

Programa IF Mais Empreendedor

Lucas Krinshi Andriola¹, Priscila Silva Esteves², Nilo Barcelos Alves³

¹Autor(a)/Apresentador(a), ²Coautor(a), ³Orientador(a)

<p>Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS) - Campus Viamão.
Viamão, RS</p>

O projeto IF+Empreendedor é uma iniciativa para desenvolver planos de apoio e orientação a micro e pequenos empreendimentos, visando contribuir de forma positiva ao desenvolvimento dos assessorados. Nesta edição, estamos desenvolvendo um plano de ação para a empresa Mimos da Pathy, com foco em propor soluções para dois problemas: melhoria na formação de preço dos produtos e controles de custo e expansão da marca por meio no meio digital. Para solucionar o primeiro problema, são propostas ações como experimentar diferentes ferramentas de precificação, como planilhas em excel e aplicativos para celular. Já para o segundo problema, as ações sugeridas incluem analisar o tipo de postagem que gera mais engajamento, realizar pesquisa sobre o público-alvo e selecionar as plataformas adequadas para venda do produto online. Os resultados esperados com a implementação dessas ações incluem: um melhor gerenciamento do negócio através dos custos, uma compreensão mais precisa das margens de lucro; aumentar a credibilidade e visibilidade, criando mais engajamento com o público e possibilitar a venda através da internet. Dentro das estratégias de soluções enfrentadas quando os custos e precificação, foi sugerido o uso de um aplicativo para precificação chamado Apreco app. Nessa ferramenta é possível calcular custos fixos e variáveis, margens de lucro, despesas adicionais e impostos para obter os preços de produtos. Além disso, permite a criação de orçamentos, criação de catálogo de produtos, cadastro de clientes e gerenciamento de estoque no plano grátis. Com isso, é esperado que seja possível simplificar e agilizar o processo de precificação, garantindo maior precisão, controle e eficiência na gestão do negócio, pois ao compreender melhor os custos e as margens de lucro, é possível ajustar sua estratégia de preços para garantir a competitividade e manter a lucratividade. Em paralelo, recomenda-se experimentar as diferentes ferramentas de precificação disponíveis e identificar aquela que melhor se encaixa com as atividades da empresa. Dentro das ações trabalhadas em prol da expansão da marca no meio online, utilizou-se o site Renderforest para a criação de logos para a empresa, melhoria na identidade visual da marca. Outras ações incluem a realização de pesquisas de público-alvo para compreender suas preferências e comportamentos. Em relação às plataformas para vendas de produtos online, foram realizadas pesquisas na internet para determinar quais plataformas são mais adequadas para atingir o público-alvo. Isso envolve considerar fatores como a demografia da base de usuários da plataforma, o tipo de conteúdo na plataforma e os recursos e capacidades da plataforma para venda de produtos e os custos envolvidos. Com isso, espera-se que haja uma melhor compreensão do público e seja possível selecionar as plataformas certas, criando campanhas para envolver o público e atrair potenciais clientes

Palavras-chave: Empreendedorismo, Precificação, Marketing

Trabalho executado no: Edital PROEX nº 02/2023 – AUXÍLIO INSTITUCIONAL À EXTENSÃO 2023, Edital PROEX Nº 11/2023 – EDITAL DE CONCESSÃO DE APOIO FINANCEIRO PARA AÇÕES DE EXTENSÃO PROPOSTAS POR ESTUDANTES DO IFRS, Edital PROEX nº03/2023 – Registro de ações de extensão sem auxílio financeiro – Fluxo Contínuo Permanente, Edital Nº 1/2023 – PROEX-REI – Edital de Fomento Externo Permanente de Extensão, aprovados pela Comissão de Gerenciamento de Ações de Extensão (CGAE).