



DESENVOLVIMENTO DE CONTEÚDO MULTIMÍDIA PARA EMPRESA DELINEAR LETTERING

Deborah Baukat¹

Professora Orientadora: Julliana Biscaia²

Modalidade de apresentação: Comunicação oral

INTRODUÇÃO

Durante o terceiro ano do Curso Técnico em Multimídia, cada aluno teve a oportunidade de, seguindo a estrutura do curso Despertar, incluso no Programa Nacional de Educação Empreendedora (PNEE), oferecido pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), criar todo o planejamento de uma empresa própria e, ao mesmo tempo, conhecer características empreendedoras importantes para o sucesso profissional. Atualmente, com tantos produtos industrializados e padronizados, destacam-se aqueles feitos artesanalmente, por isso, foi criada, pela autora deste trabalho, a empresa “Delinear Lettering”, cujos produtos são personalizados com caligrafia artística. Ao longo do primeiro semestre, foi realizado o planejamento, utilizando o livro “Curso Despertar – Manual do Participante”, posteriormente, para colocar em prática, foi criado um perfil na rede social Instagram para divulgar os produtos.

METODOLOGIA

Para a realização do projeto, o curso é dividido em diversas partes que ajudam no processo, tais como: apresentar as características do empreendedor, a importância de buscar informações e como encontrar oportunidades para, por fim, concentrar todas as ideias no Quadro Modelo de Negócios Canvas, reunindo nove blocos, que compõem a proposta de um negócio. A proposta de valor é o que oferecer, do ponto de vista das necessidades dos clientes, e o ganho dos clientes com o que se pretende fazer. O segmento de clientes é quem se pretende atender. Os canais são a forma com que os produtos chegarão até os clientes. O relacionamento com os clientes é como ter uma boa relação e o produto não ser trocado por outro. Os recursos principais são os recursos necessários para realizar a proposta de valor. As atividades principais são ações importantes para a realização do negócio. As parcerias principais são os fornecedores e os parceiros que podem aperfeiçoar e reduzir riscos do negócio. As fontes de receita são como será a entrada de dinheiro e a estrutura de custos é o que a empresa vai gastar.

REFERENCIAL TEÓRICO, RESULTADOS E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com relação ao Modelo Canvas da Delinear Lettering, a proposta de valor foi definida como produtos personalizáveis com um preço acessível. O segmento de clientes foi definido como assistência pessoal, mercado de nicho, adolescentes do sexo feminino e pessoas que querem comprar um presente. Os canais foram

¹ Aluna do 6º semestre do Curso Técnico de Multimídia do COLTEC. E-mail: col.deborah.baukat@uniuv.edu.br

² Professora da UNIUV, mestre em Comunicação e Práticas de Consumo e pesquisadora do Grupo Comunicação. E-mail: prof.julliana@uniuv.edu.br



definidos como parceiros diretos: web e venda pelo Instagram. O relacionamento com os clientes foi definido como serviço personalizável, de acordo com a escolha da pessoa. Os recursos principais foram definidos como celular e computador, para tirar as fotos, postar no Instagram e entrar em contato com os clientes. As atividades principais foram definidas como a produção das peças e a venda. As parcerias principais foram definidas como a família, que ajuda na produção e entregas, e fotógrafos, que podem utilizar os produtos para ensaios. As fontes de receita foram definidas como vendas diretas. A estrutura de custos foi definida como foco em custos reduzidos e capital próprio. O trabalho ainda está em andamento, com finalização prevista para novembro. No momento, foram definidos os blocos do Quadro Canvas, o qual foi apresentado na Feira do Empreendedor, e criado o perfil no Instagram, com logotipo e publicações.

REFERÊNCIAS

GUTIERREZ, P. L. **Curso Despertar**: manual do participante. Brasília: Sebrae, 2016.