**Roteiro de vídeo**

**Título:** MáscaraJá **Tempo:** MÁXIMO 15 MIN **Data gravação:**

**Integrantes:**

**Pinte seu nome de uma cor e use ela para pintar os trechos que irá falar no vídeo**

Ana Julia Monici Orbetelli

Beatriz Libanio de Araujo Yordaky

Gabriel Moraes de Souza

Lucas Moura de Almeida

Marcus Vinicius Holanda de Lima

| **Etapa** | **Conteúdo falado** | **Conteúdo visual** |
| --- | --- | --- |
| Introdução | “Olá, somos o grupo MáscaraJá, composto por (FALAR NOMES DOS INTEGRANTES) e neste vídeo apresentaremos o nosso trabalho final para a disciplina Empreendedorismo, ministrada pela Profa. Dra. Vanderli Correia Prieto.” | **Capa dos slides (com Logo da UFABC)** |
| Contextualização | “Atualmente o mundo tem vivenciado a pandemia de Covid-19, que tem gerado diversos impactos sociais e econômicos. Os desafios a serem enfrentados ainda são muitos, e o nosso grupo propõe um negócio social que considera a atual conjuntura.”  “Durante o período da pandemia houve um aumento nas vendas de máscaras filtrantes especialmente entre pessoas físicas, um público que as empresas não estavam acostumadas a atender. Nos primeiros meses da pandemia houve queda acentuada na distribuição de máscaras PFF2/N95, o que gerou escassez e um rápido desabastecimento. Hoje uma N95 de boa qualidade custa entre R$15 e R$40.” | **Imagens ou vídeos que contextualizem a pandemia de Covid-19** |
| O quê | “O MáscaraJá é uma empresa intermediadora pensada para resolver um problema social. Nossa **proposta de valor** é facilitar o acesso a máscaras de proteção contra o novo coronavírus, através de uma plataforma digital, tanto web quanto mobile. Nosso **segmento de mercado** é tanto produtos diversos, com foco em EPI’s, como varejo online."  “Objetivando a centralização da venda de máscaras, o aplicativo visa combater os preços altamente inflacionados, pela competição justa entre as diferentes empresas de máscaras cadastradas na plataforma. Nela é possível anunciar a venda desses produtos se você for fornecedor, ou comprar se for um consumidor.”  “Pela plataforma não só será possível comprar máscaras, mas também doar para populações carentes e se informar com as últimas notícias sobre a pandemia e formas de proteção seguras.” | **Canvas** |
| Para quem | “A plataforma, com interface simples e intuitiva, conectará fornecedores e clientes para a venda, compra e doação de máscaras. O negócio social proposto visa atingir as massas que não encontram máscaras à venda nos principais mercados, assim como, e principalmente, a população brasileira de baixa renda. As doações serão estritamente direcionadas a brasileiros que não possuem acesso a máscaras.”  “Sobre a **relação com o cliente e beneficiários** teremos atendimentos personalizados e transparência na implementação do negócio, garantindo uma excelente experiência na conexão entre fornecedores e consumidores.” | **Canvas** |
| Como | “Os **recursos chave** são: capital, pessoal qualificado e equipamentos eletrônicos. Já as **atividades chave** são: armazenamento do produto, manutenção do sistema e revenda.”  “Para implementar e dar o primeiro passo no negócio, são necessários alguns passos, como: Captação de recursos, Criação do CNPJ, Acordos com fornecedores, Desenvolvimento da plataforma e Instalação de um centro logístico.”  “É incentivada a doação de máscaras por parte das próprias empresas. As pessoas físicas, os consumidores, também podem e são incentivadas a doar máscaras pelo aplicativo, enviando dinheiro para a empresa de escolha, que então fica a cargo da doação das máscaras às populações mais vulneráveis.”  “Nossos **parceiros chave** são tanto as empresas fornecedoras de máscaras PFF2 e N95, como instituições de saúde e por último digital influencers, para nos ajudarem a divulgar a plataforma nas mídias sociais. Dessa forma, nossos **canais** são: mídias sociais, e-mail, telefone e a própria plataforma em si.” | **Canvas** |
| Quanto custa | “Para a implementação do negócio a nossa **estrutura de custos** está dividida entre: equipe especializada, infraestrutura tecnológica e centro logístico. Em resumo, nosso maior custo é com profissionais qualificados para desenvolvimento e distribuição da plataforma, além de estratégias de marketing.”  “Uma porcentagem é cobrada dos anunciantes (fornecedores) para a manutenção do ecossistema, sendo esta a nossa principal **fonte de renda**.” | **Canvas** |
| Conclusão | “É possível destacar que houve um grande nível de aprendizado por parte de todos os membros do grupo com relação a negócios desde a concepção, manutenção e gerenciamento do nosso projeto. Consideramos que ele tem um bom potencial de gerar impactos sociais positivos.”  “Nossos objetivos finais são: conscientizar a população sobre como se proteger, tornar mais acessível o acesso a equipamentos de proteção e, consequentemente, ajudar na prevenção à Covid-19 e redução de internações e mortes. Visamos atingir não só a população que tem recursos para adquirir as máscaras e enfrenta dificuldades na compra, como também a população socialmente vulnerável e que não tem acesso às máscaras que garantem melhor proteção.”  “Nosso Slogan é: Nem todo herói usa capa, mas todos usam máscara. Proteja a si e aos outros.”  “Obrigado!” | **Capa dos slides (com Logo da UFABC)** |

Alguns exemplos de vídeos

Agrofood – Turma 2021.QS

<https://drive.google.com/drive/u/1/folders/0B3wprsGc9lFWfkxGdlU3X0JZMlVUZWZBS2t0QjJjSldpeGhrRWcySzhNUGtoRTRteV9LcDA?resourcekey=0-EB-1g3e-EwEEZRYGptzqNw>

Explica o que é Modelo de Negócio Canvas.

<https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>

Netflix

<https://www.youtube.com/watch?v=dPDrK43pqZg>

<https://www.youtube.com/watch?v=3zie3De4jKA>

a partir de 12:46 min. Apresenta o modelo Nespresso