



ESCOLA DE ENSINO MÉDIO ENGº ANNES GUALBERTO
PROFESSORA: VIVIANE RODRIGUES
DISCIPLINA: ARTE - TRABALHO TRIMESTRAL 1
ALUNO:
SÉRIE:
DATA: 14/08/2025

“DETECTAR O PROBLEMA É ESSENCIAL AO DESIGN”. RONALD SHAKESPEARE

ETAPAS DO TRABALHO

1) DETECTE UM PROBLEMA EM UM PRODUTO/EMPRESA OU TENHA UMA IDEIA PARA UM NOVO PRODUTO/EMPRESA;

Para produto

Identifique a necessidade:

- a) Pense para entender as necessidades e desejos do público-alvo;
- b) Explore problemas que o produto possa resolver de forma eficaz;

Definição do público-alvo:

- c) Crie personagens para entender as características e comportamentos dos usuários;
- d) Considere as necessidades específicas do público-alvo ao desenvolver o produto;

Proposta de valor:

- e) Defina o valor único que o produto oferece aos usuários;

Design e desenvolvimento:

- f) Crie um protótipo para testar a ideia;

Para negócio

- Identifique um problema ou oportunidade;
- Observe o mercado e a sociedade em busca de necessidades não atendidas ou problemas que podem ser resolvidos com um novo produto ou serviço;
- **Valide a ideia:**
Converse com potenciais clientes, faça pesquisas e testes para verificar se sua ideia tem potencial de mercado;

Plano do negócio

- Defina seu público-alvo;
- Veja quem é seu concorrente;
- Pense nas estratégias de marketing;

2) FAÇA UM **BRAINSTORM** (COMO EXPLICADO EM SALA);

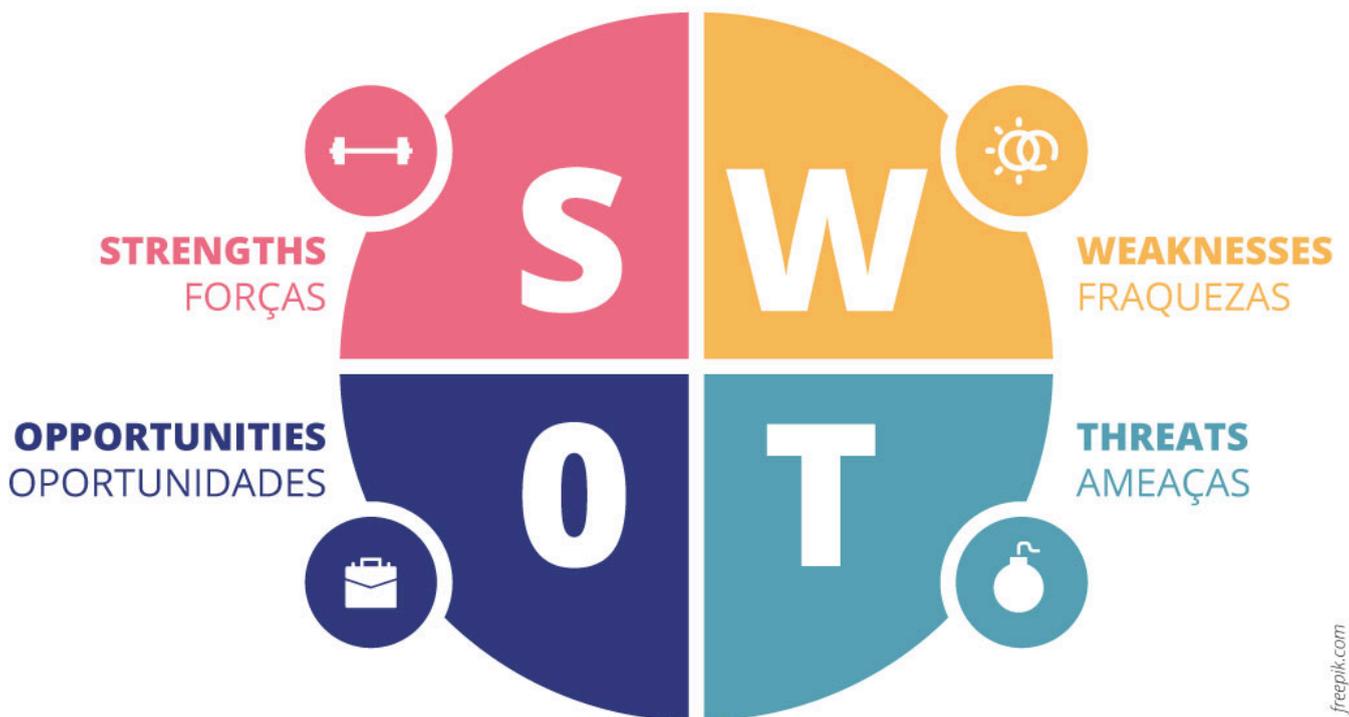
O QUE É BRAINSTORM?

- Técnica criativa usada para gerar ideias de forma livre e espontânea.
- Tempo limitado: Para manter o foco e a produtividade.
- Associação de ideias: Uma ideia pode gerar outra (efeito em cadeia).
- Foco: Resolver problemas, criar soluções ou explorar possibilidades.

EXEMPLOS

- Criação de um novo aplicativo móvel: O time propõe funcionalidades inovadoras.
- Campanha publicitária: Equipe de marketing sugere slogans, temas e formatos.
- Projeto escolar: Estudantes propõem temas e formas de apresentação para um trabalho.
- Reunião empresarial: Buscar soluções para queda nas vendas.
- Ferramentas digitais: Miro, Mural, MindMeister, Google Jamboard

3) REALIZE ANÁLISE SWOT (COMO EXPLICADO EM SALA DE AULA);



RELEMBRANDO:

- **Pontos fortes:** O que faz o produto se destacar? Considere os recursos, a tecnologia ou o feedback dos clientes
- **Pontos fracos:** Quais reclamações ou desafios são recorrentes? Identifique as áreas em que o produto tem um desempenho inferior

- **Oportunidades:** Em quais fatores internos e externos (tendências, lacunas de mercado) você pode capitalizar?
- **Ameaças:** Quais riscos (concorrência, regulamentações) podem impedir o sucesso do produto?

DICAS:

- Pontos fortes identificados diferenciam produto;
- Pontos fracos podem ser vistos de forma proativa: por exemplo, aprimore o suporte ao cliente se ele for apontado como um ponto fraco;
- Identifique tendências e necessidades emergentes dos clientes por meio da análise. **Por exemplo, se o mercado exigir soluções ecologicamente corretas, direcione o desenvolvimento de seu produto para a sustentabilidade;**

Exemplo:

Análise SWOT

Nome do projeto:

Tornar-se o melhor restaurante chinês da vizinhança

Preparado por:

Chef-proprietário, The Fortune Cookie

Data da preparação:

1/31/2021

Pontos fortes	Pontos fracos
<ul style="list-style-type: none"> • Localização em bairro residencial e comercial • Boa reputação quanto a alta qualidade e preços baixos • Limpeza • Único restaurante de culinária chinesa em um raio de 15 quarteirões 	<ul style="list-style-type: none"> • Área pequena para mesas e cadeiras, público limitado para jantar • A comida servida não é chinesa "autêntica" • Menu de comida chinesa "comum", sem pratos exclusivos • Sem opções vegetarianas
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Expandir a área com mesas e cadeiras para comportar mais clientes sentados para refeições • Desenvolver vários locais • Adicionar opções vegetarianas • Contratar um novo chef para receitas mais autênticas 	<ul style="list-style-type: none"> • Comentários negativos de clientes • Competidor em potencial na vizinhança • Rotatividade da equipe, dificuldade de recrutamento

Resumo:

A adição de opções vegetarianas é fácil e de baixo custo, portanto, devemos implementar essa oportunidade imediatamente.

Desenvolver vários locais é arriscado e caro, mas pode levar a um grande crescimento. Devemos começar a analisar esta oportunidade maior em relação à sua viabilidade.

4) CRIE UM PROTÓTIPO PARA EXIBIÇÃO - DA MELHOR FORMA POSSÍVEL (MANUAL OU DIGITAL) PARA SER EXIBIDO DE FORMA FÍSICA;

RESUMO

O TRABALHO DEVE INCLUIR:

RESULTADO FINAL DO TRABALHO: O PRODUTO;

- QUESTÕES SOBRE O PRODUTO OU O NEGÓCIO COMO SOLICITADO NO ÍTEM 1;
- RESULTADO DO *BRAINSTORM*;
- RESULTADO DO SWOT;
- PRODUTO FINAL

TRABALHO DEVE:

- SER ENTREGUE IMPRESSO COM CAPA E CONTRACAPA;
- NOME DO PRODUTO E DOS PARTICIPANTES DO GRUPO QUE O PRODUZIU;
- QUAIS TAREFAS CADA MEMBRO DO GRUPO REALIZOU;

NOTA A PARTIR:

- DO CUMPRIMENTO DE TODAS AS ETAPAS EXIGIDAS;
- DA ENTREGA DE TODO O MATERIAL IMPRESSO EM BOA QUALIDADE PARA SER EXIBIDO EM VARAL LITERÁRIO-CRIATIVO;
- DA QUALIDADE CRIATIVA DO DESENVOLVIMENTO DA IDEIA;