**Centro Paula Souza**

**Faculdade de Tecnologia de Votorantim**

Curso de Ciência de Dados para Negócios

**Projeto Integrador I – Compreendendo o Negócio**

**Learn-x – Tecnologia e Educação**

Marco Tulio Duenãs

Gislaine Oliveira Takushi

Victor Perillo R. Sampaio

Julia Luiza Cunha Gomes

Isadora Cortinov Martins

Versão: 1.0 – Out/2024

Sumário

**Projeto Integrador I:**

**Exploração Inicial de Dados para Compreensão do Negócio**

**Fase 1 – Definição da Empresa**

**1. Negócios e Organizações**

* 1. **Definição da Empresa**



Figura 1- Logotipo da Pet Sports  
Fonte: De autoria própria

A Learn-X é uma empresa visionária no segmento de tecnologia educacional, criada com o intuito de desenvolver ferramentas que promovam a educação global. Em um contexto onde muitos alunos enfrentam dificuldades ocultas e não conseguem comunicá-las aos educadores, a Learn-X oferece uma solução através do seu software NeuraHub. Esta plataforma facilita a comunicação entre docentes e discentes, alinhando expectativas e aprimorando resultados por meio da Inteligência Artificial, o que potencializa a absorção de conhecimento durante as aulas.

Localizada no estado de São Paulo, na cidade de Votorantim, a Learn-X se destaca não apenas pela inovação tecnológica que propõe ao mercado acadêmico, mas também pela criação de um software intuitivo e de fácil acessibilidade para seus usuários. A missão da empresa é clara: permitir que os discentes se expressem de forma eficaz e identifiquem suas dificuldades.

Ao ingressar em um mercado promissor de tecnologia para aprendizado, a escolha da Learn-X vai além dos desafios presentes no ambiente escolar; reflete a oportunidade de oferecer uma ferramenta que facilite um processo educativo fundamental, estabelecendo um novo conceito de aprendizado. Além disso, a Learn-X contribui com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU, especialmente os ODS 4, que visa garantir educação de qualidade, e 9, que promove indústria, inovação e infraestrutura.

Impulsionada por adversidades como timidez ao levantar dúvidas, medo de respostas negativas, temor de ser chamada ao quadro e dificuldade em expressar a ineficácia da metodologia educacional, a Learn-X reconhece essas complexidades. Assim, com o apoio do NeuraHub, a empresa se propõe a auxiliar seus usuários a superar esses momentos desafiadores, transformando obstáculos em oportunidades. Seja bem-vindo ao universo tecnológico da Learn-X.

**1.1.1 Missão, Visão e Valores**

*1.1.1.1 Missão*

Empoderar instituições educacionais com soluções tecnológicas inovadoras que transformam a gestão escolar e promovem o crescimento contínuo dos alunos. Nossa missão é simplificar a administração educacional e proporcionar uma experiência de aprendizado personalizada e eficaz, utilizando nosso sistema de gestão para conectar, analisar e evoluir cada aspecto do processo educativo e cada aluno.

*1.1.1.2 Visão*

Ser a líder global em soluções tecnológicas para a educação, revolucionando o ensino e a gestão escolar com plataformas inteligentes e integradas que promovam um aprendizado personalizado e acessível para todos. Almejamos transformar o futuro da educação, capacitando alunos e educadores a atingir seu potencial máximo através da inovação contínua e da excelência tecnológica

*1.1.1.3 Valores*

 **Qualidade:**

* Excelência em Produtos e Serviços: Comprometemo-nos a entregar soluções tecnológicas e educacionais de alta qualidade que atendam e superem as expectativas de nossos clientes e parceiros.
* Inovação Contínua: Investimos em pesquisa e desenvolvimento para garantir que nossas soluções estejam na vanguarda da tecnologia e atendam às necessidades em constante evolução do mercado.

 **Aprendizado Contínuo:**

* **Crescimento Pessoal e Profissional:** Valorizamos o desenvolvimento contínuo de nossos colaboradores e incentivamos a busca constante por novos conhecimentos e habilidades para manter nossa equipe atualizada e preparada para os desafios futuros.
* **Educação Acessível e Transformadora:** Comprometemo-nos a promover o acesso a recursos educacionais que possibilitem a aprendizagem contínua e a transformação positiva na vida dos nossos usuários.

 **Comunicação:**

* **Transparência e Clareza:** Priorizamos uma comunicação aberta e transparente com nossos clientes, colaboradores e parceiros, garantindo que todos estejam bem informados e envolvidos em nossas atividades e decisões.
* **Colaboração e Feedback:** Fomentamos um ambiente onde o feedback é bem-vindo e a colaboração é encorajada, reconhecendo que a comunicação eficaz é essencial para o sucesso e a inovação.

**1.2 Posicionamento da Empresa e Diferencial Competitivo**

A Pet Sports se destaca como uma empresa inovadora e pioneira no mercado de moda pet, combinando duas paixões universais: **esportes e animais de estimação**. Mais do que uma marca, somos uma comunidade vibrante que celebra a alegria e o bem-estar dos pets, proporcionando a eles a oportunidade de compartilhar a paixão dos seus tutores pelos esportes.

Nosso diferencial competitivo reside na combinação única de duas paixões: esportes e animais de estimação, criando uma oferta de valor única no mercado.

**1.3 Análise do Mercado Selecionado e Perfil dos Clientes**

**1.3.1 Análise do Mercado**

Crescimento do Mercado Pet:

O mercado pet vem crescendo exponencialmente nos últimos anos, impulsionado pela humanização dos animais de estimação e pela crescente renda da população. O IPB-Instituto Pet Brasil (2023) estimou que o mercado brasileiro de produtos e serviços para animais de estimação movimentou mais de R$ 40 bilhões em 2023, com um crescimento anual de 13%.

Demanda por Roupas Esportivas para Pets:

Dentro do mercado pet, a demanda por roupas esportivas para pets vem crescendo, impulsionada por:

* Tendência da humanização: Os tutores cada vez mais veem seus pets como membros da família e desejam que eles participem de suas atividades, como assistir jogos de basquete e futebol.
* Preocupação com o bem-estar animal: As roupas esportivas podem proteger os pets do frio, do sol e de outros elementos climáticos, além de prevenir lesões durante atividades físicas.
* Moda pet: A moda pet é um segmento em crescimento, com os tutores buscando roupas estilosas e exclusivas para seus pets.

**1.3.2 Perfil do Cliente:**

O perfil do cliente da Lear-x podem ser descritos, como:

* Instituições de ensino, tanto públicas quanto privadas, que oferecem níveis de ensino fundamental, médio e de graduação, interessadas em promover a ampliação do aproveitamento acadêmico de seus alunos.

**1.4 Análise Swot**

**1.4.1 Pontos fortes + oportunidades externas = estratégias de crescimento**

Para alcançar nossos objetivos e consolidar nossa posição como líder no mercado de moda pet esportiva, estamos implementando uma estratégia de crescimento abrangente que se concentra em:

1. Expansão da Linha de Produtos:

* Ampliar a oferta para incluir acessórios como coleiras, guias, brinquedos e outros produtos relacionados a esportes.
* Desenvolver linhas específicas para diferentes raças e portes de pets.
* Atender às necessidades de diferentes modalidades esportivas, como futebol, basquete, vôlei, entre outras.

2. Marketing Digital e Redes Sociais:

* Investir em campanhas de marketing digital direcionadas ao público-alvo.
* Fortalecer a presença da marca nas redes sociais, como Instagram, Facebook e TikTok.
* Criar conteúdo engajador e informativo sobre moda pet, cuidados com os animais e esportes.
* Interagir com os clientes e construir uma comunidade vibrante.

3. Parcerias Estratégicas:

* Estabelecer parcerias com influenciadores e celebridades pet-friendly para aumentar a visibilidade da marca.
* Colaborar com lojas especializadas em produtos para pets para ampliar a distribuição dos produtos.
* Participar de feiras e eventos do setor pet para fortalecer o relacionamento com os clientes.

4. Inovação Contínua:

* Investir em pesquisa e desenvolvimento para criar produtos inovadores que atendam às necessidades dos pets e dos seus tutores.
* Acompanhar as tendências do mercado e da moda pet para oferecer produtos sempre atualizados.
* Buscar soluções sustentáveis para a produção dos produtos, minimizando o impacto ambiental.

**1.4.2 Pontos fortes + ameaças externas = estratégias de enfrentamento**

**1.4.3 Pontos fracos + oportunidades = estratégias de melhoria**

**1.4.4 Pontos fracos + ameaças = estratégia de defesa**

**2. Algoritmos e Estrutura de Dados**

Elaborar as descrições algoritmiticas detalhadas, conforme instruções passadas pelo Prof. Piva.

**3. Matemática aplicada à Ciência da Computação**

Podemos aplicar conceitos de conjuntos para descrever diferentes características e segmentos da empresa Pet Sports:

Conjuntos de Clientes: Podemos definir um conjunto de clientes da Pet Sports, representando todos os donos de animais de estimação que compram produtos da empresa. Este conjunto pode ser segmentado em subconjuntos com base em diferentes critérios, como clientes fiéis, clientes novos, clientes que compram produtos específicos, etc.

Conjuntos de Produtos: A empresa pode ter conjuntos de produtos que representam diferentes categorias de itens que ela oferece, como roupas de basquete para cães, roupas de futebol para gatos, acessórios esportivos para animais de estimação, entre outros. Cada conjunto pode conter uma variedade de produtos específicos dentro dessa categoria.

Conjuntos de Serviços: Embora a empresa se concentre principalmente na venda de produtos, também pode oferecer serviços complementares, como personalização de produtos, consultoria de estilo para pets, serviços de entrega expressa, entre outros. Estes serviços podem ser organizados em conjuntos separados com base em suas características e benefícios.

Conjuntos de Pedidos: Os pedidos feitos pelos clientes podem ser representados como conjuntos de pedidos, onde cada conjunto contém os itens comprados por um cliente em uma transação específica. Isso pode ser útil para analisar padrões de compra, identificar produtos populares e entender o comportamento do cliente.

Conjuntos de Feedback e Avaliações: Os feedbacks e avaliações dos clientes sobre os produtos e serviços da Pet Sports podem ser organizados em conjuntos separados, onde cada conjunto representa um conjunto de opiniões sobre um produto ou experiência de compra específica. Isso pode ajudar a empresa a monitorar a satisfação do cliente e identificar áreas de melhoria.

Aqui estão alguns exemplos de operações de conjuntos aplicadas à empresa Pet Sports:

**União de Conjuntos:**

União de Clientes: O conjunto de clientes que compraram roupas de basquete para cães e o conjunto de clientes que compraram roupas de futebol para gatos formam a união de clientes da Pet Sports.

União de Produtos: A união de todos os produtos vendidos pela Pet Sports incluiria roupas esportivas para animais de estimação, acessórios esportivos e qualquer outro item disponível em seu catálogo.

**Interseção de Conjuntos:**

Interseção de Clientes: O conjunto de clientes que compraram roupas de basquete para cães e também compraram roupas de futebol para gatos representa a interseção de clientes interessados em ambos os tipos de produtos.

Interseção de Produtos: A interseção entre os produtos disponíveis na seção de roupas esportivas e na seção de acessórios esportivos da Pet Sports mostra os itens que estão presentes em ambas as categorias.

**Diferença de Conjuntos:**

Diferença de Clientes: O conjunto de clientes que compraram roupas de basquete para cães, mas não compraram roupas de futebol para gatos, representa a diferença entre os dois conjuntos de clientes.

Diferença de Produtos: A diferença entre os produtos disponíveis na seção de roupas esportivas e na seção de acessórios esportivos da Pet Sports mostra os itens exclusivos de cada categoria.

**Produto Cartesiano de Conjuntos:**

Produto Cartesiano de Clientes e Produtos: Se quisermos analisar todas as possíveis combinações de clientes e produtos, podemos calcular o produto cartesiano entre o conjunto de clientes e o conjunto de produtos da Pet Sports. Cada elemento do produto cartesiano representa uma possível compra feita por um cliente específico em relação a um produto específico.

Ao trabalhar com conceitos de conjuntos, a empresa Pet Sports pode organizar e analisar suas operações de maneira mais estruturada, facilitando a tomada de decisões informadas e o gerenciamento eficaz de seus recursos e atividades comerciais.

**4. Comportamento Organizacional em ambiente disruptivo**

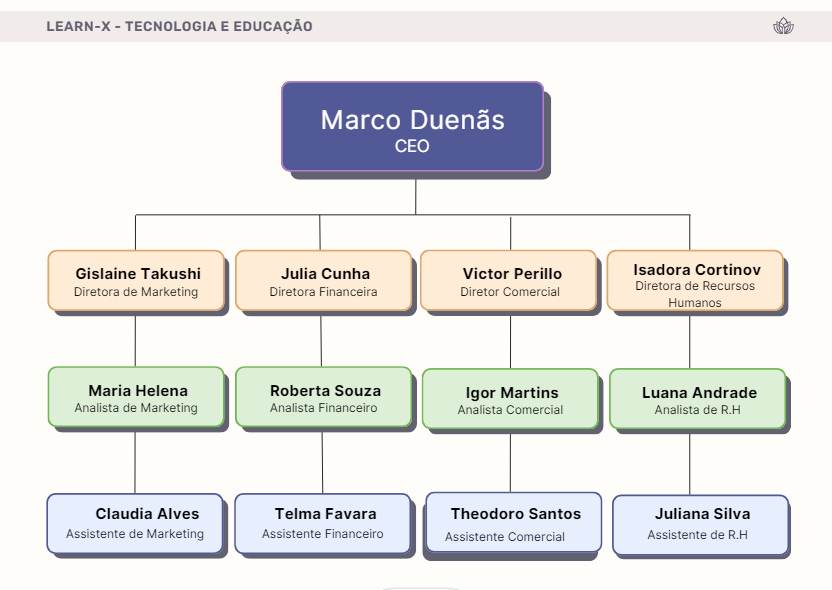
Será necessário elaborar os seguintes itens:

* História da Empresa, Seus "Heróis"/fundadores, Características comportamentais dos sócios e valores.
* Lema da Empresa: o que se repete dentro da Organização? Mascote, Conceito/Identidade da Marca
* Missão, Visão e Valores e Código de Ética
* Definição dos PILARES da Cultura da Empresa. Quais são os três principais COMPORTAMENTOS que a empresa deseja desenvolver nos seus funcionários?
* Definição dos Objetivos (Quantitativo e Qualitativo) da Cultura da Empresa.

**Referências**

INSTITUTO PET BRASIL. **Setor Pet mantem indicação de crescimento desacelerando em 2023**. Disponível em: https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/camaras-setoriais-tematicas/documentos/camaras-setoriais/animais-e-estimacao/2023/38a-ro-26-10-2023/setor-pet-release\_faturamento-2023-base-1o-sem.pdf. Acesso em: 26 fev. 2024.

**Apêndice 1 – Organograma Empresarial**

****