

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

**ANEXO I: PROJETO EXTENSIONISTA**

## CENTRO UNIVERSITÁRIO PROCESSUS Prática Extensionista



**PROJETO/AÇÃO (2º/2024)**

### **1. Identificação do Objeto**

#### **Atividade Extensionista:**

PROGRAMA ( )    PROJETO ( **X** )    CURSO ( )    OFICINA ( )  
EVENTO ( )    PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS ( )    AÇÃO DE EXTENSÃO SOCIAL ( )

#### **Área Temática:**

Direito

#### **Linha de extensão:**

Direito da Economia

#### **Local de implementação (Instituição parceira/ conveniada):**

Multifeira (feira do SIA)

#### **Título:**

Como Impulsionar o Microempreendedor no Mundo Digital

### **2. Identificação dos Autor(es) e Articulador(es)**

**CURSO:** DIREITO

**Coordernador de Curso:** Adalberto Nogueira Aleixo

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

**Articulador(es)/Orientador(es):**

**NOME:** Marcelo Gonçalves do Valle

**Alunos(as)/Equipe:**

**NOME/ Matrícula/ Contato:**

Clara Ribeiro da Silva- 2213180000151 / 61 99691-1594

Daiane Fernandes Nascimento- 2323180000074 / 62 99380-6111

Lisandra Quele da Rocha Oliveira- 2323180000196 / 61 99304-4583

Rayane da Costa Viana Marinho- 2323180000051 / 61 99927-2904

Thaynara Alves Correia- 2323180000195 / 61 99161-7983

### **3. Desenvolvimento**

**Fundamentação Teórica:**

#### **Como Impulsionar o Microempreendedor no Mundo Digital**

Fato é que a transformação digital tem trazido profundas mudanças na maneira como os negócios são conduzidos. Isso porque atualmente, a forma de veiculação de produtos está de fato acessível, sendo possível (além de mais prático e confortável) realizar compras através de um simples click.

Para os microempreendedores, o mundo digital oferece uma vasta gama de oportunidades para promover produtos e serviços, alcançar novos mercados e otimizar operações. Entender como utilizar essas ferramentas de maneira eficaz é essencial para o crescimento e a competitividade desses pequenos negócios.

- **A Importância do Digital para o Microempreendedor**

O microempreendedor tem um papel fundamental na economia brasileira, representando uma parcela significativa dos negócios em operação no país. Com o advento da internet e a popularização das plataformas digitais, as barreiras de entrada para o empreendedorismo foram significativamente reduzidas.

Nesse contexto, a presença digital passou a ser não apenas uma vantagem competitiva, mas uma necessidade para a sobrevivência dos pequenos negócios, uma vez que grande parte dos consumidores prezam pelas compras on-line.

Sobre o microempreendedor no mundo digital, Maria Silva (2020, p. 32), aponta que:

*"A digitalização das atividades empresariais permite que micro e pequenos empreendedores alcancem um público muito maior*

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

*do que o que seria possível através de métodos tradicionais".  
(SILVA, 2020, p. 32) <sup>1</sup>*

Isso significa que plataformas como redes sociais, marketplaces e ferramentas de marketing digital são fundamentais para a construção de uma presença sólida e de longo prazo no mercado.

- **Ferramentas Digitais e Estratégias de Marketing**

O marketing digital oferece uma série de ferramentas que podem ser exploradas por microempreendedores, como o marketing de conteúdo, o e-mail marketing, as redes sociais e os anúncios pagos.

A utilização dessas estratégias de forma coordenada pode potencializar o alcance do empreendimento e a conversão de possíveis clientes em vendas.

Nesse cenário, Philip Kotler e Kevin Lane Keller (2012, p. 58) fazem um apontamento sobre a revolução digital. Vejamos:

*"A revolução digital permitiu uma nova forma de marketing mais personalizada e interativa, possibilitando que pequenas empresas se comuniquem diretamente com seus clientes".  
(KOTLER; KELLER, 2012, P.58) <sup>2</sup>*

O uso de estratégias adequadas permite que o microempreendedor seja encontrado mais facilmente em mecanismos de busca, enquanto o marketing de redes sociais possibilita a construção de um relacionamento mais próximo com o público.

- **A Venda em Marketplaces e E-commerce**

Os marketplaces (sites de venda que lojistas podem anunciar seus produtos) têm se mostrado uma alternativa eficaz para microempreendedores que buscam aumentar suas vendas e alcançar um público mais amplo.

Esses ambientes permitem que os pequenos negócios usufruam de uma infraestrutura já consolidada e de grande tráfego de consumidores, o que pode ser particularmente vantajoso para quem ainda não possui uma loja virtual própria.

Essa alternativa é particularmente atraente para aqueles que desejam testar o mercado antes de investir em um e-commerce próprio.

- **Capacitação e Educação Digital**

Para que o microempreendedor possa tirar o máximo proveito das ferramentas digitais, a capacitação é um elemento central.

Nesse cenário, é imprescindível que o empreendedor compreenda não apenas o funcionamento das plataformas, mas também as melhores práticas em marketing digital, como posts e músicas engajadas, bem como gestão de negócios online e atendimento ao cliente.

O entendimento sobre o funcionamento das redes sociais nos empreendimentos está diretamente relacionado ao sucesso de vendas no meio

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

digital.

Por esse motivo, a educação digital segundo Lucas Gomes (2019, p. 24) <sup>3</sup> deve ser vista como um pilar essencial para o sucesso do microempreendedor, garantindo que ele possa utilizar de maneira eficaz as oportunidades que o mundo online oferece.

Ademais, hoje em dia é possível encontrar diversas instituições que oferecem cursos e treinamentos voltados para o público empreendedor, seja de forma gratuita ou paga, com o intuito de promover o desenvolvimento dessas habilidades.

- **Desafios no Mundo Digital**

Embora o mundo digital ofereça inúmeras oportunidades, também apresenta desafios consideráveis para o microempreendedor.

A alta competitividade, a necessidade de inovação constante e a adaptação às mudanças tecnológicas são barreiras que podem dificultar o sucesso de um empreendimento no ambiente digital.

Dessa forma, o microempreendedor que almeja crescer no ambiente digital deve manter-se continuamente atualizado sobre as novidades do mercado e ajustar suas estratégias de acordo com as necessidades dos clientes.

Ademais, é fundamental enfrentar desafios, e entender as questões relacionadas à segurança digital e à proteção de dados, que têm ganhado crescente importância no cenário atual.

Assim, para que o empreendedor alcance resultados significativos, é necessário o estudo constante sobre novas ferramentas e possibilidades no meio digital.

- **Conclusão**

O uso das redes sociais e a digitalização são um caminho sem volta para o microempreendedor que deseja crescer e prosperar no cenário atual.

O uso inteligente de ferramentas digitais, aliado à educação contínua, permite que os pequenos negócios não apenas sobrevivam, mas prosperem e entreguem bons resultados em um ambiente altamente competitivo.

Contudo, é essencial que o microempreendedor esteja também preparado para enfrentar os desafios impostos pelo ambiente digital, garantindo assim um crescimento sustentável e eficiente.

### **Apresentação:**

O avanço do ambiente digital trouxe profundas transformações nos negócios, oferecendo aos microempreendedores oportunidades significativas de crescimento e expansão. Contudo, para alcançar o sucesso nesse novo cenário, é essencial compreender as ferramentas e estratégias necessárias para estabelecer uma comunicação clara e concisa para potenciais clientes.

A internet disponibiliza diversas plataformas e canais que podem ser utilizados para a movimentação dos negócios, como redes sociais (Instagram, Facebook), aplicativos de comunicação (WhatsApp Business) e marketplaces (Mercado Livre,

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

OLX).

A criação de uma presença digital forte envolve o uso dessas ferramentas, juntamente com o marketing de conteúdo, o investimento em anúncios pagos e o uso estratégico das redes sociais.

### **Justificativa:**

Diante da digitalização acelerada dos mercados, o microempreendedor encontra no meio online uma oportunidade difícil de ampliar seu alcance, melhorar a comunicação com os clientes e aumentar as vendas, independentemente de limitações geográficas. No entanto, para usufruir desses benefícios, é essencial que esses empreendedores compreendam as estratégias e ferramentas digitais adequadas, garantindo uma presença digital eficaz e competitiva

### **Objetivos:**

#### **Geral:**

- Capacitar os microempreendedores com conhecimentos e estratégias digitais;
- Destacar o papel vital na economia digital, evidenciando como suas inovações, flexibilidade e uso de ferramentas digitais podem contribuir para o crescimento econômico;
- Aumentar as vendas dos microempreendedores e fomentar o desenvolvimento de soluções criativas e acessíveis no mercado online.

#### **Específicos:**

- Destacar a importância da transformação digital para os microempreendedores, apresentando estratégias e ferramentas que podem ser utilizadas para maximizar o alcance de seus negócios, além de enfatizar a necessidade de capacitação e educação contínua para enfrentar os desafios do ambiente digital.

#### **Metas:**

- Atingir um quantitativo de microempreendedores para capacitar em estratégias digitais para ampliar sua presença e competitividade online;
- Expandir o alcance do negócio;
- Otimizar processos com tecnologias que aumentem a eficiência;
- Fortalecer a marca por meio de uma comunicação digital eficaz;
- Promover a inovação e adaptação às tendências digitais.

Essas metas visam assegurar que os microempreendedores aproveitem o potencial do mundo digital para crescer e consolidar sua atuação no mercado.

# Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

## Resultados esperados:

- Aumentar a presença online, alcançando novos públicos e mercados;
- Melhorar a eficiência operacional por meio do uso de tecnologias;
- Fortalecer suas marcas e estabelecer uma comunicação mais eficaz com seus clientes.

## Metodologia:

Será realizada uma apresentação na MultFeira localizada no Setor de Indústria e Abastecimento (SAI) com entrega de cartilhas elucidadas e didáticas, incentivando o uso do meio digital para captação de clientes e conversão em vendas.

As cartilhas funcionam como um guia acessível, facilitando a compreensão e a aplicação das práticas digitais no empreendedorismo.

## Cronograma de execução:

### DATA DE INÍCIO:

03/09/2024

### DATA DE TÉRMINO:

12/11/2024

Evento	Período	Observação
Apresentação do modelo de projeto para orientador	10.10.2024	
Apresentação e entrega das cartilhas na MultFeira	12.10.2024	
Apresentação do Relatório Final	17.10.2024	

## Considerações finais:

Impulsionar o microempreendedor no mundo digital é essencial para garantir sua competitividade e crescimento sustentável.

Ao adotar ferramentas tecnológicas, otimizar processos e fortalecer a presença online, o microempreendedor não apenas amplia seu alcance de

## Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

mercado, mas também aprimora a eficiência operacional e a comunicação com clientes, fazendo sua conversão em vendas.

A adaptação contínua às novas tendências digitais é fundamental para a inovação e o sucesso a longo prazo, permitindo que o empreendedor se posicione de forma estratégica e eficaz no ambiente digital.

### Referência Bibliográfica:

GOMES, Lucas. **Capacitação digital para microempreendedores: um estudo sobre a importância da educação no sucesso empresarial**. São Paulo: Editora Empreender, 2019.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

SILVA, Maria. **A importância da presença digital para microempreendedores no Brasil**. Recife: Editora Novo Empreender, 2020.



# **Centro Universitário Processus**

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022