



JUNDIAÍ

NÚCLEO DE JOVENS
EMPREENDEDORES



Empreendendo, na era das Redes e do Phygital

Alexandre Borin Cardoso, idealizador
do Grape Valley, chairman da Prestus
Secretárias Compartilhadas.

PPT disponível
neste QR Code



SESI **SENAI**

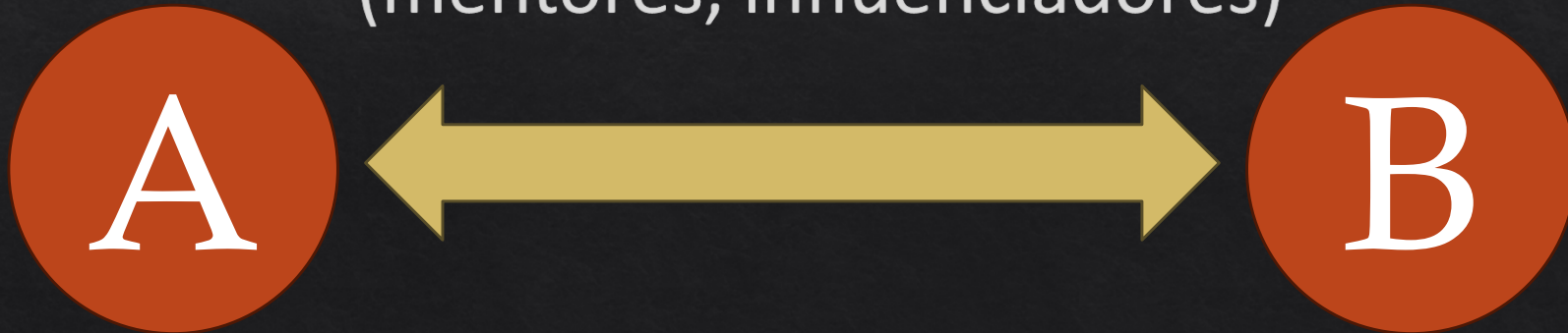
Participação das equipes
de Robótica, SESI E SENAI

Relações Humanas mudando drasticamente:

Empresa ↔ Clientes

Produtor de Conteúdo ↔ Consumidor de Conteúdo

Alunos ↔ Professores
(mentores, influenciadores)



32M

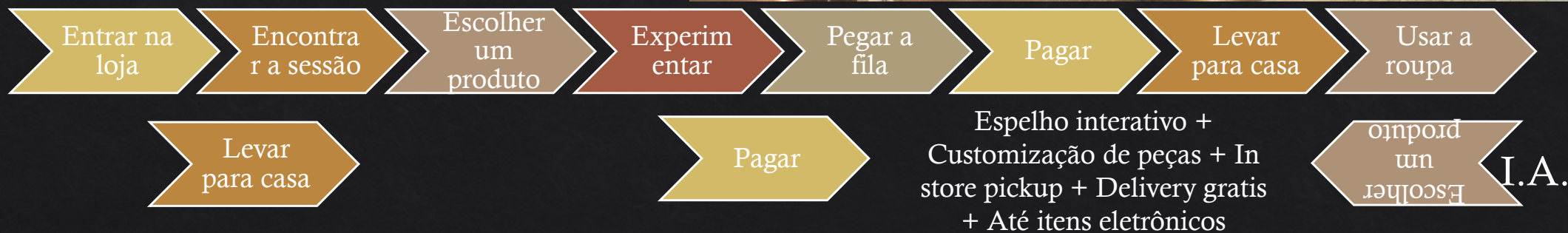
Brasileiros com renda via Aplicativos. [Fonte:CNN](#)

Phygital (Físico + Digital)

- ◆ Passado: Físico dava a luz, “migrava”, ao Digital
- ◆ Hoje: Digital se completa com a experiência no Físico

Inovação nas Jornadas

- **19% das vendas offline já são influenciadas** por canais digitais, segundo Forrester Research (Show-room=> Webrooming)
- **Pedidos de descontos na loja** (Compra Informada, baseada na web)
- **47% não querem pagar e 23% não querem esperar pela entrega do produto** (In-store Pick-up)
- **46% gostam de ir na loja para "experimentar"** e sentir o produto antes de comprar (Ship from Store)



Oportunidades deste mundo híbrido (físico+digital)

- **Jornada do cliente omnichannel:**
 - **show-rooming** (compra vai pro online + caso das Casas Bahia – dar vantagens para a compra na loja) vs. **web-rooming** (pesquisa é online, mas a compra vai para a loja física, com melhor preço “negociado” ou opção de store-pickup – preferido pela geração Y/millennials, e imbatível em promoções / black friday)
- **Personalização:**
 - não só o cliente conhece mais sobre o produto antes de chegar a loja, mas a loja precisa saber mais do cliente, antes de sua visita. (case: Roma Pneus, voucher)
- **Experiências:** Realidade Aumentada e até Metaverso
- **Diferenciação da Concorrência:** Canais e Atendimento.
- **Experiência do Atendimento:** precisa ser imediato

Experiências vs. Valor Percebido



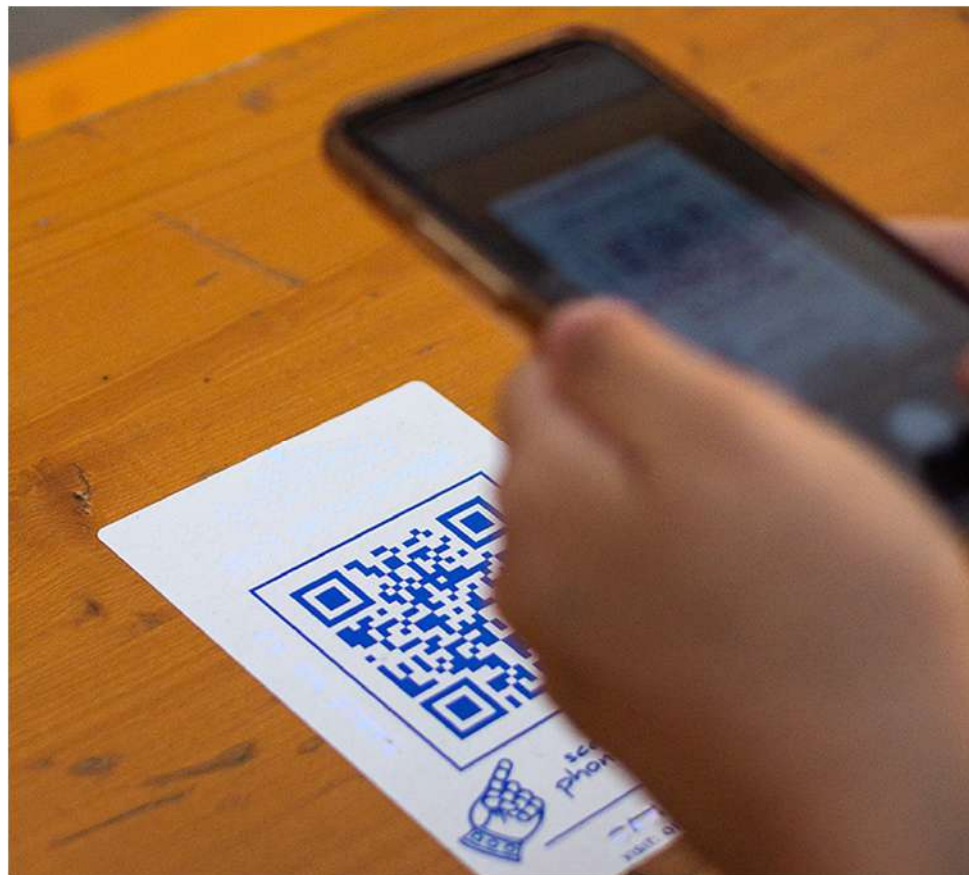
Case: Casa Bauducco®



Fonte: Prof. Luciano Oliveira (ADVB) @grapevalley

Como empreender SURFANDO estas tendências:

- Restaurantes sem cardápio!
- Clientes sem carteira!
- Empresas sem site!
- Cross-media



Como empreender SURFANDO estas tendências:

Trend 1: Restaurantes sem cardápio

Case Banana-Café Campinas (2023)

- Uso de QR Code (phygital) para Bot
- Link para cardápio na 1ª interação!
- 18.000 leads aderente à LGPD em 6 meses.



Como empreender SURFANDO estas tendências:

Trend 2: Clientes sem carteira!

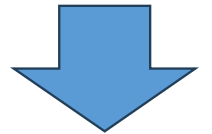
- Restaurantes sem cardápio!
- Clientes sem carteira!
- Empresas sem site!
- Cross-media



Como empreender SURFANDO estas tendências:

Trend 3: Empresas sem site? (Redes Sociais / CTA's)

- Restaurantes sem cardápio!
- Clientes sem carteira!
- Empresas sem site!
- Cross-media



Como empreender SURFANDO estas tendências:

Exemplo de Estratégias SEM site

CIESP JUNDIAÍ NÚCLEO DE JOVENS EMPREENDEDORES **LIVE**

ENCONTRO NJE JUNDIAÍ (ON-LINE)

**MARKETING EM TEMPO REAL:
O TEMPO DO CLIENTE JÁ NÃO É MAIS O MESMO**

Palestrante: Alexandre Borin, chairman e co-founder da Presti

**22 DE FEVEREIRO
DAS 19H ÀS 20H30**

**PARA SE INSCREVER,
CLIQUE AQUI**

686 publicações 1.276 seguidores 75 seguindo

Enviar mensagem Seguindo

Curtido por njejundiá e outras 3 pessoas HÁ 2 DIAS

Adicione um comentário... Publicar

CIESP JUNDIAÍ

CIESP Jundiá

ENCONTRO NJE - 22/2 - CHATBOT WHATSAPP

ENCONTRO NJE JUNDIAÍ - 22/2 (ON-LINE)

SITE

TELEGRAM - COMEX

CURSOS ON-LINE

CERTIFICADO DIGITAL

INSTAGRAM

FACEBOOK

YOUTUBE

LINKEDIN

Como empreender SURFANDO estas tendências:

Trend 3: Empresas sem site? (Redes Sociais / CTA's)

- Restaurantes sem cardápio!
- Clientes sem carteira!
- Empresas sem site!
- Cross-media



Como empreender SURFANDO estas tendências:

Trend 4: Crossmedia (usando QR)

A large advertisement for "The Waffle King" is displayed. The main headline reads "Waffle lover a bordo". Below it, the text says "The Waffle King te leva para a Bélgica." The ad features a QR code, a coupon for "R\$50,00 em produtos The Waffle King", and a promotion: "Concorra a uma viagem à Bélgica + um acompanhante". It also mentions "E mais 35 vales-compra de R\$500!". At the bottom, it says "Cadastre já seu cupom em thewaffleking.com.br". The logo for "THE WAFFLE KING" is visible at the bottom left.

Como empreender SURFANDO estas tendências:

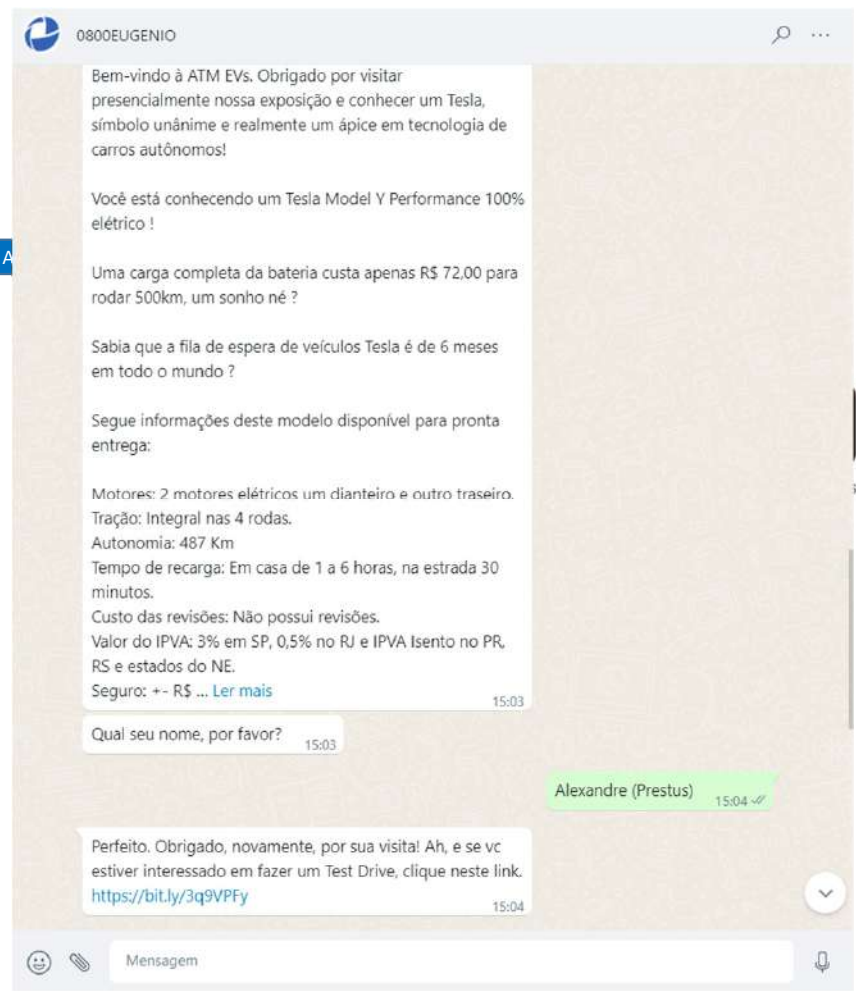
Trend 4: Crossmedia com QR Code



QR Code no carro
exposto



Bot WhatsApp:
captura imediata
do interesse



UNIANCHIETA

Considerações para REDES SOCIAIS:

- Estratégias diferentes
 - de acordo com o objetivo: institucional / leads / vendas?
 - e com o segmento (produtos que tem imagem, depoimentos).
Alguns segmentos e personas permitem o uso de influenciadores.
- Conteúdo tem que ter qualidade, mas feito é melhor que perfeito! (imagens, áudio e vídeos)
- (IMPORTANTE): Interações com o público / atendimento
- Não tenha ilusão sobre o orgânico das redes sociais: 0,5 à 1%
- Garantir Cadastro (WhatsApp)
- Geolocalização
- Parcerias! Co-marketing!
“Quem compra Chico compra Francisco”

Impactos próximos?

Passado \Rightarrow Presente \Rightarrow Futuro

Passado \Rightarrow Presente \Leftarrow Futuro

O passado que molda o presente. O presente molda o futuro. Mas o futuro molda o presente? (nossa visão de futuro, muda nossas ações no presente!)

Estas Mudanças já estão em curso!

- ◆ Auto-serviço e Apps
- ◆ Automação de processos (RPA)
- ◆ Inteligência Artificial
- ◆ Machine Learning (case www.KNIME.com/downloads)

NVIDIA vale US\$ 2 trilhões e valoriza em um dia o equivalente a duas Petrobrás. 26 de fev. de 2024

Impacto da I.A.

9% à 47%

Estima-se que 47% dos empregos nos EUA correm alto risco de automação. Carl Benedikt Frey; Michael A. Osborne (17 de setembro de 2013). «The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation» (PDF). Oxford University, Oxford Martin School.

Conclusões = em 4 pontos

1. Adultos: recapacitar
2. Crianças: educar
3. Jovens: dar oportunidades
4. Idosos: incluir (fazem parte da solução)

Refletir e atuar HOJE: 1. Recapacitar

- ◇ Treinar adultos na novas tecnologias e novos postos.
- ◇ Redes sociais, vendas, empreendedorismo, startups de escala
- ◇ **Reduzir a jornada de trabalho:** Implementar políticas que possibilitem que as pessoas trabalhem menos horas e tenham mais qualidade de vida



Refletir e atuar HOJE: 2. Educar

- ◇ pensamento crítico, resolução de problemas e criatividade, desde o ensino fundamental.
- ◇ Usar a I.A. em seu produto!
- ◇ Treinar jovens para novas profissões e postos de trabalho
- ◇ +STEM nas escolas

Figura 1: Redes e conexões entre carreiras

Figura 1: Redes e conexões entre carreiras

	 ECONOMIA VERDE	 ECONOMIA LARANJA	 ECONOMIA DO CUIDADO	 ECONOMIA DIGITAL
Social medias	×	✓	×	✓
Designers de conteúdo	×	✓	×	✓
Editores de vídeos	×	✓	×	✓
Especialistas em vendas online	×	✓	×	✓
Produtores de conteúdo	×	✓	×	×
Instaladores de energia	×	✓	×	×
Técnicos de manutenção	×	✓	×	×
Técnicos de processamento	×	×	✓	×
Especialistas em prevenção	×	×	✓	×
Especialistas de sustentabilidade	×	×	✓	×
Operadores de reatores	×	×	✓	×
Técnico em agricultura	×	×	✓	×
Operador de drones	×	×	✓	×
Engenheiro de automação	×	×	✓	×
Cientista de dados agrícolas	×	×	×	✓
Ecodesigners	×	✓	×	✓
Arquitetos	×	×	×	✓
Atores	×	×	×	✓
Roteiristas	×	×	×	✓
Streamers de jogos	×	×	×	✓
Figurinistas	×	×	×	✓
Eletricistas	×	✓	×	✓
Produtores	×	×	×	✓
Maquiadores	×	×	×	✓
Tradutores de libras	×	×	×	✓
Podcasters	×	✓	×	✓
Profissionais de telemedicina	×	×	✓	✓

(Parte 1 - continua) Fonte

Fonte: elaborado pelo Instituto Cíclica.

Refletir e atuar HOJE: 3. Dar oportunidades

Sucesso

Poucos

Oportunidades!

Muitos

- ◇ Incentivar o **Empreendedorismo**: treinamento, acesso a capital e mentoria
- ◇ Oportunidades e Riqueza
- ◇ Investir em **pesquisa e desenvolvimento**
- ◇ Desenvolver **soft-skills nos jovens**
- ◇ Dar **melhores referências** para aproximá-los do 1º emprego útil

Poucos, com muito esforço, chegaram ao Sucesso. Porém, muitos, mesmo com todo esforço do mundo, não tiveram sequer a oportunidade!

Mackenzie Scott
(filantropa, ex-esposa de Jeff Bezos)

Refletir e atuar HOJE: 3. Incluir e Cuidar

- ◇ Cuidar dos idosos (deep fake)
- ◇ E dos excluídos: fortalecer a rede de proteção social
- ◇ Derrubar o mito do vencedor

Mito do Vencedor ("meritocracia")

CEO / Capa da PE&GN
Diretor ERICSSON
UNICAMP
ITA
Batalhador (escola pública)
Inteligente

A história de verdade (oportunidades dadas)

Instituto LUPA
Fundo Patronos / Grape Valley
UNICAMP (apoio do país)
Diretor pediu e ajudou a prestar
Bolsa no Anglo
Apoio da Família (zona rural)



Obrigado!

PPT disponível
neste QR Code



tiny.cc/cartao_borin
(Meu assistente para
trocaros cartões e o PPT)

Próximo Encontro do
Grape Valley (grátis):
06/Abr/2024, 19h00 SENAC



tiny.cc/zapgrapevalley