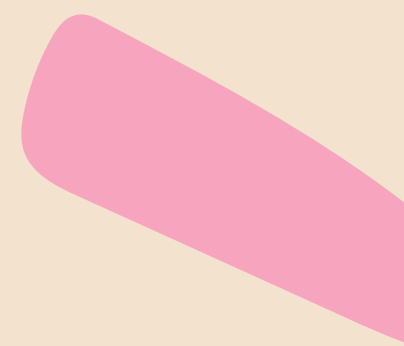


3



## “Quest 4

**Como entreter o público  
durante eventos?**



Nossa solução tem o objetivo de **conectar produtores e frequentadores de eventos** através da criação de **comunidades temporárias** que permitam a **troca e interação entre esses usuários** no período antes, durante e depois dos eventos; proporcionando **diversão e entretenimento**.



# Conteúdo

**01 Oportunidade**

**02 Relevância e evidências**

**03 Proposta de valor**





**01**

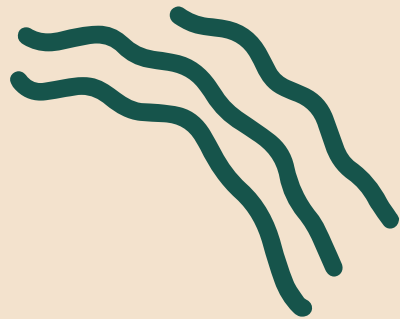
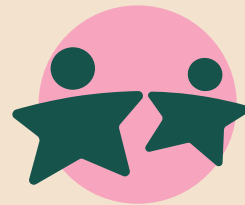

**Qual a oportunidade é a  
mais relevante?**





# Qual a oportunidade é a mais relevante?

A oportunidade escolhida foi a gestão de comunidades temporárias criadas por um evento enquanto ele ocorre





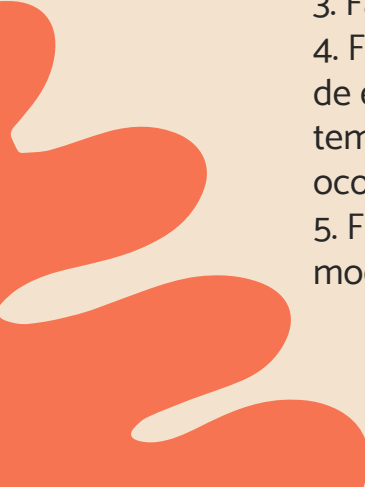
**02**

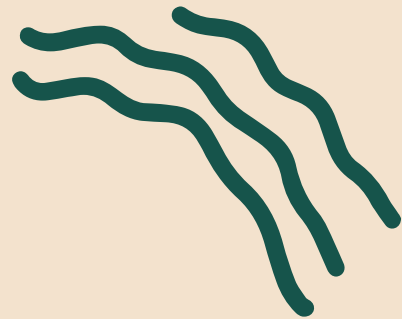
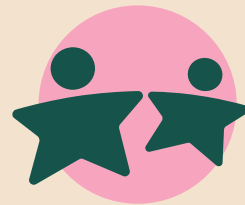
**Por que ela seria a mais  
relevante?**





# Recapitulando as oportunidades

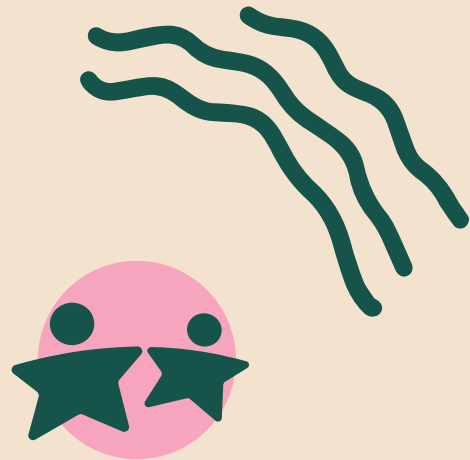
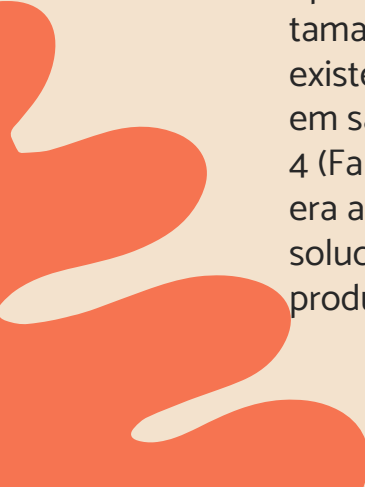
1. Comunicação produção <> público
  2. Estrutura do teatro
  3. Falta de tomadas
  4. Falta de opções de entretenimento para momentos de espera (falta de gestão de comunidades temporárias criadas por um evento enquanto ele ocorre)
  5. Falta de adaptação do teatro para a necessidade moderna de uso do celular
- 





# Por que ela seria a mais relevante?

Foram utilizados como principais critérios para a escolha da oportunidade as limitações de tempo, capacitação da equipe e tamanho dela, além do escopo da disciplina e as alternativas existentes em cada um desses âmbitos. A partir disso, da validação em sala e de profissionais da área, percebemos que a opção número 4 (Falta de opções de entretenimento para momentos de espera) era a mais adequada. Compreendemos que essa opção poderia ser solucionada por uma solução digital que somos capazes de produzir e está em um mercado ainda não muito explorado.





## Perguntas pro frequentador de eventos

1. Qual a sua faixa etária?
2. Você costuma ir a festivais, festas ou eventos presenciais? **(sim ou não)**
3. Com quantas pessoas você vai a esses eventos? **(número de pessoas)**
4. Você costuma chegar aos eventos com antecedência? **(alternativas de horário)**
5. Geralmente os eventos começam no horário marcado? **(sim ou não)**
6. O que você costuma fazer para passar o tempo enquanto espera o evento começar? **(alternativas)**
7. No evento que foi, existia algum tipo de entretenimento próprio do local, seja físico (stands) ou online (aplicativos/site)? Se sim, quais eram? **(aberta)**
8. Você se sente estimulado a conversar e conhecer novas pessoas? **(sim ou não)**
9. Como acontece esse contato? **(aberta)**

## Perguntas pro produtor de eventos

1. Quantos eventos você realiza num mês?
2. Qual é a média de público que você possui nos eventos?
3. O quanto te faz falta que o público tenha entretenimento antes e depois do evento?
4. Você vê oportunidades de gerar valor para seus clientes antes e depois do evento?
5. Hoje você já faz algo para entreter o público antes ou depois do evento?

[Link do formulário](#)



**03**

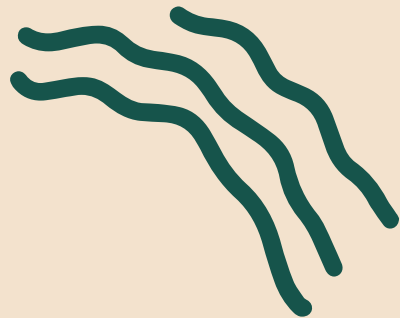
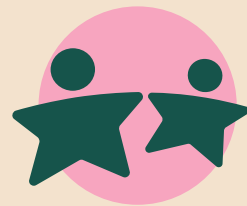
**Qual é sua proposta  
única de valor?**





# Proposta única de valor

Somos os únicos a proporcionar uma maneira engajadora para a **comunidade temporária gerada por um evento** ficar mais imersa na **experiência, interagindo entre si** com o objetivo comum de se **conectarem** enquanto **engajam com patrocinadores** do evento.





Obrigade!

# Ideias/coisas pra fazer

**1. Qual oportunidade é a mais relevante? Onde o grupo decidiu investir seu esforço?** Ex: dispositivo sonoro de condução óssea para tornar lúdica a atividade física em espaços públicos.

**A oportunidade escolhida foi a gestão de comunidades temporárias criadas por um evento antes, durante e depois do evento**

**2. Por que ela seria a mais relevante? Quais são as evidências que mostram isso?** Ex: nas 51 entrevistas que realizamos com esportistas amadores e pessoas realizando atividade física, foi apontado que o que mais os desmotiva é que a atividade se torna repetitiva e monótona. As gambiarras utilizadas são tentativas de manter a atividade interessante no dia-a-dia.

**3. Qual é sua proposta única de valor, e para quem (usuário, cliente, ou os dois)? Quais valores somente a sua solução irá entregar? O que a torna única? O que nenhum concorrente tem?** Ex: experiência lúdica transformando a atividade física em uma diversão/brincadeira, mas não em uma competição ou jogo.

**O toque de diversão e entretenimento que torna o evento em algo engajador antes mesmo dele acontecer**

## Ideias/coisas pra fazer

- Usuário. (Forms mais rápido de conseguir respostas)
  - Coisas que seriam úteis;
  - Coisas que aumentem interesse desse usuário no produto do comprador.
- Produtores. (Form que demora mais tempo pra conseguir respostas)
  - A gente avalia tamanho da dor e grana disponível.

## Perguntas pro frequentador de eventos

1. Qual a sua faixa etária?
2. Você costuma ir a festivais, festas ou eventos presenciais? **(sim ou não)**
3. Com quantas pessoas você vai a esses eventos? **(número de pessoas)**
4. Você costuma chegar aos eventos com antecedência? **(alternativas de horário)**
5. Geralmente os eventos começam no horário marcado? **(sim ou não)**
6. O que você costuma fazer para passar o tempo enquanto espera o evento começar? **(alternativas)**
7. No evento que foi, existia algum tipo de entretenimento próprio do local, seja físico (stands) ou online (aplicativos/site)? Se sim, quais eram? **(aberta)**
8. Você se sente estimulado a conversar e conhecer novas pessoas? **(sim ou não)**
9. Como acontece esse contato? **(aberta)**



## Perguntas pro produtor de eventos

1. Quantos eventos você realiza num mês?
2. Qual é a média de público que você possui nos eventos?
3. O quanto te faz falta que o público tenha entretenimento antes e depois do evento?
4. Você vê oportunidades de gerar valor para seus clientes antes e depois do evento?
5. Hoje você já faz algo para entreter o público antes ou depois do evento?

[Link do formulário](#)