

elabora

CONTEÚDO CRIATIVO

Identificação

- **Nome da empresa:** Elabora-Conteúdo Criativo
- **Tempo no mercado:** 2 anos
- **Segmento:** Empresa Júnior
- **Localização:** 1º Andar do Prédio do Departamento de Mídias Digitais na Universidade Federal da Paraíba – Campus 1



Análise Interna

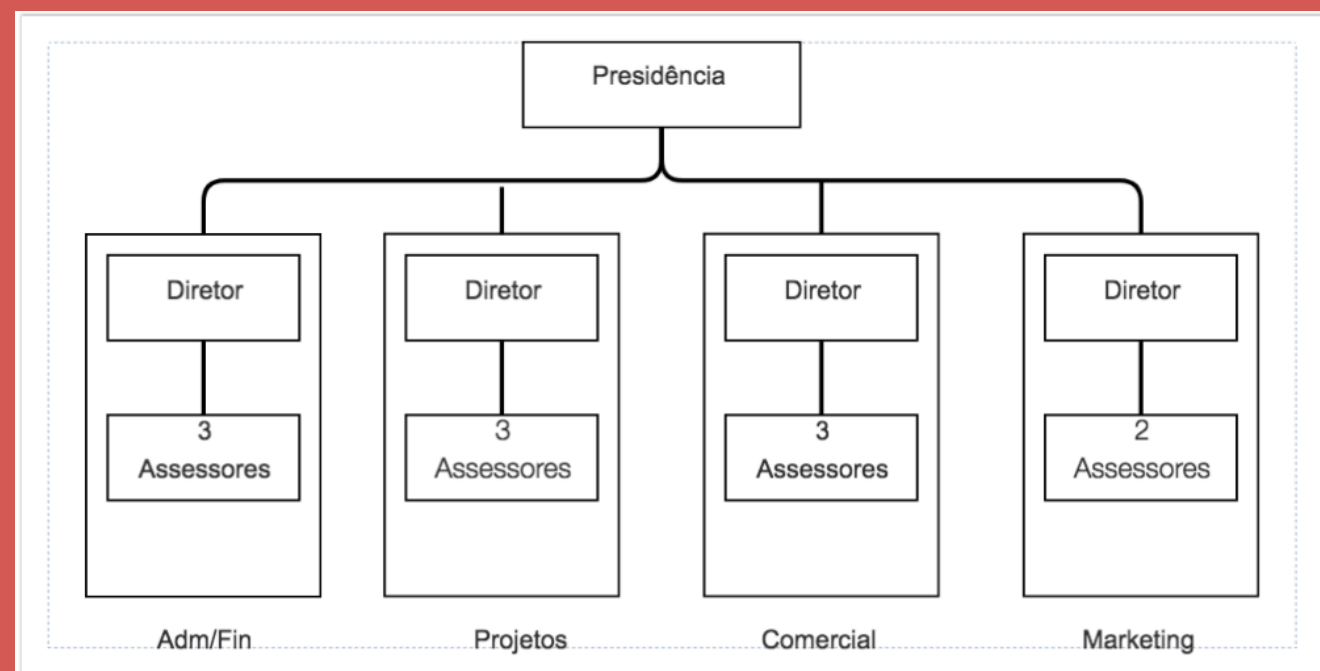
•Histórico da Empresa

- Desenvolvimento do vídeo promocional da III Simulação Paraibana de Ensino Médio
- Site e o logo da Semana da Computação - SEMAC.
- Site da EJA Consultoria (concorrente indireto)

•Produtos Oferecidos

- Confeccção e/ou manutenção de websites
- Gravação e/ou edição de vídeos
- Criação de artes para materiais gráficos
- Criação de identidade visual
- Gerenciamento de redes sociais

•Organograma





- **Missão**

Proporcionar aos membros experiências enriquecedoras, a fim de complementar sua formação profissional, tanto na gestão empresarial quanto na atuação no mercado

- **Valores**

Compromisso, Aprendizado, Proatividade, Autenticidade, Postura empreendedora

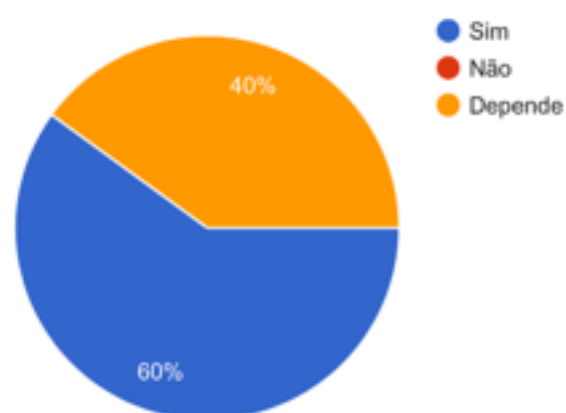
- **Visão**

Ser uma Empresa Júnior de alto crescimento que realize projetos relevantes e que seja reconhecida pelos alunos de mídias digitais e pela UFPB.

Questionário Interno

5- Você se sente motivado em fazer o seu melhor todos os dias?

5 respostas



6- Quais são os pontos fracos da Elabora na sua percepção?

5 respostas

Não ter dedicação integral dos membros (estágio fora), nem todos os membros fazem todo tipo de serviço

Deveríamos ter mais membros pra garantir os serviços em menos tempo.

Falta de recompensas

Não desenvolver apps para mobile (AINDA)

Demora na resolução de problemas não-urgentes.

9- O que você acha que poderia mudar na Elabora?

5 respostas

Ter um acompanhamento efetivo da produção de cada membro

Ser mais ágil

Sistema de rankeamento e recompensas ser implementado

Adicionar incentivos aos integrantes

Adoção de um método para resolução mais rápida de problemas e melhor método de avaliação de membros.

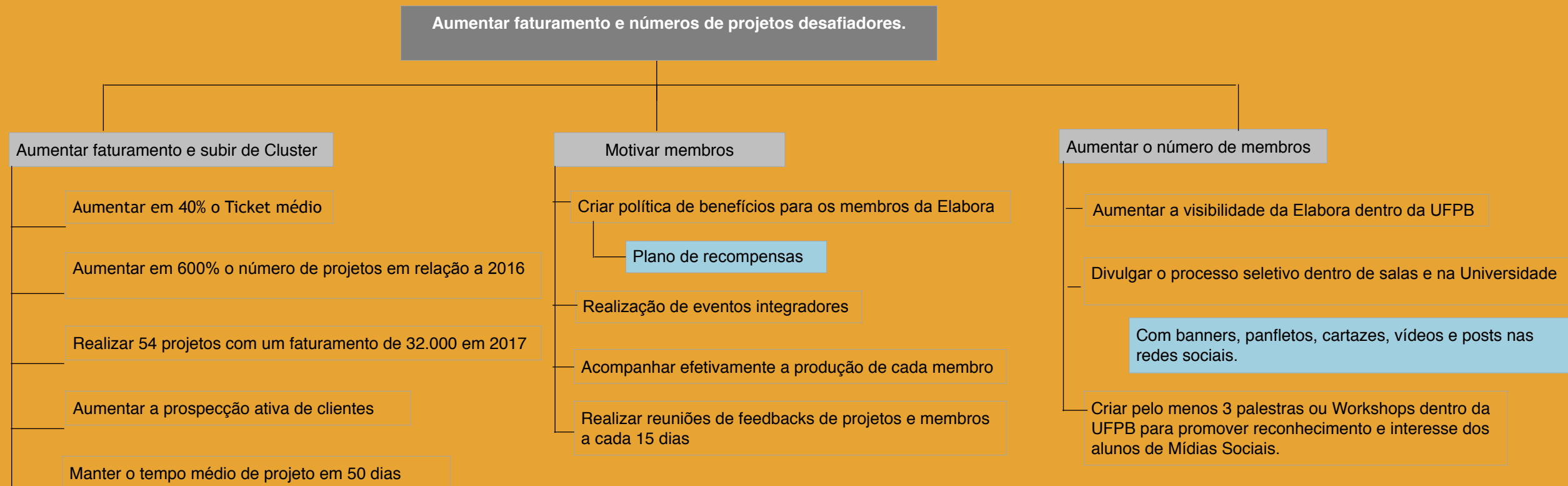
SWOT

SWOT	Positivos	Negativos
Interno	<p>Pontos Fortes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atendimento personalizado - Equipe jovem e motivada - Baixo custo de prestação de serviços - Preço competitivo - localização privilegiada - Bom relacionamento com clientes - Forte presença online - Alta credibilidade pela PB Júnior - Alto número de projetos por mês - Prospeção de clientes realizada por todos os membro 	<p>Pontos Fracos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Baixa dedicação integral dos membros - Poucos membros - Alta rotatividade de membros - Falta de recompensas - Ausência de políticas de benefícios - Não desenvolvem apps para mobile - Não desenvolvem sites com sistemas de pagamentos, login ou comentário - Horário de funcionamento - Não possuem área de Gestão de Pessoas
Externo	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consumidores buscando cada vez mais pessoas jovens e experientes para melhorar seu negócio - Com a crise empresas buscam empresas juniores pelo menor custo - Aumento de tráfego em redes sociais - Aumento de investimentos em serviços de marketing online pelo menor custo - Única Ej de mídias sociais no MEJ 	<p>Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> - Freelancers - Baixo ticket médio - Não possuem site - Ej nova no mercado

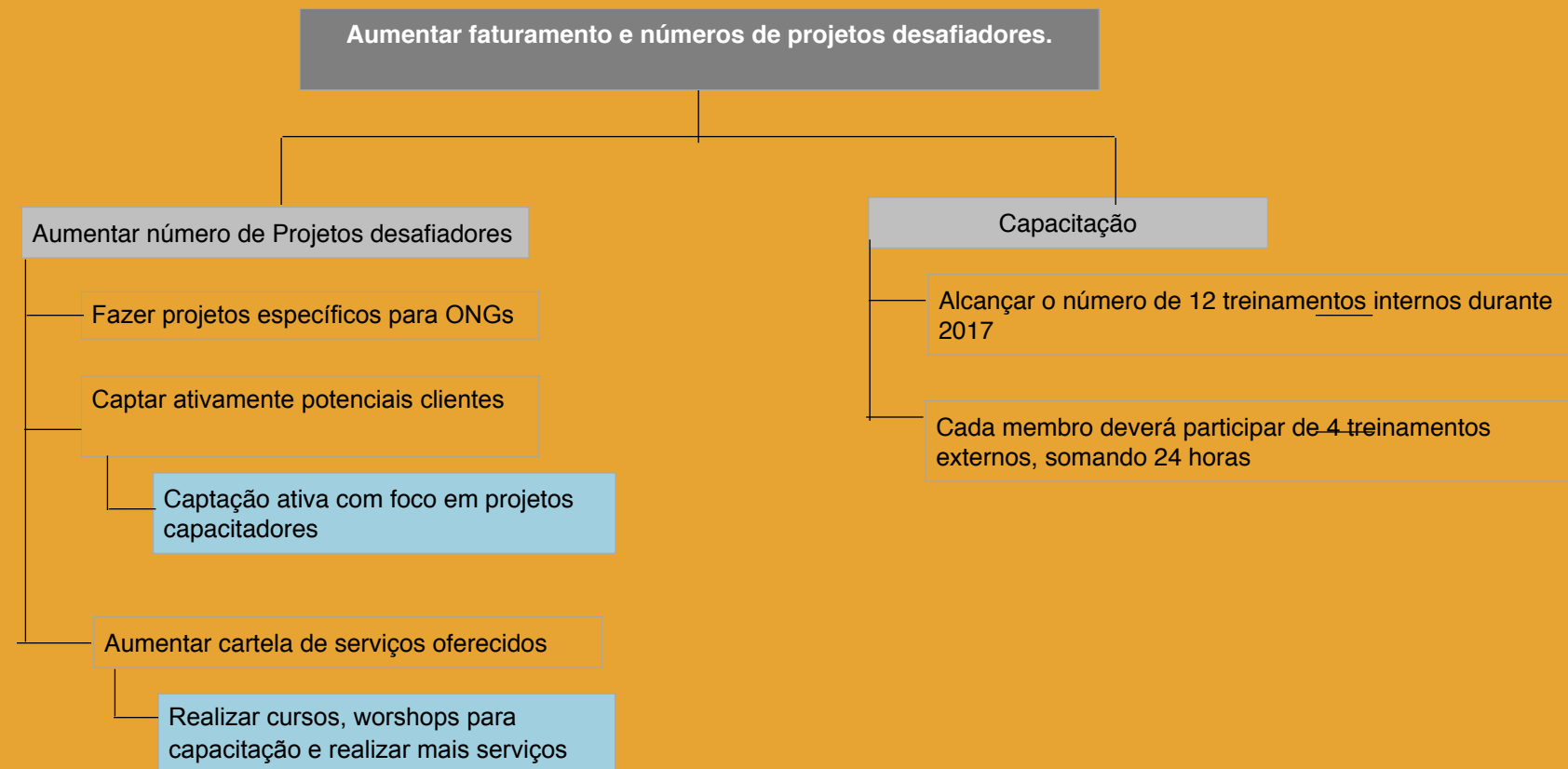
CSWOT

Forças e Fraquezas	Oportunidades e Ameaças	Estratégias
Alta credibilidade pela PB Júnior Prospecção de clientes realizada por todos os membro	Aumento de tráfego em redes sociais Única Ej de comunicação na PB Júnior	Ir atrás de empresas da cidade e região que não possuem contas online ou inativas e obter novos clientes
Ausência de políticas de benefícios Falta de recompensas	Não possuem área de Gestão de Pessoas	Para motivar mais os membros e bonifica-los é sugerido a criação de uma diretoria de Gestão de Pessoas e uma política de benefícios para os integrantes da Elabora
Não desenvolvem apps para mobile Não desenvolvem sites com sistemas de pagamentos, login ou comentário	Aumento de investimentos em serviços de marketing online pelo menor custo	Realização de cursos para desenvolverem apps para mobile e sites com sistemas mais complexos para realizar projetos desafiadores e aumentar faturamento

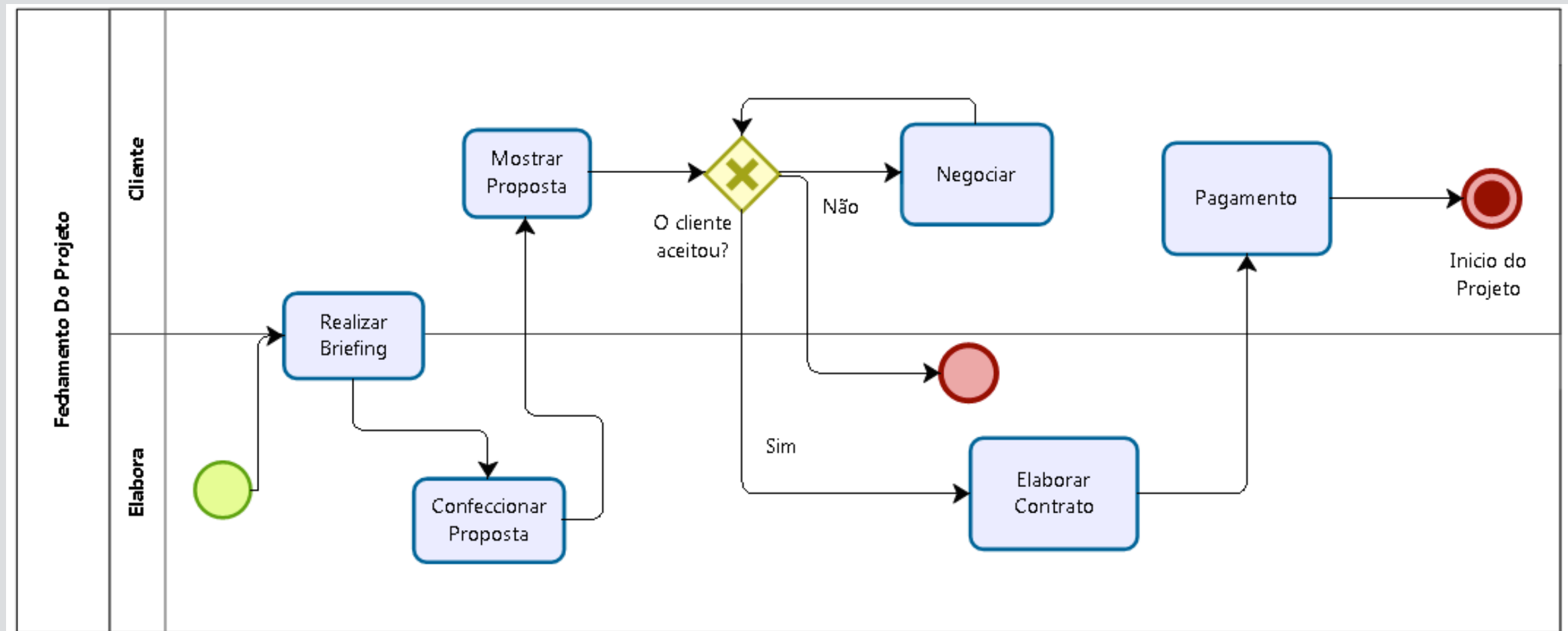
Ações Estratégicas



Ações Estratégicas



Mapeamento do Fechamento do Projeto



Indicadores

- Número de curtidas e compartilhamentos das páginas do Instagram e Facebook
- Quantidade de alunos de Mídias Sociais inscritos no processo seletivo
- Membros mais capacitados, cartela de serviços oferecidos mais extensa e projetos realizados com maior qualidade
- Elabora mais unida, com membros mais motivados, querendo cada vez mais realizar novos projetos, captar mais clientes e aumentar o faturamento
- Maior números de projetos, aumento de faturamento e mais clientes por mês são indicadores para a empresa subir de cluster.