

**CENTRO PAULA SOUZA
ETEC DE POÁ
TÉCNICO INFORMÁTICA PARA INTERNET**

Gabriela Souza Eugman
Joey Andrey Castro da silva
Nathan Carvalho Herrero Marques
Pedro Rodrigues de Abreu
Victor Hugo de Oliveira Teles
Yasmin dos Anjos Martins

**PME UPGRADER EM ASCENÇÃO
TRANSFORMANDO DESAFIOS EM OPORTUNIDADES**

POÁ

2024

Gabriela Souza Eugman
Joey Andrey Castro da Silva
Nathan Carvalho Herrero Marques
Pedro Rodrigues de Abreu
Victor Hugo de Oliveira Teles
Yasmin dos Anjos Martins

PME UPGRADER EM ASCENÇÃO
TRANSFORMANDO DESAFIOS EM OPORTUNIDADES

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso Técnico em Informática
para Internet da Etec de Poá, orientado pela
Prof. Cintia Batista Pinto da Silva, como
requisito parcial para obtenção do título de
técnico em Informática para Internet.

POÁ

2024

AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de agradecer a todas as pessoas envolvidas na realização deste trabalho de conclusão de curso. Primeiramente, gostaríamos de expressar nossa gratidão a escola, Centro Paula Souza (ETEC de Poá), por nos proporcionar um ambiente educacional inspirador e desafiador que nos motivou a buscar o conhecimento e a excelência acadêmica. Sem o apoio e a estrutura oferecidos por esta instituição, a conclusão deste trabalho não teria sido possível.

Queremos agradecer a todos os professores que nos motivaram, e nos apoiaram em cada etapa dessa jornada. Não poderíamos ter pedido por professores mais qualificados e dedicados para essa fase tão crucial. Cada orientação, gesto de paciência e apoio foram fundamentais para o sucesso deste projeto, as sugestões e conselhos oferecidos contribuíram imensamente para a melhoria de nosso trabalho, e somos profundamente gratos.

Agradecemos também às nossas famílias e amigos, cujo o apoio emocional foi essencial ao longo deste caminho desafiador. Por fim, estendemos nosso agradecimento a todos que, de alguma forma, contribuíram ou nos apoiaram para o sucesso deste projeto. Este trabalho de conclusão de curso é o resultado de um esforço coletivo e do apoio de muitos, e somos verdadeiramente gratos.

“O mais importante ingrediente na fórmula do sucesso é saber como lidar com as pessoas”

-Philip Kotler

RESUMO EM LÍNGUA NACIONAL

Este Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) dedica-se à análise do tema estratégias de transformação e fortalecimento da presença digital para pequenas e médias empresas, desenvolvido pela NextGen consultoria, mas tendo como foco o projeto da empresa o PME Upgrader. O projeto foca em transformar a presença digital de empresas de pequenos e médios portes, trazendo soluções personalizadas para cada cliente para maximizar o potencial online, superando desafios, como a falta de recursos e estratégias eficazes, que limitam sua competitividade no mercado digital.

O projeto adota uma abordagem centrada no cliente, garantindo que as estratégias implementadas sejam úteis no crescimento e na visibilidade das empresas. Focamos na eficácia das representações visuais e nas práticas do marketing digital adaptadas. O PME Upgrader visa aprimorar presença online e também contribuir para o desenvolvimento econômico local, ajudando as empresas a alcançar os objetivos de negócios de maneira sustentável e competitiva.

Esta pesquisa explora como a otimização de websites e perfis em redes sociais podem contribuir a favor de todas as empresas. Através deste TCC podemos ver como o crescimento no ambiente digital pode ser facilitado por meio de soluções inovadoras de alta performance.

Palavras-chaves: Estratégias. Empresas. Redes sociais. Presença digital. Marketing digital. Crescimento. Visibilidade e Competitividade

RESUMO EM LÍNGUA ESTRANGEIRA

This Final Graduation Project (TCC) is dedicated to the analysis of the theme of transformation strategies and strengthening digital presence for small and medium-sized enterprises, developed by NextGen consulting, but focusing on the company's project, PME Upgrader. The project aims to transform the digital presence of small and medium-sized companies, providing personalized solutions for each client to maximize online potential, overcoming challenges such as the lack of resources and effective strategies that limit their competitiveness in the digital market.

The project adopts a client-centered approach, ensuring that the implemented strategies are useful for the growth and visibility of companies. We focus on the effectiveness of visual representations and adapted digital marketing practices. PME Upgrader aims to enhance online presence and also contribute to local economic development, helping companies achieve their business objectives in a sustainable and competitive manner.

This research explores how website optimization and social media profiles can benefit all companies. Through this TCC, we can see how growth in the digital environment can be facilitated through innovative high-performance solutions.

Keywords: Strategies; Companies; Social media; Digital presence; Digital marketing; Growth; Visibility; and Competitiveness.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Modelo de Negócios Canvas	9
Figura 2 - Análise Swot.....	12
Figura 3 - Logo CSS.....	13
Figura 4 - Logo HTML.....	14
Figura 5 - Logo JavaScript.....	14
Figura 6 - Logo Neon.....	15
Figura 7 - Logo Firebase	16
Figura 8 - Logo Canva	17
Figura 9 - Logo PowerPoint	18
Figura 10 - Logo Figma	19
Figura 11 - Logo Node.JS.....	20
Figura 12 - Logo JavaScript.....	20
Figura 13 - Logo Neon.....	21
Figura 14 - Logo Youtube	21
Figura 15 - Logo Bootstrap	22
Figura 16 - Logo Universe.io.....	22
Figura 17 - Modelagem de UML	25
Figura 18 - Diagrama de caso de uso PME Upgrader.....	26
Figura 19 - PME 1	34
Figura 20 - PME 2.....	35
Figura 21 - PME 3.....	35
Figura 22 - PME 4.....	36
Figura 23 - Avaliações 1	37
Figura 24 - Avaliações 2	37
Figura 25 - Sobre Nós 1.....	38
Figura 26 - Sobre Nós 2.....	38
Figura 27 - Sobre Nós 3.....	39
Figura 28 - Sobre Nós 4.....	39
Figura 29 - Registro	40
Figura 30 - Política de privacidade.....	40
Figura 31 - Login.....	41
Figura 32 - Recuperação de senha.....	41

Figura 33 - Login Consultor	42
Figura 34 - Tela do Consultor.....	42
Figura 35 - Cadastro de projetos	43
Figura 36 - Atualização de projeto.....	43
Figura 37 - Buscar Projeto	44
Figura 38 - Excluir Projeto	44
Figura 39 - Tela de Usuário 1	45
Figura 40 - Tela de Usuário 2	45
Figura 41 - Tela de Usuário 3	46
Figura 42 - Soluções.....	48
Figura 43 - Modo claro 1.....	49
Figura 44 - Modo claro 2.....	49
Figura 45 - Modo claro 3.....	50
Figura 46 - Logo PME Upgrader	51
Figura 47 - Logo Nextgen Cosultoria	59

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Usuários	29
Tabela 2 - Comentários.....	29
Tabela 3 - Projetos	30

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	6
1.1 Análise de mercado	6
1.2 Problema.....	7
1.3 Justificativa	7
1.4 Objetivos gerais	8
1.4.1 Objetivos específicos	8
1.5 Hipótese	8
1.6 Modelo de Negócio Canvas.....	9
1.7 Análise SWOT	11
2. DESENVOLVIMENTO	13
2.1 Linguagens Utilizadas	13
2.2 Ferramenta de Banco de Dados	15
2.3 Ferramentas Gráficas	17
2.4 Ferramentas de Apoio	20
3. ANÁLISE DE SISTEMAS	24
3.1 UML	24
3.1.1 Diagrama de Caso de Uso	25
3.2 Banco de Dados	26
3.2.1 Dicionário de dados	28
4.PROJETO	31
4.1. IDENTIDADE VISUAL DA PME UPGRADER	50
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	53
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	55
GLOSSÁRIO	56
APÊNDICE	59

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho se propõe a explorar a dificuldade de empresas iniciantes no mercado digital. O projeto da NextGen, PME Upgrader (Atualizador para Pequenas e Médias empresas), visa auxiliar pequenas e médias empresas na criação e implementação de estratégias eficazes, ajudando a se inserirem no mercado digital, especialmente em um cenário onde o uso da internet é essencial para o sucesso.

O foco é implementar estratégias de marketing digital personalizadas, que resultem no fortalecimento da presença digital e a ampliação das oportunidades de crescimento.

Com a PME upgrader teremos como objetivo as soluções que resultam em aumento nas oportunidades de negócio e fortalecimento da presença digital das empresas. O objetivo do projeto é auxiliar na otimização de websites, desenvolvimento de perfis em redes sociais e aumentando o engajamento com o público-alvo, maximizando o potencial dessas empresas no ambiente digital, podendo fornecer soluções de marketing que permitam o fortalecimento da presença online das pequenas e médias empresas, ampliando suas oportunidades de negócios.

1.1 Análise de mercado

O mercado digital tem crescido consideravelmente nos últimos anos, impulsionado pelo aumento do uso da internet e das redes sociais. A empresa Statista prevê que o comércio eletrônico global atingirá um valor de mercado de mais de 8 bilhões de dólares até 2027, identificando como uma oportunidade significativa para as empresas que procuram expandir a sua presença online. Apesar destes avanços, ainda é difícil para muitas pequenas e médias empresas adotar estratégias digitais eficazes. Segundo dados da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), apenas 30% das PMEs no Brasil têm presença online básica, e apenas 10% delas conseguem gerar retornos financeiros positivos por meio desses programas. Além disso, uma pesquisa do Sebrae revelou que 70% das PMEs que tentam se inserir no ambiente digital não estão atingindo os objetivos esperados devido à falta de processos estruturados e de competências técnicas.

Em Poá, cerca de 15% dos pequenos negócios não tem estratégias digitais eficazes para se inserirem no mercado digital.

1.2 Problema

As pequenas e médias empresas (PMEs) desempenham um papel essencial na economia, gerando empregos e impulsionando o desenvolvimento local. Entretanto, essas empresas enfrentam grandes desafios para competir e crescer no mercado digital. Com o aumento da concorrência online e a necessidade de uma presença digital forte, as PMEs que não conseguem investir em marketing digital, tecnologia e consultoria especializada encontram-se em desvantagem. Enquanto grandes empresas possuem recursos financeiros e conhecimentos técnicos para desenvolver campanhas publicitárias e plataformas digitais robustas, as pequenas e médias empresas operam, muitas vezes, com orçamentos reduzidos e equipes pequenas, o que limita sua capacidade de implementar estratégias digitais eficazes.

A falta de investimentos e de um planejamento estratégico afeta diretamente o desempenho dessas empresas, restringindo seu alcance e dificultando seu crescimento e consolidação no mercado.

Como resultado, elas correm o risco de serem superadas por concorrentes mais preparados, o que compromete sua sustentabilidade e capacidade de crescimento a longo prazo.

1.3 Justificativa

A justificativa para este projeto reside na necessidade de capacitar essas empresas a adotarem práticas de marketing digital. Em um mercado que está cada vez mais digitalizado, se inserir no mercado digital é essencial para a sobrevivência e competitividade das empresas.

No entanto, muitas empresas de pequenos e médios portes carecem de recursos financeiros e conhecimento especializado para colocar essas estratégias em prática de uma maneira eficiente. Com isso o projeto visa preencher essa lacuna, proporcionando soluções personalizadas, e ferramentas para fortalecer sua presença online.

1.4 Objetivos gerais

Fornece às PMEs as ferramentas e estratégias necessárias para fortalecer a presença online e maximizar o potencial no ambiente online, aumentando suas oportunidades de negócio por meio da criação do marketing digital personalizado, abrangendo a otimização de websites, desenvolvendo perfis em redes sociais e o aumento do seu público alvo.

1.4.1 Objetivos específicos

Os objetivos, são uma parte essencial para fazer com que uma empresa ou projeto se desenvolva. Abaixo estão listados os principais objetivos específicos do projeto, que visam fortalecer a competitividade das PMEs no ambiente digital:

- Otimizar websites das PMEs para melhorar a experiência do usuário;
- Desenvolver perfis em redes sociais aumentando a visibilidade da empresa e a interação com o público;
- Criar campanhas de marketing digital direcionadas para aumentar o engajamento e a conversão de clientes,
- Analisar resultados das estratégias aplicadas para garantir melhorias contínuas e ajustes necessários.

1.5 Hipótese

A hipótese desse projeto é implementar estratégias de marketing digital personalizadas, aumentar significativamente o engajamento online e visibilidade de pequenas e médias empresas (PMEs), resultando em um crescimento nas oportunidades de negócios e o fortalecimento da presença digital das empresas. Espera-se que com a otimização, criação de websites e o uso eficaz das redes sociais, as empresas consigam melhorar a competitividade no mercado digital, convertendo e fidelizando clientes.

1.6 Modelo de Negócio Canvas

O Modelo de Negócio Canvas destaca-se por sua clareza e facilidade de uso. Com um único quadro, o empreendedor consegue visualizar as nove variáveis essenciais de sua empresa.

Esses componentes são interconectados e ajudam a formular uma visão abrangente do negócio. O Modelo de Negócio Canvas deve ser claramente definidos para atrair os segmentos dos clientes desejados, para que consigam entregar suas propostas de maneira eficaz.

Além disso, o Canvas permite uma rápida adaptação e inovação, já que o formato visual facilita a identificação de áreas que podem ser melhoradas ou ajustadas. Essa abordagem visual e dinâmica é fundamental para fomentar a criatividade e a experimentação dentro das organizações.

Figura 1 - Modelo de Negócios Canvas



Fonte: Elaborado pelo autor

1.6.1 Segmento de Cliente

Pequenas e médias empresas que estão com dificuldades de inserção ou crescimento no mercado digital.

Empresas que possuem recursos limitados para investir em estratégias digitais robustas.

Negócios que precisam de orientação especializada para melhorar sua visibilidade online e engajamento

1.6.2 Proposta de valor

Oferecer consultoria em Marketing digital para pequenas e médias empresas (PMEs), com foco na criação e implementação de estratégias personalizadas.

Ajudar PMEs a otimizar e criar websites, desenvolver perfis em redes sociais e aumentar o engajamento com seu público-alvo.

Soluções customizadas que ampliam oportunidades de negócios e maximizam o potencial online das empresas.

1.6.3 Canais

Atendimento presenciais e online;

Plataforma digital da NextGen para suporte contínuo;

Redes sociais e e-mails para comunicação e engajamento com clientes.

1.6.4 Relacionamento com Cliente

Consultoria personalizada e contínua com acompanhamento regular, suporte especializado para ajustes constantes nas estratégias de marketing digital e relacionamento próximo e baseado em confiança para entender as necessidades específicas de cada cliente.

1.6.5 Fontes de Receita

Planos de consultoria com valores acessíveis para novas empresas, facilitando o atendimento de suas necessidades (mensal, trimestral e anual).

Pacotes de serviços digitais (otimização de websites, desenvolvimentos de perfis em redes sociais e campanhas de marketing).

1.6.6 Recursos Principais

Especialistas em Marketing digital, redes sociais e otimização de websites;

Plataforma própria para gerenciar campanhas e resultados;

Equipe de suporte e atendimento ao cliente.

1.6.7 Atividades

Diagnóstico de necessidades digitais das empresas;

Criação de estratégias de Marketing personalizadas.;

Implementação e monitoramento de campanhas em redes sócias e websites.;

Análise contínua dos resultados e ajustes das estratégias.

1.6.8 Parcerias

Aumento de produtividade digital da empresa e do projeto, através de retornos expressivos de divulgação por meio de feedback dos clientes; Uso do Google meu negócio para registro e atualização de novas empresas;

Influenciadores e especialistas em marketing digital que podem colaborar para aumentar a visibilidade.

1.6.9 Estrutura de Custo

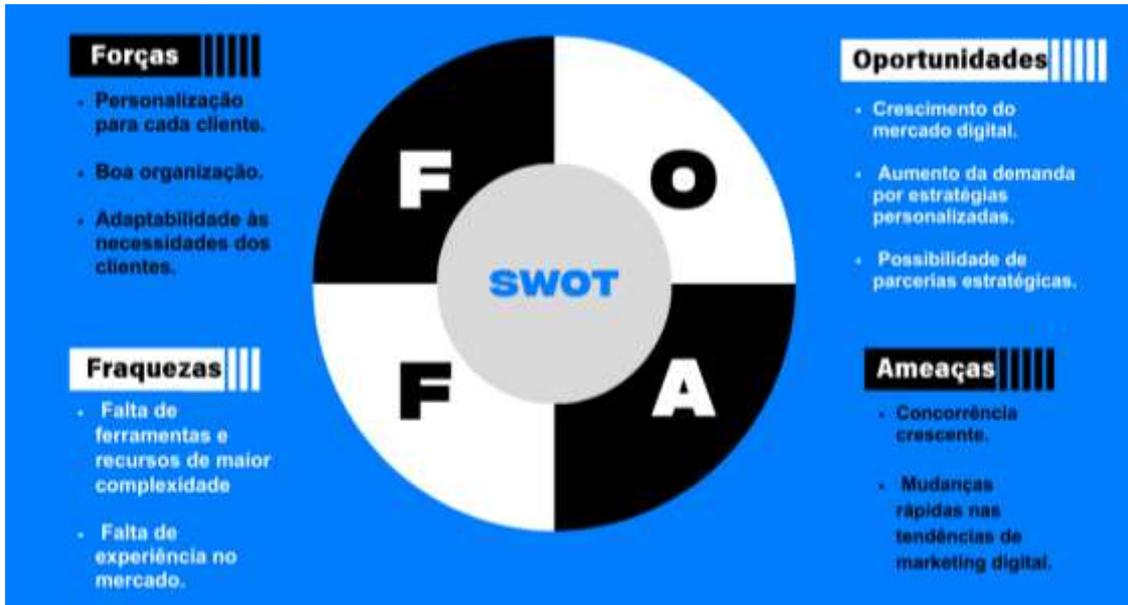
Custos com a equipe de marketing digital e desenvolvimento de conteúdo; Licenças e assinaturas de ferramentas e softwares de marketing digital, Investimentos em tecnologias e infraestrutura digital.

1.7 Análise SWOT

A Análise Swot é uma ferramenta estratégica usada para avaliar quatro aspectos fundamentais de um projeto ou negócio. Com essas análises pode-se entender as vantagens internas, os desafios, oportunidades no mercado e ameaças externas, permite que empresas desenvolvam estratégias para maximizar seus pontos fortes, fracos, aproveitar oportunidades, e até mesmo se proteger contra ameaças.

No projeto a Analise Swot foi aplicada para avaliar a posição no mercado digital, especificamente no apoio de pequenas e médias empresas (PMEs). Essa análise orienta nossas decisões estratégicas, garantindo que o PME Upgrader possa oferecer soluções mais eficazes e se adaptar ao ambiente competitivo.

Figura 2 - Análise Swot



Fonte: Elaborado pelo autor

2. DESENVOLVIMENTO

Para o desenvolvimento do projeto foram utilizadas ferramentas e linguagens, cada uma escolhida para atender as necessidades específicas de desempenho, design e funcionalidade do sistema:

2.1 Linguagens Utilizadas

Figura 3 - Logo CSS



Fonte: <https://br.freepik.com/fotos-vetores-gratis/logo-css>

O CSS (Cascading Style Sheets) é uma linguagem de estilos utilizada para controlar a aparência de um site, neste caso ele é uma linguagem de folhas de estilos, isso significa que ele permite aplicar estilos a elementos em documentos HTML. Com o CSS é possível definir cores, fontes, espaçamentos, layouts e tornar páginas responsivas para diferentes dispositivos.

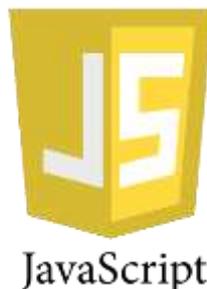
Figura 4 - Logo HTML



Fonte: <https://pixabay.com/fr/illustrations/logo-html-html5-ic%C3%B4ne-2582748/>

HTML (HyperText Markup Language) é uma linguagem de marcação que consiste em uma série de elementos ele é usado para estruturar o conteúdo da web. Com essa linguagem, pode-se definir a organização de elementos em uma página, como cabeçalhos, parágrafos, imagens, links e botões, formando a base que será exibida no navegador. O HTML é fundamental para dar sentido ao conteúdo.

Figura 5 - Logo JavaScript



Fonte: <https://pluspng.com/png-97952.html>

JavaScript é uma linguagem de programação essencial no desenvolvimento web, utilizada tanto para o backend quanto para o frontend, essa linguagem se destaca por deixar as páginas web dinâmicas.

No frontend, Javascript adiciona interatividade e dinamismo as páginas da web, permitindo animações, validações de formulários e atualizações em tempo real.

Já no backend ele é frequente usado com o Node.js, uma plataforma a execução de Javascript no lado do servidor. Com o uso do Node.js é possível

criar servidores rápidos, ideais para aplicativos em tempo real, como chats ou APIs. O Node é uma escolha popular para criar aplicações robustas e de alta performance.

2.2 Ferramenta de Banco de Dados

Figura 6 - Logo Neon



Fonte: <https://aws.amazon.com/marketplace/seller-profile?id=seller-tekaklunegypg>

O NeonDB é uma plataforma de banco de dados serverless e de uso PostgreSQL que torna fácil a tarefa de construir aplicações mutáveis. As funções incluem uma arquitetura que separa processamento e armazenamento, o qual permite um provisionamento rápido e escalabilidade individual.

Um usuário consegue criar banco de dados em milissegundos, sem complexa configuração. A mais valiosa função inclui branching, o qual permite cópias instantâneas do banco de dados para desenvolvimento e testes em ambientes estritamente isolados.

O Neon inclui recuperação de dados até 30 dias no passado e não necessita gerenciamento, cuidando do processo de manutenção e backups. Além disso, o banco de dados realiza funções em diversas línguas e frameworks.

Operando em uma infraestrutura cloud que aloca recursos automaticamente, ele deixa as interações com APIs ou drivers limitado. O Neon é uma solução inovadora flexível para o gerenciamento de banco de dados que melhora a eficiência de qualquer equipe.

Figura 7 - Logo Firebase



Fonte: <https://blog.geekhunter.com.br/firebase-o-que-e-e-quando-usar-no-desenvolvimento-mobile/>

O Firebase é uma plataforma de Backend-as-a-Service (BaaS), isto é, ela fornece infraestrutura de back-end pronta para quem desenvolve aplicativos. Logo, ao usar o Firebase, as pessoas desenvolvedoras podem se concentrar na criação da aplicação em si e focar menos na parte de configuração e manutenção de servidores.

Em outras palavras, o Firebase é uma plataforma de desenvolvimento multiplataforma criada pelo Google. E podemos pensar nela como uma caixa de ferramentas repleta de recursos para melhorar e expandir aplicativos de maneira mais eficiente, sem preocupações com hospedagem, configuração ou segurança, pois o Firebase já faz isso para a gente.

Os principais recursos do Firebase são:

Realtime Database: O Firebase oferece um banco de dados em tempo real que permite que os dados sejam sincronizados entre os clientes e o servidor instantaneamente. Isso é especialmente útil para aplicações que exigem comunicação em tempo real, como aplicativos de mensagens instantâneas

Firestore: É um banco de dados NoSQL que permite armazenar e sincronizar dados entre usuários em tempo real. O Firestore é escalável e suporta consultas complexas, tornando-o ideal para aplicações que precisam de flexibilidade na estrutura dos dados

Autenticação: O Firebase fornece um sistema de autenticação robusto que suporta várias opções, incluindo autenticação por e-mail/senha, redes sociais (como Google e Facebook) e autenticação anônima. Isso facilita a implementação de segurança em aplicativos

Storage: O Firebase Storage permite o armazenamento e a recuperação de arquivos, como imagens e vídeos, com segurança e escalabilidade. É integrado ao Firebase Authentication, garantindo que apenas usuários autorizados possam acessar os arquivos

Cloud Functions: Permite executar código backend em resposta a eventos acionados por Firebase features e HTTPS requests. Isso ajuda a criar lógica personalizada sem precisar gerenciar servidores

Analytics: O Firebase inclui ferramentas de análise que ajudam os desenvolvedores a entender o comportamento dos usuários dentro do aplicativo, permitindo otimizações baseadas em dados concretos

2.3 Ferramentas Gráficas

Figura 8 - Logo Canva



Fonte: <https://oregoncoast.edu/sbdc-workshops/canva-logo/>

Canva é uma plataforma online focada em design e comunicação visual, criada em 2013 na Austrália, com o objetivo de democratizar o uso do design, tornando possível que qualquer pessoa crie e publique seus próprios conteúdos visuais. A ferramenta conta com uma interface intuitiva, fornecendo uma biblioteca riquíssima de modelos personalizáveis que facilita a criação de conteúdo para redes sociais, documentos, apresentações e muito mais.

A plataforma é frequentemente usada para promover a criatividade entre alunos e professores, além de ser uma ferramenta valiosa para pequenos negócios que almejam criar materiais promocionais por um custo acessível e profissional.

O Canva foi utilizado na composição de elementos visuais presentes no site do PME Upgrader, assim como no logotipo final do projeto. Através de suas ferramentas colaborativas e recursos avançados, o Canva acaba sendo a solução ideal para usuários individuais, educadores ou empresas que procuram otimizar seus processos criativos.

Figura 9 - Logo PowerPoint



Fonte: <https://www.pngwing.com/en/free-png-zltcn/download>

O Microsoft PowerPoint é um programa de apresentação gráfica, amplamente utilizado para a criação, edição e exibição de apresentações gráficas, originalmente desenvolvido para o sistema operacional Windows.

Ele tem uma interface fácil de usar que permite a criação de apresentações formais e informais com a ajuda de imagens, sons, textos e vídeos que podem ser animados de várias maneiras.

O PowerPoint é frequentemente utilizado por professores, alunos e funcionários em ambientes acadêmicos e corporativos para comunicar ideias de forma visualmente atrativa, operando como uma ferramenta essencial para apresentações em diferentes áreas.

O uso do PowerPoint no projeto PME veio a partir da necessidade da criação de uma apresentação visual e profissional em seu segmento. As transições e animações, sendo suas principais funcionalidades, foram muito

úteis para alcançar o padrão de qualidade esperado, além de resultar em uma apresentação mais completa.

Figura 10 - Logo Figma



Fonte: https://www.iconfinder.com/icons/7564187/figma_logo_brand_icon

O Figma é uma plataforma de design online colaborativo que permite a criação de projetos de interfaces, wireframes e protótipos. O Figma permite que múltiplos usuários editem um projeto de maneira colaborativa, o que facilita a comunicação entre os membros de uma equipe por meio do uso de comentários diretos nos designs, além disso, é uma ferramenta baseada na web, portanto, é acessível em qualquer dispositivo com internet, deixando o processo muito mais flexível.

Entre as principais funções, destacam-se a capacidade de criação de designs responsivos, prototipagem integrada, que permite simular a experiência interativa de um design, mesmo sem codificação, e criação de bibliotecas de componentes reutilizáveis, garantindo a consistência dos designs.

O Figma é frequentemente utilizado por designers de UX/UI, o que faz com que seja ideal para desenvolver interfaces intuitivas e fluidas, auxiliando em qualquer área de trabalho que envolva design, como o marketing digital. Em resumo, é uma solução abrangente para design colaborativo que promove a eficiência e a criatividade em uma equipe.

2.4 Ferramentas de Apoio

Ferramentas de Apoio Backend:

Figura 11 - Logo Node.JS



Fonte: <https://logospng.org/logo-node-js/>

Documentação Node: Usar a documentação do Node.js foi essencial para a compreensão das funcionalidades e da estrutura dessa tecnologia, que é fundamental para o desenvolvimento de backend. Através dessa documentação foi possível acessar informações atualizadas e detalhadas, funcionalidades e bibliotecas exclusivas do Node, garantindo que as práticas do site sejam melhoradas.

Figura 12 - Logo JavaScript



Fonte: <https://pluspng.com/png-97952.html>

Documentação Javascript: Para um bom desenvolvimento a documentação do Javascript serviu como um guia. Ela ofereceu insights de grande importância sobre a sintaxe, algumas funções e novos recursos, ajudando em uma implementação mais fluida e profissional no Backend.

Figura 13 - Logo Neon



Fonte: <https://aws.amazon.com/marketplace/seller-profile?id=seller-tekaklunegypg>

Neon: O Neon foi utilizado como ferramenta de suporte para a conexão e gerenciamento dos bancos de dados SQL de forma rápida. A integração com o Node.js foi essencial para o desenvolvimento do projeto, facilitando o acesso aos dados necessários para o funcionamento do sistema

Figura 14 - Logo Youtube



Fonte: https://pt.m.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:Logo_of_YouTube_%282015-2017%29.svg

Youtube: Usado como um recurso complementar, o youtube foi utilizado para consultar tutoriais práticos e explicações detalhadas sobre o uso de cada ferramenta. Esse apoio visual foi importante para entender melhor o

funcionamento de algumas linguagens de programação e solucionar dúvidas pontuais durante o desenvolvimento.

Ferramentas de Apoio Frontend:

Figura 15 - Logo Bootstrap



Fonte: <https://www.pngwing.com/en/search?q=bootstrap+Logo>

Bootstrap: O Bootstrap foi de grande importância para o desenvolvimento Frontend, permitiu a criação de um layout responsivo e um visual agradável. Com sua ampla variedade de componentes pré desenvolvido e tendo um sistema de grid eficiente, agilizou o processo de design do site garantindo uma interface padrão para diferentes dispositivos.

Figura 16 - Logo Universe.io



Fonte: <https://www.pngwing.com/en/search?q=bootstrap+Logo>

Universe.io: A plataforma foi utilizada para gerenciar e experimentar novos designs e protótipos de páginas. Universe.io permitiu a criação de layouts rápidos e testes de usabilidade, ajudando a fornecer uma base para validar e deixar a experiência do usuário melhor

3. ANÁLISE DE SISTEMAS

Projetos são propostas, projetos são esforços e projetos são negócios. Organizados que servem para empreender ideias, situações, produtos ou serviços, envoltos em um alto nível de responsabilidade.

A idealização correta de um projeto, é um passo fundamental para que o mesmo seja representado de forma organizada, detalhada e coesa. A estruturação e a relação de análises como UML e outros diagramas, é essencial para a construção e a realização de um projeto de sucesso, principalmente quando tratamos de planos de caráter profissional e no ramo do empreendedorismo.

É através dessas análises específicas, que podemos captar informações de exímia importância para gerar relatórios e medidas de funcionamento eficientes de um projeto. Interpretando os requisitos, padrões e necessidades que o produto deve ter.

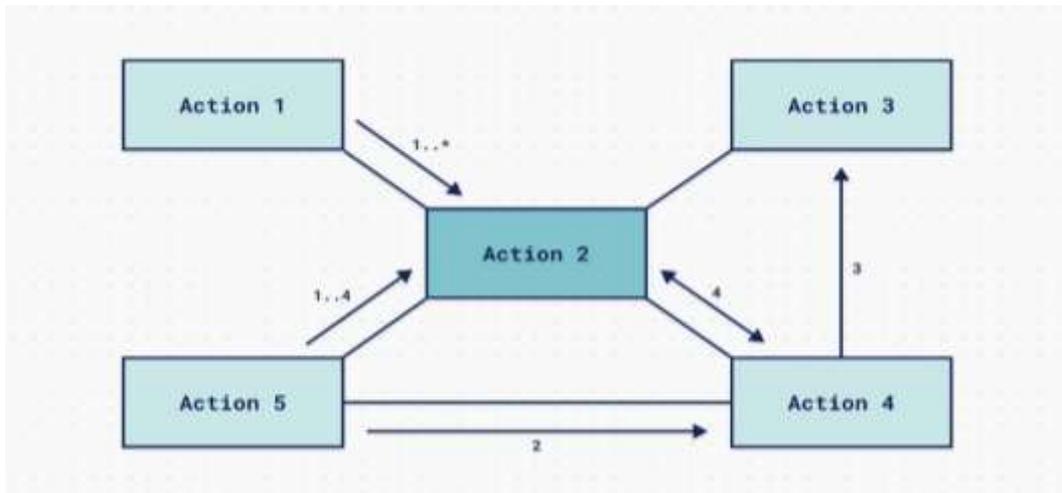
Equipes podem trabalhar de forma rápida e intuitiva, graças aos dados fornecidos por essas análises. Garantias podem ser feitas, permitindo que não seja necessário gastar recursos com ideias mal estabelecidas, minimizando erros, e maximizando os resultados.

3.1 UML

UML é uma linguagem gráfica utilizada para visualizar, especificar e documentar sistemas de software. Oferece diagramas padronizados para representar a estrutura e o comportamento de um sistema, tornando a compreensão entre os desenvolvedores, analistas e outros envolvidos no projeto mais fácil.

O modelo UML ajuda a modelar a arquitetura estática, como classes e componentes, e o comportamento dinâmico, como interações e fluxos de trabalho. Com efeito, o uso da UML melhora a comunicação, a documentação e a manutenção do sistema, tornando-se um recurso essencial em projetos de software complexo.

Figura 17 - Modelagem de UML



Fonte: https://www.canva.com/pt_br/quadros-brancos/uml/

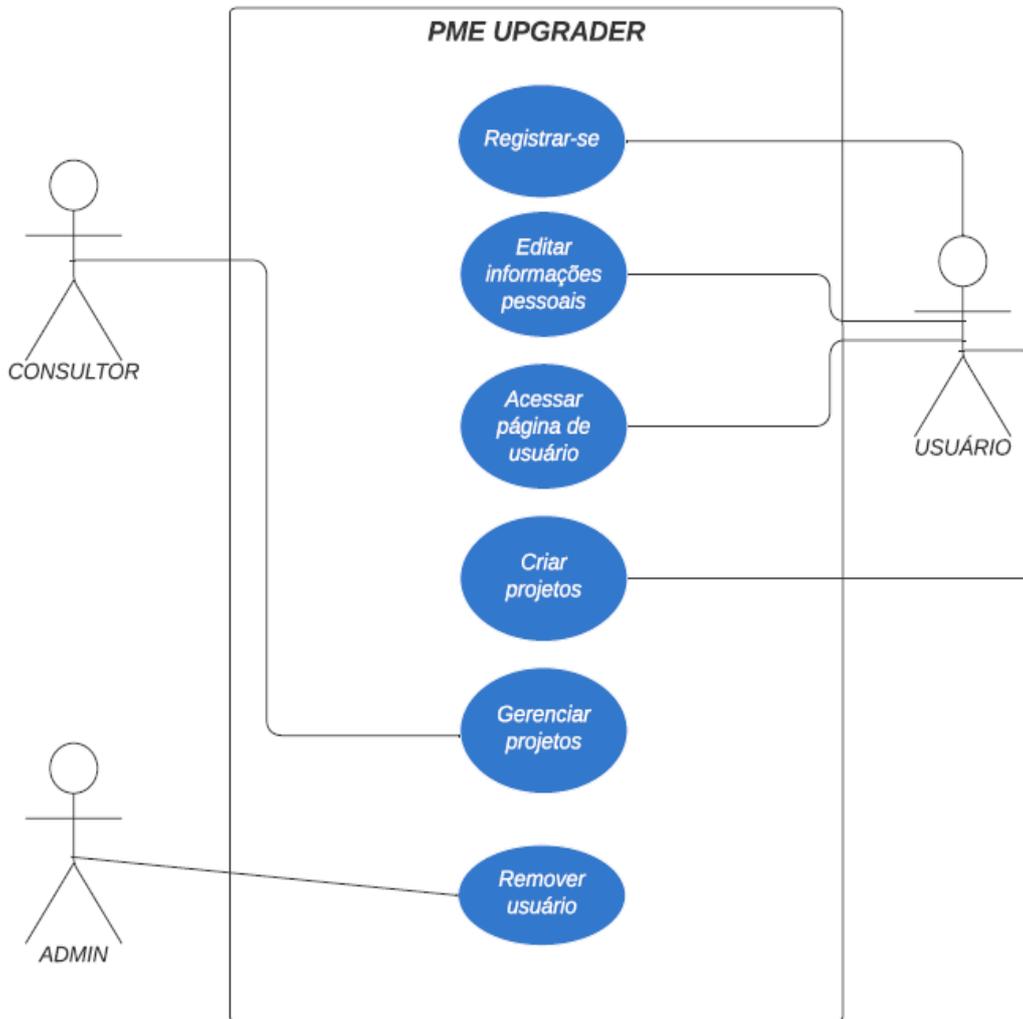
3.1.1 Diagrama de Caso de Uso

O diagrama de caso de uso é resumidamente o processo de atividades de um usuário em uma aplicação e as funcionalidades do sistema. Este tipo de diagrama é desenvolvido no Cenário, em que todos os componentes do diagrama são implantados, é criado o Sistema, onde as funcionalidades que os usuários acessam são implementadas, os Atores, personagens que representam os diversos usuários do sistema como os Administradores e os Usuários, e as Funcionalidades, ações ou caminhos que um ou mais atores acessam dentro do Sistema.

Figura 18 - Diagrama de caso de uso PME Upgrader

Diagrama de Caso de Uso do Aplicativo PME UPGRADER

Next Gen Consultoria | 4 de Novembro, 2024



Fonte: Elaborada pelo autor

3.2 Banco de Dados

O banco de dados é uma peça fundamental para o bom funcionamento do nosso site, pois é onde são armazenadas as informações dos nossos clientes e dos projetos que eles solicitam à nossa empresa. Nele contará com tabelas que ficará armazenada as informações dos nossos clientes, e acompanhará o status de cada projeto solicitado:

Tabela Usuários:

Esta tabela é o núcleo central do sistema, armazenando as informações dos clientes. Seus campos incluem:

id_Usuario (PK): Identificador único e sequencial para cada usuário onde existem os seguintes campos em seguida:

nomeCompleto, nomeEmpresa, email, telefone, genero: Informações detalhadas do usuário.

Tabela Projetos:

Esta tabela registra os projetos solicitados pelos usuários e está diretamente relacionada à tabela Usuários.

id_Projeto (PK): Identificador único para cada projeto.

tipoProjeto, descricaoProjeto, status, dataInicio: Dados do projeto.

consultor: Gerencia o(s) projeto(s) dos usuários.

id_Usuario (FK): Relaciona os projetos aos respectivos usuários da tabela Usuários, permitindo identificar qual cliente solicitou determinado projeto.

Tabela Comentários:

Responsável por armazenar as opiniões dos usuários sobre os serviços prestados pela NextGen.

id_Comentario (PK): Identificador único para cada comentário.

Autor, Comentário, Data, Nota: Informações detalhadas do comentário.

Esse armazenamento estruturado permite que a nossa consultoria de marketing digital ofereça um serviço mais preciso e personalizado, facilitando o acesso e a atualização de informações importantes para atender de forma ágil e eficaz as necessidades dos nossos clientes. Assim, podendo dar uma melhor funcionalidade no site.

No nosso site, teremos uma seção denominada de “Cadastro / Login”, lá é onde fica a parte de cadastro e login dos nossos clientes. Essa área é fundamental para garantir que apenas clientes autenticados possam acessar e gerenciar seus dados e projetos.

Dentro da aba de “Cadastro” é onde irá ficar as informações da TABELA USUARIOS, onde o mesmo preenche com as seguintes informações: Nome completo, nome da empresa, Email, Telefone, senha e uma caixa de escolha com os gêneros: Masculino, feminino e prefiro não dizer. Esses dados são mantidos em segurança no banco, possibilitando o acesso exclusivo e seguro dos usuários às suas informações.

Após o cadastrado, nosso cliente será enviado a nossa “Tela de Usuário”. Nesta aba ficará arquivada suas informações pessoais (nome, e-mail, telefone etc.), e mais abaixo desta tela, terá um botão chamado “Novo Projeto”, que, quando clicado, irá aparecer os serviços que realizamos para a sua empresa, assim, o cliente poderá selecionar qual projeto ela vai querer que a NextGen realize.

Já na aba chamada “Avaliações” é onde ficará a parte dos comentários, onde nossos clientes poderão deixar críticas, elogios e sugestões. Esses comentários são armazenados em uma TABELA AVALIAÇÕES, ficando visíveis para outros usuários, e possibilitam que a NextGen responda diretamente, promovendo transparência e engajamento. Esse sistema de avaliações é uma peça importante para manter a qualidade e a interação com o público, além de reforçar nossa reputação no mercado.

3.2.1 Dicionário de dados

O dicionário de dados é uma documentação organizada que descreve todos os elementos de dados utilizados em um sistema, detalhando cada campo, tipos de dados, tamanhos, etc. Esse recurso é fundamental. Neste dicionário de dados ele documenta a tabela usuários, comentários e projetos no banco de dados, listando seus campos principais e especificando características importantes como o nome do campo, tipo de dados, tamanho, restrição de nulidade e descrição funcional. Essa tabela inclui campos essenciais para identificação. Para as tabelas "Usuários" "Comentários" "Projetos" do banco de dados, temos as seguintes estruturas:

Tabela 1 - Usuários

USUÁRIOS				
CAMPO	TIPO DE DADOS	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id_Usuario	VARCHAR	28	Não	Chave-Primaria
nomeCompleto	VARCHAR	255	Não	Nome completo da pessoa
nomeEmpresa	VARCHAR	255	Não	Nome da empresa
Email	VARCHAR	255	Não	Email da pessoa
Telefone	CHAR	11	Não	Telefone da pessoa ou telefone empresarial
Genero	VARCHAR	20	Não	Genero da pessoa

Fonte: Elaborado pelo autor

Tabela 2 - Comentarios

COMENTÁRIO				
CAMPO	TIPO DE DADOS	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id_Comentario	SERIAL	AUTO_INCREMENT	Não	Chave-Primaria
Autor	VARCHAR	255	Não	Nome do autor do comentário
Comentario	VARCHAR	255	Não	Comentário da pessoa
Data	DATE	-	Não	Data da postagem do comentário
Nota	INT	1	Não	Nota de 1 a 5 estrelas

Fonte: Elaborado pelo autor

Tabela 3 - Projetos

PROJETOS				
CAMPO	TIPO DE DADOS	TAMANHO	NULO	DESCRIÇÃO
id_Projeto	SERIAL	AUTO_INCREMENT	Não	Chave-Primaria
tipoProjeto	VARCHAR	255	Não	Tipo do projeto escolhido pelo cliente
descricaoProjeto	VARCHAR	300	Não	Descrição do projeto solicitado pelo cliente-
consultor	VARCHAR	100	Não	Gerencia o(s) projeto(s)
status	VARCHAR	20	Não	Status do andamento do projeto
dataInicio	DATE	-	Não	Data de quando o projeto escolhido pelo cliente foi iniciado
id_Usuario	INT	28	Não	Chave estrangeira

Fonte: Elaborado pelo autor

4.PROJETO

O mercado digital tem apresentado um crescimento exponencial nos últimos anos, impulsionado pelo aumento do uso da internet e das redes sociais. Segundo a empresa Statista, o comércio eletrônico global deve atingir um valor de mercado superior a 8 bilhões de dólares até 2027, representando uma oportunidade significativa para empresas que buscam expandir sua presença online. Além disso, uma pesquisa do Sebrae revelou que 70% das pequenas e médias empresas que tentam ingressar no mercado digital não atingem os resultados esperados devido à ausência de processos estruturados e competências técnicas adequadas. Localmente, em Poá, cerca de 15% dos pequenos negócios não possuem estratégias digitais eficazes para competir no mercado digital, o que reforça a necessidade de soluções voltadas a esse público.

Através dessas pesquisas podemos ver que muitas empresas enfrentam dificuldades e desafios ao se posicionar no meio digital, a principal dificuldade das empresas reside na falta de recursos adequados e estratégias eficazes para aproveitar as oportunidades proporcionadas pela transformação digital, como foi citado nas pesquisas. Isso reflete na crescente desvantagem dessas empresas frente a grandes concorrentes, que possuem melhor capacidade financeira e conhecimento para investir em tecnologias e estratégias digitais. O PME Upgrader reconhece que as redes sociais e a presença digital são essenciais para o sucesso, uma vez que o mercado está cada vez mais voltado para o ambiente digital.

Diante desse cenário, o PME UPGRADER surge como uma solução acessível, em que o projeto visa auxiliar pequenas e médias empresas a maximizar seu potencial no ambiente online, melhorando a presença online para uma presença mais forte e eficaz. Através de estratégias que incluem otimização de websites, perfis em redes sociais e campanhas de marketing digital aumentando o engajamento e a visibilidade das empresas, fornecendo soluções personalizadas para atender às necessidades específicas de cada cliente.

Através disso vemos que essas empresas desempenham um papel fundamental na economia por gerarem empregos e promoverem o desenvolvimento local, elas enfrentam grandes desafios ao tentar competir com empresas maiores, que possuem mais recursos financeiros e tecnológicos.

Por isso, o projeto se propõe a oferecer soluções amplas e acessíveis, permitindo que empresas de diferentes portes possam se inserir e competir nesse espaço, ajudando a aumentar o engajamento e a visibilidade dessas empresas, expandindo sua visibilidade e auxiliando a se destacar frente à concorrência.

O marketing também é uma ferramenta importante no projeto, ele é a parte essencial para fazer as empresas crescerem e terem uma visibilidade maior, no contexto atual, com o avanço da tecnologia e o aumento da competitividade o marketing digital tem sido uma ferramenta fundamental para as pequenas e médias empresas (PMEs).

O marketing digital permite que às empresas alcancem seus consumidores de forma mais direta e eficaz, ele é conjunto de estratégias e práticas que têm como objetivo compreender o comportamento do consumidor, identificar suas necessidades e criar valor para ele por meio de produtos, serviços e experiências. Segundo Kotler e Armstrong (2018), "o marketing é a arte e a ciência de identificar, criar e entregar valor para satisfazer as necessidades de um mercado-alvo de maneira lucrativa".

Além de atrair leads qualificados o marketing de desenvolvimento de conteúdos ajuda as empresas a se tornarem referenciais no mercado, criando um ciclo contínuo de engajamento e fidelização. Esse tipo de abordagem é menos intrusivo e mais alinhada às necessidades do público, promovendo relações de confiança.

O PME Upgrader se destaca por sua abordagem de marketing altamente personalizada. Focamos em desenvolver e otimizar perfis em redes sociais de forma estratégica, com o objetivo de atingir o público alvo de cada empresa e fortalecer a identidade da marca, cada cliente é tratado como um caso único, considerando suas características, desafios e objetivos específicos. Comprendemos que, embora as empresas compartilhem a necessidade de

estar online, cada uma tem suas metas de crescimento e obstáculos para enfrentar e superar. Dessa forma, as soluções são adaptadas para proporcionar os melhores resultados possíveis, respeitando a identidade e contexto de cada empresa, criando conteúdos que não apenas informam, mas também que envolvam e atraem os potenciais clientes, com o uso de ferramentas de segmentação e análise de dados, garantimos que cada postagem, campanha ou interação seja alinhada ao comportamento do público e contribua para o crescimento da marca.

Além do foco em redes sociais e estratégias de marketing, o PME Upgrader desenvolve e otimiza websites com foco na usabilidade, desempenho e conversão. Os sites são projetados para oferecer uma experiência de usuário intuitiva e satisfatória, com o design limpo e navegação intuitiva que facilita o acesso às informações e produtos da empresa. Em conjunto com as redes sociais, os websites servem como uma plataforma central para interação com clientes, representando a empresa de forma profissional e acessível.

Um website bem estruturado e uma presença ativa nas mídias sociais não apenas fornecem informações, mas também criam experiência mais conveniente e acessível para os clientes. Essa abordagem permite que as empresas estejam ao alcance do consumidor, oferecendo desde a facilidade de navegação e compra online até o suporte rápido e personalizado, seja por meio de chats no site ou de interações diretas nas redes sociais.

O PME Upgrader tem como objetivo ser um parceiro confiável e eficaz para as pequenas e médias empresas, ajudando-as a alcançar seus objetivos de negócios e a se destacar em um mercado cada vez mais competitivo. Para isso o projeto oferece suporte completo, desde o planejamento até a implementação e análise de resultados, promovendo um impacto significativo no crescimento e na visibilidade das empresas atendidas.

O projeto foi desenvolvido com o a visão de transformar a forma como pequenas e médias empresas interagem com o ambiente digital, tornando-se uma ferramenta essencial para o fortalecimento das PMEs e sua competitividade no ambiente digital. Ao proporcionar uma base completa e abrangente desde a criação de conteúdo para redes sociais até a construção e

otimização de websites, o projeto promove uma inserção eficaz e competitividade das empresas no mundo online. O PME Upgrader visa se tornar um parceiro essencial para o sucesso digital.

4.1 Telas e Funcionalidades

PME: Nessa tela temos os elementos introdutórios que compõe o projeto, possuindo a mesma função de uma homepage.

O primeiro item a aparecer é o design de logotipo do projeto, trazendo a identidade visual em primeiro plano.

Figura 19 - PME 1



Fonte: Elaborada pelo Autor

Em seguida temos informações sobre o programa, que irão orientar o usuário, dissertando nas seções “Sobre o Projeto”, “Benefícios do Programa” e “Modelo de Cobrança”.

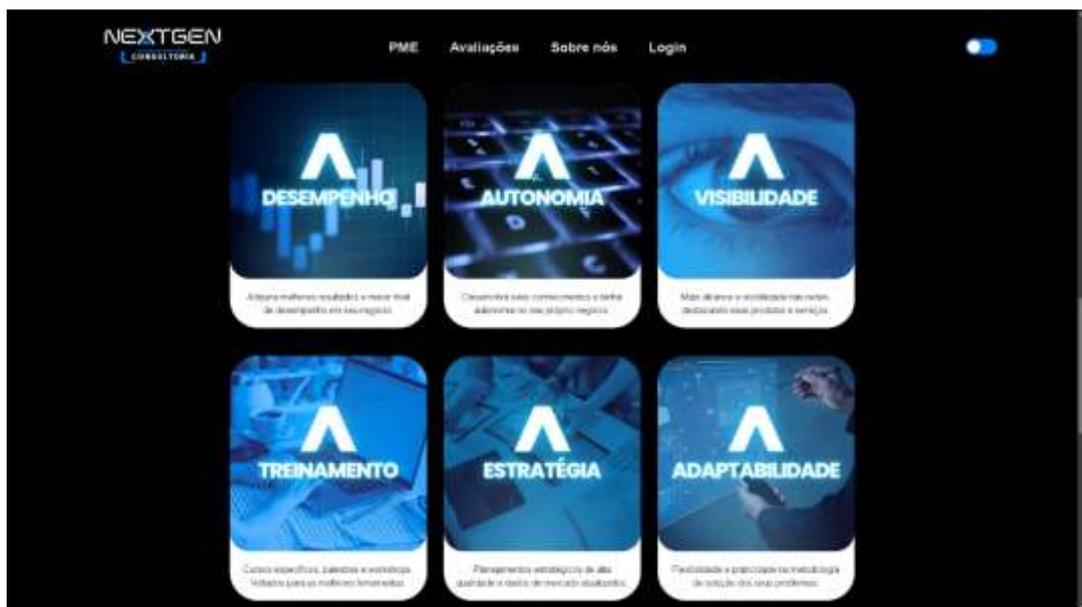
Figura 20 - PME 2



Fonte: Elaborada pelo Autor

Os benefícios são listados na seção seguinte, acompanhados de resumos textuais que reforçam suas características e importância.

Figura 21 - PME 3



Fonte: Elaborada pelo Autor

Logo abaixo disponibilizamos botões de atalho, “Nossas Soluções” redireciona para a página de descrição de serviços e “Junte-se a nós” encaminha para o login do site, para o usuário fazer a inscrição. Assim como o botão de whatsapp, que leva a nossa conta empresarial para resolução de dúvidas e contratações.

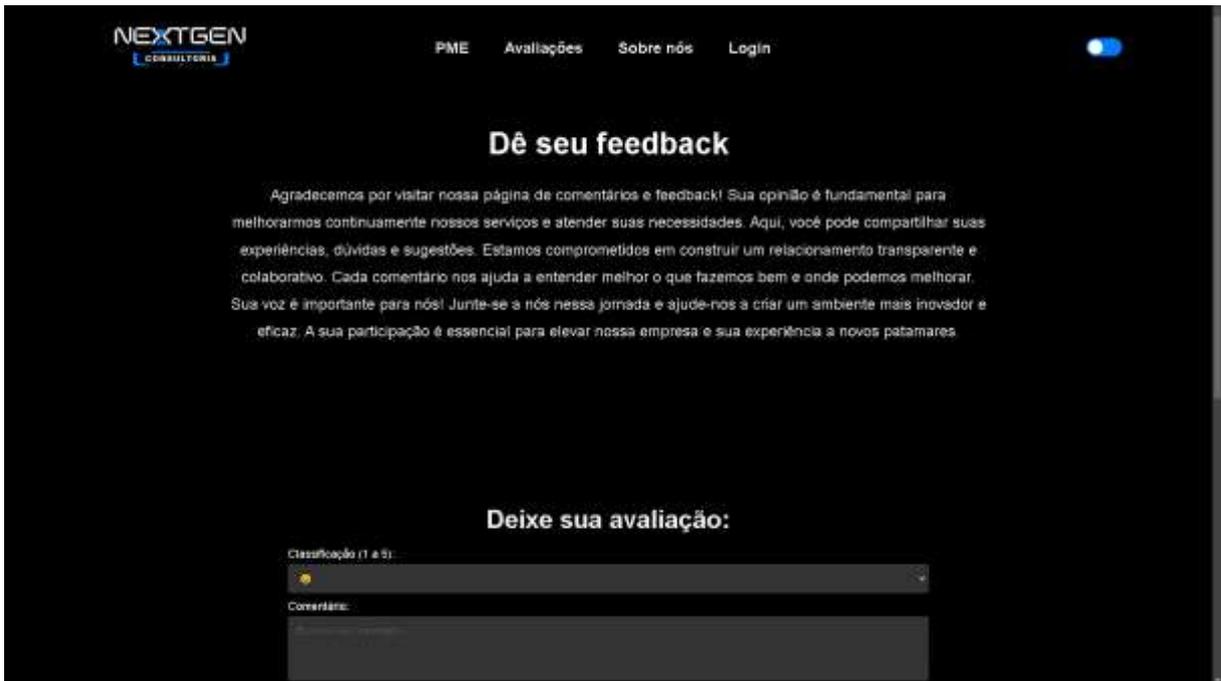
Figura 22 - PME 4



Fonte: Elaborada pelo Autor

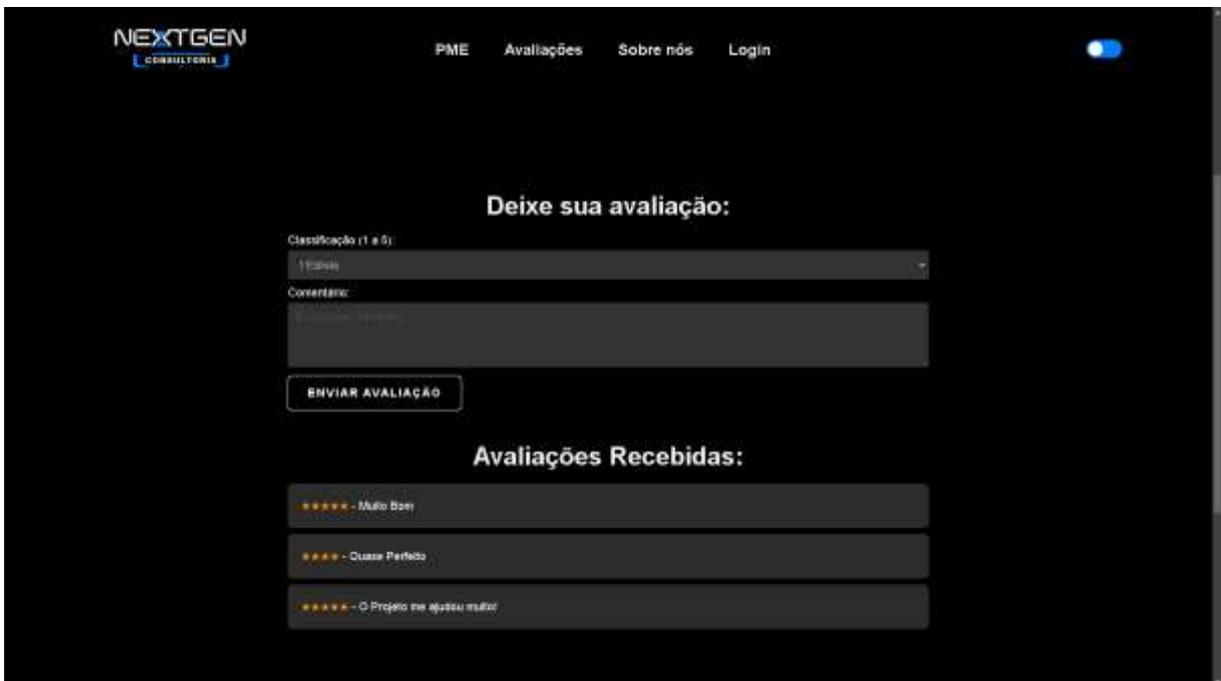
Avaliações: Nesta seção permitimos que nossos clientes contribuam através de seus feedbacks, deixando seus comentários visíveis em nosso site, como forma de impulsionar vendas através de avaliações positivas e garantindo total transparência com nossos clientes sobre os serviços prestados.

Figura 23 - Avaliações 1



Fonte: Elaborada pelo Autor

Figura 24 - Avaliações 2

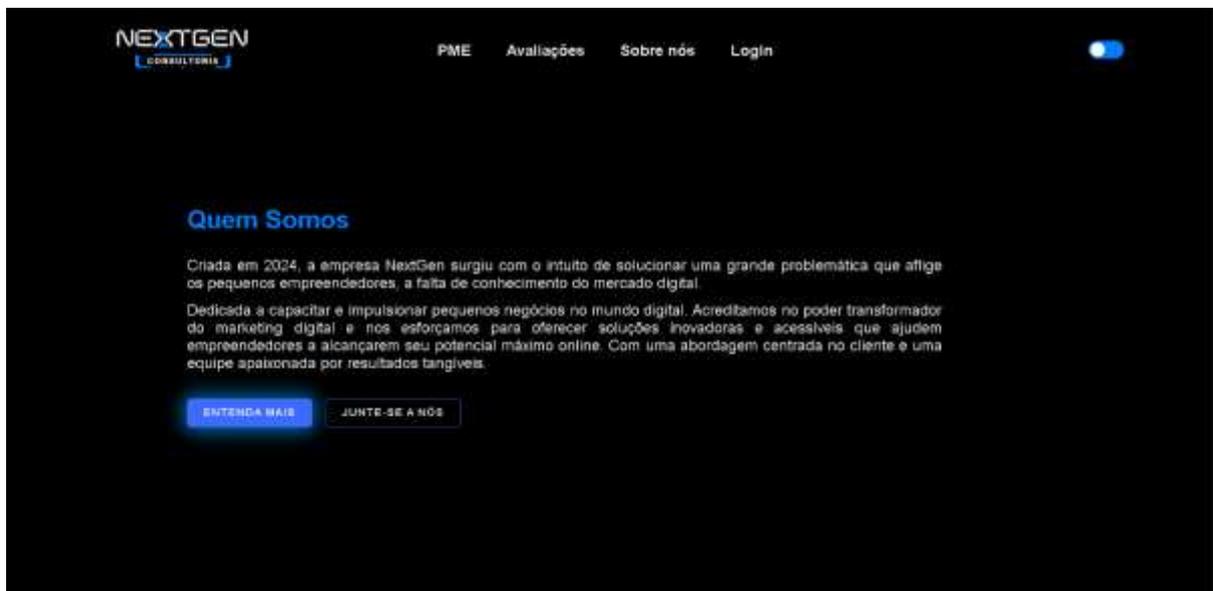


Fonte: Elaborada pelo Autor

Sobre Nós: Aqui contamos um pouco sobre a criação de nossa empresa e como funciona nossa ética assim como nossa missão visão e valores. Os

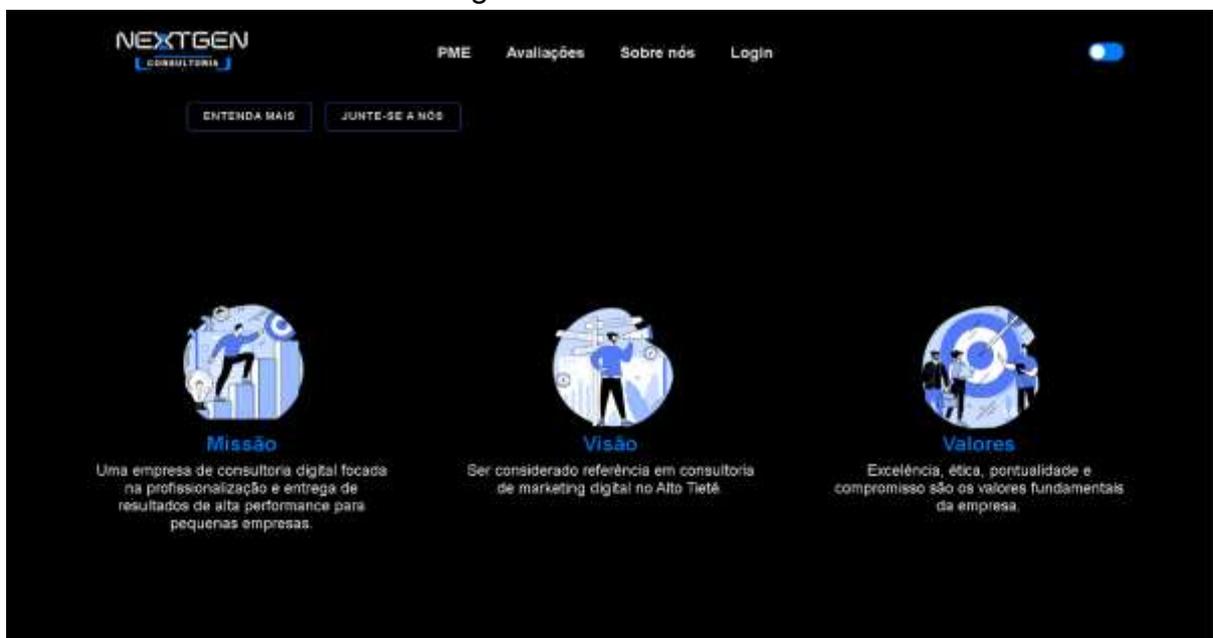
nossos funcionários ficam listados aqui com suas funções, e também existe aqui as perguntas frequentes para esclarecer algumas dúvidas.

Figura 25 - Sobre Nós 1



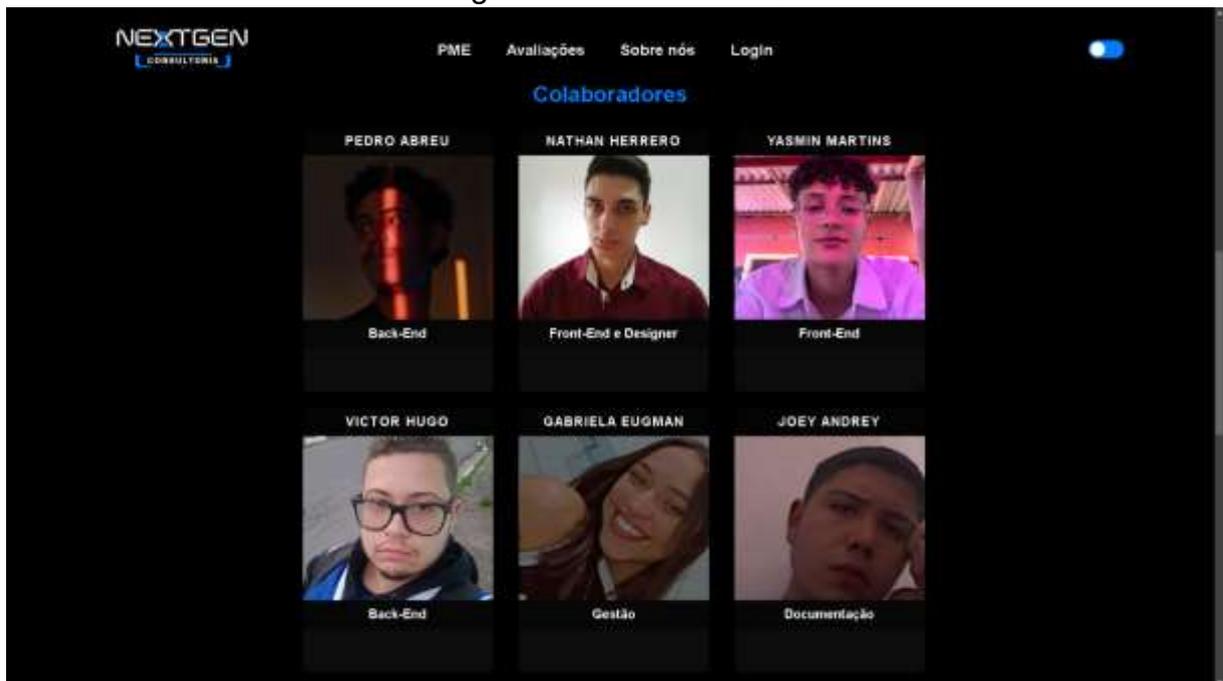
Fonte: Elaborada pelo Autor

Figura 26 - Sobre Nós 2



Fonte: Elaborada pelo Autor

Figura 27 - Sobre Nós 3



Fonte: Elaborada pelo Autor

Figura 28 - Sobre Nós 4



Fonte: Elaborada pelo Autor

Registro: Aqui você pode se cadastrar caso ainda não tenha registro, e criar a conta após preencher todos os dados requisitados. Assim como verificar a política de privacidade do site, com relação ao uso de dados do usuário.

Figura 29 - Registro

NEXTGEN
CONSULTORIA

PME Avaliações Sobre nós Login

Inscrever-se

• Digite seu nome completo

• Digite o nome da sua empresa

• Digite seu e-mail

• Digite seu telefone

• Digite sua senha

• Confirme sua senha

Gênero: Masculino Feminino Não binário

[Até agora você concorda com as nossas Políticas de Privacidade.](#)

Voltar Avançar

Fonte: Elaborada pelo Autor

Figura 30 - Política de privacidade

NEXTGEN
CONSULTORIA

PME Avaliações Sobre nós Login

Política de Privacidade

1. Prestadores de Serviços

Podemos compartilhar informações com empresas terceirizadas que prestam serviços em nosso nome, como serviços de hospedagem de site, e-mail marketing e processamento de pagamentos. Esses prestadores de serviços são obrigados a manter a confidencialidade e segurança das informações que recebem.

2. Cumprimento Legal

Podemos compartilhar suas informações caso seja necessário para cumprir obrigações legais, regulatórias ou em resposta a processos judiciais, ou para proteger nossos direitos e propriedade.

3. Proteção dos Dados

Adotamos medidas técnicas e organizacionais apropriadas para proteger seus dados pessoais contra acesso não autorizado, uso indevido, alteração e divulgação. Embora tomemos todas as precauções necessárias, nenhuma transmissão de dados pela Internet ou sistema de armazenamento de dados é 100% segura, e não podemos garantir a segurança absoluta.

4. Retenção de Dados

Os dados pessoais que coletamos serão armazenados pelo tempo necessário para cumprir com as finalidades descritas nesta política, ou conforme exigido por lei. Caso você deseje solicitar a exclusão de suas informações pessoais, por favor, entre em contato conosco conforme descrito abaixo.

5. Seus Direitos

De acordo com a legislação de proteção de dados aplicável, você tem os seguintes direitos:

- **Acesso:** Você pode solicitar uma cópia das informações pessoais que temos sobre você.
- **Correção:** Você pode solicitar a correção de informações pessoais imprecisas ou incompletas.
- **Exclusão:** Você pode solicitar a exclusão de seus dados pessoais, desde que não haja obrigação legal ou contratual de mantê-los.
- **Retirada do consentimento:** Você pode retirar seu consentimento para o processamento de seus dados pessoais a qualquer momento, quando o tratamento estiver baseado nesse consentimento.
- **Oposição ao processamento:** Você pode se opor ao processamento de seus dados pessoais em determinadas circunstâncias. Caso deseje exercer qualquer um desses direitos, entre em contato conosco utilizando as informações de contato abaixo.

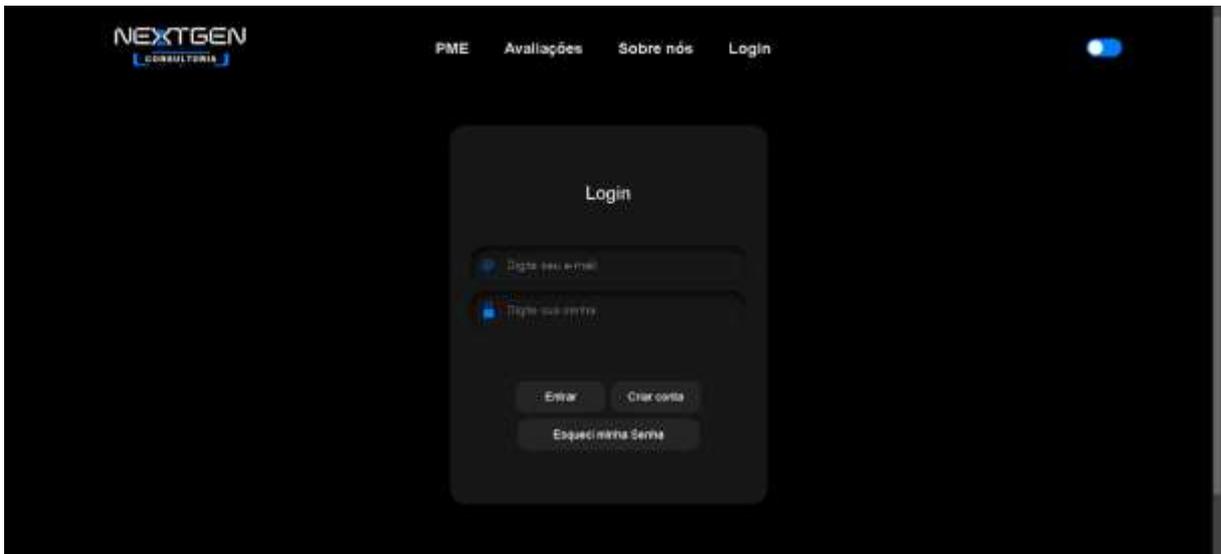
6. Cookies e Tecnologias Semelhantes

Usamos cookies e tecnologias semelhantes para melhorar sua experiência no nosso site, analisar o tráfego e personalizar o conteúdo. Os cookies são pequenos arquivos armazenados no seu dispositivo. Você pode configurar seu navegador para recusar cookies ou para avisá-lo quando um cookie estiver sendo enviado. No entanto, algumas funcionalidades do site podem não funcionar corretamente sem cookies.

Fonte: Elaborada pelo Autor

Login Usuário: Neste campo o usuário pode entrar em nosso sistema, após preencher os dados previamente cadastrados com sucesso. Caso ele tenha esquecido sua senha, o botão redireciona para a próxima página.

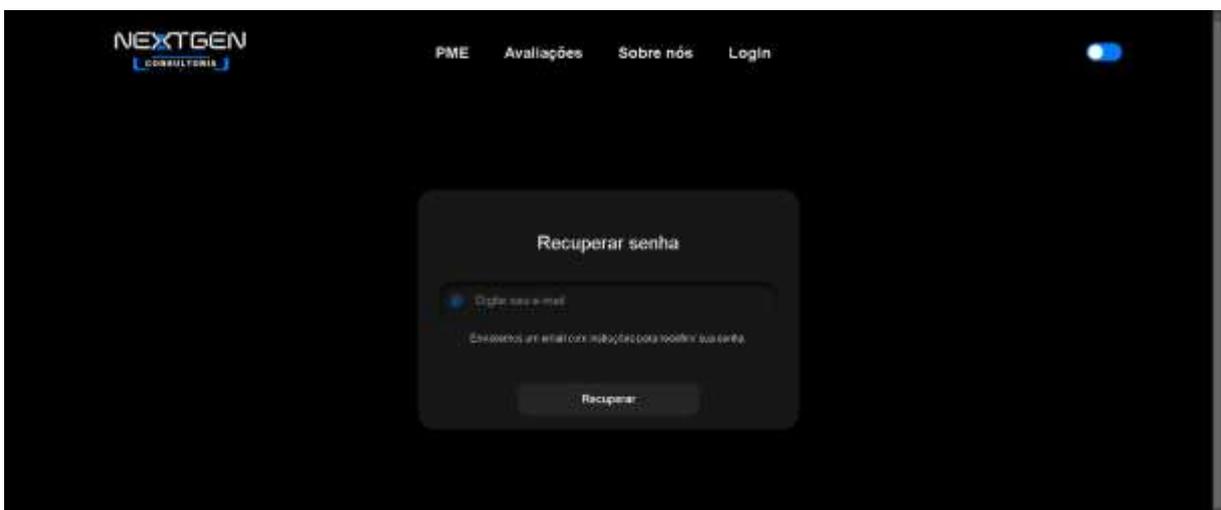
Figura 31 - Login



Fonte: Elaborada pelo Autor

Recuperação de senha: Nesta tela, disponibilizamos um campo para o usuário informar o e-mail cadastrado, para estar recebendo instruções de recuperação de senha no mesmo.

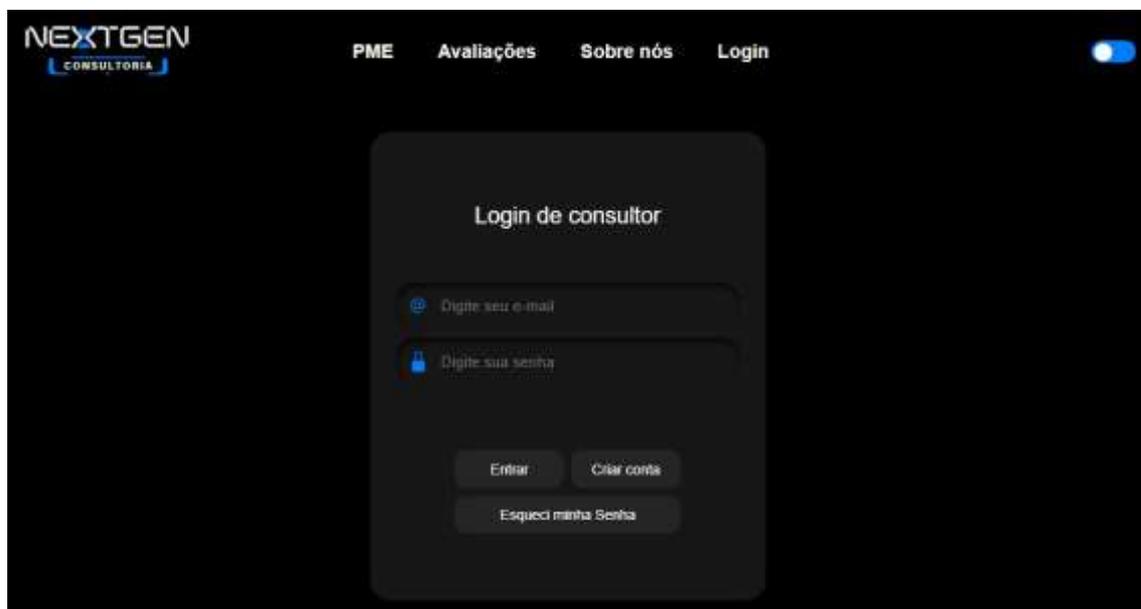
Figura 32 - Recuperação de senha



Fonte: Elaborada pelo Autor

Login consultor: Nesta tela o consultor responsável pelo cliente irá fazer o login para entrar no sistema de criação, atualização, busca e exclusão de um projeto.

Figura 33 - Login Consultor



Fonte: Elaborado pelo autor

Tela do consultor: Nesta tela é onde o consultor irá realizar o cadastro, atualização, exclusão e a checagem dos projetos.

Figura 34 - Tela do Consultor



Fonte: Elaborada pelo autor

Cadastrar Serviço: Ao clicar no botão “Cadastrar serviço” o consultor é levado a uma outra tela, onde o mesmo cria um serviço novo para um usuário.

Figura 35 - Cadastro de projetos



A imagem mostra a interface de usuário para o cadastro de um projeto. No topo, há o logotipo "NEXTGEN CONSULTORIA" e um menu de navegação com as opções "PME", "Avaliações", "Sobre nós" e "Login". Um ícone de lâmpada azul está visível no canto superior direito. O formulário principal, intitulado "Cadastro de Projeto", possui os seguintes campos de entrada: "ID do Cliente", "Tipo do Projeto", "Descrição" e "Consultor(a)". Na base do formulário, há dois botões: "Salvar" e "Cancelar".

Fonte: Elaborada pelo autor

Atualizar Serviço: Ao clicar no botão “Atualizar serviço” o consultor é levado a uma outra tela, onde ele irá atualizar os serviços que o cliente solicitou.

Figura 36 - Atualização de projeto

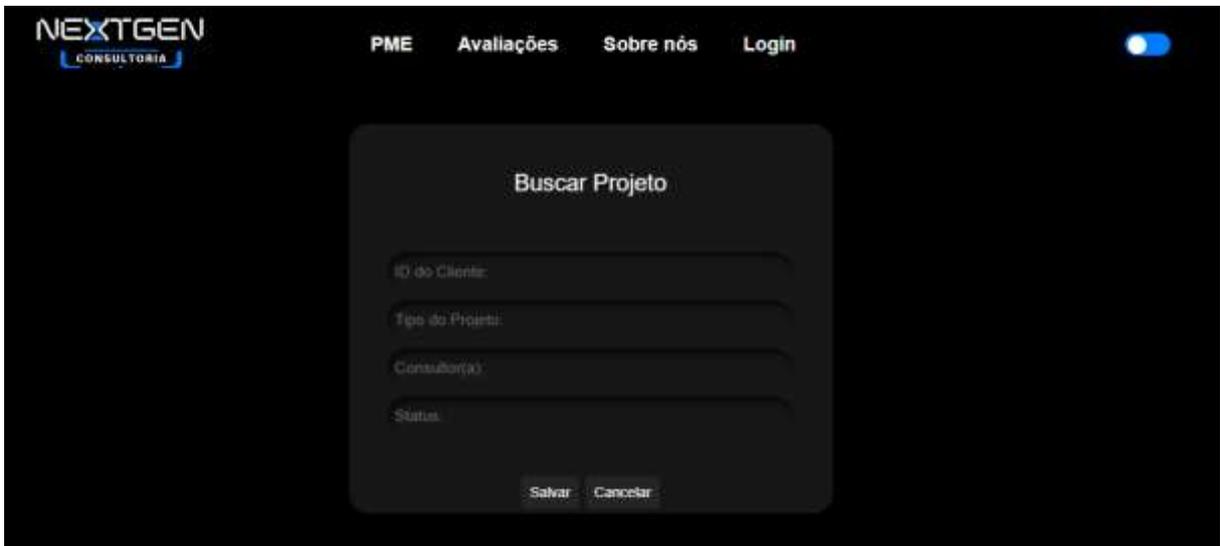


A imagem mostra a interface de usuário para a atualização de um projeto. No topo, há o logotipo "NEXTGEN CONSULTORIA" e um menu de navegação com as opções "PME", "Avaliações", "Sobre nós" e "Login". Um ícone de lâmpada azul está visível no canto superior direito. O formulário principal, intitulado "Atualização de Projeto", possui os seguintes campos de entrada: "ID do Cliente", "Tipo do Projeto", "Descrição", "Consultor(a)" e "Status". Na base do formulário, há dois botões: "Salvar" e "Cancelar".

Fonte: Elaborada pelo autor

Buscar Serviço: Ao clicar no botão “Buscar serviço” o consultor é levado a uma outra tela, onde o mesmo pode buscar um projeto em específico.

Figura 37 - Buscar Projeto



The screenshot shows a dark-themed web interface for 'NEXTGEN CONSULTORIA'. At the top, there is a navigation menu with 'PME', 'Avaliações', 'Sobre nós', and 'Login'. A blue toggle switch is visible in the top right corner. The main content area features a modal window titled 'Buscar Projeto'. Inside this modal, there are four input fields labeled 'ID do Cliente', 'Tipo do Projeto', 'Consultor(x)', and 'Status'. At the bottom of the modal, there are two buttons: 'Salvar' and 'Cancelar'.

Fonte: Elaborada pelo autor

Excluir Serviço: Ao clicar no botão “Excluir serviço” o consultor pode excluir um serviço específico.

Figura 38 - Excluir Projeto



The screenshot shows a dark-themed web interface for 'NEXTGEN CONSULTORIA'. At the top, there is a navigation menu with 'PME', 'Avaliações', 'Sobre nós', and 'Login'. A blue toggle switch is visible in the top right corner. The main content area features a modal window titled 'Excluir Projeto'. Inside this modal, there is a single input field labeled 'ID do Projeto'. At the bottom of the modal, there are two buttons: 'Salvar' and 'Cancelar'.

Fonte: Elaborada pelo autor

Tela de usuário: Nesta tela é onde irá ficar as informações pessoais sobre o usuário e seus projetos que sugeriu. E no final da tela, nós proporcionamos cursos gratuitos indicados para o desenvolvimento pessoal do cliente.

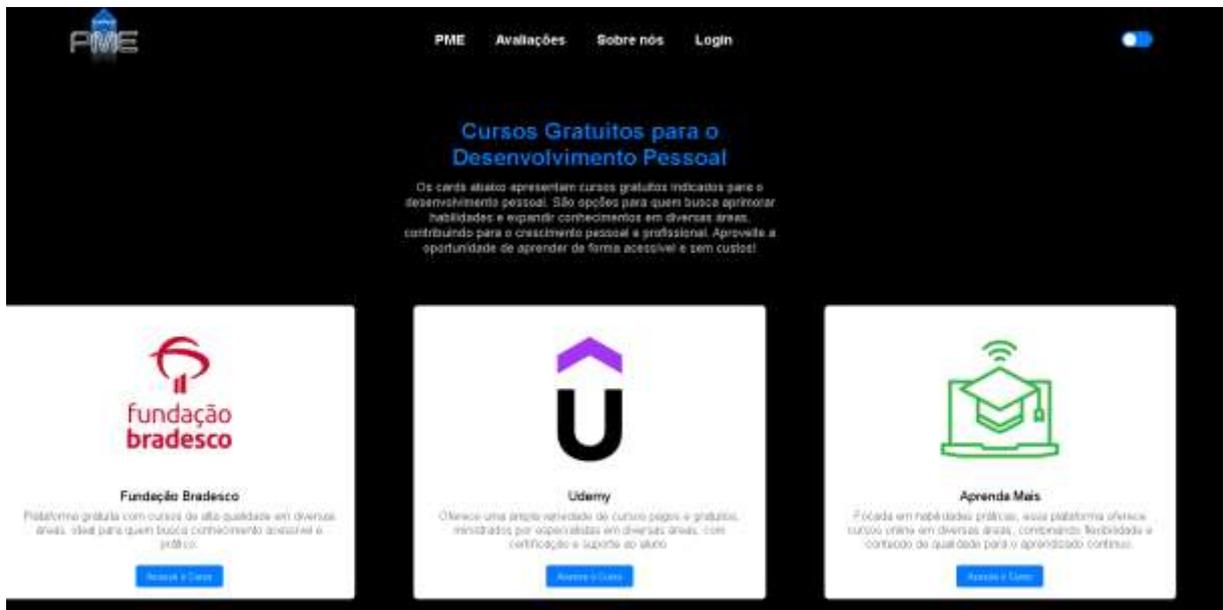
Figura 39 - Tela de Usuário 1

Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 40 - Tela de Usuário 2

Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 41 - Tela de Usuário 3



Fonte: Elaborado pelo autor

Nossas Soluções: A tela possui informações complementares para aqueles que desejam saber mais sobre o projeto, e os serviços oferecidos por ele. Contando com uma tabela, em forma de lista, imagens e resumos, enfatizando cada atividade do projeto.

1: Posicionamento de marca e identidade visual da empresa

A partir de nossas ferramentas de Design, cuidaremos do seu logotipo, posicionamento, Branding e tudo que envolva a representação ideal da sua marca.

2: Criação de perfil e campanhas nas redes sociais

Iremos configurar seus perfis profissionais nas redes sociais mais influentes da atualidade, trazendo práticas que estão em alta no momento através de campanhas criativas.

3: Criação de site profissional

Com a ferramenta de criação de sites “WordPress”, vamos dar diversas opções aos nossos clientes em relação a forma em que iremos proceder tanto na criação de seu site, quanto em suas redes sociais.

4: Conta na plataforma Google meu negócio

Planejaremos o seu perfil na plataforma mais acessada da internet, e com maior facilidade de localização aos clientes, se tratando de empreendimentos.

5: implementação de Email-Marketing

A partir do cadastro de Email da sua empresa, traremos configurações acessíveis para mensagens automáticas, newsletters e segmentação geral de E-mails. Credibilidade online.

6: Treinamento de gestão de aplicações

Indicaremos plataformas onde nossos clientes poderão se qualificar e se tornarem experientes em gerir seus próprios negócios.

Figura 42 - Soluções

NEXTGEN
CONSULTORIA

PME Avaliações Sobre nós Login

Conheça nossas soluções

Na NextGen Consultoria, oferecemos soluções inovadoras para atender às necessidades específicas de nossos clientes. Com uma abordagem personalizada, nossos produtos e serviços otimizam processos, aumentam a produtividade e garantem resultados de excelência. Seja para pequenas ou grandes empresas, nossas soluções são adaptáveis, oferecendo eficiência, segurança e escalabilidade. Descubra como podemos ajudar a transformar seus objetivos em resultados concretos e alcançar o sucesso juntos!

- Posicionamento de Marca e Identidade**
A partir de nossa experiência em Design, criamos a identidade visual da sua empresa, incluindo logotipo, cores e tipografia, garantindo uma comunicação clara e consistente em todos os pontos de contato.
- Criação de perfil e campanhas nas Redes Sociais**
Desenvolvemos estratégias de conteúdo e campanhas direcionadas para suas redes sociais, aumentando o engajamento e a visibilidade da sua marca.
- Criação de Site Profissional**
Com a expertise de nossos designers e desenvolvedores, criamos sites modernos, responsivos e otimizados para SEO, garantindo uma excelente experiência do usuário.
- Conta na Plataforma Google Meu Negócio**
Registramos e verificamos sua empresa na plataforma Google Meu Negócio, aumentando a visibilidade local e facilitando a descoberta por parte dos clientes.
- Implementação de Email-Marketing**
Apresentamos estratégias de email marketing personalizadas para sua empresa, permitindo a comunicação direta e eficaz com seu público-alvo.
- Parcerias e Tratamento em Gestão de Aplicações**
Indicamos parceiros e tratamos a gestão de suas aplicações, garantindo a segurança, a estabilidade e a performance dos seus sistemas.

Fonte: Elaborada pelo Autor

Modo Claro/Escuro: Todas as telas contam alternância entre modo claro e escuro, garantindo mais acessibilidade para vários tipos de usuário.

Figura 43 - Modo claro 1



Fonte: Elaborada pelo Autor

Figura 44 - Modo claro 2



Fonte: Elaborada pelo Autor

Figura 45 - Modo claro 3



Fonte: Elaborada pelo Autor

4.1. IDENTIDADE VISUAL DA PME UPGRADER

Para que a NextGen Consultoria se destaque no competitivo mercado digital, a identidade visual desempenha um papel crucial. Mais do que apenas uma questão estética, a identidade visual é a representação da essência da marca.

Muitas das vezes o primeiro contato com a empresa é através dos logos, cores, até mesmo símbolos, a identidade visual é a responsável por causar esta impressão, uma impressão inicial forte, que facilita o reconhecimento da marca.

No projeto PME Upgrader, essa identidade é cuidadosamente desenvolvida para transmitir o profissionalismo, inovação e a confiabilidade, atributos principais para o sucesso da empresa.

A paleta de cores escolhida para representar a identidade visual do programa foi selecionada pensando na experiência dos consumidores ao interagirem com a marca, e nas metalinguagens e sensações que se relacionam com a psicologia das cores.

Branco: Transmite clareza, organização e otimismo.

Preto: Proporciona sofisticação, modernidade e formalidade.
Azul: Representa renovação, segurança e tecnologia.

Figura 46 - Logo PME Upgrader



Fonte: Elaborado pelo Autor

O contraste entre o preto e o branco, com uma cor saturada, é geralmente muito utilizado no mercado, como uma fórmula visual que pretende expressar profissionalismo, excelência e um elemento de destaque, a depender do contexto da empresa, no caso do PME Upgrader, o envolvimento com o digital e a tecnologia.

Tipografia: A Inndam foi a fonte escolhida para integrar a criação do logotipo, sendo inspirada pela cultura tecnológica e do gênero sci-fi, sua estrutura geométrica, mistura quadrados e formas curvas, trazendo uma ideia minimalista e ao mesmo tempo moderna.

O complemento “Consultoria” usa a Aerospace Bold, fonte comumente usada na representação de empresas relacionadas a futurismo, tecnologia e modernidade. O ícone de seta para cima que o acompanha, reafirma a ideia de melhorias e crescimento de resultados que o projeto trás.

Referente aos elementos do logotipo, as letras PME vem em primeiro plano e com um tamanho maior que as demais, representando o destaque e o

alto nível de importância, que as pequenas e médias empresas possuem em nosso projeto.

A seta pra cima indica, a elevação de resultados que queremos trazer através do projeto atualizador, juntamente com a linha definida ao topo. Isso significa que queremos que as PMEs ultrapassem seus limites, e se estabeleçam acima da média, tornando-se cada vez mais bem sucedidas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento do projeto PME Upgrader possibilitou compreender e enfrentar as principais dificuldades enfrentadas por pequenas e médias empresas no processo de crescimento no ambiente digital. Ao longo do trabalho, identificou-se que, apesar de sua importância fundamental na economia e no desenvolvimento local, muitas pequenas e médias empresas encontram-se em desvantagem em relação às grandes empresas. Isso ocorre, principalmente, da falta de recursos, conhecimento técnico e estratégias eficazes para explorar o potencial do marketing digital e das plataformas online.

O projeto abordou esses desafios de maneira estruturada, destacando a relevância de estratégias bem definidas e de tecnologias acessíveis. Além disso, revelou que o marketing digital não é apenas uma ferramenta estratégica essencial para o crescimento econômico das PMEs, mas também um campo acadêmico dinâmico e em constante evolução.

Para superar essas limitações, o PME Upgrader apresentou soluções práticas, acessíveis e personalizadas, priorizando o atendimento estratégico e adaptado às necessidades de cada cliente. As estratégias de otimização de websites, fortalecimento de perfis em redes sociais e campanhas de marketing digital demonstraram resultados significativos no alcance e engajamento das empresas participantes. Isso reforça a importância de uma presença digital bem planejada e executada.

Os resultados do projeto destacam a necessidade de iniciativas que ofereçam suporte contínuo e uma abordagem centrada no cliente, aliando inovação e flexibilidade às demandas específicas de cada empresa. Além disso, questões como o impacto das soluções personalizadas no engajamento das PMEs, a análise do retorno sobre o investimento (ROI) e a influência das plataformas digitais no fortalecimento da economia local emergiram como oportunidades para futuras pesquisas, contribuindo para a construção de um mercado digital mais inclusivo e eficiente.

A experiência com o projeto foi de grande auxílio, tanto em termos teóricos quanto práticos. Trabalhar em grupo proporcionou vivências similares

às do mercado de trabalho, fortalecendo habilidades essenciais, como a comunicação, a resolução de problemas e a capacidade de adaptação a novas tecnologias. Cada integrante da equipe pode se beneficiar das experiências, e competências fundamentais para suas trajetórias profissionais, enquanto a realização do projeto trouxe uma visão mais ampla sobre os desafios e oportunidades do ambiente digital.

Em resumo, o PME Upgrader consolida-se como uma solução inovadora e relevante para o contexto atual, onde a transformação digital é essencial para o crescimento e a sobrevivência das pequenas e médias empresas. Além disso, a experiência ofereceu uma oportunidade inestimável de crescimento pessoal e profissional, contribuindo para o desenvolvimento de uma formação mais sólida e alinhada às exigências do mercado.

Por fim, o projeto reforçou a importância de ouvir, compreender e valorizar ideias diferentes, promovendo uma dinâmica colaborativa eficaz. A construção do projeto do zero e a aplicação prática de conhecimentos acadêmicos representaram um marco significativo na formação dos integrantes, deixando uma base sólida para enfrentarem os desafios futuros no mercado de trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Margarida Alves. O mercado mundial do comércio eletrônico valerá 9,3 bilhões de dólares até 2027

Disponível em: < <https://ecommercenews.pt/o-mercado-mundial-do-comercio-eletronico-valera-93-bilhoes-de-dolares-ate-2027/> >

Acesso em: 25 out 2023.

E-COMMERCE global atingirá US\$ 9,3 trilhões até 2027, revela estudo

Disponível em: < <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/e-commerce-global-atingira-us-93-trilhoes-ate-2027-revela-estudo> >

Acesso em: 9 out 2023.

E-COMMERCE Global Deve Crescer 63% até 2029, Indica Pesquisa da Juniper Research

Disponível em: < <https://www.expoecomm.com.br/e-commerce-global-deve-crescer-63percent-ate-2029-indica-pesquisa-da-juniper-research> >

Acesso em: 9 jan 2024.

Brasscom. Estudo da Brasscom aponta demanda de 797 mil profissionais de tecnologia até 2025

Disponível em: < <https://brasscom.org.br/estudo-da-brasscom-aponta-demanda-de-797-mil-profissionais-de-tecnologia-ate-2025/> >

Acesso em: 1 dez 2021.

Eric Santos. 5 benefícios do Marketing Digital para pequenas empresas + cases para você se inspirar

Disponível em: < <https://www.rdstation.com/blog/marketing/marketing-digital-pequenas-empresas/> >

Acesso em: 29 set 2020.

Kotler, P.; Armstrong, G. (2023). Princípios de Marketing. 18. ed. São Paulo: Bookman

GLOSSÁRIO

Análise SWOT: Ferramenta estratégica que avalia Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças de um projeto ou negócio, ajudando na tomada de decisões.

API: Interface de Programação de Aplicações, que permite a comunicação entre diferentes sistemas e facilita a troca de dados.

Back-end: Parte de um sistema ou aplicativo responsável pelo processamento e armazenamento de dados, funcionando "nos bastidores" para garantir a funcionalidade do site.

Chave Primária (Primary Key): Um campo ou conjunto de campos em uma tabela de banco de dados que identifica exclusivamente cada registro.

CSS (Cascading Style Sheets): Linguagem de folhas de estilo usada para definir a aparência e o layout de elementos em páginas HTML, garantindo consistência visual.

Diagnóstico Digital: Análise detalhada das necessidades tecnológicas e de marketing de uma empresa para identificar oportunidades de melhoria no ambiente online.

Design UX/UI: UX (User Experience) se refere à experiência geral do usuário com uma aplicação ou site, enquanto UI (User Interface) envolve o design da interface e os elementos visuais com os quais o usuário interage.

E-commerce (Comércio Eletrônico): Compra e venda de produtos ou serviços pela internet, uma das principais formas de transações no mundo digital.

Front-end: Componente de um sistema que interage diretamente com o usuário, incluindo interfaces visuais e elementos interativos.

Google Meu Negócio: Ferramenta gratuita do Google que permite às empresas gerenciar sua presença online, incluindo localização, horário de funcionamento e avaliações de clientes.

HTML (HyperText Markup Language): Linguagem de marcação usada para estruturar o conteúdo da web, organizando elementos como cabeçalhos, parágrafos, imagens, links e botões em uma página.

Javascript: Linguagem de programação essencial para o desenvolvimento web, utilizada para criar interatividade e dinamismo nas páginas da web.

Marketing Digital: Estratégia de promoção e comunicação de produtos ou serviços por meio de canais online, como redes sociais, e-mail marketing, e otimização de mecanismos de busca (SEO).

Node.js: Plataforma que permite a execução de Javascript no backend, criando servidores rápidos e eficientes para aplicações em tempo real, como chats e APIs.

PMEs (Pequenas e Médias Empresas): Empresas de pequeno ou médio porte, geralmente definidas pelo número de empregados ou pelo faturamento anual, que desempenham um papel importante na economia local.

ROI (Return on Investment): Indicador financeiro que mede o retorno obtido em relação ao investimento realizado, amplamente usado para avaliar a eficácia de estratégias de marketing e negócios.

Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas): Organização brasileira que apoia pequenas empresas, oferecendo orientações em gestão e inserção no mercado digital.

SEO (Search Engine Optimization): Conjunto de técnicas utilizadas para melhorar o posicionamento de um site em resultados de motores de busca, aumentando sua visibilidade online.

Website: Conjunto de páginas da web interligadas, hospedadas em um domínio específico na internet, que oferecem informações ou serviços. É uma ferramenta essencial para empresas que desejam estabelecer presença digital, permitindo interação com clientes e visibilidade no mercado online.

APÊNDICE

Sobre a NextGen

A NextGen Consultoria é dedicada a transformar a presença digital das pequenas e médias empresas. A empresa foi criada dia 13 de junho de 2024 com o intuito de desenvolver soluções de marketing digital, informática e consultoria personalizada.

O nome NextGen vem de Next Generation (“Nova Geração”) e remete a evolução e o desenvolvimento tecnológico ao passar das épocas. Hoje em dia podemos dizer que nos encontramos na era digital, pois, grande parte da tecnologia está presente em nosso cotidiano, através de celulares, computadores e diversos outros dispositivos que nos auxiliam, seja no trabalho, no estudo, ou no lazer.

Figura 47 - Logo Nextgen Cosultoria



Fonte: Elaborado pelo Autor

A equipe de colaboradores da NextGen Consultoria, também representa essa ideia, sendo formada por jovens cheios de energia, conhecimento e força de vontade para contribuir com o desenvolvimento social, a partir de novas ideias, de forma criativa e eficiente.

A concepção da empresa foi dada após a constatação de que as necessidades de mercado atuais estão se tornando cada vez mais ligadas à tecnologia. Com a evolução constante e o comportamento digital dos

consumidores, é imprescindível que as empresas, independentemente de seu porte, estejam preparadas para atender as novas demandas.

Antigamente, a localização de uma empresa era vista como um fator determinante para o seu sucesso, influenciando no fluxo de clientes e na visibilidade da marca. No entanto, com o avanço da internet e o aumento do acesso às tecnologias, percebemos que a presença física das empresas tem perdido relevância devido ao crescimento da concorrência. Houve uma substituição em que o espaço online se tornou o principal campo para conquistar e fidelizar os consumidores.

Um dos principais fatores que vem influenciando e ganhando espaço no meio das empresas é o marketing digital, emergindo como uma das ferramentas mais influentes e essenciais da atualidade, sua implementação permite que os empreendedores alcancem um público muito maior, sem as limitações impostas pelos canais presenciais.

O uso de redes sociais, sites e Email-marketing, permite que as empresas se comuniquem de forma direta e personalizada com seus clientes. Além disso essas ferramentas fornecem possibilidades de ajustes rápidos nas estratégias, aumentando a precisão e a efetividade das ações do marketing.

A NextGen consultoria, reconhece essas tendências e através de seu projeto irá concentrar os seus esforços para ajudar pequenas e médias empresas a maximizar suas atuações nos espaços online, oferecendo um suporte abrangente que vai desde a consultoria inicial até a implementação prática das ferramentas digitais.

Missão, visão e valores da NextGen

Missão: Uma empresa de consultoria digital focada na profissionalização e entrega de resultados de alta performance para pequenas e médias empresas.

Transformar a presença digital das empresas, as tornando competitivas e eficientes no ambiente online, por meio de estratégias modernas e personalizadas. O foco da nossa missão é fornecer soluções acessíveis e de

alto impacto, possibilitando que essas empresas tenham acessos às mesmas ferramentas e estratégias de grandes corporações. O compromisso com a profissionalização significa garantir que cada empresa atendida seja capaz de ter uma melhoria contínua, com uma base sólida em boas práticas de marketing digital e tecnologia da informação

Visão: Ser considerado referência em consultoria de marketing digital no alto tiete. Para atingir esse objetivo, a NextGen se propõe a ser uma parceira estratégica através de seu projeto para ajudar as pequenas e médias empresas da região, ajudando-as a superar barreiras digitais e alcançar novos patamares de crescimento.

A visão também é se posicionar como um líder no Alto Tiete. No entanto, o objetivo não é apenas o crescimento da marca, mas sim o desenvolvimento econômico local, buscando impulsionar o sucesso das empresas que fazem parte da economia regional.

Valores: São os pilares que sustentam todas as atividades e projetos colocados em prática. Esses valores refletem o compromisso na empresa em sempre tentar manter o nível elevado e de qualidade em tudo que faz.

Excelência:

Buscando sempre a excelência é um dos tópicos principais da NextGen. Cada projeto é desenvolvido com foco nos melhores resultados possíveis, assegurando que cada serviço oferecido atenda os padrões mais elevados. A NextGen trabalha para superar as expectativas dos clientes, entregando as soluções que possam impactar no negócio de cada empreendedor.

Ética:

A ética profissional está no centro das operações da NextGen. Prezamos por relações transparentes e honestas com seus clientes, agindo com integridade em todas as etapas do processo de consultoria. Este

compromisso ético inclui garantir que todas as práticas de marketing estejam de acordo com as normas legais e morais, respeitando tanto os clientes quanto o público alvo.

Pontualidade:

A pontualidade é um dos valores essenciais que guiam o trabalho da NextGen. Porque no mundo digital, onde a rapidez, agilidade e eficiência podem fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso de campanhas e projetos. A empresa se compromete a entregar os projetos desenvolvidos dentro do prazo acordado, sem comprometer a qualidade.

Tudo isso garante a confiança e a satisfação dos clientes, que podem contar com a NextGen para gerenciar suas necessidades digitais de forma ágil e confiável.

Compromisso:

O compromisso da NextGen vai além da entrega de um serviço. A empresa se compromete a estar ao lado de seus clientes durante a jornada digital, prestando um suporte contínuo e sempre ajustando as estratégias conforme necessário para garantir o sucesso a longo prazo. O comprometimento é a base das relações duradouras que a NextGen busca construir com seus parceiros e clientes.