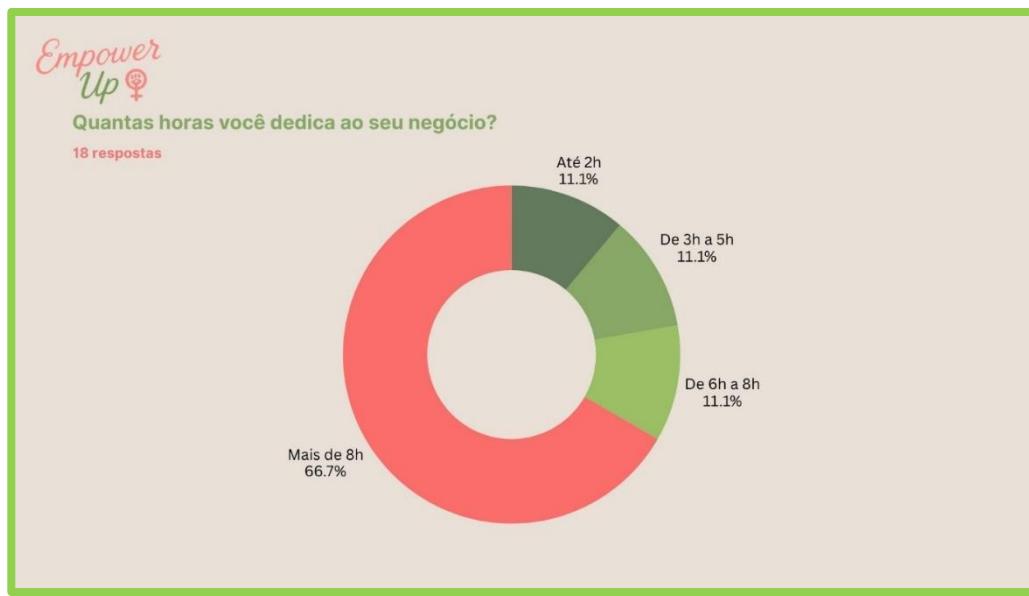
Fonte: Os autores, 2025.

Observa-se no gráfico 8 a baixa participação em cursos, o que reforça a necessidade de capacitação acessível para empreendedoras.

Gráfico 9: Tecnologia como aliada

Fonte: Os autores, 2025.

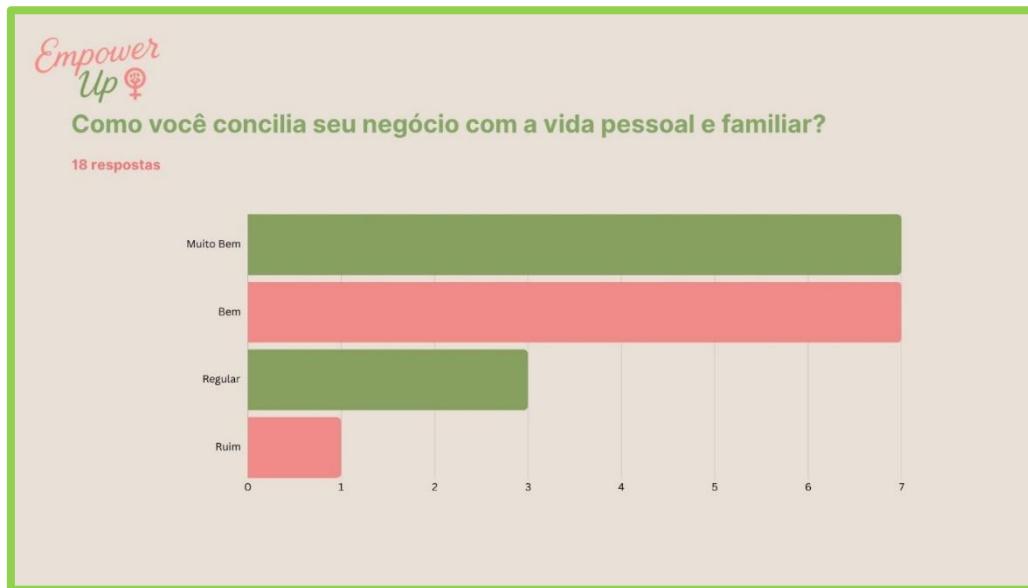
O gráfico 9, apresenta que a maior parte das empreendedoras vê a tecnologia como aliada, o que valida o uso da plataforma como suporte aos negócios.

Gráfico 10: Carga horária dedicada

Fonte: Os autores, 2025.

As empreendedoras dedicam grande parte do dia ao negócio, assim como evidencia o gráfico 10, demonstrando seu comprometimento e esforço.

Gráfico 11: Conciliação entre negócio e vida pessoal



Fonte: Os autores, 2025.

Os dados do gráfico 11 mostram que muitas têm dificuldades em conciliar vida pessoal e profissional, o que afeta sua rotina e bem-estar.

Gráfico 12: Onde se imagina daqui a 5 anos?



Fonte: Os autores, 2025.

A maioria das empreendedoras, como visto no gráfico 12 tem planos de crescimento e expansão, o que indica ambição e visão de futuro para seus empreendimentos.

Gráfico 13: Faixa etária

Fonte: Os autores, 2025.

A maioria das participantes demonstradas no gráfico 13, está entre 25 e 40 anos, demonstrando um perfil jovem e ativo no mercado.

4 ANÁLISE E SÍNTSE

As etapas de análise e síntese são fundamentais para a organização e interpretação dos dados coletados ao longo do desenvolvimento do projeto EmpowerUp. Esses processos possibilitam a identificação de padrões comportamentais, dificuldades recorrentes e demandas específicas das mulheres empreendedoras, permitindo uma compreensão mais profunda da realidade enfrentada por esse público. (Você personalité, 2020).

4.1 Persona

Para compreender melhor a persona e o sentimento do público-alvo do projeto, observa-se o exemplo de Kely, uma mulher que decidiu investir em si mesma após um momento difícil de sua vida.

Figura 3: Persona



Fonte: Os autores, 2025.

Mãe solo e empreendedora, Kely encontrou na área da estética uma forma de reconstruir sua história e garantir o sustento de sua família. No entanto, como muitas outras mulheres, ela enfrentou obstáculos como a falta de visibilidade, de apoio e de oportunidades para se capacitar e expandir seu negócio.

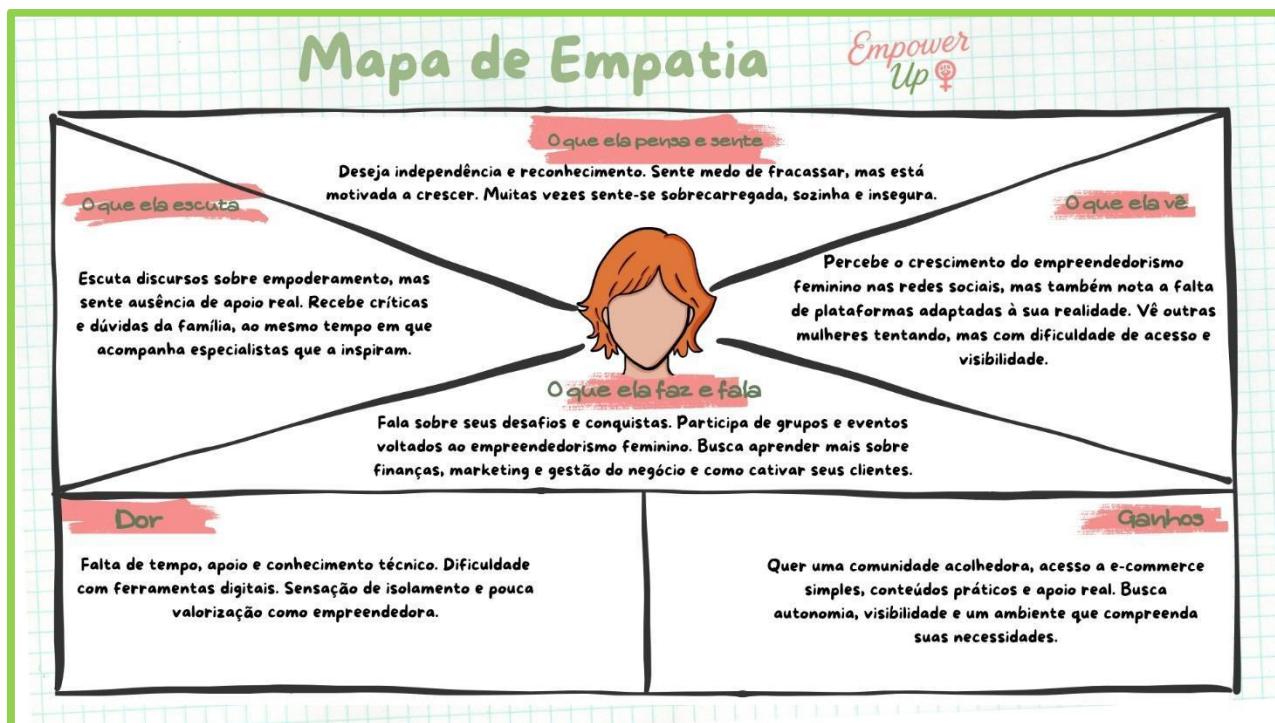
Assim como Kely, diversas empreendedoras têm talento e determinação, mas esbarram em dificuldades para divulgar seus serviços, se conectar com outras profissionais e encontrar espaços de aprendizado acessíveis. Muitas acabam desmotivadas por não verem representação ou apoio em sua jornada.

A plataforma Empower Up surge para transformar essa realidade, oferecendo um ambiente que une e-commerce, cursos especializados e networking. O objetivo é criar uma rede colaborativa em que mulheres como Kely possam divulgar seus serviços, aprimorar seus conhecimentos e fortalecer seus negócios, tornando o empreendedorismo feminino mais acessível, inspirador e empoderador.

4.2 Mapa da Empatia

Segundo a visão do Sebrae (2024), de modo geral, o recurso é uma ferramenta visual estratégica que busca compreender de forma profunda o público-alvo, revelando suas percepções, emoções, comportamentos e necessidades, a fim de orientar o desenvolvimento de soluções mais assertivas e significativas.

Figura 4: Mapa da Empatia



Fonte: Os autores, 2025.

4.3 Jornada do usuário

A jornada do usuário é uma ferramenta essencial dentro da metodologia Design Thinking, especialmente na fase de empatia, pois permite compreender profundamente a experiência do usuário ao interagir com um produto ou serviço. Segundo o Superior Tribunal de Justiça (2018), “a jornada do usuário tem como objetivo central entender como ocorre o ‘antes’, o ‘durante’ e o ‘depois’ do cliente ao utilizar um produto ou serviço. É a representação gráfica das etapas do relacionamento do cliente com o produto/serviço”.

No projeto EmpowerUp, a jornada do usuário foi aplicada como uma forma de visualizar e organizar as interações das empreendedoras com a plataforma. A equipe mapeou desde o momento em que a usuária busca por conteúdos sobre empreendedorismo feminino, passando pelo cadastro na plataforma, criação de loja virtual, participação em comunidades, até o recebimento de feedbacks e evolução dos negócios. Cada etapa foi detalhada com base nas evidências físicas, ações do usuário, ações dos bastidores e sistemas de apoio, conforme apresentado no Quadro 1.

Quadro 1: Jornada do Usuário

Evidências físicas	Ações do usuário	Ações dos bastidores	Sistemas de apoio
Busca por conteúdo e suporte voltado ao empreendedorismo feminino.	Acessa plataforma EmpowerUp e realiza o cadastro	Configuração da conta e validação de dados	Front-end com formulário simples e integração com banco de dados
Interesse em vender produtos e ter visibilidade online.	Cria sua loja virtual no e-commerce da plataforma	Ativação do módulo WooCommerce e personalização da loja	WordPress, WooCommerce, PHP, JavaScript
Desejo de se conectar com outras mulheres empreendedoras.	Entra em grupos, fóruns e mentorias da comunidade	Sistema de comunidade ativa com base em React	Integração com Tailwind CSS, React.js e banco de dados
Frustação com falta de apoio e visibilidade.	Compartilha dúvidas conquistas comunidade na	Moderação, destaque de postagens e recomendações de conexões	Algoritmos de sugestão com base em interações

Evolução de suas vendas e rede de contatos	Recebe feedbacks, vendas e novas conexões	Geração de relatórios e dashboards personalizados	Ferramentas de análise e centrado na usuária
--	---	---	--

Fonte: Os autores, 2025.

4.4 Diagrama de Afinidades

Segundo Rabello (2021), o diagrama de afinidades permite ao Design Thinking organizar o fluxo criativo de ideias, dando forma e clareza a esse processo. Essa ferramenta auxilia na agrupação e estruturação das ideias geradas, facilitando a criação de um plano de ação após a definição da solução mais adequada para o problema identificado. Assim como outras práticas do design thinking, o diagrama pode ser aplicado tanto em todo o processo metodológico quanto de maneira isolada, conforme a necessidade do projeto.

Figura 5: Diagrama de Afinidades



Fonte: Os autores, 2025.

4 IDEAÇÃO

A ideação é uma fase marcada por ser o momento em que acontece o brainstorming sobre o projeto e sobre as propostas para solucionar o problema

apresentado. Após as duas primeiras etapas, onde foi realizada uma análise das possibilidades e sobre as necessidades do público-alvo, o momento de ideação serve para que seja possível coletar ideias que sirvam para responder a estes questionamentos e serem desenvolvidas soluções eficientes.

De acordo com o Design Thinking, “a fase de ideação tem como objetivo gerar muitas ideias inovadoras, sem julgamentos prévios, estimulando a criatividade e a colaboração entre os participantes para que surjam alternativas variadas de solução” (Brown, 2010).

5.1 Golden Circle

De modo geral, podemos dizer que o Golden Circle é uma metodologia que auxilia empresas e pessoas a encontrarem seu propósito e gerarem impacto. A base desta metodologia são três perguntas: “Por quê?”, “Como?” e “O quê?”, que devem ser feitas nesta ordem. O objetivo é criar valor para a ideia, projeto, negócio ou marca e engajar o público-alvo a partir de uma causa que inspire as pessoas.

Sendo assim, o Golden Circle pode ser aplicado tanto a empresas quanto ao desenvolvimento de nossa plataforma, que visa ajudar as empresas a fugirem do padrão tradicional de desenvolvimento, focando de fora para dentro, a fim de ter um propósito maior que apenas o lucro, assim como demonstrado na figura 4 (Teixeira, 2024).

Figura 6: Golden Circle



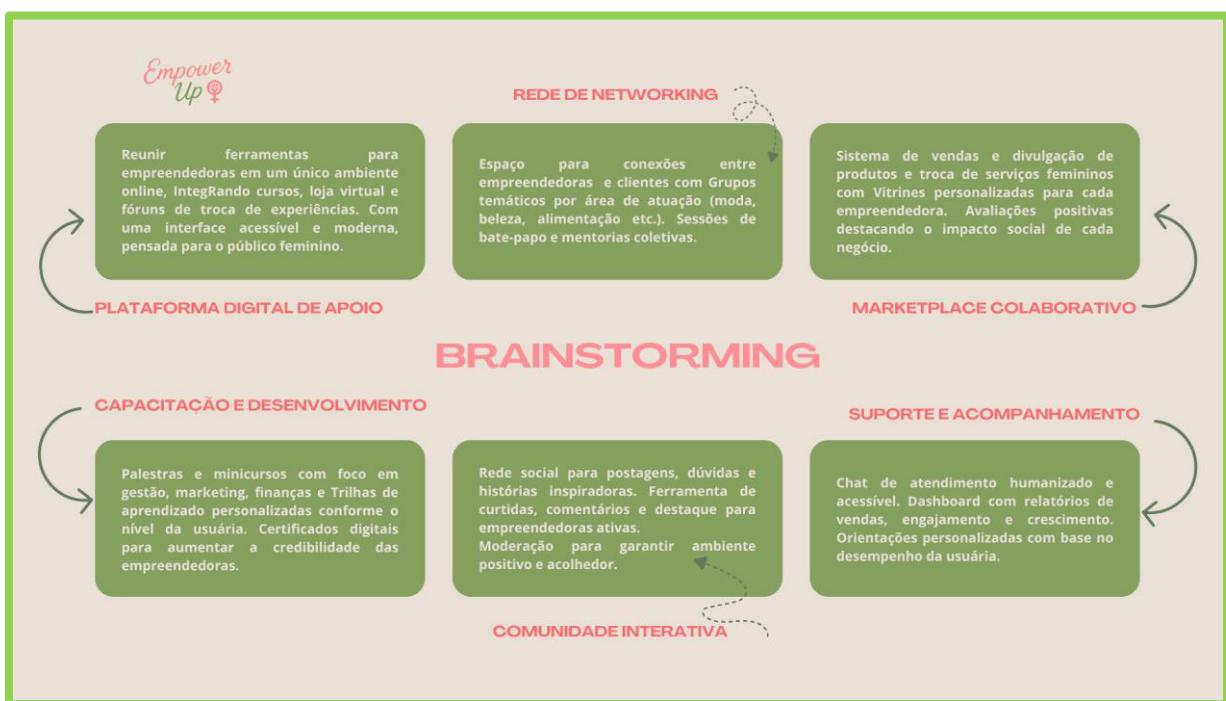
Fonte: Os autores, 2025.

5.2 Brainstorm

O brainstorming é uma técnica amplamente utilizada para estimular a criatividade coletiva e gerar um grande volume de ideias em um curto período. Ele incentiva a participação de todos os integrantes do grupo, promovendo um ambiente livre de julgamentos, onde qualquer sugestão pode servir como ponto de partida para soluções inovadoras. Essa abordagem é essencial em processos de design e desenvolvimento de projetos, pois permite explorar múltiplas perspectivas e combinar diferentes visões em prol de um objetivo comum.

No projeto EmpowerUp, o brainstorming foi aplicado durante a fase de Ideação do Design Thinking, sendo um momento decisivo para transformar os dados coletados nas etapas de Imersão e Análise em propostas concretas. A equipe se reuniu para discutir as principais dificuldades enfrentadas por mulheres empreendedoras — como falta de visibilidade, apoio e capacitação — e, a partir disso, gerar soluções que pudessem atender a essas necessidades reais.

Figura 7: Brainstorm



Fonte: Os autores, 2025.

Desse processo colaborativo surgiram as ideias que fundamentaram a criação da plataforma EmpowerUp, pensada como um espaço digital que integrasse rede de apoio, marketplace e cursos de capacitação. Assim, o brainstorming contribuiu diretamente para a estruturação do projeto, fortalecendo a inovação e garantindo que o resultado refletisse as necessidades e aspirações do público-alvo.

5.3 Cardápio de Ideias

O cardápio de ideias é uma ferramenta usada para organizar e apresentar as opções geradas durante um processo criativo ou de colaboração. Ele reúne todas as ideias de forma clara, incluindo comentários, desdobramentos e possíveis oportunidades de negócio. Seu objetivo é tangibilizar as ideias, ou seja, transformá-las de conceitos abstratos em algo concreto, facilitando a visualização e a tomada de decisão. É útil em reuniões, apresentações e workshops, funcionando também como uma documentação dos resultados parciais de projeto.

Figura 8: Cardápio de Ideias



Fonte: Os autores, 2025.

No EmpowerUp, o cardápio de ideias foi utilizado na fase de Imersão do Design Thinking como uma ferramenta para organizar e visualizar todas as propostas e soluções levantadas durante o processo criativo da equipe. A partir das informações coletadas nas pesquisas e no caderno de sensibilidade, o grupo reuniu as ideias de forma estruturada, incluindo comentários e possíveis desdobramentos. Isso permitiu tangibilizar as alternativas mais viáveis, facilitando a tomada de decisão sobre quais recursos e funcionalidades seriam implementados na plataforma. Assim, o cardápio de ideias serviu como um guia para direcionar o desenvolvimento da EmpowerUp, transformando conceitos iniciais em soluções concretas para o fortalecimento do empreendedorismo feminino.

6 ASPECTOS ESTRATÉGICOS

Neste capítulo será abordado todo o estudo detalhado do projeto para uma boa inserção no mercado.

6.1 Análise de concorrentes

EmpoderaTrans: Uma rede de apoio ao empreendedorismo feminino criada para que mulheres tenham a oportunidade de divulgar seus produtos e serviços, bem como conquistar espaço no mercado de trabalho. A plataforma também estimula mulheres a iniciarem seus próprios negócios, oferecendo direcionamento por meio de diversos conteúdos sobre empreendedorismo. (Ivitrinas, 2024)

iVitrinas: Uma rede de apoio ao empreendedorismo feminino criada para que mulheres tenham a oportunidade de divulgar seus produtos e serviços, bem como conquistar espaço no mercado de trabalho. Além disso, a rede estimula mulheres a darem o primeiro passo rumo à criação de suas próprias empresas, oferecendo direcionamento através de diversos conteúdos sobre empreendedorismo em seu site e redes sociais. (IVITRINAS, 2024)

Elá Vence: Este programa desenvolve uma boutique de investimentos para reunir empreendedoras e investidores, com o objetivo de impulsionar o empreendedorismo feminino. (Sebrae, 2024)

Empoderar-Te: Fundada por Mônica, esta escola visa estimular a independência feminina por meio de cursos e mentorias, além de atuar em parceria com a Rede Mulher Empreendedora para ampliar o impacto de suas ações. (Dias, 2025)

BB para Elas: Plataforma criada pelo Banco do Brasil que oferece ações diretas para o público feminino, com o objetivo de apoiar o empreendedorismo feminino. (Agência Brasil, 2022)

Empreende mulher: O Empreender Mulher é um projeto social idealizado pela consultora de Marketing Adriana Valente, que visa incentivar o empreendedorismo feminino, por meio do desenvolvimento de competências. A plataforma traz conteúdo relevante e o movimento também tem forte presença nas redes sociais, com

informações para ajudar outras mulheres empreendedoras com novos modelos de negócios e na gestão mais sustentável. (Marketup, 2024)

Nesse sentido, a EmpowerUp surge como um diferencial estratégico ao inovar e aprimorar o empreendedorismo feminino, ao desenvolver uma comunidade virtual para empreendedoras. Além disso, a divulgação de seus produtos e serviços na plataforma cria uma conexão única com cliente

6.2 Canvas

O Canvas é uma ferramenta visual que ajuda a estruturar e analisar o modelo de negócios de forma simples e dinâmica. Conforme Osterwalder e Pigneur (2011) “O Business Model Canvas é uma linguagem visual que permite descrever e inovar modelos de negócios de forma simples e colaborativa.”

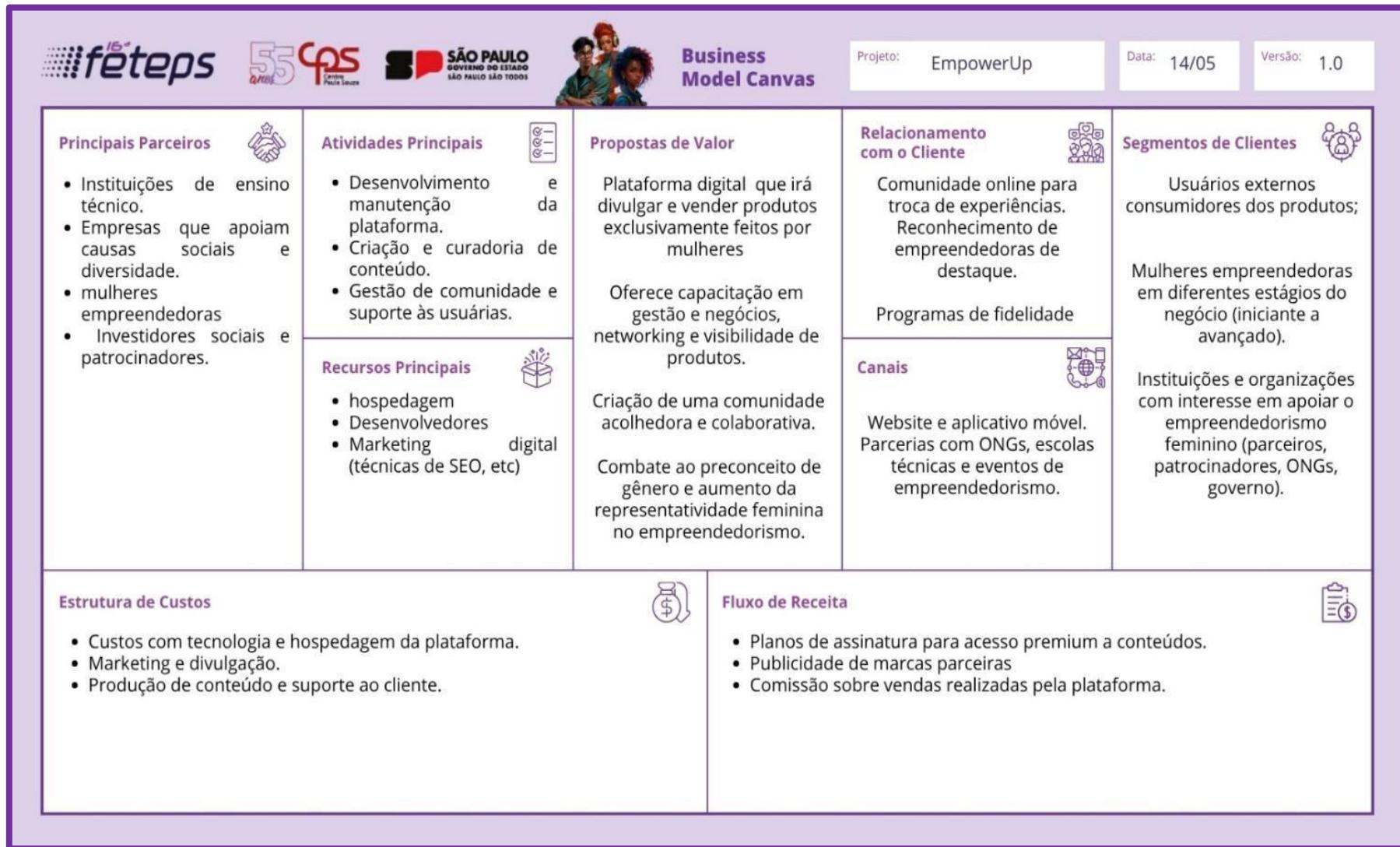
6.2.1 Público-Alvo

O público-alvo da plataforma EmpowerUp é composto por mulheres empreendedoras que buscam apoio, capacitação e oportunidades para desenvolver seus negócios. A plataforma foca especialmente em microempreendedoras individuais (MEIs), pequenas empresárias e profissionais autônomas que enfrentam barreiras recorrentes, como a falta de acesso a informações qualificadas, dificuldades de capacitação continuada, escassez de oportunidades de networking e baixa visibilidade de seus produtos e serviços. Nesse contexto, a EmpowerUp se apresenta como um espaço acolhedor, inclusivo e estratégico, voltado para mulheres que desejam ampliar competências de gestão, estabelecer conexões profissionais e fortalecer sua atuação no mercado.

6.2.2 Estimativa do público-alvo

Com base em dados de mercado, estima-se que 10,3 milhões de mulheres empreendem no Brasil. Para a fase inicial, a EmpowerUp projeta alcançar 0,1% desse total, equivalente a 10.300 acessos mensais. Desses acessos, prevê-se que cerca de 400 empreendedoras se tornem assinantes, resultando em uma taxa de conversão de aproximadamente 3,88%, valor compatível com médias observadas em plataformas digitais semelhantes.

Figura 9: Canvas



Fonte: Os autores, 2025.

6.2.3 Proposta de valor

A proposta de valor da EmpowerUp é ser uma plataforma digital inovadora que combina educação empreendedora, networking estratégico e oportunidades de negócios, sempre com foco no empoderamento feminino. O projeto adota o modelo premium, estruturado da seguinte forma:

Plano Gratuito: acesso a conteúdos introdutórios, participação em lives abertas e possibilidade de utilizar o marketplace, ainda que com alcance limitado;

Plano Essencial (R\$ 30,00/mês): acesso a conteúdos exclusivos, workshops, publicação de anúncios e destaque no marketplace;

Plano Premium (R\$ 50,00/mês): inclui todos os benefícios anteriores, além de mentorias coletivas, maior visibilidade em anúncios, prioridade em eventos e certificados de participação.

Esse modelo assegura a inclusão de todas as empreendedoras, ao mesmo tempo em que oferece benefícios diferenciados para assinantes pagas, incentivando a conversão gradual das usuárias. Além disso, reforça o compromisso da EmpowerUp com a criação de uma comunidade colaborativa, onde mulheres possam se desenvolver e se apoiar mutuamente.

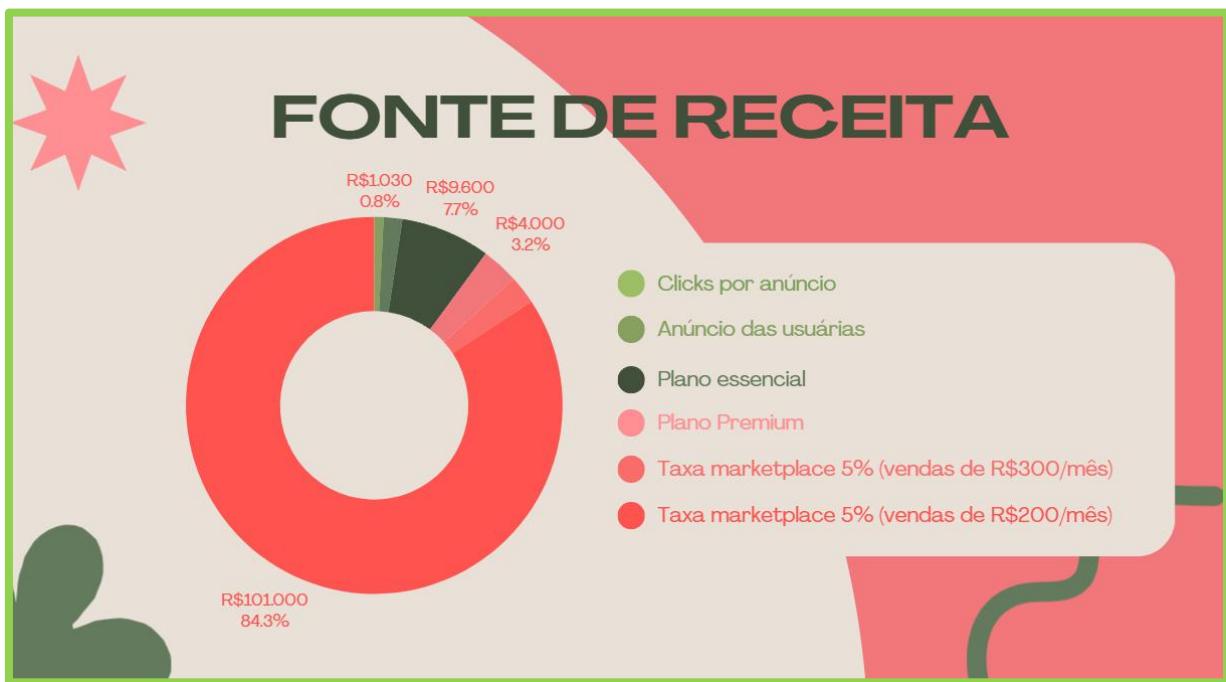
6.2.4 Fontes de receita

A principal fonte de receita do projeto provém das assinaturas mensais dos planos Essencial e Premium, da taxa de 5% do marketplace aplicada sobre transações realizadas na plataforma, da publicação de anúncios pagos e da publicidade digital. Essas receitas são geradas por diferentes modelos de monetização:

Firmamos o modelo de assinaturas para usuárias que desejam benefícios adicionais (conteúdos de capacitação, workshops, mentorias e maior visibilidade no marketplace). Para fins de estimativa, considera-se 400 assinantes, com 80% no plano Essencial e 20% no Premium, resultando em R\$ 13.600,00/mês.

No marketplace, a plataforma retém 5% sobre as vendas. Considerando 200 vendedoras ativas e um ticket médio de R\$ 300,00/mês, estima-se R\$ 3.000,00/mês e 10.100 vendedoras com 1 ticket médio de R\$ 200,00/mês.

Figura 10: Fonte de Receita



Fonte: Os autores, 2025.

A publicação de anúncios pagos gera R\$ 20,00 por inserção; com 100 anúncios/mês, projeta-se R\$ 2.000,00/mês. A publicidade digital é monetizada por cliques em banners internos, estimando-se R\$ 206,00/mês

6.2.5 Recursos necessários

Para iniciar o projeto e mantê-lo no mercado, serão necessários alguns investimentos, sendo eles os investimentos pré-operacionais, custos fixos e variáveis, junto com o capital de giro, referentes ao planejamento financeiro.

Investimentos fixos: R\$ 23.900,00 em equipamentos de informática e infraestrutura;

Capital de giro: R\$ 42.753,28, destinados à manutenção das operações durante os primeiros seis meses;

Investimentos pré-operacionais: R\$ 5.680,00, referentes a registro de marca, formalização jurídica e marketing inicial.

Figura 11: Estrutura de Custos



Fonte: Os autores, 2025.

6.2.6 Resultados

Os resultados esperados para o projeto apontam para uma lucratividade média de 62%, alcançada a partir do funcionamento integrado dos serviços oferecidos e do engajamento previsto do público-alvo. Com o alcance das metas de uso e adesão, estima-se que o lucro mensal atinja aproximadamente R\$ 59.000,00, refletindo um cenário de operação estável e rentável.

Além da lucratividade projetada, espera-se que o retorno financeiro ocorra em cerca de quatro meses, o que demonstra a eficiência do modelo adotado e a viabilidade econômica do projeto em curto prazo.

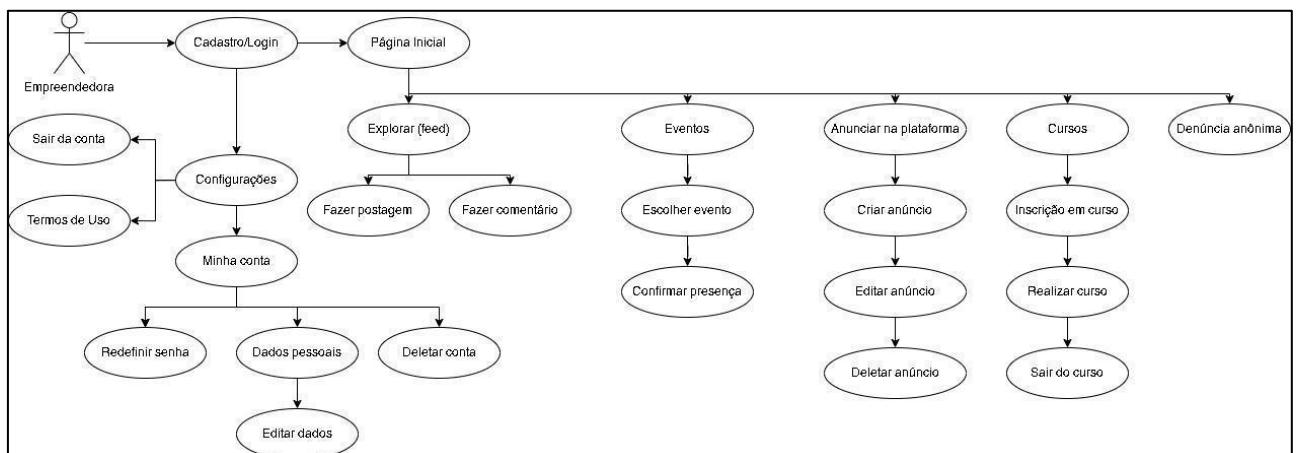
7 PROTOTIPO

7.1 Caso de uso

Casos de uso são uma técnica utilizada no desenvolvimento de software para descrever como os usuários interagem com o sistema para alcançar objetivos específicos. Eles representam funcionalidades do sistema do ponto de vista do usuário, facilitando a compreensão dos requisitos e das expectativas dos usuários finais. (Alff, 2023)

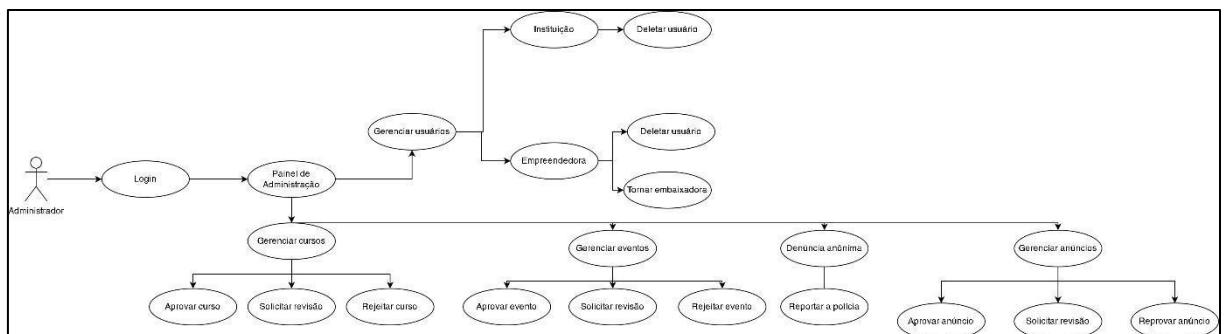
Nesse sentido, ao analisar as necessidades e funcionalidades do sistema foram elaborados 4 casos de uso para sua aplicação. A seguir, cada um dos casos de uso e seus respectivos usuários.

Figura 12: Caso de Uso - Empreendedora



Fonte: Os autores, 2025.

Figura 13: Caso de Uso - Administrador



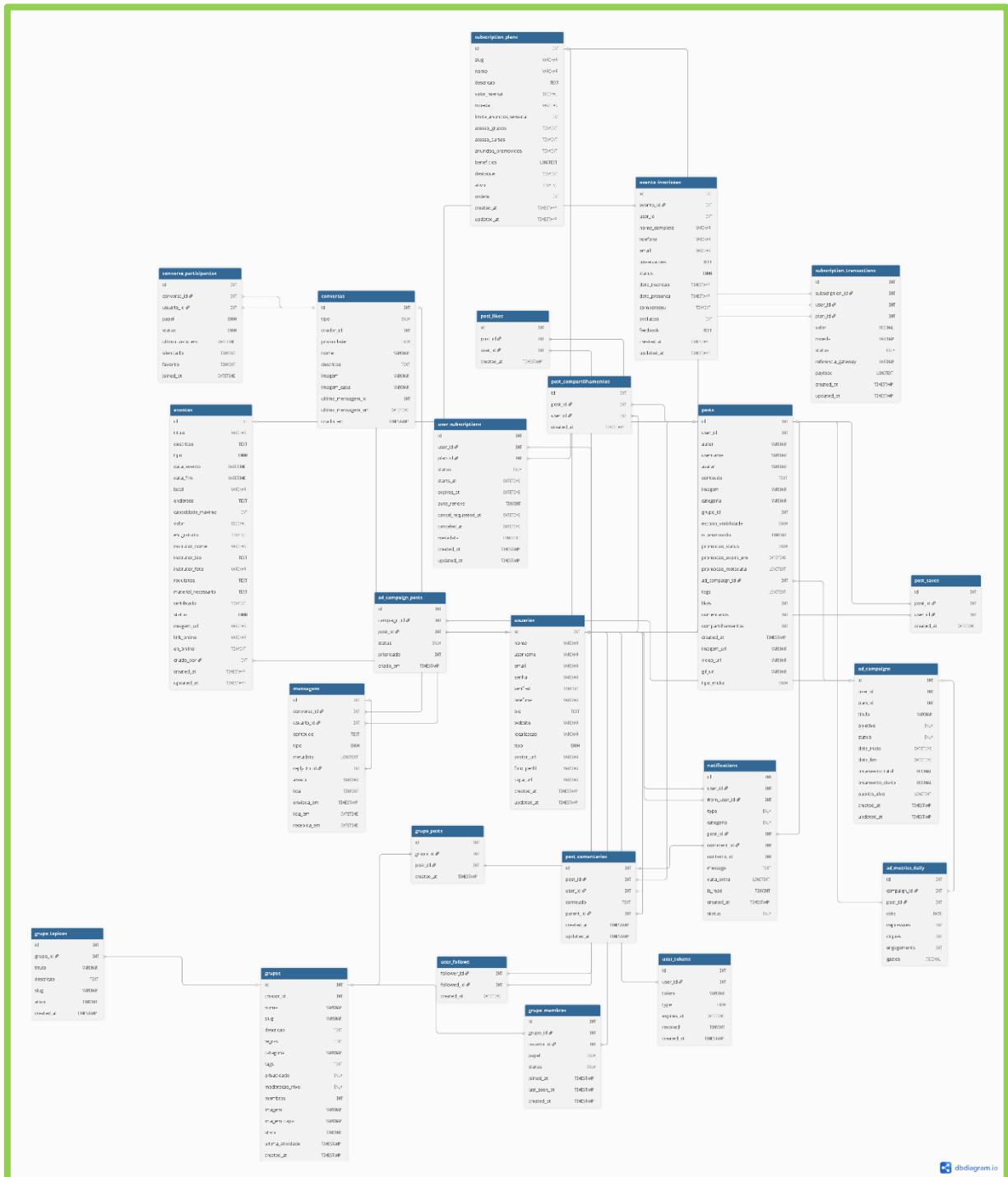
Fonte: Os autores, 2025.

7.2 Modelagem de Dados

De acordo com a Oracle (2020), um banco de dados é uma coleção organizada de informações - ou dados - estruturadas, normalmente armazenadas eletronicamente em um sistema de computador. Um banco de dados é geralmente controlado por um sistema de gerenciamento de banco de dados (DBMS). Juntos, os dados e o DBMS, juntamente com os aplicativos associados a eles, são chamados de sistema de banco de dados, geralmente abreviados para apenas banco de dados. Os dados nos tipos mais comuns de bancos de dados em operação atualmente são modelados em linhas e colunas em uma série de tabelas para tornar o processamento e a consulta de dados eficientes. Os dados podem ser facilmente acessados, gerenciados, modificados, atualizados, controlados e organizados.

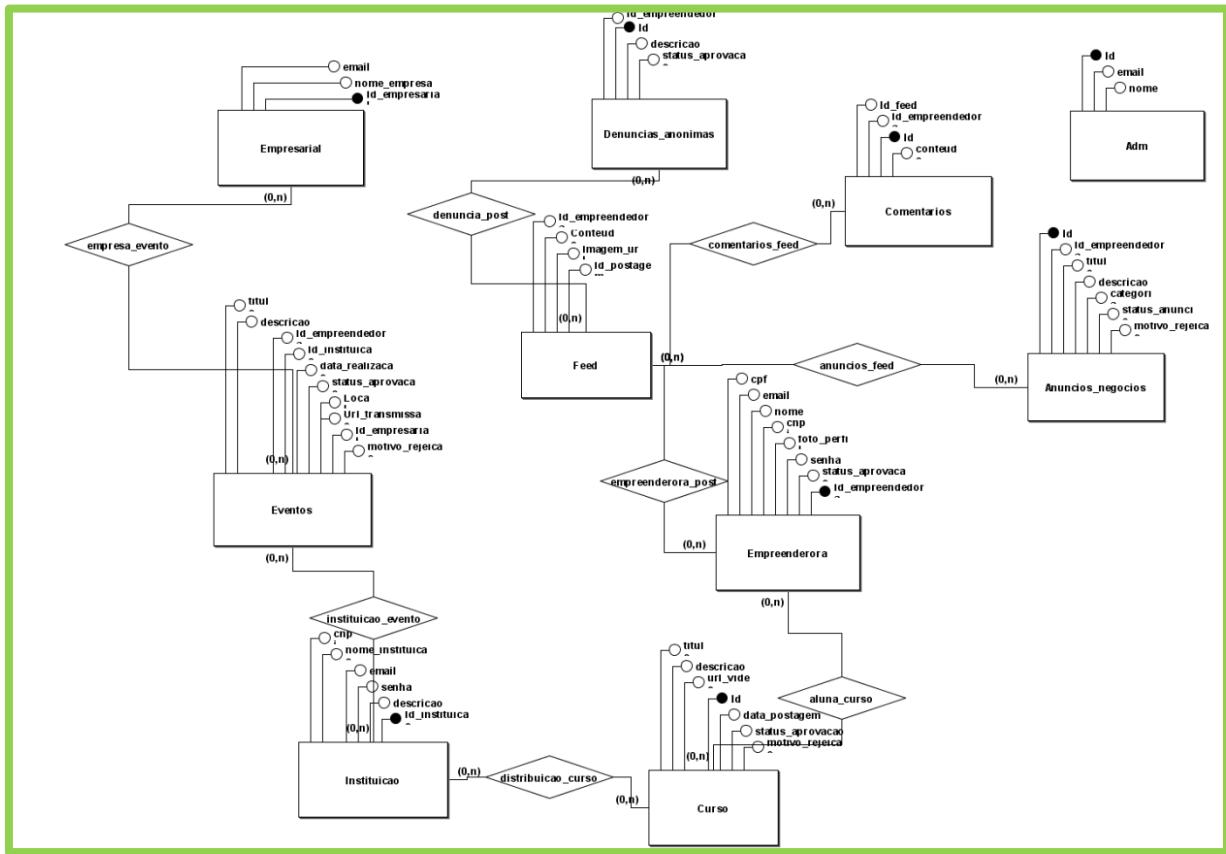
Sendo assim, para organizar as informações e dados do sistema, a equipe desenvolvedora montou modelos para facilitar a criação do banco de dados a fim de suprir as necessidades da plataforma.

Figura 14: Diagrama Lógico



Fonte: Os autores, 2025.

Figura 15: Diagrama Conceitual



Fonte: Os autores, 2025.

8.3 Páginas do site principal

A primeira página que o usuário padrão (empreendedora) encontra, é a home, onde contém as principais informações do site, além das opções de Login e Cadastro.

Figura 16: Página Inicial



Fonte: Os autores, 2025.

A figura 16 demonstra a página inicial do website, onde se encontra a opção de Login, Cadastro, MarketPlace, Contato e mais algumas informações do Blog.

Figura 17: Página de Login



Fonte: Os autores, 2025.

A área de Cadastro serve para que a empreendedora possa acessar nossa plataforma. Ela pode fazer o cadastro normalmente e fazer o login com seu Username, Email ou telefone.

Figura 18: Página Principal

The screenshot shows the main dashboard of the EmpowerUp platform. At the top, there's a navigation bar with links for Início, Marketplace, Sobre, Contato, and Comunidade. A user profile for 'Ryllary Victória Barroso' is visible on the right. A prominent callout box at the top left says 'Comunidade EmpowerUp' with the subtext 'Conecte-se, compartilhe e cresça com outras empreendedoras — participe de grupos, eventos e troque experiências.' Below this are several cards: 'Tudo para crescer seu negócio em um só lugar' (listing 'Comunidade de em grupos', 'Agenda de eventos', 'Cursos Empower Up', and 'Planos e Campanhas'), 'Trending' (empty), 'Próximos Eventos' (listing 'Workshop de Artesanato' on 25/10/2025 and 'Feira Tecnológica' on 25/10/2025), and a sidebar with links for Início, Comunidade (highlighted in red), Grupos, Eventos, Marketplace, Explorar, Cursos, Planos, and Campanhas.

Fonte: Os autores, 2025.

Assim que é efetuado o Login, a primeira página a ser visualizada é a Comunidade, onde encontram-se: Explorar, Grupos, Marketplace, Cursos e Campanhas. A também os Trendings, informando quais são as tags mais usadas na plataforma no momento.

Figura 19: Visualização e Intereração

This screenshot shows a user post from 'Fernanda Gonçalves' (@fegoncalves02) posted 13 days ago. The post reads 'Acordei alegre manas #bomdia #otimamanha #felicidades' and includes a sweet illustration of a winged angel with a floral crown. Below the post, there are engagement metrics: 5 likes, 1 comment, 0 shares, and 0 saves. The left sidebar shows the same navigation options as Figure 18, including 'Comunidade' which is highlighted in red.

Fonte: Os autores, 2025.

Na funcionalidade principal do site (de comunidade) a empreendedora consegue visualizar Posts feitos por outras pessoas, curtir, salvar e compartilhar, assim como publicar seus próprios Posts para que outrem façam o mesmo.

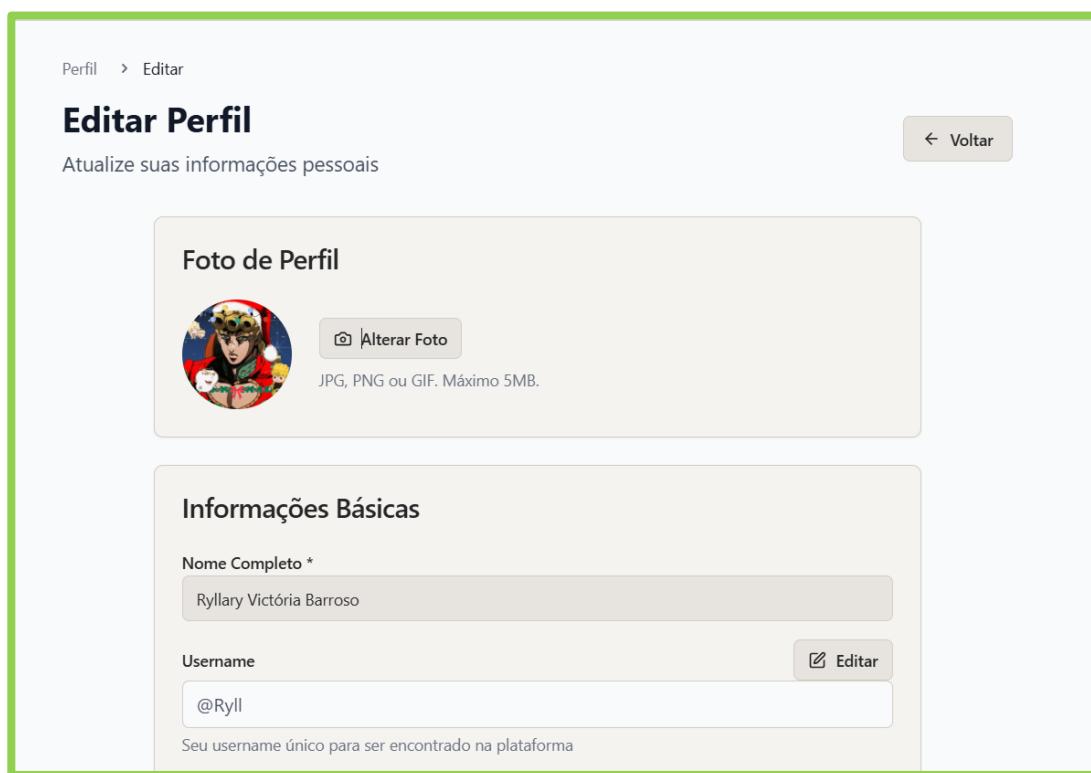
Figura 20: Post



Fonte: Os autores, 2025.

Aqui, a empreendedora pode realizar o Post, com as Tags e escolhendo em que categoria se encaixa.

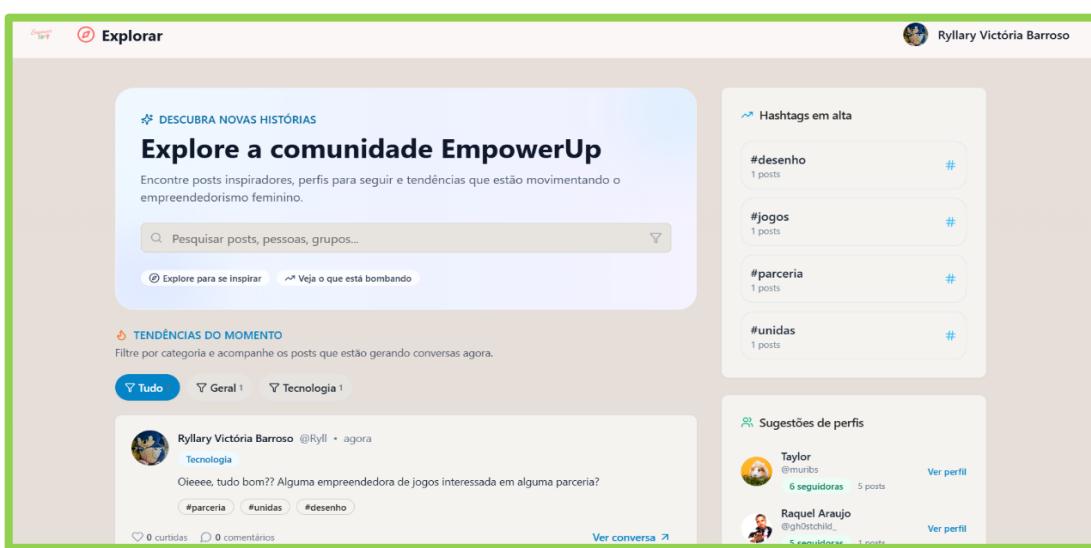
Figura 21: Personalização e Perfil



Fonte: Os autores, 2025.

No perfil, a empreendedora consegue alterar suas informações e colocar e linkar o Marketplace com seu perfil, tornando muito mais simples e intuitivo realizar a personalização.

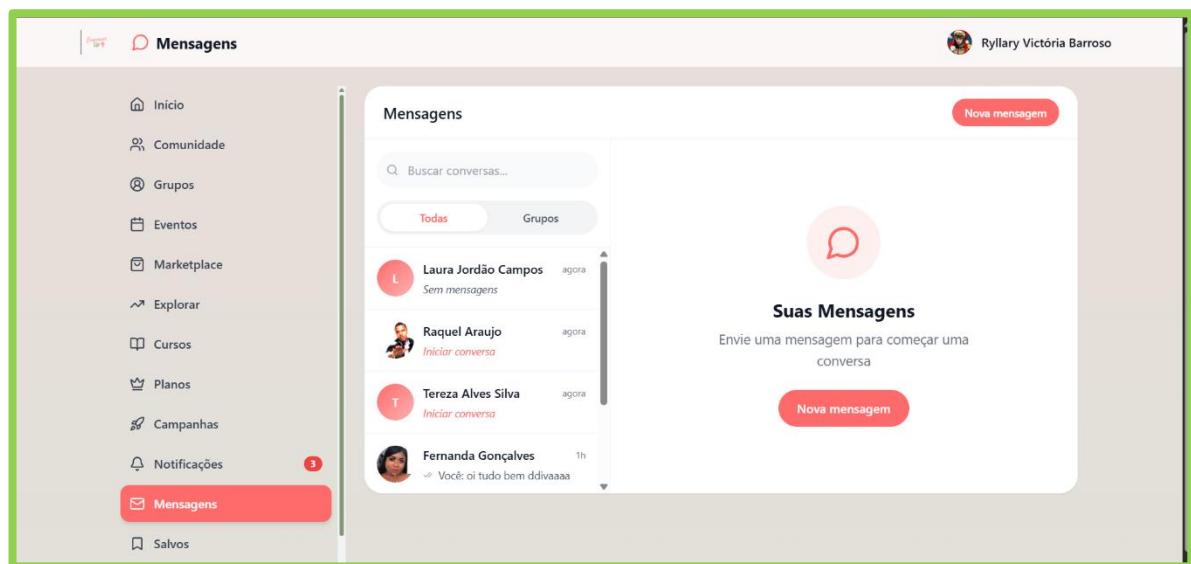
Figura 22: Explorar



Fonte: Os autores, 2025.

No explorar, pode também visualizar os posts mais recentes realizados na plataforma, assim como ver sugestões de perfis com seguidores em comum. As Tags mais utilizadas também podem ser visualizadas.

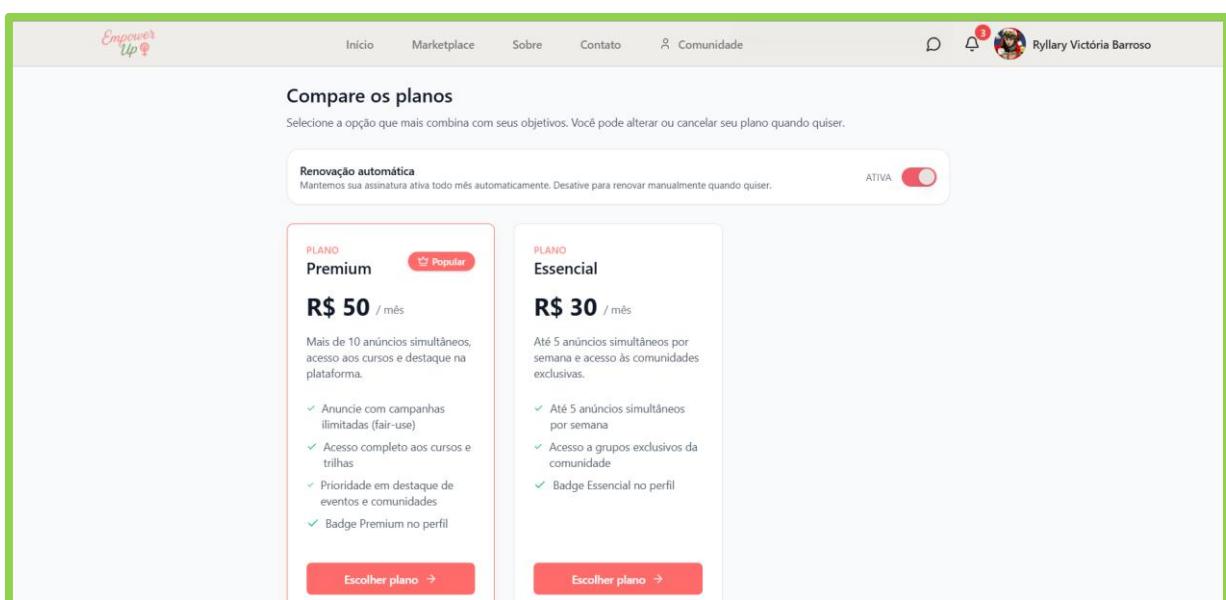
Figura 23: Mensagens



Fonte: Os autores, 2025.

Na aba de Mensagens, as empreendedoras podem se comunicar entre si, desde em grupos quanto em mensagens privadas com seus seguidores.

Figura 24: Planos



Fonte: Os autores, 2025.

Em planos, a empreendedora pode os assinar e colocar ainda mais anúncios, melhorando a divulgação de seu negócio e fazendo-o aparecer ainda mais na plataforma, além de prioridade nas trilhas e eventos.

Figura 25: Salvos

Fonte: Os autores, 2025.

Em Salvos, a empreendedora visualiza todos os Posts que ela salvou, conseguindo acessá-los independentemente do momento.

Figura 26: Campanhas

Início > Campanhas promovidas

Campanhas Promovidas

Gerencie anúncios impulsionados, acompanhe resultados e destaque sua marca para a comunidade EmpowerUp.

Painel de campanhas

Crie, ative e acompanhe campanhas promovidas para impulsionar seus posts mais importantes.

CAMPAHAS CADASTRADAS
1

Límite semanal de campanhas ativas
0/10
Restam 10 campanhas nesta semana. Limite reinicia toda segunda-feira.

Como as campanhas ajudam

As campanhas promovidas destacam seus principais conteúdos no feed da comunidade, alcançando novos clientes e gerando resultados mensuráveis.

- Ative e pause campanhas a qualquer momento conforme sua estratégia.
- Direcione o público certo definindo interesses e localização.
- Monitore orçamento e resultados sem sair da plataforma.

[Gerenciar plano](#)

Suas campanhas

Visualize o status, orçamento e posts promovidos.

		FILTRAR POR STATUS	
		Todas	
teste	ATIVA	Objetivo: Alcance	Início: 12/10/2025
VINCULADA AO PLANO PREMIUM			
ORÇAMENTO TOTAL	Não definido	ORÇAMENTO DIÁRIO	Não definido
POSTS PROMOVIDOS	1		
Posts vinculados <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px; height: 150px; overflow-y: scroll;"> <p>Nova aqui!</p> <p>Preview do post</p> <p>ID #39 → Feed</p> </div>			
Pausar Encerrar Excluir			

Fonte: Os autores, 2025.

Em Campanhas, a empreendedora pode impulsionar seus posts a fim de alavancar seu engajamento na comunidade.

Figura 27: Eventos

The screenshot shows the EmpowerUp mobile application's interface. At the top left is the EmpowerUp logo, followed by the word "Eventos". On the top right is a user profile icon with the name "Gabriela Garcia". The main navigation bar on the left includes links for Início, Comunidade, Grupos, Eventos (which is highlighted with a red background), Marketplace, Explorar, Cursos, Planos, Campanhas, Notificações, Mensagens, Salvos, and Perfil.

The central content area features a header "Experiências ao vivo" above a large title "Eventos EmpowerUp". Below the title is a subtext: "Participe de workshops, palestras e encontros de networking para impulsionar o seu negócio e criar conexões genuínas." To the right of this text is a callout box with the text "Acompanhe as agendas, garanta sua vaga e receba lembretes personalizados.".

A "Filtrar programação" section contains a search bar "Buscar eventos..." and a dropdown menu "Todos os tipos".

Two event cards are displayed side-by-side:

- Workshop de Artesanato**
Seja bem-vinda!
25/10/2025 às 10:00
Etec Prof. Maria Cristina Medeiros
2/100 participantes
Além do Olhar
Gratuito
[Inscrita](#)
[Ver Detalhes](#)
- Feira Tecnológica**
Evento para divulgação de projetos de integração e trabalhos de conclusão de curso
25/10/2025 às 11:00
Etec Prof Maria Cristina Medeiros
1/50 participantes
Eduardo Camacho
Gratuito
[Inscrita](#)
[Ver Detalhes](#)

Fonte: Os autores, 2025.

Em Eventos, a empreendedora tem acesso aos eventos postados e mais recentes, encontrando data, local e se necessita efetuar algum pagamento para participar.

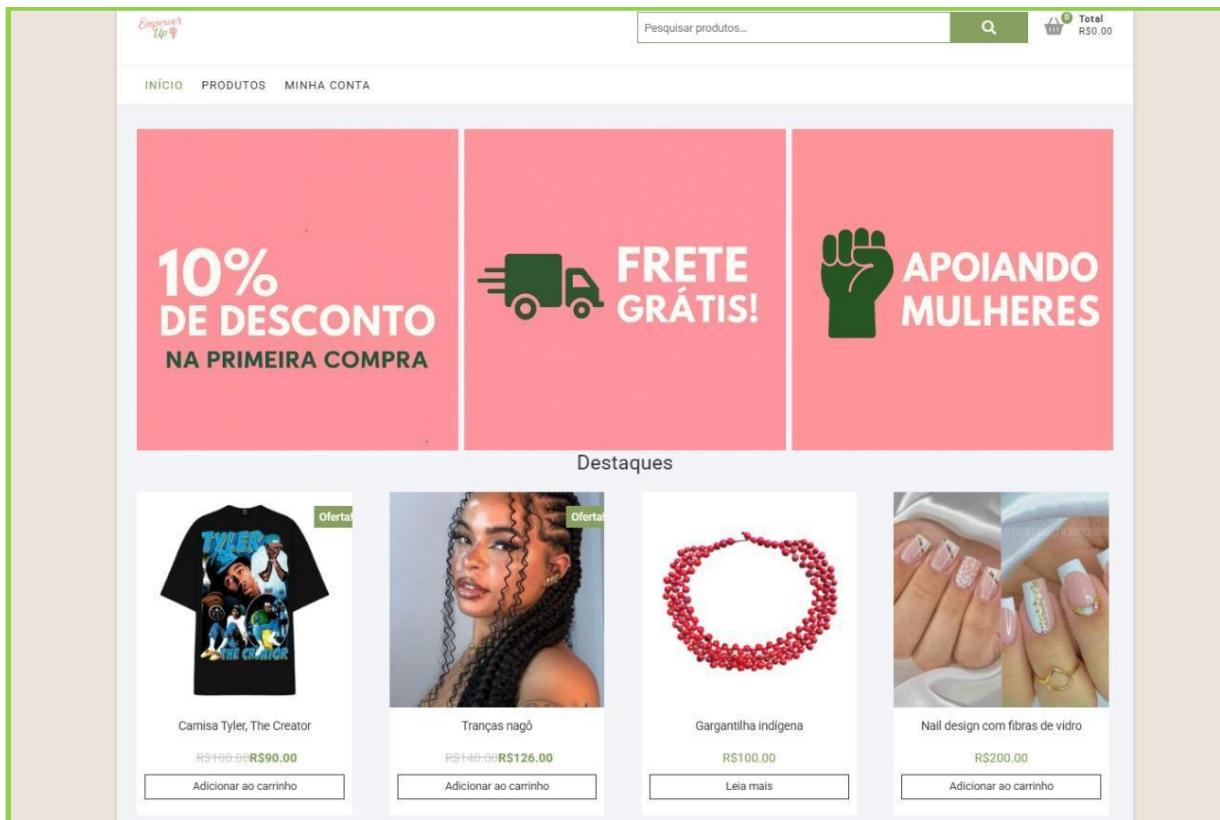
Figura 28: Grupos

Fonte: Os autores, 2025.

Em Grupos, a empreendedora visualiza os grupos disponíveis; aqui, ela pode entrar, explorar e conversar com a comunidade presente.

8.4 Páginas do Marketplace

Figura 29: Home



Fonte: Os autores, 2025.

Na página de início, é possível visualizar o banner e os produtos mais vendidos na semana, incluindo os quais estão em promoção.

Figura 30: Produtos Gerais

The screenshot shows a website interface for 'Empower Up'. At the top, there's a navigation bar with links for 'INÍCIO', 'PRODUTOS', and 'MINHA CONTA'. A search bar is located at the top right, along with a shopping cart icon showing a total of R\$0.00. Below the navigation, a message says 'Mostrando todos os 20 resultados' and a dropdown menu allows for 'Ordenação padrão'. The main content area displays a grid of 20 products:

- Apanhador De Sonhos de Pena** - R\$60.00
- Blusa Feminina Alfaiataria Social** - R\$58.70
- Calça Pantalona Alfaiataria** - R\$100.00
- Camisa Tyler, The Creator** - R\$100.00 (Offer)
- Camiseta Oversized Preta** - R\$53.91
- Cinzeiro de Cerâmica Fria Gatinho Oriental** - R\$40.00
- Colar Luxuoso De Aço Inoxidável Phoenix** - R\$19.90
- Conjunto De Aneis** - R\$45.80

Each product listing includes a small image, the product name, its price, and a button labeled 'Adicionar ao carrinho'.

On the right side of the page, there's a sidebar with categories and their counts:

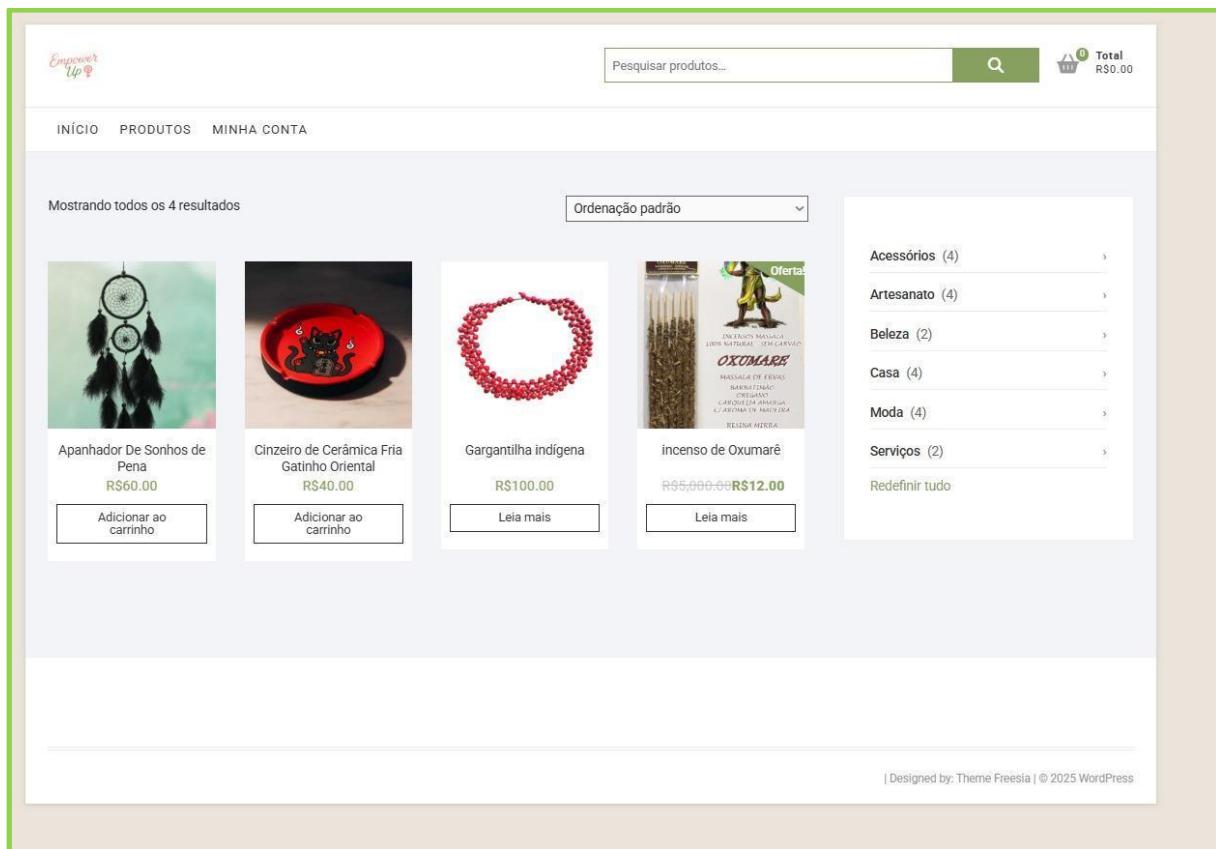
- Acessórios (4)
- Artesanato (4)
- Beleza (2)
- Casa (4)
- Moda (4)
- Serviços (2)

At the bottom of the sidebar, there's a link 'Redefinir tudo'.

Fonte: Os autores, 2025.

Na página de Produtos, é possível ter acesso a todos os produtos da plataforma, sem filtragem, apenas a lista completa.

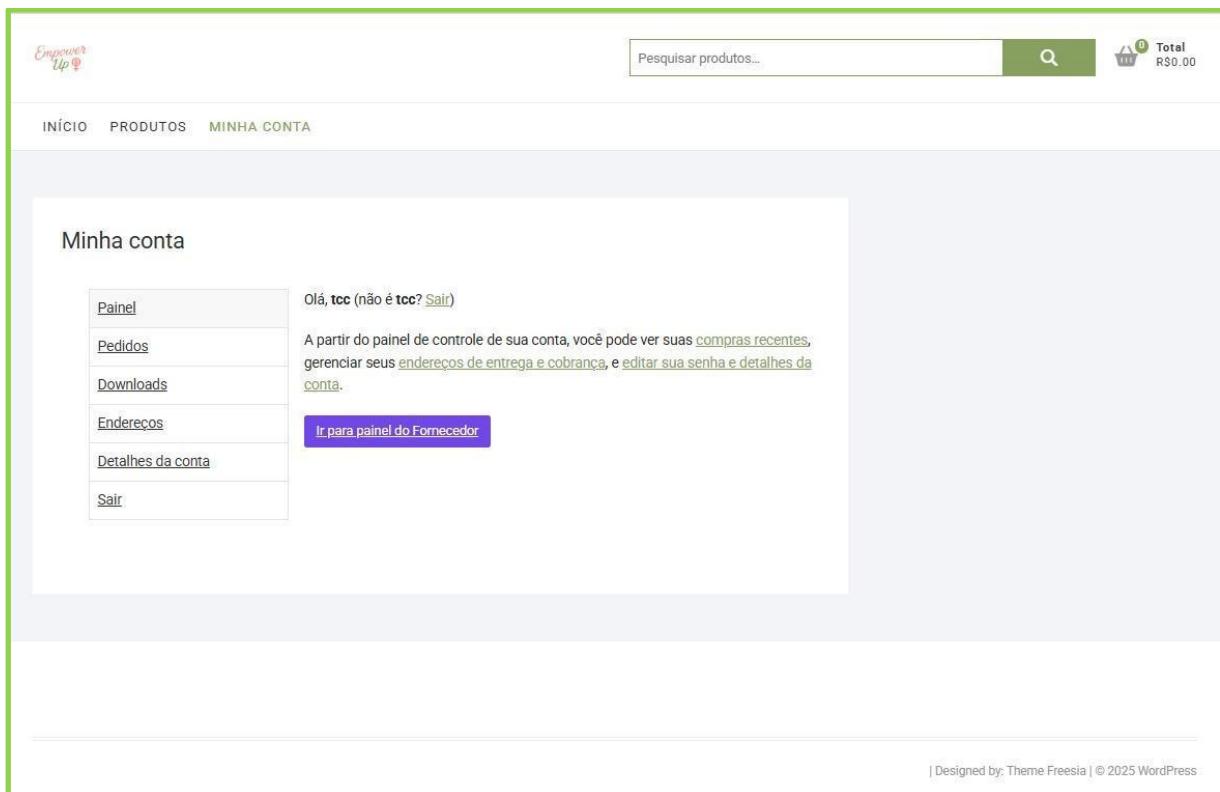
Figura 31: Categoria Individual



Fonte: Os autores, 2025.

Clicando em filtragem, pode-se notar que os produtos são divididos respectivamente em cada categoria na qual estão inseridas.

Figura 32: Conta



Fonte: Os autores, 2025.

Em conta, a empreendedora consegue editar suas informações, ver os pedidos, endereço e os detalhes da conta, também podendo fazer o logout.

Figura 33: Finalização e Compra

The screenshot shows a web-based shopping cart interface. At the top right, there's a search bar labeled 'Pesquisar produtos...' and a green button with a magnifying glass icon. To its right, a shopping cart icon shows a single item with the text 'Total R\$60.00'. Below the header, a navigation bar includes links for 'INÍCIO', 'PRODUTOS', and 'MINHA CONTA'.

The main content area is titled 'Finalização de compra'. It contains several sections:

- Informações de contato:** A note states: 'Usaremos este e-mail para enviar informações e atualizações sobre seu pedido.' Below is a text input field for 'Endereço de e-mail' containing 'petcoop0@gmail.com'.
- Endereço de entrega:** A note says: 'Digite o endereço em que deseja que seu pedido seja entregue.' It includes fields for 'Nome' (empty), 'Sobrenome' (empty), 'País' (set to 'Brasil'), 'Endereço' (empty), 'Cidade' (empty), 'Estado' (set to 'São Paulo'), 'CEP' (empty), and 'Telefone (opcional)' (empty). There is also a checked checkbox for 'Usar o mesmo endereço para cobrança'.
- Resumo do pedido:** This section lists the purchase details:

1	Apanhador De Sonhos de Pena	R\$60.00
	R\$60.00	
Transforme seu espaço com o charme místico e artesanal do Apanhador de Sonhos Pena. Feito...		
Vendedor: Kali Variedades		

 Other summary items include 'Add coupons' (dropdown), 'Subtotal R\$60.00', 'Entrega' (placeholder 'Digite o endereço para calcular'), and a final 'Total R\$60.00'.
- Opções de entrega:** A note says: 'Insira um endereço de entrega para ver as opções de envio.'

Fonte: Os autores, 2025.

Para finalizar a compra, pode-se inserir as informações do comprador para facilitação de recebimento do produto, além da forma de pagamento do qual se deseja efetuado.

Figura 34: Dashboard de Desempenho

The screenshot shows a performance dashboard with a sidebar menu on the left containing options like Dashboard, Produtos, Pedidos, Retirar, Configurações, and others. The main area displays a summary of sales figures: Total Sales (R\$0.00), Marketplace Commission (Não aplicável), Net Sales (R\$0.00), Orders (0), and Products Sold (0). It also shows Ganhos Total (Não aplicável), Desconto Marketplace (Não aplicável), Desconto Na Loja (Não aplicável), and Variações vendidas (0).

Fonte: Os autores, 2025.

Na parte de desempenho, a empreendedora consegue ver como seu desempenho está se saindo. Ela visualiza quantos produtos foram vendidos, a taxa aplicada pelo site, seus ganhos e as variações vendidas.

Figura 35: Personalização

The screenshot shows the 'Visitar Loja' configuration page. It features a sidebar menu with Configurações selected. The main area includes fields for 'Foto Do Perfil' (with a placeholder icon of a building), 'Nome Da Loja' (BarsDrawings), and 'Endereço' (Street) (Endereço da rua).

Fonte: Os autores, 2025.

Na Personalização, a empreendedora pode alterar como sua loja será visualizada na plataforma, o endereço, foto de perfil, banner e nome da loja.

8 CONCLUSÃO

O desenvolvimento do projeto EmpowerUp evidenciou a relevância da tecnologia como instrumento de transformação social e de fortalecimento do empreendedorismo feminino. Através da aplicação da metodologia Design Thinking e das pesquisas realizadas, foi possível compreender de forma aprofundada os desafios enfrentados por mulheres empreendedoras, tais como a falta de visibilidade, a dificuldade de acesso a crédito, a carência de capacitação e a limitação nas redes de apoio.

Diante desse cenário, o projeto alcançou plenamente seu objetivo geral, ao criar uma plataforma digital voltada para o impulsionamento do empreendedorismo feminino, integrando em um mesmo ambiente recursos de networking, capacitação e divulgação de serviços. A EmpowerUp mostrou-se eficaz ao propor uma solução acessível, colaborativa e humanizada, que oferece suporte tecnológico e social para o desenvolvimento profissional das usuárias.

Em relação aos objetivos específicos, pode-se afirmar que todos foram contemplados no decorrer do trabalho: a plataforma promove a equidade de gênero ao dar visibilidade às empreendedoras; possibilita a construção de conexões estratégicas por meio da rede de apoio digital; oferece palestras e conteúdo de capacitação voltados à gestão e ao crescimento de negócios; mapeia as necessidades e barreiras enfrentadas pelas mulheres por meio da pesquisa de campo; e foi desenvolvida com foco em acessibilidade, segurança e usabilidade, utilizando tecnologias modernas como PHP, React.js, Tailwind CSS, WordPress e WooCommerce.

Assim, o projeto EmpowerUp cumpriu de forma satisfatória seus objetivos, consolidando-se como uma iniciativa que une tecnologia, inclusão e empoderamento. Mais do que uma plataforma de negócios, representa um ecossistema digital de apoio mútuo e aprendizado contínuo, que contribui para a redução das desigualdades de gênero e para a promoção da autonomia e visibilidade das mulheres empreendedoras no Brasil.

REFERÊNCIAS

- ARCANGELI, C. **Empreendedorismo feminino no Brasil: avanços e desafios.** Disponível em: <<https://exame.com/colunistas/empreender-liberta/empreendedorismo-feminino-no-brasil-avancos-e-desafios/>>. Acesso em: 18 mar. 2025.
- BATLIWALA, Srilatha. **Empoderamento das mulheres no sul asiático: uma abordagem analítica.** Bangalore: FAO/ASPBAE, 2007. Disponível em: <https://wp.ufpel.edu.br/ppgcienciapolitica/files/2022/06/Dissertacao-Yndira-Soares.pdf>. Acesso em: 18 mai. 2025.
- Agência brasil. **BB pra Elas: plataforma do Banco do Brasil apoia o empreendedorismo feminino. 2022.** Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2022/03/bb-e-caixa-anunciam-medidas-de-apoio-empreendedorismo-feminino.html>. Acesso em: 10 mar. 2025.
- Alff, F. R. **Especificação de casos de uso: 5 passos.** 2023. Disponível em: <<https://analisederequisitos.com.br/como-escrever-casos-de-uso/>>. Acesso em: 20 mar. 2025.
- Almeida Hugo. **Cardápio de ideias. 2016.** Disponível em: <https://www.cin.ufpe.br/~hlna/a2pn/intuitivas/cardapiodeideias.html>. Acesso em: 21 set. 2025.
- BROWN, Tim. **Design Thinking {Tim Brown}. 2010.** Disponível em: <https://palazzo.pro.br/design-thinking-tim-brown>. Acesso em: 03 out. 2025.
- BULLOUGH, Amanda; HECHAVARRIA, Diana; BRUSH, Candida; EDELMAN, Linda. **High-Growth Women's Entrepreneurship: Fueling Social and Economic Development. Journal of Small Business Management, v. 57, n. 1, p. 5-13, 2019.** Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Amanda-Bullough/publication/329851127_High-Growth_Women%27s_Entrepreneurship_Fueling_Social_and_Economic_Development_Journal_of_Small_Business_Management/links/5e2709d44585150ee775c239/High-Growth-Womens-Entrepreneurship-Fueling-Social-and-Economic-Development-Journal-of-Small-Business-Management.pdf. Acesso em: 18 mar. 2025.

- CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede.** 6. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2011. Disponível em:
<https://globalizacaoeintegracaoregionalufabc.files.wordpress.com/2014/10/castells-m-a-sociedade-em-rede.pdf>. Acesso em: 15 mai. 2025.
- Cdl sorriso. **Empreendedoras estão mais otimistas e apostam na inteligência artificial para crescer.** 2025. Disponível em:
<https://www.cdlstorriso.com.br/Imprensa/Noticias/Mes-das-mulheres-empreendedorismo-feminino-a-forca-que-vem-superando-barreiras-1164>. Acesso em 01 out. 2025
- CRIADO-PEREZ, Caroline. **Mulheres invisíveis: como os dados ignoram metade da população mundial.** São Paulo: Companhia das Letras, 2020. Disponível em:
https://www.intrinsicacom.br/upload/livros/MulheresInvisiveis_corrigo.pdf. Acesso em: 15 mai. 2025.
- DAM, Rikke; SIANG, Teo Yu. **What is an Empathy Map?** Interaction Design Foundation, 2023. Disponível em: <https://www.interaction-design.org/literature/article/empathy-map-why-and-how-to-use-it>. Acesso em: 20 mai. 2025.
- DIAS, Maria Clara. **Empoderar-Te: escola estimula independência feminina por meio de cursos e mentorias.** 2025. Disponível em:
<https://www.cnnbrasil.com.br/economia/negocios/empreendedora-cria-escola-para-estimular-independencia-feminina/>. Acesso em: 10 mar. 2025.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa.** São Paulo: Sextante, 2008. Disponível em: <https://elivros.love/autor/Fernando-Dolabela>. Acesso em: 15 mai, 2025.
- Editorialge. **6 mulheres empreendedoras no Brasil: líderes emergentes.** 2025. Disponível em: <https://pt.editorialge.com/mulheres-empreendedoras-dominando-mercados-emergentes-brasil/>. Acesso em: 21 set. 2025.
- ESCOBAR, Cristiana; STROHER, Susana; MARQUES, Grazielle. **7 desafios no empreendedorismo feminino e como superá-los.** Disponível em: <<https://digital.sebraers.com.br/blog/inovacao/7-desafios-no-empreendedorismo-feminino-e-como-supera-los/>>. Acesso em: 22 mar. 2025.

FasterCapital. **Construindo uma comunidade de apoio para mulheres fundadoras.** Disponível em: <https://fastercapital.com/pt/contente/Construindo-uma-comunidade-de-apoio-para-mulheres-fundadoras.html>. Acesso em: 21 set. 2025.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da autonomia: saberes necessários à prática educativa.** São Paulo: Paz e Terra, 1996. Disponível em: <https://nepegeo.paginas.ufsc.br/files/2018/11/Pedagogia-da-Autonomia-Paulo-Freire.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2025.

Gem We. **GEM 2021/2022 Women's Entrepreneurship Report: From Crisis to Opportunity.** Disponível em: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51084>. Acesso em: 18 mar. 2025.

GOMES, Larissa. **Empreendedorismo feminino e empoderamento: desafios e possibilidades.** Revista Brasileira de Empreendedorismo, v. 5, n. 2, p. 45-59, 2019. Disponível em: <https://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/10713>. Acesso em: 20 mai. 2025.

Guimarães, A. R. M.; Fontão, B. G.; Correia Filho, W. L.; Maduro, M. R.; Lima, O. P. **Empreendedorismo coletivo: o desenvolvimento local promovido pelo cooperativismo feminino.** IOSR Journal Of Humanities And Social Science, v. 29, n. 9, p. 25–32, 2024. Disponível em: <https://www.iosrjournals.org/iosr-jhss/papers/Vol.29-Issue9/Ser-4/C2909042532.pdf>. Acesso em: 21 set. 2025.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo.** 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009. Disponível em: <https://archive.org/details/entrepreneurship0005hisr>. Acesso em: 20 mai. 2025.

IVitrinas. **EmpoderaTrans: rede de apoio ao empreendedorismo feminino. 2024.** Disponível em: <https://ivitrinas.com.br/>. Acesso em: 10 mar. 2025.

IVitrinas. **IVitrinas: plataforma para divulgação de produtos e serviços de mulheres empreendedoras. 2024.** Disponível em: <https://ivitrinas.com.br/>. Acesso em: 10 mar. 2025.

Jusbrasil. **O Design Thinking pode te ajudar a inovar.** Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/o-design-thinking-pode-te-ajudar-a-inovar/874566043>. Acesso em: 21 set. 2025.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing.** 14. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012. Disponível em: <https://biblioteca.unisced.edu.mz/bitstream/123456789/2100/1/Administra%C3%A7%C3%A3o%20de%20Marketing%2C%20Kotler%20e%20Keller%2C%2014ed%2C%202012.pdf>. Acesso em: 18 mai. 2025.

Marketup. **Empreender Mulher: projeto social de incentivo ao empreendedorismo feminino. 2024.** Disponível em: <https://marketup.com/blog/instituicoes-apoiam-mulheres-empreendedoras/>. Acesso em: 10 mar. 2025.

Ministério do Empreendedorismo. **Dia Internacional do Empreendedorismo Feminino: Estudo revela desafios e oportunidades para mulheres empreendedoras.** Disponível em: <<https://www.gov.br/memp/pt-br/assuntos/noticias/dia-internacional-do-empreendedorismo-feminino-estudo-revela-desafios-e-oportunidades-para-mulheres-empreendedoras>>.

MJVINNOVATION. **Design Thinking: o que são Cadernos de Sensibilização.** Disponível em: <<https://www.mjvinnovation.com/pt-br/blog/design-thinking-que-sao-cadernos-sensibilizacao>>. Acesso em: 20 mar. 2025.

Mozilla. **JavaScript Guide. 2025.** Disponível em: <https://developer.mozilla.org/pt-BR/docs/Web/JavaScript/Guide>. Acesso em: 20 mai. 2025

NielsenIQ. **A trajetória ascendente do e-commerce brasileiro em 2023.** São Paulo, 2024. Disponível em: <https://nielseniq.com/global/pt/insights/education/2024/a-trajetoria-ascendente-do-e-commerce-brasileiro/>. Acesso em: 21 out. 2025.

Oracle. **O que é um banco de dados? 2020.** Disponível em: <<https://www.oracle.com/br/database/what-is-database>>. Acesso em: 24 mar. 2025.

PHP.NET. **What is PHP?** 2025. Disponível em: <https://www.php.net>. Acesso em: 18 mai. 2025

Portal SPC Brasil. **Empreendedorismo feminino: informações, importância e desafios.** [s.d.]. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/blog/empreendedorismo-feminino>. Acesso em: 18 mai. 2025

PRUDENTIAL. **Empreendedorismo feminino: desafios e oportunidades.** Disponível em: <<https://www.prudential.com.br/blog/negocios/empreendedorismo-feminino-desafios-oportunidades>>. Acesso em: 20 mar. 2025.

REACT. Introducing React. 2025. Disponível em: <https://react.dev>. Acesso em: 18 mai. 2025

SANTOS, Daniela. Tecnologia com recorte de gênero: inclusão, design e acesso. In: Anais do Congresso Nacional de Gênero e Tecnologia, 2020. Disponível em: <https://tede2.pucsp.br/bitstream/handle/17891/1/Daniela%20Santos%20Reis.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2025.

Sebrae. Ela Vence: programa de investimentos para impulsionar o empreendedorismo feminino. 2024. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/programa-de-apoio-para-elas-empreendedoras%2Ce3264bf1e6976810VgnVCM1000001b00320aRCRD?>. Acesso em: 10 mar. 2025.

Sebrae. Empreendedorismo feminino no Brasil: desafios e o Sebrae Delas. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ba/artigos/empreendedorismo-feminino-no-brasil-desafios-e-o-sebrae-delas%2C811d29c0c96cd810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 18 mar. 2025.

Sebrae. Mapa da Empatia ajuda a criar conteúdo relevante para o consumidor. 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/mapa-da-empatia-ajuda-a-criar-conteudo-relevante-para-o-consumidor,ed3610dcedcc6810VgnVCM1000001b00320aRCRD#:~:text=O%20Mapa%20de%20Empatia%20%C3%A9,a%20cria%C3%A7%C3%A3o%20de%20conte%C3%BAdo%20relevante>. Acesso em: 03 out. 2025.

SPC Brasil. Empreendedorismo Feminino: informações, importância e desafios. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/blog/empreendedorismo-feminino>>. Acesso em: 22 mar. 2025.

Tailwind. Tailwind CSS Documentation. 2025. Disponível em: <https://tailwindcss.com>. Acesso em: 18 mai. 2025

TAPSCOTT, Don. Grown Up Digital: How the Net Generation is Changing Your World. New York: McGraw-Hill, 2009. Disponível em: https://socium.ge/downloads/komunikaciisteoria/eng/Grown_Up_Digital_-

_How_the_Net_Generation_Is_Changing_Your_World_%28Don_Tapscott%29.pdf.
Acesso em: 15 mai. 2025.

TEIXEIRA, Rafael Fialho. **Golden Circle (círculo dourado): o que é, 4 exemplos e como aplicar.** Disponível em: <https://deskmanager.com.br/blog/golden-circle/>. Acesso em: 20 mar. 2025.

VILAS, Eduarda Boas. **Etapas do Design Thinking — Imersão.** Disponível em: <https://medium.com/@vbsduda/etapas-do-design-thinking-imers%C3%A3o-13b2f0b2dca9>. Acesso em: 20 mar. 2025.

VOCÊ PERSONALITÉ. Análise e síntese como base para a construção de soluções criativas. 2020. Disponível em: <https://vocepersonalite.com.br/>. Acesso em: 20 mai. 2025.

Wells, A. **Acesso a crédito impulsiona empreendedorismo feminino durante a pandemia.** Disponível em: <<https://www.cnnbrasil.com.br/economia/investimentos/acesso-ao-credito-impulsiona-empreendedorismo-feminino-durante-a-pandemia/>>. Acesso em: 22 mar. 2025.

WhitepaperDocs. **Conectando mulheres: empreendedoras aprendem a colaborar em comunidade.** 2023. Disponível em: <https://whitepaperdocs.com.br/2023/11/conectando-mulheres-empreendedoras-aprendem-a-colaborar-em-comunidade/>. Acesso em: 21 set. 2025.

APÊNDICE A – Termos de Uso do Sistema

1. Aceitação dos Termos

Ao acessar e utilizar a plataforma EmpowerUp (“plataforma” ou “serviço”), o usuário declara estar ciente e de acordo com os presentes Termos de Uso, bem como com a Política de Privacidade. Caso não concorde com as disposições aqui estabelecidas, não deverá utilizar a plataforma. O uso contínuo será interpretado como aceite integral.

2. Definições

Para fins destes Termos, entende-se por:

Plataforma: ambiente digital denominado EmpowerUp, composto por website e funcionalidades integradas.

Usuário: pessoa física ou jurídica que acessa e utiliza a plataforma, seja para consumo de conteúdos, interação na comunidade ou realização de transações no marketplace.

Marketplace: funcionalidade destinada à divulgação e comercialização de produtos e serviços por meio da plataforma.

3. Elegibilidade

O uso da plataforma é permitido a pessoas maiores de 13 (treze) anos. Usuários menores de 18 (dezoito) anos deverão utilizá-la sob supervisão e autorização de seus responsáveis legais.

4. Funcionamento da Plataforma

A EmpowerUp disponibiliza aos usuários:

- a) Conteúdos de capacitação e materiais exclusivos para assinantes dos planos pagos;
- b) Marketplace, para divulgação e comercialização de produtos e serviços, com taxa de 5% sobre as vendas realizadas;
- c) Publicação de anúncios pagos, ao custo de R\$ 20,00 por inserção;
- d) Publicidade digital, remunerada por cliques em anúncios patrocinados;
- e) Comunidade, espaço de interação social destinado ao compartilhamento de postagens e troca de informações entre usuários.

5. Conduta na Plataforma

O usuário compromete-se a utilizar a plataforma de forma ética e responsável, abstendo-se de:

- 6 Publicar conteúdos ofensivos, ilegais, discriminatórios, difamatórios, falsos ou que violem direitos autorais e de propriedade intelectual;
- 7 Realizar práticas de spam, fraude ou qualquer conduta que comprometa a integridade da plataforma;
- 8 Utilizar o marketplace para comercialização de produtos ou serviços ilícitos ou que estejam em desacordo com a legislação vigente.

O descumprimento dessas regras poderá resultar na suspensão ou exclusão da conta do usuário, a critério exclusivo da administração da EmpowerUp.

6. Responsabilidade pelo Conteúdo

Todo conteúdo publicado pelos usuários, seja na comunidade ou no marketplace, é de responsabilidade exclusiva de seu autor. A EmpowerUp não se responsabiliza por informações falsas, imprecisas ou de natureza ofensiva, reservando-se o direito de remover conteúdos que violem os presentes Termos.

7. Propriedade Intelectual

Todos os elementos que compõem a plataforma, incluindo logotipos, design, códigos, textos e materiais exclusivos, são de propriedade da EmpowerUp, protegidos pela legislação de direitos autorais e de propriedade intelectual. A reprodução, cópia ou distribuição não autorizada é proibida.

8. Privacidade e Proteção de Dados

A coleta, o armazenamento e o tratamento de dados pessoais dos usuários ocorrerão conforme a Política de Privacidade da plataforma, em conformidade com a legislação brasileira aplicável, especialmente a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018).

9. Alterações nos Termos

A EmpowerUp poderá, a qualquer momento, modificar estes Termos de Uso. As alterações entrarão em vigor na data de sua publicação na plataforma. O uso contínuo após a atualização será considerado como concordância com os novos termos.

10. Limitação de Responsabilidade

A plataforma é disponibilizada “tal como se encontra”. A EmpowerUp não garante que os serviços serão ininterruptos ou livres de erros. A administração não se

responsabiliza por danos indiretos, lucros cessantes ou prejuízos decorrentes do uso da plataforma ou de falhas técnicas.

11. Encerramento e Suspensão de Conta

A EmpowerUp poderá suspender ou encerrar, a qualquer tempo, o acesso de usuários que descumprirem os presentes Termos, sem necessidade de aviso prévio ou indenização.

12. Legislação Aplicável e Foro

Estes Termos de Uso são regidos pela legislação brasileira. Fica eleito o foro da comarca da sede administrativa da EmpowerUp como competente para dirimir quaisquer controvérsias oriundas da utilização da plataforma.

APÊNDICE B - POLÍTICA DE PRIVACIDADE

1. Disposições Gerais

A presente Política de Privacidade tem como finalidade informar de forma clara e transparente como a plataforma EmpowerUp realiza a coleta, uso, armazenamento, compartilhamento e proteção dos dados pessoais de seus usuários, em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018).

Ao utilizar a plataforma, o usuário declara estar ciente e de acordo com esta Política de Privacidade. Caso não concorde com suas disposições, não deverá utilizar os serviços oferecidos.

2. Dados Coletados

A EmpowerUp poderá coletar as seguintes informações pessoais:

- a) Dados de cadastro: nome completo, e-mail, senha, telefone e demais informações necessárias à criação da conta;
- b) Dados de uso: informações sobre interações na comunidade, histórico de postagens, grupos e eventos acessados;
- c) Dados financeiros: quando aplicável, informações de pagamento, faturamento e histórico de transações realizadas no marketplace;
- d) Dados técnicos: endereço IP, tipo de dispositivo, sistema operacional, navegador utilizado e registros de data e hora de acesso;
- e) Cookies e tecnologias similares: utilizados para melhorar a experiência do usuário e oferecer conteúdos personalizados.

3. Finalidade do Tratamento de Dados

Os dados pessoais coletados são utilizados para:

- Permitir o acesso e funcionamento adequado da plataforma;
- Gerenciar contas de usuário, autenticação e suporte técnico;
- Viabilizar transações e comunicações no marketplace;
- Enviar comunicações sobre atualizações, promoções e conteúdos relevantes (com opção de cancelamento a qualquer momento);

- Aprimorar serviços, personalizar a experiência do usuário e realizar análises estatísticas de uso;
- Cumprir obrigações legais e regulatórias.

4. Compartilhamento de Dados

A EmpowerUp não comercializa dados pessoais de seus usuários.

Os dados poderão ser compartilhados apenas:

- Com parceiros de pagamento ou serviços essenciais ao funcionamento da plataforma;
- Com autoridades públicas, mediante requisição legal;
- Com prestadores de serviço que auxiliem em processos técnicos (como hospedagem ou segurança), sempre sob acordo de confidencialidade.

5. Armazenamento e Segurança

Os dados são armazenados em ambientes seguros, com medidas técnicas e administrativas adequadas para proteger contra acessos não autorizados, perdas, destruição ou alterações indevidas.

Apesar dos esforços, a EmpowerUp não pode garantir segurança absoluta contra diversos ataques cibernéticos, mas compromete-se a agir prontamente em caso de incidentes.

6. Direitos do Usuário

Nos termos da LGPD, o usuário tem direito a:

- Confirmar a existência de tratamento de seus dados;
- Solicitar acesso, correção, atualização ou exclusão de informações pessoais;
- Solicitar portabilidade de dados a outro fornecedor de serviço;
- Revogar o consentimento para uso de seus dados, ciente de que isso pode limitar o uso da plataforma.

Solicitações podem ser feitas pelo canal de contato disponível na própria plataforma.

7. Retenção dos Dados

Os dados pessoais serão mantidos pelo período necessário para o cumprimento das finalidades descritas nesta Política ou conforme exigido por lei. Após esse prazo, serão anonimizados ou excluídos de forma segura.

8. Uso de Cookies

A EmpowerUp utiliza cookies e tecnologias semelhantes para reconhecer preferências do usuário, facilitar a navegação e oferecer conteúdos personalizados.

O usuário pode gerenciar as permissões de cookies diretamente em seu navegador.

9. Alterações nesta Política

A EmpowerUp poderá atualizar esta Política de Privacidade a qualquer momento. As alterações entrarão em vigor na data de sua publicação na plataforma. O uso contínuo dos serviços será interpretado como concordância com as novas condições.

10. Contato e Dúvidas

Para esclarecimentos sobre esta Política ou solicitações relacionadas aos dados pessoais, o usuário poderá entrar em contato com a administração da EmpowerUp por meio do e-mail indicado na plataforma oficial.

11. Foro e Legislação Aplicável

Esta Política é regida pela legislação brasileira, especialmente pela Lei nº 13.709/2018 (LGPD).

Fica eleito o foro da comarca da sede administrativa da EmpowerUp como competente para dirimir quaisquer questões oriundas de sua interpretação ou execução.