



Equipe Pinga #51

Flavia Firmino de Oliveira

Gabriela Palhares Macedo

João Victor Fatori Maldonado

Lucas Ueda Arata

Luiz Blanes

Matheus Henrique de Souza Silva

São Paulo

Junho/2020

SUMÁRIO

| | |
|---|----------|
| 1. SITUAÇÃO PROBLEMA - DESAFIO | 3 |
| 2. PERSONAS DETECTADAS | 4 |
| 3. SOLUÇÃO | 4 |
| 4. PLANEJAMENTO DE MARKETING DIGITAL | 6 |
| 5. MONETIZAÇÃO DO PROJETO | 6 |
| 6. DIFERENCIAL | 7 |
| 7. ROADMAP | 7 |
| 8. CONVITE | 7 |
| 9. TIME | 8 |

1. SITUAÇÃO PROBLEMA - DESAFIO

Em consequência do cenário de crise causado pela pandemia do coronavírus, o Brasil tem enfrentado um crescente aumento do desemprego. Diante disso, existem 4 desafios principais levantados nesse hackaton:

- Como aumentar a probabilidade de trabalhadores conseguirem vagas de emprego e empregadores encontrarem profissionais com perfil desejado?
- Como podemos identificar, entre quem busca emprego e renda, perfis empreendedores e orientar essas pessoas para o empreendedorismo?
- Como podemos prever que ocupações estarão "em alta" e "em baixa" em diferentes regiões?
- Como identificar e disponibilizar aos trabalhadores cadastrados no Sine informações sobre as qualificações exigidas pelas ocupações "em alta"?

Para que pudéssemos escolher um desses desafios, construímos a tabela abaixo, considerando uma escala de 1-4, onde 1 é pouco e 4 é muito, para classificá-los quanto ao impacto gerado, o produto final, a viabilidade de implementação e a criatividade.

| | | Impacto | Produto | Viab. de implem. | Criatividade | Decisão |
|-------------------|--|---------|---------|------------------|--------------|---------|
| #MATCHING | Como aumentar a probabilidade de trabalhadores conseguirem vagas de emprego e empregadores encontrem profissionais com perfil desejado? | 3 | 3 | 4 | 1 | 11 |
| #EMPREENDEDORISMO | Como podemos identificar, entre quem busca emprego e renda, perfis empreendedores e orientar essas pessoas para o empreendedorismo? | 4 | 4 | 3 | 2 | 13 |
| #ANALISEPREDITIVA | Como podemos prever que ocupações estarão "em alta" e "em baixa" em diferentes regiões? | 1 | 1 | 2 | 4 | 8 |

| | | | | | | |
|-------------------------------|--|---|---|---|---|---|
| #HABILIDADESECO MPETENCIAS | Como identificar e disponibilizar aos trabalhadores cadastrados no Sine informações sobre as qualificações exigidas pelas ocupações “em alta”? | 2 | 2 | 1 | 3 | 8 |
|-------------------------------|--|---|---|---|---|---|

Com essa análise, concluímos que, na nossa visão, nosso projeto deveria ser focado no desafio de #empreendedorismo.

2. PERSONAS DETECTADAS

PERSONA 1: Trabalhadores desempregados com potencial perfil empreendedor

PERSONA 2: Agência com fomento ao empreendedorismo

PERSONA 3: Consultorias

PERSONA 4: Governos

PERSONA 5: Bancos e investidores

PERSONA 6: Escolas

A principal persona envolvida na nossa solução, é o empreendedor que busca auxílio. As demais são aquelas imprescindíveis para que nosso projeto tenha grande impacto e ajude o empreendedor durante todas as etapas.

3. SOLUÇÃO

Com o tema resolvido e as personas detectadas, construímos o canvas abaixo, onde definimos o escopo inicial da nossa solução.

| Parceiros Chave | Atividades Chave | Proposta de Valor | Relação com o cliente |
|---|---|--|--|
| Governo Escolas Consultorias Investidores Financeiras Bancos Sebrae | Desenvolvimento de plataforma/produto/ serviço Planejamento estratégico Cursos Oferecimento de serviços para suporte ao empreendedor | Realização de sonhos Gestão de negócios inteligente Conectar empreendedores com seus fornecedores críticos Empoderar o microempreendedor Transformar a vida de pessoas através do empreendedorismo Facilitar para desenvolvimento de empreendedores | Consultorias Mídias sociais Plataforma |
| Recursos Chave | Segmentos de Mercado | Canais | |
| Pessoal com expertise em negócios Marketing Desenvolvedor Suporte TI Servidor Material para cursos | MEIs Pessoas +18 alfabetizadas que possuem ou pretendem possuir um empreendimento | Governo Sebrae Mídias Sociais Plataforma | |
| Estrutura de custos | | Fontes de Renda | |
| Sistemas de TI Marketing Digital Despesas administrativas | | Consultorias de serviços | |

Por fim, chegamos ao objetivo principal do nosso projeto: diante desse desafio, queremos facilitar a busca de informações necessárias para o empreendedor ser bem sucedido na sua jornada, considerando todas as fases de desenvolvimento e implementação da sua ideia. Para isso, construiremos uma:

Plataforma para suportar e desenvolver pequenos empreendedores. Em formato digital (App ou Site) a plataforma funcionará como um conector entre empreendedores e soluções para suas necessidades.

Os principais recursos que serão oferecidos na plataforma são:

- 1) Busca de informações econômicas governamentais, tratamento desses dados e disponibilização amigável:
 - a. Indicadores e gráficos analytics, por:
 - Região
 - Oferta/demanda
 - Habilidades/capacidades
 - Categoria/Segmentos
 - Etc
 - b. Busca de informações contundentes para o empreendedor, de acordo com as respostas dadas à perguntas por meio de chatbots:
 - Qual sua faixa salarial?
 - Você já tem uma área decidida? Se sim, qual?

- Onde?
- Etc

- 2) Informações de financiamento/investidores
- 3) Cursos de qualificação
- 4) Consultorias de serviços - ferramenta de chamada de vídeo e chat
- 5) Recursos de marketing
- 6) Fornecedores e agências

4. PLANEJAMENTO DE MARKETING DIGITAL

Nossa estratégia de marketing digital para a divulgação de nossa plataforma utiliza como ferramenta estratégica as mídias sociais utilizando-as como meio de divulgação de nossa aplicação e aproximação de clientes em potencial, aumentando a sua visibilidade por meio de uso de publicidade paga em Facebook, Instagram, Twitter e LinkedIn.

O uso de banners atrativos com chamadas provocantes unidos a utilização de técnicas copywriting que levassem diretamente ao site seria o maior foco para divulgação nestas redes sociais.

Agregaremos anúncios do Google AdSense para aumentar a visibilidade no buscador, além de utilizar anúncios voltados ao nicho de seguros. Também serão implementadas em nossa plataforma técnicas de SEO para melhor posicionamento orgânico nas pesquisas realizadas.

Conforme o avanço do projeto, utilizaremos as técnicas de Growth Hacking para ampliar crescer de forma exponencial o tráfego de usuários para plataforma.

5. MONETIZAÇÃO DO PROJETO

A monetização desta solução ocorrerá via:

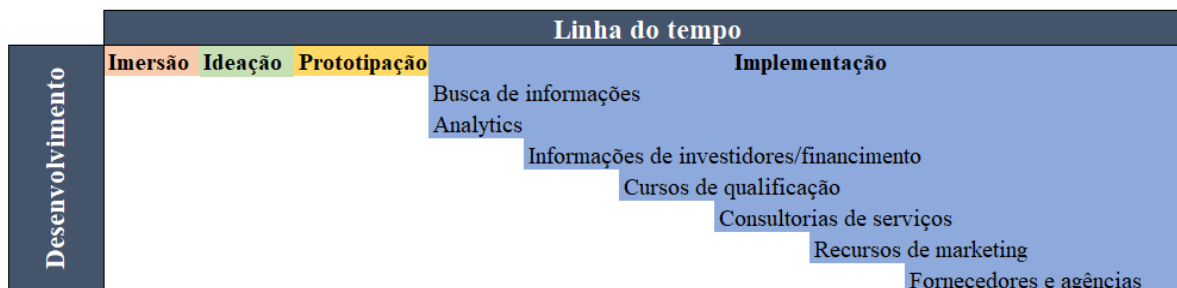
- Consultorias Pagas
- Anúncios de Patrocinadores

6. DIFERENCIAL

O grande diferencial da plataforma é a unificação da informação e a inteligência por trás de sua visualização. O empreendedor terá em um só lugar as informações de mercado que ele precisa para tomar as decisões sobre seu negócio. Ao mesmo tempo, a plataforma disponibilizará atendimento de consultores via chat e chamada de vídeo para tirar todas as

suas dúvidas, informações sobre investimentos e financiamentos disponíveis e como adquiri-los, cursos pertinentes para seu negócio, recursos de marketing para impulsionar o seu negócio, e fornecedores e agências que possa precisar.

7. ROADMAP



8. CONVITE

Nesse momento que estamos, em meio à pandemia do Covid -19, o desemprego está aumentando cada vez mais. Em consequência, aumenta-se a necessidade em buscar novas fontes de rendas. Assim, prevemos que muitas pessoas deverão empreender nos próximos meses e anos e uma grande parcela irá começar sem qualquer ajuda ou suporte.

Pensando nisso, trouxemos a garagem.com o ambiente virtual de suporte ao pequeno empreendedor, visando agilizar o desenvolvimento de novos negócios e mitigar os principais erros dos iniciantes.

Essa ferramenta, que na verdade funciona como uma plataforma tem o EMPREENDEDOR como ponto focal e suas principais necessidade, sendo oferecidas:

- Dados de mercado para ajudar na tomada de decisão
- Suporte com consultorias e mentores para auxiliar no desenvolvimento
- Uma rede de fornecedores para as principais demandas como, por ex. jurídico, financeiro, marketing digital.

Tudo dentro de uma mesma plataforma, que tem como sonho virar um grande ecossistema, ou mesmo uma rede, conectando o novo empreendedor com suas demandas básicas e assim agilizando seu desenvolvimento.

9. TIME

Flavia Firmino - Business

<https://www.linkedin.com/in/flávia-firmino-de-oliveira-40a8b4b2/>

Gabriela Palhares Macedo - Desenvolvedor

<http://www.linkedin.com/in/gabrielapalharesmacedo>

João Maldonado - Business

<https://www.linkedin.com/in/joao-victor-fatori-maldonado/>

Lucas Ueda Arata - Marketing

<http://www.linkedin.com/in/lucasarata1010>

Luiz Blanes - Cientista de Dados

<http://www.linkedin.com/in/blanes>

Matheus Henrique - Analista e Desenvolvedor

<https://www.linkedin.com/in/matheus-henrique-de-souza-silva-1677251b0/>