

Universidade São Judas Tadeu

Alexandre Cerqueira Pereira de Souza 820137850
Andressa Emily Rabêlo Pereira 823213904
Eduardo de Souza Campos 823115786
Júlia Oliveira Rocha 823214680
Lucas de Moraes Barbosa 823156005
Lucas Marzocca 823116813
Marcos V. Santos 82327399
Matheus H. F. Guimarães 823141914
Pedro Henrique Oliveira da Silva 823147819

A3 – Entrega Final

Inovação, Sustentabilidade e Competividade Empresarial – Robson Calvetti

São Paulo

2024

Índice

ESCOLHA DO DESAFIO:	4
PASSO 1	4
<i>Qual a necessidade básica que seu desafio atende?</i>	4
<i>Qual o problema essencial, de forma clara e concisa, concentrando-se na necessidade que está no coração do problema, em vez de saltar diretamente para uma solução?</i>	4
<i>Qual a causa do problema?</i>	4
PASSO 2	4
<i>Justifique como esse desafio está alinhado com as necessidades do cliente.</i>	4
PASSO 3	5
<i>Contextualizar o problema</i>	5
<i>Quais são as principais relações entre os atores do desafio?</i>	5
PRISMA DO DESAFIO:	6
MAPA DE INFLUENCIADORES:	7
ROTEIRO DE ENTREVISTA	8
PERGUNTAS PARA O FORMULÁRIO DOS EMPREENDEDORES	9
RESULTADO DAS PESQUISAS – EMPRESAS	10
RESULTADO DAS PESQUISAS – ESTUDANTES	11
PERSONA	12
QUADRO DE HIPÓTESES	14
MODELO DE NEGÓCIO	14
PROPOSTA DE VALOR	15
TABELA A.E.I.O.U	15
5 PORQUÊS – ESTUDANTES	16
5 PORQUÊS – MICROEMPREENDEDOR	16
JORNADA DO CONSUMIDOR	17
MAPA DE REQUISITOS	17
FICHA DE CONCEITOS	18
IMAGENS DA VISUALIZAÇÃO DE CONCEITOS	18
STORYBOARD	19
UM DIA NA VIDA	21
SOMBRA	21

Escolha do Desafio:

Passo 1

Qual a necessidade básica que seu desafio atende?

Este projeto visa suprir a necessidade de digitalização das microempresas locais, que frequentemente carecem de soluções tecnológicas adequadas. Simultaneamente, atende à demanda dos estudantes universitários de tecnologia por oportunidades de ganhar experiência prática no mercado. A iniciativa conecta essas duas partes, permitindo que as empresas modernizem seus processos enquanto os alunos desenvolvem suas habilidades e constroem seus portfólios profissionais.

Qual o problema essencial, de forma clara e concisa, concentrando-se na necessidade que está no coração do problema, em vez de saltar diretamente para uma solução?

O problema essencial é a falta de acesso das microempresas locais a soluções inovadoras e qualificadas que sejam economicamente viáveis, o que limita sua competitividade e crescimento. Paralelamente, muitos estudantes universitários não encontram oportunidades práticas para aplicar seus conhecimentos acadêmicos e desenvolver experiências relevantes para o mercado de trabalho.

Qual a causa do problema?

A principal causa do problema é a desconexão entre microempresas locais e o acesso a soluções digitais eficazes. Muitas dessas empresas enfrentam dificuldades para se modernizar devido à falta de conhecimento técnico, recursos financeiros limitados e escassez de profissionais capacitados na região. Paralelamente, os estudantes universitários não encontram oportunidades práticas para aplicar seus conhecimentos e desenvolver habilidades relevantes, criando um ciclo que limita tanto a inovação nas empresas quanto o crescimento profissional dos alunos. Essa falta de integração entre o meio acadêmico e o mercado local é um obstáculo significativo para ambos os lados.

Passo 2

Justifique como esse desafio está alinhado com as necessidades do cliente.

Este projeto visa atender à necessidade de digitalização de microempreendedores, especialmente os com recursos limitados e pouco conhecimento em tecnologia. Ele oferece soluções acessíveis, como criação de sites, catálogos e gestão de redes sociais, essenciais para modernizar suas operações e aumentar a competitividade no mercado digital.

Simultaneamente, o projeto resolve o desafio dos estudantes universitários, que enfrentam dificuldades em obter experiência prática e horas extracurriculares para ingressar no mercado de trabalho. Ele conecta esses estudantes com os microempreendedores, permitindo que eles desenvolvam habilidades técnicas, recebam mentoria e ganhem experiência prática.

O modelo de negócios do projeto é estruturado para beneficiar tanto os microempreendedores quanto os estudantes, criando um ecossistema de colaboração mútua. O uso de ferramentas gratuitas, suporte técnico e parcerias estratégicas garante que as necessidades de ambos os públicos sejam atendidas de maneira eficaz.

Passo 3

Contextualizar o problema

A desconexão entre o ambiente acadêmico e o mercado local, especialmente no contexto das microempresas, representa um desafio significativo. Microempresas frequentemente encontram barreiras para digitalizar seus processos e inovar, devido à falta de recursos financeiros, técnicos e acesso a soluções práticas e acessíveis. Essa limitação restringe sua competitividade e crescimento no mercado.

Simultaneamente, estudantes universitários, particularmente aqueles que estão no início de suas trajetórias, enfrentam dificuldade em encontrar oportunidades para aplicar, de forma prática, os conhecimentos adquiridos na universidade. Essa lacuna na experiência prática impacta diretamente na construção de um portfólio consistente, dificultando sua entrada no mercado de trabalho.

O projeto proposto resolve essas questões de maneira integrada, conectando microempreendedores que necessitam de suporte técnico acessível com estudantes que buscam experiência prática. Além de promover a modernização das microempresas, o projeto oferece aos estudantes uma oportunidade única de desenvolver habilidades aplicáveis em um contexto real, ampliando seu portfólio e sua empregabilidade.

Quais são as principais relações entre os atores do desafio?

A relação entre os dois principais atores — estudantes e microempreendedores — é interdependente e repleta de potencial para benefícios mútuos. Os microempreendedores enfrentam dificuldades para inovar e modernizar seus negócios, enquanto os estudantes, especialmente em início de carreira, buscam oportunidades práticas para aplicar seus conhecimentos e desenvolver competências no mercado.

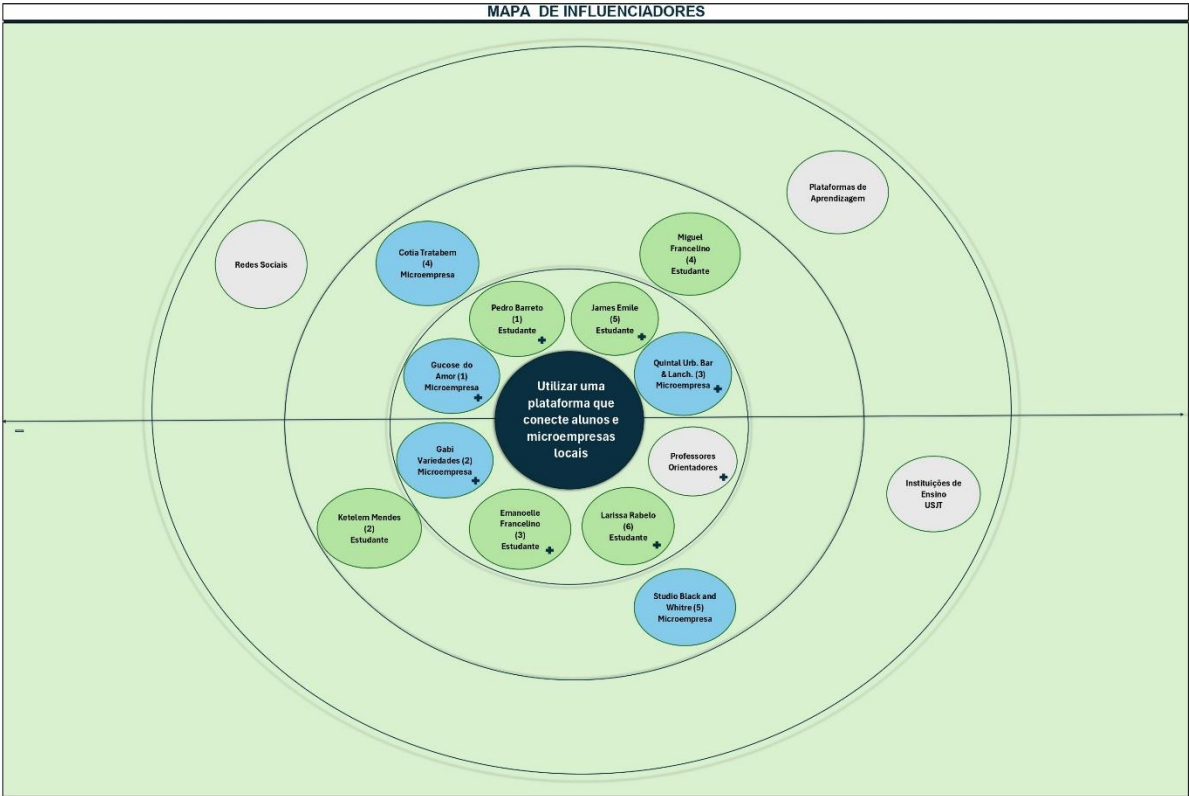
Contudo, a falta de iniciativas e plataformas que conectem esses dois grupos resulta na perda de valiosas oportunidades. Criar essa conexão possibilita que os estudantes adquiram experiência prática, desenvolvam habilidades relevantes e construam um portfólio consistente. Ao mesmo tempo, os microempreendedores se beneficiam de soluções acessíveis e inovadoras que contribuem para a digitalização e o crescimento de seus negócios.

Essa interação não apenas favorece o desenvolvimento dos dois grupos, mas também fortalece a economia local ao promover a modernização das empresas e estimular a formação de profissionais capacitados para o mercado.

Prisma do Desafio:

PRISMA DO DESAFIO			
Como podemos aproximar os pequenos negócios da Inovação por meios digitais através dos estudantes?			
Verbo da Ação	Contexto	Envolvidos	Objetivo
CONECTAR	Microempresas Locais e Universidades	Alunos, Microempresas e Professores	Melhorar o desempenho dos negócios Locais
INCENTIVAR	A participação de empresas e estudantes	Alunos, Microempresas Locais	Fortalecer o Networking e a experiência prática
ENVOLVER	Os alunos no mercado de trabalho e as empresas no digital	Alunos, Microempresas Locais	Aumentar a visibilidade digital das microempresas e capacitar alunos para o mercado
APROXIMAR	Empresas da Ascensão	Alunos, Microempresas Locais, stakeholders e comunidade	Aproximar novos stakeholders e buscar novas oportunidades locais

Mapa de Influenciadores:



Estudantes:				
Estudante 1:	Sugere um site mais intuitivo	Círculo 1		Diretamente afetados pelos problemas que o projeto busca resolver
Estudante 5:	Sugere mais comunicação e criatividade na divulgação			
Estudante 3:	Sugere incentivo ao aprendizado			
Estudante 6:	Sugere disposição das empresas em ensinar e estruturar o ambiente			
Estudante 2:	Sugere incentivo financeiro e mentoria	Círculo 2		Influenciados indiretamente, pois suas dificuldades são estruturais
Estudante 4:	Acredita que uma maior idade e experiência ajudariam			

Microempresas:			
Microempresa 1	Quer melhorar a divulgação dos seus produtos	Círculo 1	Diretamente afetados pelos problemas que o projeto busca resolver
Microempresa 2	Busca Prospectar mais clientes		
Microempresa 3	Precisa atrair clientes		
Microempresa 4	Quer melhorar o gerenciamento da marca	Círculo 2	Influenciados indiretamente, pois suas dificuldades são estruturais
Microempresa 5	Precisa de suporte no gerenciamento geral		

Outros:		
Professores Orientadores	Círculo 1	Diretamente afetados pelos problemas que o projeto busca resolver
Redes Sociais	Círculo 3	Influenciadores externos que não interagem diretamente, mas afetam o ambiente de forma ampla
Instituições de Ensino (USJT)		
Plataformas de Aprendizagem		

Roteiro de entrevista

No processo de coleta de dados, foi decidido utilizar um formulário online como método para registrar as respostas. A escolha desse formato visa, principalmente, tornar a coleta mais prática e eficiente tanto para os entrevistadores quanto para os entrevistados. O uso do formulário facilita a organização das respostas e garante que as informações sejam registradas de forma segura, além de centralizar todas as respostas, o que facilita o acompanhamento da pesquisa por todos os membros da equipe. Esse método também assegura que as informações coletadas sejam preservadas de maneira segura e possam ser facilmente acessadas, sem o risco de extravio.

Foi optado por criar dois formulários distintos: um voltado para os alunos e outro para os microempreendedores. Essa divisão se deve ao fato de estarem sendo analisados dois problemas interligados, mas específicos. O primeiro está relacionado aos alunos que enfrentam dificuldades em conseguir emprego devido à falta de experiência prática. O segundo refere-se aos microempreendedores que enfrentam desafios em atingir um público maior, especialmente por não possuírem habilidades tecnológicas adequadas para expandir suas ações no ambiente digital.

Perguntas para o formulário dos empreendedores

- Qual o seu nome?
- Qual o nome da sua empresa?
- A quantos anos você é empreendedor?
- Qual produto é vendido na sua empresa?
- Qual a maior dificuldade que você enfrenta no seu dia a dia?
- Como você enxerga sua empresa em 5 anos?
- Seu negócio tem site?
- Seu negócio tem redes sociais? Se sim, quais?
- O seu negócio tem um catálogo dos produtos?
- Qual das opções abaixo você acha que aumentaria suas vendas ou desenvolveria melhor o seu negócio?
- Em quais pontos do seu negócio você gostaria de receber ajuda?
- O que você gostaria que tivesse no projeto?
- Como podemos entrar em contato com seu negócio? (número do whatsapp, id de redes sociais ou link do site).

Para acessar o forms utilizado, [clique aqui](#).

Perguntas para o formulário dos estudantes

- Qual o seu nome?
- Qual o seu curso?
- Qual a sua idade?
- Você já trabalhou?
- Você tem experiência de trabalho na sua área?
- Você já teve alguma experiência prática ajudando um microempreendedor?
- Qual a sua maior dificuldade para se candidatar a vagas?
- O que facilitaria sua inserção no mercado de trabalho?
- O que você imagina que é essencial em um projeto como este?
- Você estaria disposto(a) a participar de um projeto em que possa criar algo prático e relevante para uma microempresa, mesmo que não receba remuneração por isso?
- Quais são/seriam suas expectativas em relação ao projeto e o que espera ganhar em relação a experiência e aprendizado?

Para acessar o forms utilizado, [clique aqui](#).

Resultado das pesquisas – empresas

Para acessar a planilha de respostas, [clique aqui](#).

Nome: Glucose do Amor (Sandra) Idade: 10 à 20 anos (empreendendo)

<p>o que PENSA E SENTE?</p> <p>o que OUE?</p> <p>o que VÊ?</p> <p>o que FALA E FAZ?</p>	
<p>"O crescimento da minha empresa depende de aumentar a visibilidade e melhorar a apresentação dos meus produtos."</p> <p>"Sinto frustração por não conseguir fazer uma divulgação eficaz e atingir novos clientes."</p> <p>"Meus seguidores nas redes sociais comentam que gostariam de ver mais informações e ofertas dos meus produtos."</p> <p>"Ouço dos meus clientes que amam os produtos, mas sinto que a divulgação poderia ser mais profissional."</p> <p>"Estou sempre ativa nas redes sociais, mas meus posts são mais espontâneos, sem uma estratégia clara de marketing."</p>	<p>"Vejo outras empresas de confeitaria usando catálogos de produtos e vídeos, o que as ajuda a mostrar seus produtos de forma mais atrativa."</p>
<p>quais são as DORES?</p> <p>"A maior dor é a dificuldade em divulgar os produtos de forma eficaz e profissional."</p>	<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Preciso de um catálogo ou site bem elaborado para facilitar a apresentação dos meus produtos aos clientes."</p>


Nome: Gabi Variedades (Adriana) Idade: 5 à 10 anos (empreendendo)

<p>o que PENSA E SENTE?</p> <p>o que OUE?</p> <p>o que VÊ?</p> <p>o que FALA E FAZ?</p>	
<p>"Sem redes sociais ou um site, sinto que estou perdendo oportunidades de alcançar mais pessoas."</p> <p>"Minha empresa tem potencial para crescer, mas precisa de mais visibilidade no mercado."</p> <p>"Ouço que o mercado está muito competitivo, e que é essencial ter uma boa presença online para atrair clientes."</p> <p>"De outros empresários, ouço que é fundamental investir nas redes sociais para alcançar mais pessoas e melhorar as vendas."</p> <p>"Vejo que, mesmo com uma boa variedade de produtos, minha falta de presença online está dificultando o crescimento do meu negócio."</p> <p>"Percebo que as ferramentas digitais, como sites e redes sociais, são essenciais para quem quer expandir a marca."</p>	<p>"Costumo vender de forma local, mas sei que preciso expandir meu alcance para mais pessoas."</p>
<p>quais são as DORES?</p> <p>"Sinto que a falta de visibilidade é o principal obstáculo para o crescimento da minha empresa."</p>	<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Necessito de orientação para aumentar a visibilidade da marca, de forma a atrair mais clientes e melhorar o alcance das vendas."</p>

Resultado das pesquisas – estudantes

Para acessar a planilha de respostas, [clique aqui](#).

Nome: James Idade: Mais de 30 anos

<p>"Ouço de colegas que é importante estar sempre atento às oportunidades, mas como fico muito focado no meu trabalho, às vezes acabo perdendo as oportunidades."</p> <p>"Escuto de profissionais mais jovens sobre como é fácil encontrar vagas online, mas, para mim, parece que tudo fica muito disperso."</p>		<p>"Acho que estou ficando para trás em relação às oportunidades de trabalho porque muitas vezes não fico sabendo das vagas."</p> <p>o que PENSA E SENTE?</p>	<p>"Nas redes sociais, vejo muitas vagas, mas às vezes não consigo acompanhar todas as informações, o que me faz perder oportunidades."</p> <p>"Vejo muitos anúncios de vagas em plataformas online, mas nem sempre encontro algo que se encaixe no meu perfil."</p> <p>o que VÊ?</p>
<p>o que OUVE?</p>		 <p>o que FALA E FAZ?</p>	<p>"Costumo dizer que estou em busca de novas oportunidades e que gostaria de participar de algo que me desafie e agregue valor."</p>
<p>quais são as DORES?</p> <p>"Às vezes, me sinto desconectado das novas ferramentas de busca de vagas, o que me impede de aproveitar as oportunidades."</p>		<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Preciso de um canal mais direto e eficiente para saber das vagas, sem perder tempo com plataformas que não são bem direcionadas."</p>	

Nome: Manuela Francelino Idade: 20 à 23 anos

<p>"Ouço de amigos e colegas que a experiência prática é o que mais conta na hora de conseguir uma vaga de trabalho."</p> <p>"Meus professores sempre falam sobre a importância de buscar conhecimento e experiência além da sala de aula."</p>		<p>"Acho que os requisitos para as vagas de estágio estão muito altos, o que dificulta minha inserção no mercado de trabalho."</p> <p>o que PENSA E SENTE?</p>	<p>"Quero ter mais experiência prática para poder me destacar no mercado."</p> <p>"Vejo muitas vagas de estágio exigindo muita experiência prévia, o que dificulta o ingresso no mercado de trabalho para pessoas como eu, que ainda estão estudando."</p> <p>o que VÊ?</p>
<p>o que OUVE?</p>		 <p>o que FALA E FAZ?</p>	<p>"Nas redes sociais, vejo muitos profissionais bem estabelecidos, o que me faz questionar se estou no caminho certo."</p> <p>"Falo sobre a importância de conseguir experiências práticas e de como isso pode me ajudar a me destacar."</p>
<p>quais são as DORES?</p> <p>"Me sinto frustrada por não ter oportunidades de estágio que realmente me permitam aprender e desenvolver habilidades práticas."</p>		<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Preciso de mais oportunidades que me permitam aprender na prática e desenvolver habilidades relevantes para o mercado de trabalho."</p>	

Nome: Ketelem Mendes

Idade: 20 à 23 anos

<p>"Eu preciso dominar as competências exigidas nas vagas para conseguir me destacar e garantir um bom emprego."</p>		<p>"Sinto frustração por não conseguir encontrar uma forma de adquirir a experiência necessária."</p>	
<p>o que PENSA E SENTE?</p>		<p>o que VÊ?</p>	
<p>"Meus amigos sempre falam sobre a importância de estar sempre atualizando meu currículo"</p> <p>"Na mídia e nas redes sociais, vejo muitas dicas de como desenvolver competências e melhorar o networking, o que me deixa motivada, mas também inseguro(a), porque sinto que ainda falta experiência."</p>	<p>o que OUVE?</p>	<p>o que FALA E FAZ?</p>	<p>"Nas vagas de emprego, vejo requisitos de experiência que não consigo preencher totalmente, o que me desmotiva."</p>
<p>quais são as DORES?</p> <p>"As vagas exigem uma experiência que eu ainda não tenho, o que cria um ciclo difícil de quebrar, já que eu preciso da experiência para conquistar o emprego."</p>		<p>quais são as NECESSIDADES?</p> <p>"Preciso de uma oportunidade para adquirir experiência prática, para poder preencher os requisitos das vagas de maneira mais sólida."</p>	

Persona

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

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



Nome: Lucas Almeida

Idade: 21 anos

Estado Civil: Solteiro

Profissão: Estagiário

Vive em: São Paulo - SP

"Quero aplicar o que aprendo, superar desafios e construir um futuro sólido na minha área."

OBJETIVO

Lucas busca se inserir no mercado de trabalho, adquirindo experiência prática em sua área de estudo. Ele deseja aplicar seus conhecimentos teóricos em projetos reais, desenvolver habilidades técnicas e aumentar sua empregabilidade. Seu objetivo é crescer profissionalmente, expandir seu networking e conquistar oportunidades que o ajudem a construir uma carreira sólida e relevante.

FRUSTRAÇÕES

Lucas se sente frustrado com a dificuldade de encontrar oportunidades que realmente correspondam às suas habilidades e expectativas. Ele também fica desmotivado pelos processos seletivos complicados, a falta de clareza nas vagas e as exigências excessivas para quem está começando. Além disso, ele se frustra com a falta de oportunidades práticas que permitam colocar em ação o conhecimento adquirido durante os estudos.

PERSONALIDADE



TEMPERAMENTOS

curioso colaborativo calmo ambicioso

BIOGRAFIA

Lucas é um jovem estudante universitário cursando T.I. Ele já possui alguma experiência de trabalho, mas sente que ainda falta vivência prática na área que estuda. Apesar de ter enfrentado barreiras como sistemas de candidatura complexos e altos requisitos para vagas, Lucas se mantém motivado e acredita que projetos práticos podem ser o caminho para seu crescimento. Ele busca aprendizado contínuo, networking e oportunidades para aplicar seus conhecimentos de forma relevante.

GOSTA

MÚSICA

ESTUDAR

NÃO GOSTA

MULTIDÕES

FESTAS

MARCAS

GOOGLE

RED BULL

APPLE

MONSTER



Nome: Renata Souza

Idade: 38 anos

Estado Civil: Casada

Profissão: Empreendedora

Vive em: São Paulo - SP

"Quero dar visibilidade ao meu negócio, atrair clientes e consolidar minha marca no mercado."

OBJETIVO

Renata busca atrair e fidelizar mais clientes enquanto amplia sua presença digital com redes sociais bem gerenciadas. Ela deseja ter um site com conteúdos visuais atrativos, como catálogos digitais e vídeos promocionais, e consolidar sua marca como referência em seus diferentes segmentos, garantindo visibilidade e competitividade no mercado.

FRUSTRAÇÕES

Ela sente falta de visibilidade e dificuldades em prospectar novos clientes, além do tempo limitado para gerenciar redes sociais de forma consistente.

PERSONALIDADE



TEMPERAMENTOS

determinada amigável resiliente criativa

BIOGRAFIA

Renata começou sua jornada empreendedora há cerca de 10 anos. Com uma abordagem prática, administra negócios que variam desde confeitaria até acessórios e manutenção de piscinas. Apesar de sua experiência, ela ainda enfrenta desafios em expandir sua presença no mercado e atrair mais clientes, especialmente com o uso de ferramentas digitais. Como uma empresária versátil, Renata se adapta às necessidades de seus diferentes públicos, mas busca suporte para melhorar a visibilidade de seus negócios e construir uma marca reconhecida e respeitada.

GOSTA

INOVAR

PIZZA

NÃO GOSTA

FRACASSAR

CALOR

MARCAS

NESTLÉ

NATURA

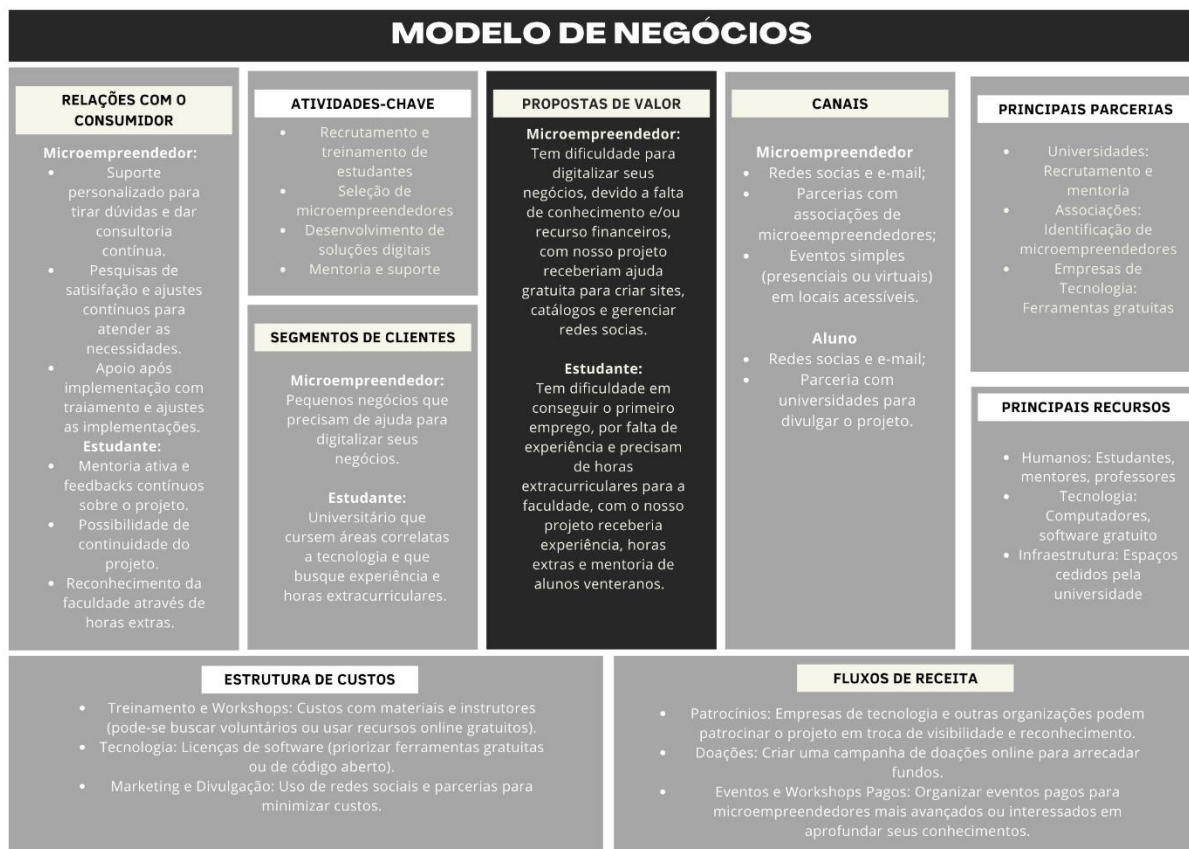
SAMSUNG

COCA-COLA

Quadro de hipóteses

Eu sei que (Certeza)	Eu acho que (Suposições)	Será que...? (Dúvidas)
A maioria dos estudantes busca experiências práticas para complementar sua formação.	Os estudantes estarão dispostos a dedicar tempo aos projetos. Haverá um acompanhamento adequado dos projetos por parte dos professores e/ou mentores.	Haverá interesse suficiente por todos os tipos de projetos (sites, aplicativos, etc.)?
Os estudantes possuem conhecimento técnico e estão dispostos a aprender. É preciso garantir que os projetos estejam sendo desenvolvidos de acordo com as expectativas.	Haverá recursos suficientes para acompanhar todos os projetos.	As empresas conseguirão definir claramente seus requisitos para os projetos?
Facilita a busca e o contato entre as partes, além de permitir a gestão dos projetos.	A plataforma será fácil de usar tanto para estudantes quanto para empresas.	Haverá dificuldade em encontrar mentores adequados para acompanhar os projetos?

Modelo de negócio



Proposta de valor

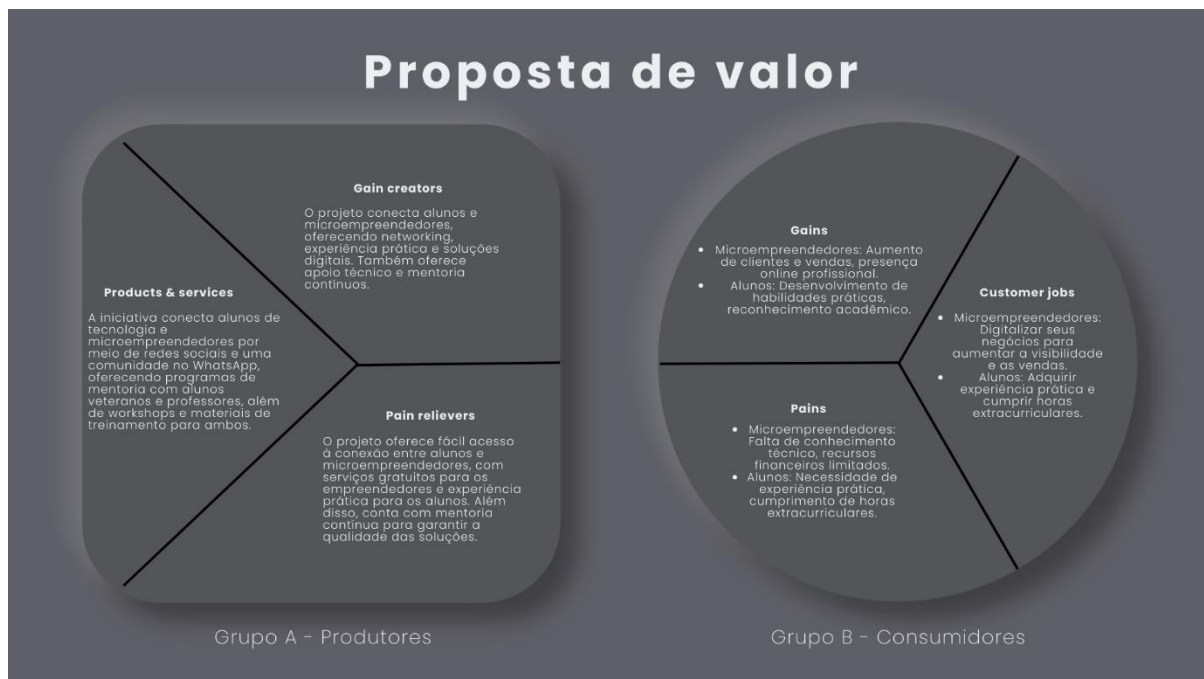


Tabela A.E.I.O.U

A - Atividades	E - Ambientes	I - Interações	O - Objetos	U - Usuários
Buscar um emprego	No aplicativo	Usuário entra no aplicativo e busca por um emprego não remunerado	Celular ou Computador	Estudante Universitário sem experiência profissional.
Adquirir experiência	Em um emprego	Após adentrar na vaga, o usuário se torna um colaborador que busca adquirir uma experiência profissional	Computador pessoal e/ou do instituto educacional	Estudante Universitário sem experiência profissional.
Buscar novos colaboradores	No aplicativo	Um empreendedor com baixo investimento necessita de colaboradores para o crescimento de sua empresa, por isso busca interagindo no App.	Celular/Computador	Pequenas empresas e empreendedores com baixo investimento em capital humano.
Ascender o seu empreendimento	Ambiente digital	A ascensão acontece unindo as ações dos novos colaboradores, focando principalmente na integração com o mundo digital.	Computador	Pequenas empresas e empreendedores com baixo investimento em capital humano.

5 porquês – estudantes

Pergunta	Resposta
1º Por quê?	Por que os empregadores exigem experiência?
Resposta	Porque eles querem contratar pessoas que já demonstraram capacidade de realizar as tarefas do cargo e que se adaptam rapidamente ao ambiente de trabalho.
2º Por quê?	Por que os estudantes não possuem experiência?
Resposta	Porque eles estão cursando ou saindo da universidade e ainda não tiveram a oportunidade de trabalhar em uma empresa do ramo.
3º Por quê?	Por que não há oportunidades para os estudantes adquirirem experiência?
Resposta	Porque muitas empresas exigem experiência prévia, mesmo para cargos de nível júnior, dificultando a entrada de novos profissionais no mercado.
4º Por quê?	Porquê: Por que o mercado de trabalho é tão competitivo para iniciantes?
Resposta	Porque as mudanças tecnológicas constantes exigem que os profissionais se atualizem rapidamente, o que pode ser um desafio para quem está começando a carreira.
5º Por quê?	Por que os estudantes não se sentem preparados para o mercado de trabalho, mesmo após a graduação?
Resposta	Porque muitos estudantes possuem dificuldade em colocar em prática seus conhecimentos teóricos e na falta de desenvolvimento de suas Softs Skills.

5 porquês – microempreendedor

Pergunta	Resposta
1º Por quê?	Por que as empresas precisam de habilidades tecnológicas para atingir mais pessoas?
Resposta	Porque o mercado atual é cada vez mais digitalizado e com estrutura digital e os consumidores estão migrando para os canais online para pesquisar e adquirir produtos e serviços.
2º Por quê?	Por que as empresas não possuem essas habilidades?
Resposta	Porque existe uma falta de investimento em tecnologia e em capacitação dos seus colaboradores e na falta de conhecimento técnico suficiente para implementar soluções tecnológicas eficazes.
3º Por quê?	Por que há essa falta de investimento em tecnologia?
Resposta	Porque a implementação de novas tecnologias pode exigir um investimento inicial significativo e não ter um retorno a curto ou médio prazo, sendo assim acaba ocorrendo a priorização de outras áreas.
4º Por quê?	Por que as empresas têm dificuldade em mensurar o retorno do investimento em tecnologia?
Resposta	Porque microempresas/startups podem não ter as métricas corretas para medir o impacto das ações digitais e não ter profissionais com as habilidades necessárias para analisar os dados e gerar insights.
5º Por quê?	Por que não há profissionais com as habilidades necessárias para analisar dados e gerar insights ?
Resposta	Porque muitas vezes, os cursos de graduação não preparam os profissionais de forma adequada para lidar com a complexidade da análise de dados em ambientes reais e com a rápida evolução dos dados a formação pode acabar não acompanhando o mundo real.

Jornada do consumidor

Perguntas/etapas	Antes	Durante	Depois
O que faz?	Manda currículo	Faz entrevistas.	Começa a trabalhar.
O que pensa?	Como entrar na área de trabalho.	Essa é uma boa empresa?	Estou no ramo que eu quero e me especializando.
O que sente?	Anseio e expectativas.	Com expectativa de um novo começo e de colocar em pratica o que foi aprendido.	Novos desafios e que está fazendo um novo progresso.
Ponto de contato	Sites de emprego.	Pessoas do RH e gestores da empresa.	Pessoas da empresa e colegas de trabalho
Insights	Pesquisar sobre a área de trabalho.	Falar de suas qualidades e o que agrega na equipe.	Feedbacks da empresa.

Mapa de requisitos

desejos	necessidades	frustações	Tomadores de tempo
Entrar no mercado de trabalho.	deve escolher um curso alinhado com seus interesses e o mercado.	Dúvidas sobre qual curso escolher	Falta de Planejamento
Se desenvolver profissionalmente.	Oportunidades de estágio e programas de trainee	Falta de orientação	Falta de Estabelecimento de Prioridades
Criar conexões e aumentar sua influência no trabalho	Networking e eventos acadêmicos/profissionais	Pressão familiar ou social	Desorganização na Gestão de Tarefas
Expandir seu portfólio.	Plataformas de comunicação integradas	Falta de preparo ou recursos.	Incertezas Profissionais

Ficha de conceitos

Título do Conceito Levando Pequenos Negócios para o Mercado Digital	Qual desafio o conceito soluciona ? O conceito resolve a ausência digital em microempresas e a dificuldade de estudantes em obter experiência prática no mercado de trabalho.
Descrição do Conceito (Detalhamento) O projeto conecta estudantes de TI com microempreendedores, ajudando os negócios a crescerem por meio de sites, catálogos e redes sociais, enquanto os estudantes adquirem experiência no mercado de trabalho.	Visualização do Conceito (desenhe sua solução)
Slogan (Conceito em uma frase) Conectando Talentos, Transformando Negócios.	Análise de Implementação <div> investimento </div> <div> complexidade </div>

Fid02. FICHA DE CONCEITO

Imagens da visualização de conceitos





Storyboard

Cena 1: Introdução ao Problema

Fala do proprietário da microempresa:

"Como posso modernizar meu negócio se não tenho dinheiro nem conhecimento para isso?"

Cena 2: Introdução ao Público-Alvo

Fala do estudante universitário:

"Adquiri muito conhecimento na faculdade, mas me falta experiência prática para conseguir um emprego."

Cena 3: A Causa do Problema

Texto no mapa ilustrativo:

"Desconexão entre o meio acadêmico e o mercado local."

Cena 4: Apresentação da Solução

Texto na plataforma digital:

"Bem-vindo ao Projeto Conexão! Escolha sua solução: criação de site, redes sociais ou catálogo digital."

Cena 5: Exemplo de Colaboração

Fala do estudante:

"Vamos criar um site incrível para a sua empresa! Isso ajudará a alcançar novos clientes."

Fala do microempreendedor:

"Obrigado! Com sua ajuda, poderei levar meu negócio para o próximo nível."

Cena 6: Resultados Esperados

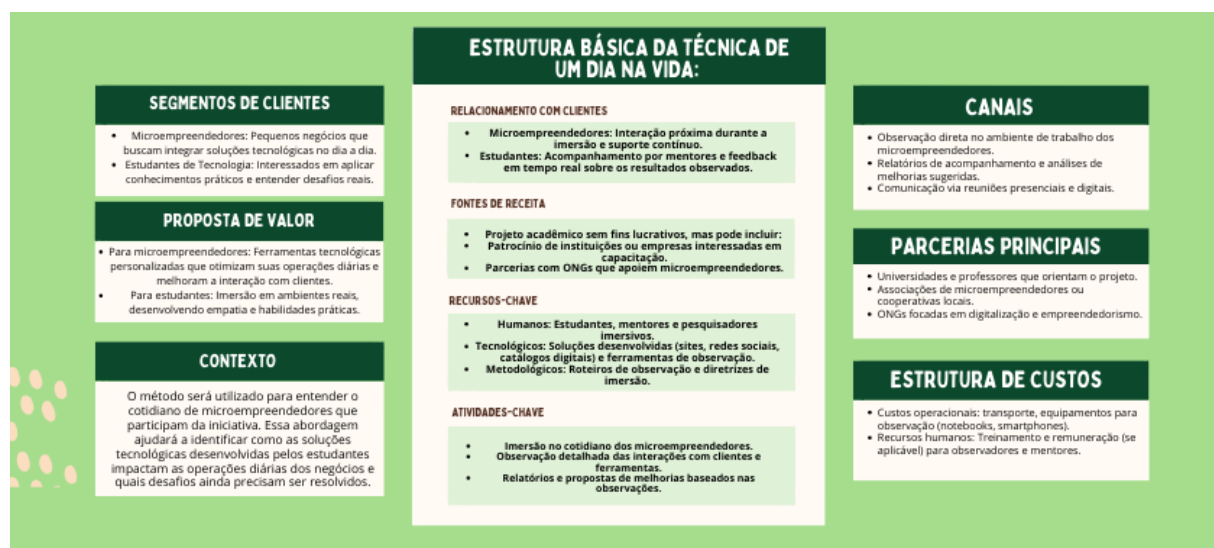
Fala do proprietário da microempresa revitalizada:

"Agora, meus clientes podem encontrar minha loja online. As vendas estão melhorando muito!"

Cena 7: Chamado à Ação



Um dia na vida



Sombra

