

Trabalho de Conclusão de Curso

PUCRS  UOL edtech.

ALUNO: Eduardo Cambuy Saraiva

ORIENTADOR: Felix Kessler

TÍTULO: Plataforma de Aprendizagem: ferramenta colaborativa para educação acelerada

SUMÁRIO

1. Introdução	3
2. Teoria	4
3. Projeto: Proposta de Valor e Finalidade prática	9
4. Descrição das características e funcionamento da solução	10
5. Apresentação da empresa ou setor	11
6. Apresentação dos líderes responsáveis.....	11
7. Planejamento de Venda e Gestão Comercial	12
8. Tecnologia Financeira	13
9. Valuation	14
10. Conclusão	16
11. Referências para Consulta	17

I. INTRODUÇÃO

Aprendizagem é um aspecto da educação muito tratado, mas sua forma de aquisição é pouco disponibilizada. Em uma sociedade cada vez mais tecnológica, com acesso a todo e qualquer tipo de informação, e que se vê cercada de ferramentas, falta-lhe a organização de mecanismos para aprender.

Cursos, treinamentos, on-line ou físicos, não importa a forma de adquirir o conhecimento, todos precisam desenvolver técnicas corretas de memorização, leitura, aprendizagem e gestão, de forma a assimilarem melhor seus conteúdos. Diante disso, surge uma extrema necessidade, que foge do consumo desenfreado de conteúdos e se concentra em “como” os absorver: aprender a aprender.

Atualmente há um excesso de informação disponibilizada nos meios formais, como jornais, periódicos, livros etc., e informais, como redes sociais, plataformas de notícias, entre outros. Em muitos casos, não há necessidade de mais aquisição de material sobre determinado assunto, mas de sua organização, de compreender como estudá-lo melhor.

Hábitos e comportamentos conversam com esse importante tema da aprendizagem. A rotina desenhada por uma pessoa em seu dia a dia precisa estar alinhada com seus objetivos de aprendizagem. Não adianta, por exemplo, adquirir um curso sem ter tempo útil para realizá-lo.

A mente, assim como o corpo, são meios de relevante impacto na forma de aprender. Respeitar seus limites, entender seu perfil de estudante, conciliar atividades físicas, entendendo sua influência na disposição de estudo, por exemplo, pode ajudar milhares de estudantes a atingirem seus objetivos mais rapidamente.

A educação, ou a forma como é internalizada, é o pano de fundo deste trabalho, que visa oferecer uma solução para o aprimoramento do estudo, por meio de uma plataforma que disponibilize profissionais especializados nas áreas de aprendizagem, corpo e mente, como médicos, nutricionistas, pedagogos, educadores físicos, filósofos e servidores públicos, como delegados, auditores, defensores públicos, advogados da união, policiais federais, analista e técnicos de tribunais federais, entre outros.

Uma comunidade, uma tribo, que buscará, por meio de minicursos (*microlearning*), *postcast*, *lives*, *webinários*, fórum e sistemas com ferramentas de suporte, transformar o aprendizado na educação.

2. TEORIA

O comportamento humano nas relações de aprendizagem deve ser fruto de pesquisa e de desenvolvimento, visto que os sentimentos ou as emoções impactam em praticamente todas as relações de aprendizagem, além de outras esferas da vida do estudante.

Entre os perfis visual, cinestésico, auditivo, executor, analítico, existem comportamentos que permeiam esses estilos. A depender do seu tipo de perfil, você poderá escolher uma determinada técnica mais efetiva que outra, ou não escolher e agir na intuição. Poderá deixar de aprender ou mesmo acreditar que o aprendizado é natural e simples, com muito menos esforço que outras pessoas talvez o fariam.

Os papéis que desempenhamos na vida, social, familiar, laboral etc., dizem muito daquilo que somos e daquilo que decidimos fazer. Quando focamos no “o que” estudar, estamos reproduzindo comportamentos sociais do nosso meio, talvez da nossa cultura. O convívio com pessoas imprevistas, executoras ou decisórias tende a tornar o indivíduo mais alinhado a essas características. Já a socialização com pessoas mais técnicas, conservadoras, tende a tornar o indivíduo mais inibido na vida.

Entender como nos comportamos diante das situações da vida, ou mesmo a tendência de comportamento, nos leva a compreender que o “COMO” aprendemos é igualmente importante e nos ajudará a prever situações em que pensaremos em soluções metodológicas, como técnica de memorização ou a criação de um hábito.

Segundo Cortella (2017), a “monotonia é a morte da motivação”. O presente trabalho pretende envolver aspectos motivacionais que conduzem nossa vida e a forma como aprendemos. Perpassar pelos tipos de perfil, formas de identificar (ferramentas) e aplicações no dia a dia desse conhecimento adquirido como vantagem competitiva no mundo dos investimentos é essencial para a estruturação de uma solução que atenda as necessidades de meio, de instrumento do processo de aprendizagem.

Como sua forma de estudar pode se tornar uma ferramenta de vantagem competitiva no objetivo pretendido? Essa é a questão que iremos entender nos próximos momentos. Os fatores que identificam uma pessoa mais organizada que outra, ou mais disciplinada que outra, são totalmente possíveis de serem mapeados a ponto de fornecer o mínimo de previsibilidade para condutas futuras e atingirem seus objetivos de aprovação ou conquista no aprendizado.

Para nos direcionar teoricamente, usaremos, ainda que de forma incipiente, as ideias de Daniel Kahneman (2012), que trabalhou diversos aspectos do comportamento humano em seus anos de pesquisa, sendo referência importante nesse âmbito em seu livro chamado “Rápido e Devagar”.

Sistemas, âncoras, escolhas, leis comportamentais e autoconhecimento serão temas importantes a serem abordados nessa discussão, sobretudo o aspecto do individual frente aos coletivos.

2.1 OBJETO DE ESTUDO

Pretende-se, através das referências teóricas apresentadas, direcionar o entendimento de que ferramentas que auxiliam na forma como se estuda são de equivalência igual aos conteúdos que deveriam ser estudados, ou seja, para uma pessoa que estudar para concurso público é preciso ter acesso ao conteúdo de direito constitucional, antes mesmo deveria ter acesso à forma de estudar, como priorizar, como gerir seu tempo para conseguir estudar essa disciplina, como poderia organizar o ciclo de estudo dessa matéria de forma a compreender melhor e acelerar seu aprendizado. Por vezes, o “como” se apresentará mais relevante que necessariamente o “o que”.



2.2 DADOS DISPONÍVEIS

Conforme reportagem da BBC, “Segundo o professor John Dunlosky, da Kent State University, em Ohio, nos Estados Unidos, os professores não sabem o suficiente sobre como a memória funciona e quais as técnicas são mais efetivas.”. Isso indica que as técnicas tradicionais de estudo já não produzem o efeito acelerado da aprendizagem nem trazem resultado significativo.

No seu livro Poder Sem Limites (2017), Anthony Robbins afirma que “pessoas que são mais cinestésicas tendem a ser ainda mais lentas. Reagem fundamentalmente a sensações. Suas vozes escoam devagar como melado. Usam metáforas do mundo físico”. Do ponto de vista da aprendizagem, desconsiderar tal fator seria impeditivo para melhorar seu desempenho de tal forma que a pessoa poderia estudar em círculos, de forma a desconsiderar a sua própria natureza humana. Isso ocorre também em relação às demais características, como visual e auditivo, que pertencem aos chamados “canais de comunicação”.

De acordo com o Relatório Nacional de Pesquisa Internacional sobre aprendizagem (2018), elaborado pelo Instituto Nacional de Estudo e Pesquisas Educacionais – INEP – vinculado ao Ministério da Educação, “Brasil figura entre os países que apresentaram esse maior percentual nas escolas públicas, ficando atrás de países como Colômbia (83%) e México (72%) e à frente de outros como Vietnã (67%) e África do Sul (66%)”, conforme se percebe na tabela abaixo:

TABELA 1
PERCENTUAL DE DIRETORES QUE DECLARAM QUE A QUALIDADE NA SUA ESCOLA É PREJUDICADA DEVIDO AO ACESSO INSUFICIENTE À INTERNET – ANOS FINAIS DO ENSINO FUNDAMENTAL

	PÚBLICA	PRIVADA	PÚBLICA – PRIVADA (P.P)
Colômbia	83	36	47
México	72	11	61
Brasil	71	40	31
Vietnã	67	27	40
África do Sul	66	35	31

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados do TPI 2018

Isso demonstra que a educação aliada aos recursos tecnológicos existentes pode ser ferramentas chave para alavancar a aprendizagem acelerada como recurso de vantagem competitiva no ambiente escolar e mesmo de exames e provas avaliativas, como em concursos públicos.

Assim sendo, se considerarmos a necessidade de autoconhecimento no processo de estudo e do relevante impacto no aprendizado frente ao acesso aos recursos tecnológicos existentes, abre-se uma oportunidade de serviço e produto de forma a assistir a diferentes públicos, mas que têm algo em comum, unindo-os em um só público-alvo, a necessidade de “como” aprender mais e melhor.

A aprendizagem por meio da gameificação, por exemplo, é um recurso que “amplia a capacidade de retenção e d geração de conhecimento”, segundo Protótipos Funcionais de Objetivos de Aprendizagem Gameificação e acessíveis (2017). Por meio de estímulos e de alternativas dinâmicas e condizentes com cada perfil, estende-se a possibilidade de se aprender melhor e mais rapidamente, como exemplo da técnica da gameificação acima.

2.3 ANÁLISE DE DADOS

Conforme se verifica nas informações acima destacadas, o processo de aprendizado pode ser sistematizado e organizado em etapas e técnicas roteirizadas. Desde a infância, aprendemos a aprender da mesma forma, olhando, anotando e grifando. Entretanto, será que isso reproduz a melhor forma de você aprender? E os perfis de aprendizagem ou os canais de comunicação não podem interferir no tipo de técnica utilizada para o aprendizado?

De acordo com os aspectos teóricos apresentados, vê-se que a ciência tem demonstrado que a inserção de atividades lúdicas ou inovadoras tem fortalecido o processo educacional como um todo. Percebe-se que mais de 70% dos diretores escolares entendem que há uma deficiência no aprendizado devido à falta de acesso à internet na escola pública, o que já não se verifica na escola privada, apenas 11% de percepção dessa deficiência. Isso demonstra que o acesso a tecnologia, internet e formas digitais de ensino trazem uma maior contribuição para aqueles que ainda não têm de forma mais livre e fácil, sendo um recurso que agregaria nos seus estudos e aprendizado.

A gamificação apresentada como ferramenta para engajamento e atenção dos estudantes pode estimular uma maior aderência dos usuários ao aprendizado contínuo e célere, pois gera um comprometimento com o aluno quando consegue fazê-lo deter a atenção ao conteúdo de forma a aprendê-lo mais rapidamente e de forma melhor, uma vez que esse tipo de aprendizado ativa mecanismos sensoriais importantes no estudante.

2.4 CONCLUSÕES DA PESQUISA

De acordo com o apresentado até o momento, pode-se concluir que o estudo não é mais o mesmo, as informações estão cada vez mais digitais e se perdendo no tempo com rapidez. Percebe-se nos tempos atuais que os recursos tecnológicos devem ser utilizados para otimizarem o aprendizado, seja de forma primária, seja de forma acessória.

Mesmo não termos sido criados com hábito de compreensão pessoal como requisito para tomarmos decisões ou mesmo estudar, como é no caso, podemos desenvolver esse comportamento e estimular hábitos saudáveis de estudo por meio de pilares como mente, corpo e estudo. Nessa lógica, o estudante perceberá a necessidade de se ter um estudo equilibrado e condizente com sua realidade. É comum existirem pessoas que ainda não compreenderem que precisam descansar ou dormir para renderem melhor, ainda vivem a ilusão comportamental de que devem sofrer estudando, sacrificar sua vida em prol de um bem maior.

O que não se percebe é que a aceleração do aprendizado do conteúdo não é um atalho, mas uma aproximação da realidade de como deveria ser caso o aluno usasse técnicas e métodos para direcionar seu estudo no lugar de estudar por intuição ou o mesmo costume.

É nítido perceber que o mercado ainda não está percebendo totalmente a necessidade de se forçar no COMO, apesar de existirem diversos lugares de formação em coaching (o que é motivo de comentários pejorativos, por vezes). Quando se pensa em concurso público, por exemplo, logo vem o pensamento “preciso ver o maior número de aulas, consumir o maior quantitativo de conteúdo”, o que é possivelmente ter de refazer esse estudo no futuro em razão do seu esquecimento ou não aprendizado.

Como solução para o preenchimento desses espaços de suporte para um aprendizado completo e sustentável, necessita-se de uma plataforma que possa entregar dinamismo, praticidade, navegabilidade, material com diferentes técnicas de estudos, para que o aluno busque aquela que lhe encaixa melhor. É necessário mudar significativamente a forma de aprender, para aprender melhor.

3. PROJETO: PROPOSTA DE VALOR E FINALIDADE PRÁTICA

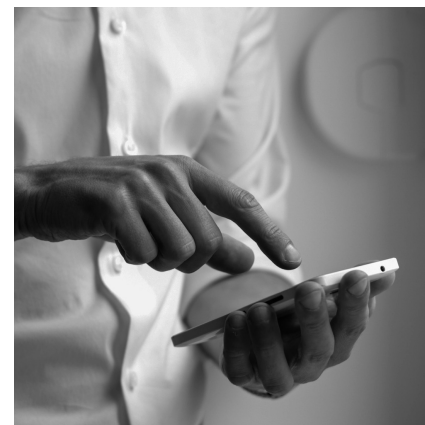
Aprender é uma habilidade, é uma característica treinável e pode ser estruturada de forma prática e viável. O grande problema é que as pessoas não conseguem perceber claramente tal necessidade até tentar ler um livro, fazer um curso ou produzirem algo.

Justamente aproveitando essa lacuna entre a intenção de aprender e o conteúdo a ser aprendida, surge a oportunidade de conectar os dois. Estabelecer racionalidade e técnica efetivas para aprender mais e melhor.

Por meio de um aprendizado efetivo, o estudante economizará tempo, obterá mais conteúdo e conquistará fluidez nos seus processos diários como aprendiz. A consciência de que o “como” é mais relevante do que “o que” no primeiro momento deve ser percebida por parte dos diversos tipos de estudantes.

O público-alvo são estudantes para concursos, vestibulares, OAB, pós-graduação, idiomas e cursos regulares/livres. Cada um com seu objetivo, sua necessidade, poderá acelerar sua aprovação. Percebe-se, portanto, a potencialidade de mercado por parte dos usuários da plataforma. Além disso, educadores, mentores e coaches também atuarão como facilitadores desse caminho da aprendizagem, sendo considerado, então, mais um público-alvo da plataforma.

Para atender aos públicos informados, em relação ao acesso, a plataforma será organizada em 2 níveis, um do aluno e outro do educador. Em relação aos cursos, será também organizada em 2 categorias, uma área de cursos regulares e outra de cursos extras. O acesso se dará por meio de uma assinatura anual, que disponibilizará todo conteúdo em vídeo, comunidades, podcasts, fórum e material de apoio. Em outro nível, os cursos extras serão oferecidos de forma complementar, por valores individuais.



4. DESCRIÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO

O produto a ser desenvolvido é uma plataforma de aprendizagem que funcione por meio de assinatura, com acesso ao conteúdo regular, e por pagamento único, para acesso ao conteúdo extra, conforme descrito abaixo:

1. Ao acessar a plataforma no endereço de web (www.ttribo.com), o usuário visualizará as informações gerais sobre os conteúdos, formas de acesso, investimento e pilares. Além disso, conseguirá assistir a vídeos explicativos do seu funcionamento e de esclarecimento da sua existência.

2. Ao escolher seu plano, o usuário inserirá seus dados para efetivação da assinatura. Sendo direcionado para a página de pagamento por meio de um parceiro de gateway, como Hotmart, Eduzz e Monetizze.

3. O usuário poderá, por meio de login e senha criados no momento da aquisição, indicar seus assuntos de preferência, de forma que a plataforma faça indicações inteligentes de conteúdos voltados para sua área de interesse.

4. O usuário também poderá criar perfis diferentes, seja por pessoa, seja por categoria. Com esses perfis, pretende-se proporcionar uma experiência melhor para o usuário, ao permitir maior possibilidade de funções dentro da plataforma. Como a plataforma oferecerá conteúdos de aprendizagem, ferramentas de estudo, comunidades de orientação e ferramentas de mentoria, o usuário poderá criar um perfil para cada tipo de objetivo. Se ele for aluno, pode criar um perfil para conteúdo. Se também for mentor, pode criar outro perfil para gerenciar seus alunos, e assim por diante.

5. A plataforma será dividida em 3 partes: uma de conteúdos, outra de sistema para estudo e outra de coaching/mentoria. Já a parte de conteúdos, será subdividida em 3 pilares: mente, corpo e estudo. No tema mente, cursos e profissionais tratarão de assuntos como memorização, leitura dinâmica, gestão da emoção, da ansiedade, do medo, entre outros. No pilar corpo, aspectos como a importância do sono no aprendizado, atividade física e alimentação como contribuição para o entendimento e a disposição do conteúdo serão ali abordados. Por fim, em estudo, serão oferecidos cursos com técnicas de estudo de aprovados em diferentes áreas, com promotores, auditores, analistas jurídicos, pesquisadores, filósofos, etc.

6. Os conteúdos fornecidos pelos chamados “parceiros” serão organizados em “salas”, como forma de segmentar os usuários e os dispor em espaços temáticos, como em podcast, webinários, meeting, etc.

7. Em relação à parte 2, “sistema de estudo”, será disponibilizado um sistema com gestão de estudo completa, gráficos, matérias, tarefas, cronômetro e grade de estudo, a fim de que o usuário possa ter um painel geral do seu desempenho, além de indicações de estudo diárias e semanais.

8. A parte 3, “ferramentas de coaching e mentoria”, será elaborado sistema com diversas ferramentas utilizadas para quem quer mudar sua performance com base no autoconhecimento e na ressignificação da sua forma de aprender. Ferramentas como Matriz SWOT, GUT, Canvas, Kanban, Roda da Vida, Perdas e Ganhos, entre outras, serão fornecidas para que o coach ou mentor aplique aos seus alunos, com gráficos e relatórios dinâmicos e visuais, permitindo o preenchimento, inclusive, diretamente por parte do aluno.

Ao acessar a plataforma, na área interna, o usuário visualizará o conteúdo regular, com suas páginas próprias, contendo conteúdo programático, apresentação do instrutor e área de dúvidas. Em formato similar ao de seriados, haverá “temporadas” e “episódios”. As temporadas serão as versões do curso, como “Leitura dinâmica para concurso”, e “Leitura dinâmica para legislação”.

Os vídeos dos cursos serão gravados usando a técnica de *microlearning*, que visa encurtar o conteúdo dos vídeos, com objetividade e clareza, limitando-os a até 10 minutos cada. Cada curso contará com uma sequência de até 10 episódios, sendo o primeiro uma introdução e o último o encerramento. Além disso, cada curso terá seu “trailer” e um depoimento do instrutor sobre como ele desenvolveu o curso e seu método.

5. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA/ SETOR

A plataforma terá o nome de TTRIBO, uma forma de demonstrar um espírito de colaboração e atividade em grupo. Será administrada pela empresa Instituto Go! de desenvolvimento e treinamento LTDA. Será acessível para qualquer pessoa por meio web e também terá responsividade com acesso em smartphones, tablets e outros aparelhos móveis.

A empresa apresenta estrutura matricial, em que seus colaboradores coordenam projetos de diferentes detmáticas, com intercomunicação de diversos setores. Dessa forma, a plataforma TTRIBO.com será administrada conforme suas 3 partes, um responsável pelos cursos regulares e extras, outro pelo sistema de estudo e outro pelas ferramentas de coaching/mentoria.

Tais profissionais devem ter capacidade de iniciativa e habilidades para solução de problemas e inovação, além de mínimo conhecimento da área escolhida, seja educação, fiscal, jurídica, vestibular, etc.

A plataforma visa preencher uma lacuna importante nessa área de educação: o “como” fazer. Desde sempre sabemos “o que” fazer para ser aprovado em qualquer processo que seja, vestibular, concurso, OAB, etc. Entretanto, não há uma estrutura que proporciona autonomia do aluno explicando o “como” fazer. Oferecendo métodos e recursos para profissionalizar seu estudo com a independência do “on-line”. Com um potencial incrível de público, a plataforma pretende contar com diversos profissionais e atender a milhares de alunos nos seus diferentes interesses.

6. APRESENTAÇÃO DOS LÍDERES RESPONSÁVEIS

O projeto da plataforma será executado por um CEO, autor deste trabalho, atuando no âmbito da gestão. Contará também com 6 outros profissionais, nas áreas administrativas, informática, imprensa e mídia. Inicialmente, as despesas previstas para o projeto são de R\$ 50.000,00 para 2022, até seu lançamento, onde será entregue sua primeira versão. Já para a entrega da segunda versão, que ocorrerá em 2023, há previsão de R\$ 20.000,00, até julho de 2023, momento do seu relançamento.

O CEO tem formação em gestão pública, inovação e criatividade, além de experiência nas áreas objeto da plataforma de mais de 15 anos . É coach profissional há 5 anos e praticante de programação neurolinguística há 4 anos, Será responsabilidade do CEO a relação interpessoal e o contato com os parceiros (professores, mentores e afiliados). O monitoramento, a análise e a avaliação estão sob sua responsabilidade.

O colaborador da área de TI (tecnologia da informação) fará o desenvolvimento estrutural da plataforma e contará com uma equipe de até dois assistentes júnior de programação e desenvolvimento, para darem suporte às partes separadamente. A assessora de imprensa irá articular a participação de 42 influencer digitais e com veículos de informação, como jornais e informativos. A equipe administrativa, de até 2 pessoas, será responsável pela gestão de alunos e por parte do marketing, além dos aspectos financeiros. A assistência de vendas será feita em parceria com empresa especializada, por meio de contrato de assinatura de prestação de serviço, não representado vínculo com a emprepsa.

7. PLANEJAMENTO DE VENDA E GESTÃO COMERCIAL

As vendas serão realizadas seguindo um fluxo de lançamento, com foco na elaboração de material de divulgação, construção de *copy* por tema e sua distribuição por tráfego orgânico e pago. Após essa etapa, serão feitas apresentações da plataforma em vídeos e uma live final, com oferta do produto e entrega de bônus aos interessados.

Para captação das leads, será realizada contratação de empresa especializada no planejamento, na elaboração de criativos, produção de *copy* e distribuição. As leads deverão ser captadas em momentos e tempos certos de forma a ficarem “quentes”, o que revelará o nível de engajamento desse público. Assim que a leads for capturada, o interessado será redirecionado para uma página de “obrigado”, com informações adicionais e um link para um Grupo VIP de informações e acompanhamento.

Para a manutenção do interesse dos participantes do grupo, um administrador será responsável por postar conteúdos e disponibilizar materiais relevantes e direcionados para o dia da live de lançamento. A intenção na construção dessa audiência momentânea é transformá-la em fixa, da forma como o processo é conduzido, para que, em algum momento, mesmo que não seja agora no lançamento, seja convertida em venda. Agregar valor sem custo gerará gatilhos mentais, como o da reciprocidade, que estimularão atitudes na direção de sua participação na plataforma.

O ticket para assinatura será de R\$ 478,80 anual, podendo ser dividido em 12x 39,90. A partir daí, faz-se uma projeção inicial de vendas para o primeiro lançamento de no mínimo 200 conversões, ou seja, R\$ 95.760,00.

O formato simular a NETFLIX, AMAZON PRIME, HBO MAX, DISNEY+, entre outros, visa facilitar e familiarizar o usuário para sua navegação e utilização. O foco tão importante quanto a conversão será a manutenção, que se tornará um relevante indicador de qualidade do que a plataforma oferece ao usuário.

A estratégia de marketing será elaborada e conduzida pela empresa de consultoria e aprovada pelo CEO, assim como todas as informações estratégicas referentes à plataforma. Com essa primeira receita de lançamento, custos referentes à construção, apresentação e lançamento será equacionado, podendo, assim, produzir lucro logo no segundo mês de existência. A cada evento ou época festiva, como carnaval, páscoa, dia das mães, junina, independência, *Black Friday* e natal, serão feitos lançamentos com ofertas relâmpagos de R\$ 358,80 (ou 12x 29,90), o que poderá impulsionar quase bimestralmente a inserção de novos usuários.

Para coaches e mentores, haverá uma complementação de uso, no percentual de 10% para cada aluno a ele vinculado sob seu valor de consultoria. Assim, caso um mentor tenha 10 alunos e cobre deles R\$ 500,00 por mês (R\$ 5.000 bruto), a plataforma receberá R\$ 50,00 a título de coparticipação por aluno, totalizando R\$ 500 por mentor/coache.

Em curto prazo, até 1 ano, espera-se ter aproximadamente 500 alunos, a um valor médio de R\$ 418,80, totalizando R\$ 209.400. Em médio prazo, 2 a 4 anos, espera-se um total de 2.000 alunos, a um valor médio de R\$ 478,80, totalizando R\$ 957.600. A longo prazo, de 5 a 10 anos, estima-se termos 10.000 alunos, com valor médio de 538,80, um total de R\$ 5.388.000.

8. TECNOLOGIA FINANCEIRA

A plataforma, como vimos, oferecerá acesso a 3 partes: cursos, sistema de estudo e ferramentas de coaching. Cada parte terá o seu desenvolvimento tecnológico próprio para oferecer ao usuário a melhor experiência.

Quanto aos cursos, serão gravados em alta definição 4K, armazenados em bancos internacionais de grande porte de armazenamento e sistema de backup e segurança incluídos. O formato será na forma documentário, com ambiente e estrutura narrativa leve e descontraída, de forma a atrair o usuário e prender sua atenção do início ao fim do vídeo. Na apresentação, serão mostrados sempre em formato horizontal por padrão, permitindo o preenchimento total da tela ou mesmo sua redução.

Em relação ao sistema de estudo, será estruturado com gestão de dados e quantitativos numéricos, listados, que se transformarão em gráficos visualizados com design moderno e intuitivo. A forma simular a de gestão de projetos proporcionará um sistema de acompanhamento integrado com a data, local e a prova pretendida. Os assuntos dispostos na grade poderão ser alterados e ajustados conforme a carga horária de cada pessoa, além de seus níveis de aprendizagem e deficiências de entendimento serem mensurados pelo próprio sistema de forma inteligente.

Para elaboração da parte de ferramentas de coach, será utilizado sistema de integração e interpretação de dados, todos em nuvem para acesso simultâneo, mentor e aluno. As ferramentas serão pré-cadastradas e contemplarão no mínimo 10 das principais utilizadas no processo comum de coaching. Para cada ferramenta, será elaborado um ambiente diferente, um leiaute adaptado para trazer significado ao cliente e assim engajá-lo no processo de mudança.

Toda a plataforma já será estruturada de forma responsiva, com acesso facilitado e adaptado para meios móveis até sua total aplicação em formato app, tanto para Android como para Apple store. Em todas as versões, seu download e uso será totalmente gratuito, se constituindo meramente uma forma adicionada de acesso a plataforma.

9. VALUATION



Em se tratando do planejamento, da elaboração, implantação e lançamento da plataforma TTRIBO.com, são necessários os seguintes recursos:

1. Custo de contratação de equipe de suporte/administrativo: R\$ 10 mil reais, envolvendo administrativo, contábil, financeiro e marketing, totalizando 120 mil por ano.
2. Custo de desenvolvimento de solução tecnológica: percentual de participação na receita de 1 ano, totalizando até 25% do recebimento bruto obtido.
3. Custo de contratação de empresa de marketing, com copy, criativos, plano de lançamento e tráfego em Facebook Ads (Facebook e Instagram) e Google Ads (Google e Youtube): R\$ 4 mil reais mensais, até o lançamento, totalizando R\$ 12 mil reais em 3 meses.
4. Custo com empresa de leads, com percentual sobre a captação final, pagamento feito conforme projeto, até R\$ 3.000 mil reais.
5. Custo de operacionalização: Escritório de contabilidade (R\$ 1.000), Social Média (R\$ 900) e demais despesas de manutenção, tarifas, impostos e outras (até R\$ 2.000), totalizando um custo mensal estimado de R\$ 3.900, e valor anual de R\$ 46.800 reais.

A participação na TTRIBO.com se dará por meio de afiliação, com percentual de até 20%, a participação do parceiro, de até 20%, sendo distribuído entre o aluno e o parceiro e, por fim, de até 10% para influencers digitais que divulguem e propagem a marca e a plataforma. O estímulo a participação, seja do parceiro, seja do influencer, visa alcançar e engajar mais e mais usuários de diferentes regiões do país e mesmo fora dele.

Dados numéricos referentes à viabilidade do projeto: Neste item veremos os cálculos referentes às informações financeiras detalhadas nos itens anteriores do *valuation*:

Receita	2022	2023 a 2025	2026 a 2032
Quantidade de clientes estimados	500	2000	10000
Receita por cliente	R\$ 418,80	R\$ 478,80	R\$ 538,80
Receita Estimada (R\$ 418,80 por pessoa/ano)	R\$ 209.400,00	R\$ 957.600,00	R\$ 5.388.000,00
Receitas TOTAIS	R\$ 210.318,80	R\$ 960.078,80	R\$ 5.398.538,80

Despesa	2022	2023 a 2025	2026 a 2032
Custo de contratação de equipe de suporte/administrativ	R\$ 1.200,00	R\$ 50.000,00	R\$ 30.000,00
Custo de desenvolvimento de solução tecnológica	R\$ 52.350,00	R\$ 239.400,00	R\$ 1.347.000,00
Custo de contratação de empresa de marketing	R\$ 12.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 100.000,00
Custo com empresa de leads (estimado)	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 20.000,00
Custo de operacionalização	R\$ 46.800,00	R\$ 70.000,00	R\$ 150.000,00
Despesas TOTAIS	R\$ 115.350,00	R\$ 395.400,00	R\$ 1.647.000,00

Período	Custos totais	Receita Total	Resultado	Taxa de atratividade	VPL	Período	Fluxos negativos	Fluxos positivos	Fluxo de resultados
2022	115.350,00	210.318,80	94.968,80	20,0000%	R\$ 2.642.308,12	1	96.125,00	175.265,67	79.140,67
2023 a 2025	395.400,00	960.078,80	564.678,80			4	190.682,87	463.000,96	272.318,09
2026 a 2032	1.647.000,00	5.398.538,80	3.751.538,80			10	265.999,70	871.894,16	605.894,46

Foi considerada uma taxa de atratividade de 20% a.a. no cálculo do VPL, cerca de 45% superior a SELIC estimada para o encerramento do ano de 2022 (13,75%), o que podemos considerar como um retorno plausível. O VPL resultante no projeto apresenta que além de viável e possui uma boa atratividade, apontando para o cumprimento das metas e atendimento dos objetivos esperados com o projeto.

10. CONCLUSÃO

O objetivo deste trabalho foi demonstrar as necessidades de parte do mercado de cursos e materiais de aprendizagem. A lacuna existente entre o “como” e o “o que” se apresentou como o centro das informações e dos dados deste trabalho. Assim, considerar as melhores técnicas científicas para processos de aprendizagem, alinhando-as aos melhores recursos tecnológicos existentes, resultará no fornecimento de insumos para acelerar o aprendizado e, conseqüentemente, a aprovação no certame pretendido.

A aprendizagem não é algo simples, mas profundo e que deve ser tratado em escalas. A plataforma, proposta de solução para a lacuna de aprendizagem existente, visa preencher o espaço da mente, do corpo e do estudo como pilares desse aprendizado. Para cada espaço, uma necessidade, uma solução, profissionais de diferentes ramos para auxiliarem os usuários/alunos na busca pelo entendimento corporal, mental e técnico.

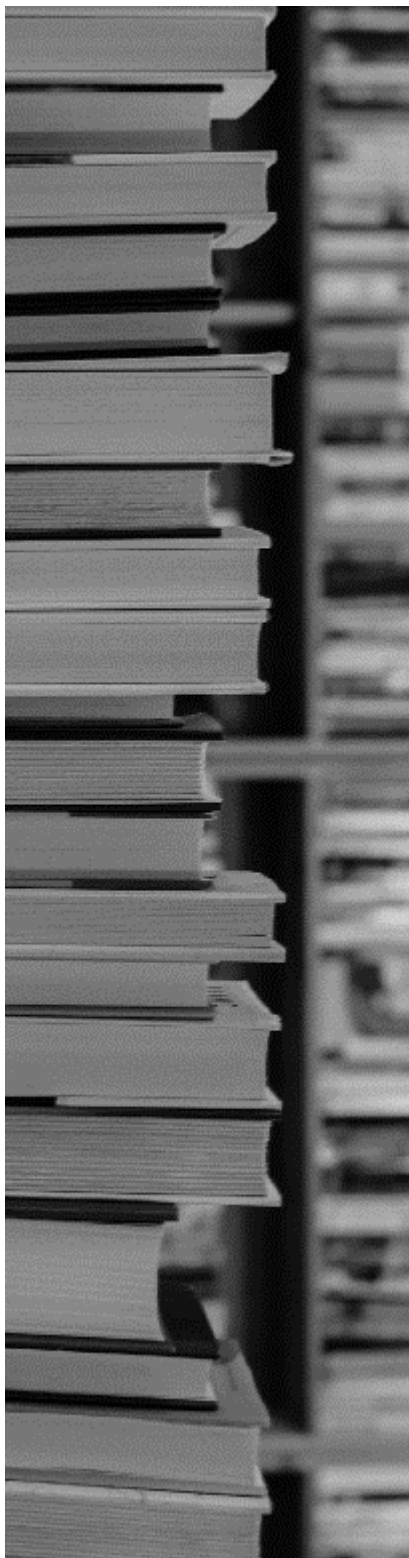
O mercado apresenta muitos cursos, especializações, aperfeiçoamento, entre outros. As pessoas, contudo, adquirem-nos e não conseguem compreendê-los ou finalizá-los. O grande problema não está no curso adquirido, em regra, mas sim na forma de estudá-lo, na forma como se organizar para conseguir finalizá-lo. Desorganização, falta de priorização, má gestão de tempo, desmotivação, desconcentração e outros diversos fatores são os problemas enfrentados pelas pessoas se tornam público-alvo da plataforma TTRIBO.com, que surge como meio de solucionar tais necessidades. Cursos como Gestão da Ansiedade, Gestão do Tempo, Organização e Ambiente e Leitura dinâmica serão fornecidos aos usuários para esse atendimento.

No âmbito do "corpo", entender o processo existente entre atividade física, repouso e alimentação suprirá a lacuna do desconhecido campo do equilíbrio entre estudo e bem-estar. O mesmo ocorre com o aspecto “mente”, Memorização, Método de revisão e meditação são diretrizes a serem seguidas por quem precisa aprender mais, melhor e em menor tempo.

A plataforma TTRIBO.com será referência nos pilares de integração técnica e tecnológica, comunidade de aprendizagem, ferramentas de aprendizagem, mentor e aluno. Um espaço dinâmico e prático de visualização, participação e colaboração. Por meio de fórum e salas temáticas, cada ramo terá preservado seu espaço, de forma independente e autônoma das demais.

Assim sendo, percebe-se que a plataforma se encontra no resultado da soma entre deficiências e soluções inovadores. Tratará do aluno como pessoa, ser humano dotado de perfil, sendo visual, auditivo ou cinestésico ou mesmo sendo mais executor, analítico, social ou comunicativo, uma referência à análise de perfil com metodologia DISC. A plataforma se propõe a ser a grande intermediária entre o interesse em aprender e o que se pretende aprender, podendo se tornar um pré-requisito no processo de estudo. Assim como os cursos de conteúdo o são, a FORMA de assimilá-los já tem se percebido como algo conjunto com tais cursos. Diante disso, a plataforma atende a essa expectativa e se lança com grande potencial de adesão e crescimento.

REFERÊNCIAS PARA CONSULTA



BBC News Brasil. Maioria dos métodos de estudar para provas não funciona. 2023. Disponível em: https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2013/05/130520_estudo_tecnicas_pesquisa_rw. Acesso em 11 de setembro de 2022.

CORTELLA, Mário Sérgio. Por que fazemos o que fazemos? São Paulo: Planeta do Brasil, 2017.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). Relatório Nacional de Pesquisa Internacional sobre aprendizagem (2018). Disponível em: <https://www.gov.br/inep/pt-br/centrais-de-conteudo/acervo-linha-editorial/publicacoes-institucionais/estatisticas-e-indicadores-educacionais/relatorio-nacional-da-pesquisa-internacional-sobre-ensino-e-aprendizagem-talis-2018-segunda-parte>. 2018. Brasília: MEC.

KAHNEMAN, Daniel. Rápido e Devagar: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

ROBBINS, Anthony. Poder sem Limites. Tradução de MURIEL ALVES. Best Seller. 2017.