



Laboratório de Inovação em
Desenvolvimento Regional e
Empreendedorismo

Equipe Projeto Startups: go ahead

Douglas Parizotto Jacinto

Denise Righez dos Santos

Vinícius Farias Duarte

Prof^ª. Dr^ª. Larisse Kupski

Prof^ª. Me. Marisa Santos Sanson

Prof. Dr. Thiago Meneghel Rodrigues

Prof. Dr. Andre Salvaro Furtado

Projeto Startups Go Ahead: Mais Soluções Inteligentes

Sumário

Introdução

Capítulo 1 – Sobre a empresa

1.1 – Histórico

1.2 – Razão de ser (diferenciais, propósito)

1.3 – Missão e Visão

1.4 – Valores

Capítulo 2 – Análise do Ambiente

2.1 – Análise do ambiente interno

2.2 – Análise do ambiente externo

2.3 – Matriz SWOT

Capítulo 3 – Proposta de estratégia mercadológica

3.1 – Sobre o mercado (dados mercadológicos)

3.2 – Proposta de comunicação para a Mais Soluções com a rede social LinkedIn

3.3 – Tópicos para montagem de postagem e perfil

3.4 – Tópicos de possíveis conteúdos e imagens para postagem

3.5 – Tópicos para o progresso de conexões pela rede

Considerações Finais

Introdução

O presente relatório refere-se a proposta de estratégia mercadológica desenvolvida para a empresa Mais Soluções, durante o Projeto Startups: Go Ahead ofertado pelo Laboratório de Inovação em Desenvolvimento Regional e Empreendedorismo (LIDERE), do Instituto Federal de Santa Catarina – Câmpus Lages, no âmbito do Programa IF Mais Empreendedor, promovido pela SETEC/IF Sul de Minas/FADEMA.

A proposta foi desenvolvida pela equipe a partir das reuniões com o empreendedor e da análise de ambiente da empresa. O projeto ocorreu entre os meses de junho e novembro de 2021.

Capítulo 1 – Sobre a empresa

1.1 – Histórico

A Mais Soluções foi fundada no ano de 2012, e está situada na cidade de Lages – SC. A proposta da empresa, ao desenvolver o Connectings, é propor uma solução que inclui hardware e software com inteligência capaz de comunicar-se de forma autônoma com outros dispositivos que fazem parte da sua cadeia de processos. De acordo com a empresa, quando o ambiente é desconectado, os caminhões comunicam-se com as escavadeiras através de rádio, armazenam estas informações e as descarregam na refinaria. Em ambientes conectados, todos os equipamentos são monitorados em tempo real. As informações são totalmente integradas ao ERP da empresa e também podem ser visualizadas através do sistema WEB, com mapas e relatórios.

O Connectings identifica o local de extração do minério, peso e outros dados da operação através da coleta de informações do caminhão e escavadeira, como: nome do operador, número da concessão, número do corpo, município, data e hora do carregamento, nome do arrendatário, rotas e velocidades de caminhões, tempos de ciclo, entre outros. Portanto, a empresa Mais Soluções é uma empresa que conecta máquinas e pessoas em ambientes desconectados, e com isso, atendendo as demandas dos gestores das empresas de mineração, silvicultura e agricultura.

1.2 – Razão de ser (diferenciais, propósito)

Conectar máquinas e pessoas em ambientes desconectados com a Plataforma de Conectividade Connectings, e proporcionar informações sobre produtividade e rastreamento das máquinas e de seus colaboradores em minerações e florestas.

1.3 – Missão

Fornecer serviços de conectividade e soluções logísticas inovadoras, com alto padrão de qualidade, produtividade e segurança.

1.4 – Visão

Estar entre as melhores empresas nacionais do segmento em serviços de conectividade de rastreamento de máquinas bases de operações florestais e buscar expandir para outros mercados (2024).

1.5 – Sugestão de Valores

Comprometimento
Ética
Inovação
Segurança
Qualidade
Organização
Conectividade
Responsabilidade.

Capítulo 2 – Análise do Ambiente

2.1 Análise do ambiente interno

No ambiente interno destaca-se alguns pontos fortes, dentre eles o desenvolvimento referente a cobertura geográfica, e podemos citar por exemplo que em uma operação de “Silvicultura, há o registro do local exato do plantio, com sensor embarcado em trator, subsolador e com todos os dados sendo georreferenciados, facilitando a plotagem em mapas”. Um outro ponto forte, é sobre o quesito “instalações: um destaque sobre é que na operação da “Mineração, a instalação registra os apontamentos de forma automática, dispensando treinamentos de operadores, se tornando ideal para controlar serviços de terceiros ou gestão de frotas próprias.”

Há dois pontos do ambiente interno que a equipe do projeto definiu como fraquezas. Uma, sobre a reputação da empresa, como foi conversado na reunião de entrega, trata do reconhecimento da marca no mercado, com foco no produto Connectthings, que ainda não está consolidado. Mas, destacamos que percebemos o trabalho da empresa para essa construção, com a transparência de evoluções repassadas durante reuniões sobre o mercado e, também, através das melhorias no site da Mais Soluções, que apresenta reportagens da mídia sobre a empresa, prospecção do mercado e sobre o produto da Mais em si. Percebemos como algo positivo, pois fortalece a percepção positiva do visualizador do site e, seguir com esse caminho deve estar atrelado ao desenvolvimento da comunicação pelas redes sociais e o fortalecimento da percepção que os vários públicos têm da empresa, principalmente com foco no público-alvo.

A partir das conversas com a empresa e da pesquisa sobre seu ambiente, percebemos que o produto possui inserção comercial no mercado e a empresa vem pensando e prospectando sua inserção em diferentes segmentos. No entanto, como a empresa está construindo a cartela de clientes do Connectthings, entendemos que no momento ainda é necessário trabalhar mais a retenção e satisfação dos clientes, para que sejam pontos fortes da empresa.

Com alinhamento entre os pontos citados e demais pontos da gestão estratégica, a expectativa é contribuir para o aumento da participação da Mais Soluções, buscando o fortalecimento da reputação da empresa.

Análise do Ambiente Interno			
Categoria Interna	Item	GoaHead	Mais Soluções
Marketing	Reputação da empresa	Fraqueza	Força
Marketing	Participação de mercado	Fraqueza	Fraqueza
Marketing	Satisfação do cliente	Força	Força
Marketing	Retenção do cliente	Fraqueza	Força
Marketing	Qualidade do produto	Força	Força
Marketing	Qualidade do serviço	Força	Força
Marketing	Eficiência na determinação do preço	Força	Força
Marketing	Eficiência na distribuição	Força	Força
Marketing	Eficiência nas promoções	Fraqueza	Fraqueza
Marketing	Eficiência da força de vendas	Fraqueza	Fraqueza
Marketing	Eficiência das inovações	Força	Força
Marketing	Cobertura geográfica	Força	Força
Finanças	Custo ou disponibilidade de capital	Fraqueza	Fraqueza
Finanças	Fluxo de caixa	Fraqueza	Fraqueza
Finanças	Estabilidade financeira	Fraqueza	Fraqueza
Produção	Instalações	Força	Força
Produção	Economias de escala	Força	Força
Produção	Capacidade	Força	Força
Produção	Força de trabalho capaz e dedicada	Fraqueza	Fraqueza
Produção	Capacidade de produzir no prazo	Fraqueza	Fraqueza
Produção	Habilidades técnicas de fabricação	Força	Força
Organização	Liderança visionária e capaz	Força	Força
Organização	Funcionários dedicados	Fraqueza	Fraqueza
Organização	Orientação empreendedora	Força	Força
Organização	Flexibilidade ou boa capacidade de resposta	Força	Força
Organização	Profissionais tecnicamente capacitados	Força	Força
Organização	Profissionais de mercado	Fraqueza	Fraqueza

2.2 Análise do ambiente externo

Uma das atividades realizadas pela equipe do projeto foi a análise do ambiente externo geral (política, economia, social, tecnológico, ambiental e legal) e específico (fornecedores, clientes, grupos representativos).

Análise Ambiente Externo: Político, Econômico, Social, Tecnológico, Ambiental e Legal			
Categoria Interna	Item	Goahead	Mais Soluções
Econômico	No Brasil a oferta de investimento de capital de risco está em expansão	Oportunidade	Oportunidade
Econômico	Grandes empresas estão dispostas a negociar com startups	Oportunidade	Oportunidade
Econômico	Programas de Inovação aberta estão cada vez mais difundidos	Oportunidade	Oportunidade
Econômico	Região de Lages é forte no setor madeireiro/florestal	Oportunidade	Oportunidade
Tecnológico	As empresas estão se preocupando, cada vez mais, com segurança de funcionários e da operação	Oportunidade	Oportunidade
Econômico	Desvalorização do real encarece compra de insumos do exterior	Ameaça	Ameaça
Social	Pandemia dificultou viagens	Ameaça	Ameaça
Econômico	Facilitação de crédito por parte do governo para os empresários realizar investimentos na tecnologia da mecanização	Oportunidade	
Tecnológico	Desenvolvimento da mecanização e perspectiva futura de novas tecnológicas sobre equipamentos	Oportunidade	
Ambiental	Crescimento do mercado para sistema de informações para gerenciamento de projetos	Oportunidade	
Legal	Fiscalização e exigências legais	Oportunidade	

Por meio de pesquisas sobre o tema que permeia a empresa identificamos alguns pontos, além dos citados pela empresa, para serem revisados e destacamos algumas informações pesquisadas, para melhor compreensão dos pontos inseridos:

FACILITAÇÃO DE CRÉDITO POR PARTE DO GOVERNO PARA EMPRESÁRIOS REALIZAREM INVESTIMENTOS NA TECNOLOGIA DA MECANIZAÇÃO: Um exemplo é a BNDES Finame – Financiamento de máquinas que é: Financiamento, por intermédio de instituições financeiras credenciadas, para produção e aquisição de máquinas, equipamentos e bens de informática e automação, e bens industrializados a serem empregados no exercício da atividade econômica do cliente. Os bens devem ser novos, de fabricação nacional e credenciados pelo BNDES. Através destes programas, há mais empresários adquirindo máquinas, portanto mais possíveis clientes em atividade para a Mais Soluções.

DESENVOLVIMENTO DA MECANIZAÇÃO E PERSPECTIVA FUTURA DE NOVAS TÉCNOLOGIAS SOBRE EQUIPAMENTOS/MÁQUINAS: Com o passar dos anos, a mecanização transita por diversas modificações estruturais e, principalmente, na tecnologia empregada, sendo adotados ou necessário de terceiros, os sistemas de controle controlados por softwares e novas unidades de monitoramento dos sistemas. Com base nessa visão, podemos esperar máquinas que atendam aos anseios do tripé da sustentabilidade, sendo ambientalmente correto, economicamente viável e socialmente justo. Mesmo máquinas que são fabricadas para construções civis, há a possibilidade de realizar o processo de preparação em

toda parte elétrica da máquina, partindo da cabine até a lança da máquina para, por exemplo, retirar uma concha e instalar uma garra florestal para baldeio. Percebemos como positivo para as propostas de inserção do produto da Mais Soluções. Mesmo as marcas que fabricam as máquinas bases com seu implemento final para as atividades florestais, há também várias marcas de máquinas da construção civil que podem ser adaptáveis, e serem deslocadas a outros tipos de operações, como por exemplo a JCB, New Holland, Komatsu, Volvo e dentre outras.

CRESCIMENTO DO MERCADO PARA SISTEMA DE INFORMAÇÕES PARA GERENCIAMENTOS DE PROJETOS:

As boas práticas de gestão de projetos estão em evolução muito por conta da efetivação de um processo ajustado de execução, que seria; determinar os requisitos do cliente, a identificação, o escopo e desenvolvimento de um plano de trabalho, em alguns casos a divisão do trabalho em entregas e atividades, criar a sequência de atividades e identificação de riscos, o uso de ferramentas de gerenciamento, o estabelecimento de marcos e resultados, antecipar os recursos necessários, o controle de atribuições e relato do progresso, a avaliação e análise dos resultados. Esses aspectos são cruciais principalmente quando o projeto segue o ciclo de vida iterativo, incremental ou ágil, em que mudanças devem ser feitas em tempo real. O objetivo é modificar as abordagens e produto com o andamento, na medida em que a equipe entende melhor os requisitos e as necessidades do cliente. As práticas de gestão de projetos são aplicadas para otimizar os resultados e impactar a gestão da empresa. Assim, é possível gerar melhores resultados e gerenciar melhor o trabalho do grupo e as informações disponíveis.

FISCALIZAÇÃO E EXIGÊNCIAS LEGAIS: Não só no Brasil que existem exigências de certificações para comprovar que o rastreador cumpre todos os requisitos necessários para ser comercializado. Inclusive, quando fabricantes brasileiros desejam fornecer seu rastreador ao mercado exterior, precisam se submeter às agências reguladoras internacionais para obter a homologação necessária e, só então, passar a comercializar seus produtos. Estar em dia com as exigências transparece responsabilidade e profissionalismo com os processos necessários.

Análise Ambiente Externo: 5 Forças Competitivas de Porter		
Concorrentes	A Empresa Dusspy Tecnologia é uma concorrente da região Sul, localizada em Londrina – PR	Ameaça
Concorrentes	A empresa Max Sat é uma concorrente da região Sul, localizada em Londrina – PR	Ameaça
Concorrentes	A Brasiltrack é de Belo Horizonte - MG, umas das regiões com mais expansão do reflorestamento e mineração	Ameaça
Concorrentes	A Caterpillar possui um sistema de rastreamento “ AccuGrade ATS” como opção em algumas máquinas	Ameaça
Concorrentes	Diferenciações entre os produtos comercializados	Oportunidade
Concorrentes	A Jhon Deere possui planos de sensor em modelos de máquinas para o ramo do agronegócio e florestal	Ameaça
Novos Concorrentes	Demais Fabricantes de máquinas bases, podem estar implementando rastreadores como a Jhon Deere e CAT	Ameaça
Substitutos	Produtos substitutos	Ameaça
Fornecedores	Falta de componente eletrônico no mercado	Ameaça
Clientes	Mais de 50 empresas de produção florestal na região serrana	Oportunidade
Clientes	Clientes disponíveis para testar o sensor	Oportunidade
Clientes	Exportação de produtos florestais, e de mineração está cada vez mais em expansão	Oportunidade

DIFERENCIAÇÃO ENTRE OS PRODUTOS COMERCIALIZADOS:

A teoria da vantagem competitiva explica que ela é o diferencial que as empresas têm em relação às suas concorrentes, e somente com algo único é possível fidelizar o consumidor. Alguns exemplos como: não ser imitado facilmente-- Ser único- Sustentável - Superior tecnologicamente aos concorrentes-- Aplicável a múltiplas situações. Para este mercado de sensores, há algumas utilidades fundamentais que é aconselhável estar em constante manutenção e análises sobre a evolução de tecnologia.

NOVOS CONCORRENTES: Além de Jhon Deere e CAT, há outras marcas Renomadas que são fabricantes de máquinas bases, que podem lançar produtos similares ao produto da Mais Soluções.

PRODUTOS SUBSTITUTOS: Produtos substitutos podem ser uma ameaça visto que pretendem ser uma alternativa a produtos já existentes, muitas vezes oferecendo ao consumidor a vantagem de terem um preço menor. No caso do Connectings, entendemos que os softwares dos fabricantes de máquinas base, ainda que não forneçam todos os recursos que a Mais Soluções oferta em seu produto, também podem ser considerados nessa categoria.

FALTA DE DEMAIS MATERIAIS NO MERCADO: Com a falta de materiais dos fornecedores ainda presente, decorrente da pandemia, o recomendável é tomar decisões de planejamento mercadológico e financeiro, para aquisição, quando possível, de uma quantidade maior do produto usado como insumo indispensável para a fabricação dos dispositivos da Mais.

MAIS DE 50 EMPRESAS DE PRODUÇÃO FLORESTAL NA REGIÃO SERRANA: Há inúmeras empresas na cidade de Lages e região,

grande parte são madeiras, podemos citar algumas como: Vale Rio Canoas Silvicultura e extração, Madebampi, L. Schmaedecke comércio e indústria, Trabalho Agropecuária e Serviços, Madeira Maziero, Bianchini & Araujo, Agro Florestal Zappellini, Florestal Borges. Mas há mais de 50 empresas de produção florestal. Então, considerando o setor florestal como o público-alvo trabalhado neste projeto, há um bom quantitativo de empresas na região para a prospecção de contatos, pois grande parte destes estão, provavelmente, com os processos de colheita, nos pátios de toras em uma forma mecanizada com maquinários.

CLIENTES DISPONÍVEIS PARA TESTAR O SENSOR: O produto da Mais Soluções é algo considerado inovador ainda no mercado e uma grande parte das pessoas do ramo ainda desconhece. Poderia ser estudado para que além da apresentação do que envolve o produto, seja disponibilizado o sensor em status de teste por um determinado tempo, independente se posteriormente será realizada a venda, buscando ter feedback sobre o produto, já que o sensor é capaz de armazenar e processar informações relevantes advindos dos mais diversos tipos de Gateways, fornecendo dados em formato de relatórios, dashboards e atuando como middleware com os mais diversos sistemas operacionais (ERP). Portanto, será muito útil para uma possível avaliação sobre se o produto já está em sua forma final ou são necessários ajustes e auxiliando no fechamento de vendas. A sugestão seria de um sensor somente como teste para ser disponibilizado nos negócios aqui da região (entendemos que há todo um contexto, principalmente de custos, mas é uma hipótese levantada caso ainda não tenha isso lançada/aplicada). Pode ser elaborado um questionário para o final do teste para conversa com o cliente, envolvendo os fatores do funcionamento do sensor. E com os resultados obtidos, utilizar como ferramenta de amostra pelas redes sociais para atrair novos negócios.

EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS FLORESTAIS, E DE MINERAÇÃO ESTÁ CADA VEZ MAIS EM EXPANSÃO: O Brasil tem potencial para expandir ainda mais as exportações. Pensando o ramo florestal, no acumulado do ano de 2021 até o dia 10 de julho, o Brasil exportou 1,39 milhões de toneladas de madeira bruta. O volume pode ser considerado recorde, uma vez que já ultrapassou a quantidade embarcada do produto durante todo o ano de 2020, de 1,36 milhões de toneladas. Então, volta à tona a questão de que para a realização dos processos se tornarem eficaz sobre o produto exportado, há toda uma mecanização desenvolvida, então com esta vasta expansão, há a necessidade por parte dos empresários em utilizar tudo o que possa estar facilitando as atividades, com isso o produto da Mais Soluções pode contribuir na gestão desses negócios.

No capítulo 03 apresentaremos os “Concorrentes” indicados na Análise do Ambiente.

2.3 Matriz SWOT

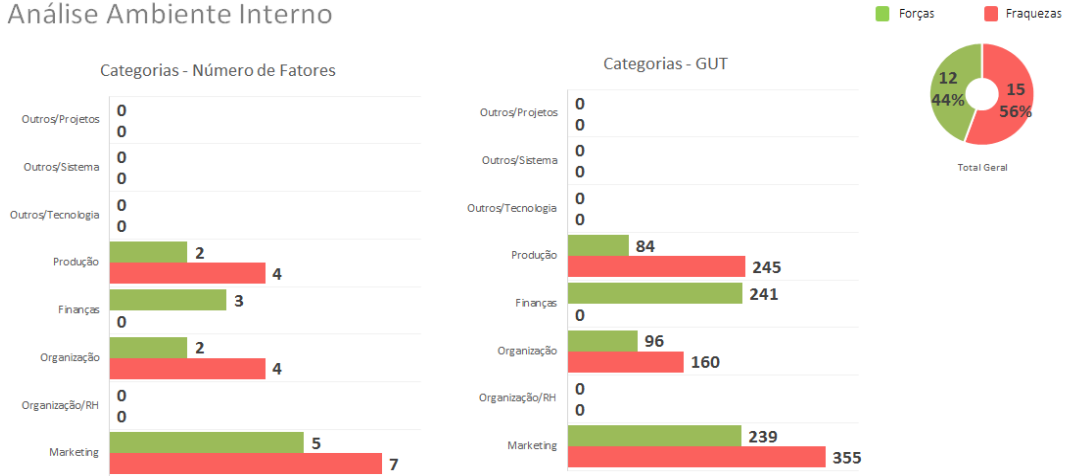
A partir do cruzamento dos dados do ambiente interno e do ambiente externo apresentamos a matriz SWOT que, atrelada as reuniões com a empresa, levou a proposição de estratégia.

Relatório Gráfico

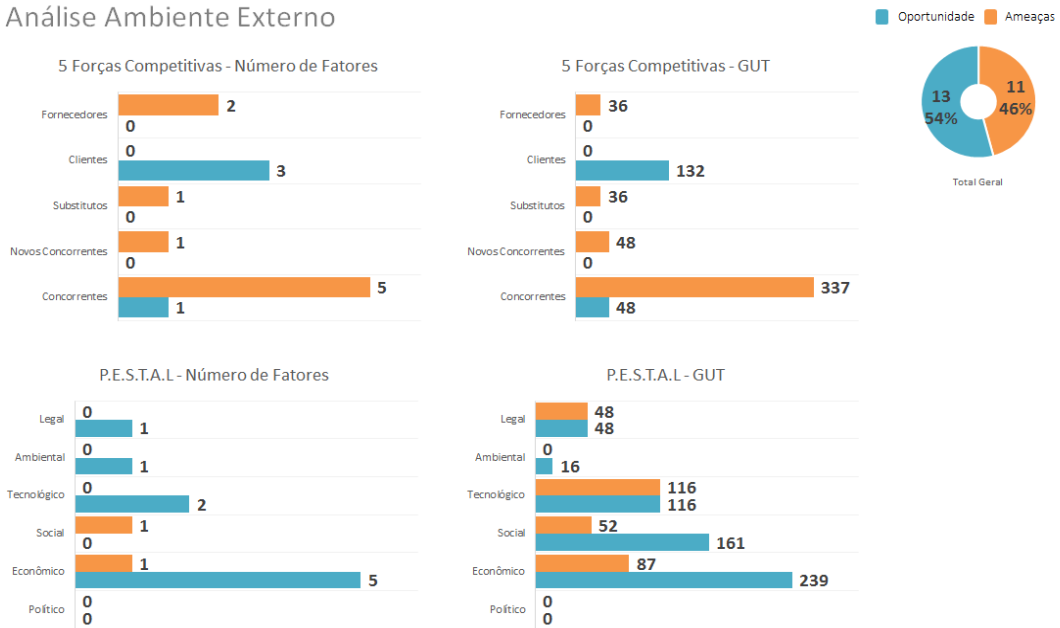
Análise Matriz SWOT



Análise Ambiente Interno



Análise Ambiente Externo



O cruzamento dos ambientes interno e externo na Matriz SWOT envolve refletir sobre as forças e fraquezas capazes de ajudar a acessar ou dificultar uma oportunidade, o quanto uma força pode proteger de uma ameaça e o quanto uma ameaça pode potencializá-la. Destacamos abaixo as matrizes de restrições e de riscos estratégicos:

- Matriz de Riscos Estratégicos

Riscos Estratégicos (Ameaças x Fraquezas)
Fraquezas que podem contribuir para a concretização de ameaças (Ameaças onde há relação de alta intensidade com Fraquezas)
Reputação da empresa
Participação de mercado
Eficiência nas promoções
Eficiência da força de vendas
Custo ou disponibilidade de capital
Estabilidade financeira
Capacidade de produzir no prazo

- Matriz de Restrições

Restrições (Oportunidades x Fraquezas)
Fraquezas que precisam ser eliminadas para que a empresa aproveite as oportunidades do mercado (Oportunidades onde há pelo menos uma relação de alta intensidade com alguma fraqueza)
Eficiência da força de vendas
Necessidade de melhorias no site e plataforma

Capítulo 3 – Proposta de estratégia mercadológica

3.1 Sobre o mercado (dados mercadológicos)

Através de uma pesquisa sobre o mercado, foram identificadas algumas empresas que possuem produtos que podem se aproximar ao da Mais. A empresa Dusspy Tecnologia que desenvolveu o aplicativo Gtrace GO (Lot Android), e que usa smartphone ou tablet para o rastreamento e monitoramento de veículos, máquinas, e gerenciamento de equipe. A solução desta empresa é com geolocalização para mostrar onde estão as pessoas, as frotas, as cargas, além de apresentar informações em tempo real do computador de bordo dos veículos por ela rastreados. A empresa é de Londrina - PR e possui como mídia e contato o site, o WhatsApp com conta comercial e a rede social LinkedIn, mas não possui nenhuma publicação.

A empresa Max Sat é uma empresa que possui um rastreador também para equipamentos, o produto informa a localização, além do usuário contar com diferentes tipos de relatórios gerenciais, como posição exata e localização no mapa, plano de manutenções, hodômetro e controle de situação (parado ou em movimento, ligado ou desligado, além de poder criar alertas para o caso de quebra de regras e de ações criadas, como também o envio automático por e-mail ou SMS). Eles também são de Londrina - PR e possuem como mídia e contato o site, o Whatsapp com conta comercial e as redes sociais Instagram e Facebook, com um volume recorrente de postagens, mas com pouco engajamento.

A Brasiltrack é uma empresa que possui um controle da performance de máquinas bases, através do sistema de rastreamento BTX que possui soluções que permitem uma gestão avançada e altamente produtiva. A aplicação do software de monitoramento e rastreamento para máquinas pesadas com controle de km rodado, acompanhamento em tempo real, cerca eletrônica, definindo o raio de atuação da máquina, apoio na localização da máquina, em caso de roubo ou furto. Personalização de veículos no software, para controle operacional, controle do uso da máquina agregada, como prancha, munk, betoneira, báscula etc. Controle de restrição de horários do trânsito de sua frota, planejamento de rotas, identificando pontos críticos e personalização de grid. Esta empresa fica localizada em Belo Horizonte - MG, e possui como mídia e contato o site e as redes sociais Facebook e Twitter, mas desatualizados.

A Caterpillar possui o “AccuGrade ATS” que é um sistema de rastreamento dinâmico de alta precisão que utiliza um Sensor de Rastreamento Avançado (ATS, Advanced Tracking Sensor) para rastrear uma máquina e monitorar o posicionamento da lâmina. No local de trabalho, o instrumento ATS é usado para rastrear um alvo, que é fixado à lâmina da máquina, para determinar precisamente o posicionamento tridimensional. Na região Sul, as filiais se chamam Pesa, e foi inaugurado uma filial em Lages - SC. A Cat possui todas as mídias e conta com um alto nível de engajamento na maioria das páginas das unidades.

A John Deere possui o serviço embutido de um sensor em alguns modelos de máquinas para o ramo do agronegócio e florestal, a seguir estão as configurações de um modelo de colheitadeira, a Ds700: disponibilidade de máquina; atendimento remoto; monitoramento de alertas; relatórios de performance de máquinas; otimização da máquina; gestão do horímetro; acesso remoto ao monitor e sugestões de melhoria e otimização da máquina, com acompanhamento de campo, otimização da operação com gestão de dados, e da operação monitoramento remoto operacional; relatório operacional e métricas. Lages- SC possui uma filial da John Deere e a marca possui um alto nível de engajamento em todas as mídias, de modo geral pelas unidades espalhadas pelo mundo.

3.2 Proposta: Comunicação para a Rede Social LinkedIn

A partir da conversa com o empreendedor e a necessidade identificada de comunicação com o setor florestal, seguida da pesquisa de informações sobre o mercado, a estratégia proposta foi pensada para a plataforma do LinkedIn, pois é a rede social mais importante atualmente no mundo corporativo, sendo a rede social utilizada para estabelecer novos contatos profissionais e realização de negócios. O intuito da proposta é apresentar sugestões de pontos positivos sobre a padronização e planejamento de postagens na rede, para aumentar o engajamento e conquistar mais clientes, agregar ao networking da Mais Soluções, avançando a conectividade com o público-alvo e mantendo uma organização e cronograma para a rede social. No final da proposta, apresentamos as referências utilizadas para pensar as sugestões.

3.3 Sugestões para montagem de postagem e perfil

***Frequência de postagem a ser utilizada**

Segundo pesquisas realizadas, a recomendação média é de 5 posts por semana (algo como 1 por dia útil). Artigos separados com trechos separados com no máximo 5 linhas e por vários intertítulos facilita a leitura em diferentes dispositivos, e estimula o leitor a seguir até o final do artigo.

A principal razão disso está ligada ao algoritmo do LinkedIn, programado para não exibir muitos posts de uma mesma empresa para o usuário, com isso, a sua postagem diária terá possivelmente um volume maior de engajamento do que várias postagens durante o dia.

Mas nada impede que futuramente ocorra alguma particularidade sobre o perfil e após, uma certa frequência de conteúdo pela rede social, seja analisado como está o engajamento e realizar alguma alteração na determinação da frequência de publicação.

Artigos separados com trechos separados com no máximo 5 linhas e por vários intertítulos facilita a leitura em diferentes dispositivos, e estimula o leitor a seguir até o final do artigo.

***Estabelecer processos**

Além da frequência sugestiva de postagens, é importante se certificar também da organização dos processos de pré-postagem.

É aconselhável o alinhamento de quem são os responsáveis pelos processos da rede social - quem irá atualizar o calendário de postagem, quem será o responsável por agendar e publicar as postagens, e se os posts necessitam ser aprovados por alguém antes de serem publicados.

Também sugere-se ser definida uma lista de conteúdos permanentes e prioritários, uma divisória dos dias por temas específicos, um planejamento dos recursos que serão utilizados e um planejamento com antecedência dos conteúdos.

***Utilização de hashtag em postagem**

As hashtags ajudam o usuário a encontrar o conteúdo desejado, e da mesma forma, do outro lado é possível interagir e se aproximar do público.

Para aumentar a visibilidade da hashtag, no campo de busca, podemos por exemplo postar “#Sensorflorestal”, e pesquisando, podemos ver quantas pessoas seguem essa hashtag.

Com o número de resultados encontrado, significa que o conteúdo para a publicação, pode ser indexado a essa hashtag.

***Acompanhamento das datas importantes do ramo**

É recomendável possuir conteúdo sobre um calendário de datas comemorativas, pois fará com que parte dos seguidores liguem a Mais Soluções a uma imagem mais humanizada também. Realizar homenagens em datas especiais como: Dia do Engenheiro Florestal, Dia da Arvore, Dia internacional da Floresta, Dia do Operador de Máquinas pesadas, etc. é algo que pode ser considerado não relevante comercialmente para alguns, mas pode agregar muito positivamente para a imagem da empresa.

***Postagem de vídeo**

É importante ser persuasivo, e investir nos primeiros segundos, pois é o tempo necessário para prender a atenção do usuário.

Destacamos especificações para anúncios em vídeo do LinkedIn, para garantir que o seu conteúdo tenha o formato certo:

Inserir legendas: muitos assistem aos vídeos nas redes sociais sem ligar o áudio. É preciso também ser cuidadoso ao criar um título para o artigo, por isso ao invés de utilizar algo como: “A Segurança recomendada para as operações florestais”, pode ser pensado algo como “3 dicas primordiais para melhorias de segurança em sua operação”. Dessa forma, antecipa-se ao leitor sobre a facilidade do método.

O importante é que os vídeos tragam mais visibilidade para a marca. Há algumas sugestões de dicas, para verificação de inserção de atividades de postagem como:

- Vídeos da funcionalidade dos sensores nas operações.
- Vídeos sobre os detalhes do produto (aproximando a imagem, para uma fatia dos clientes possuírem uma noção também estética do produto)
- Bastidores (algo interessante sobre o dia a dia, aproximando o público sobre a parte interna.)
- Entrevistas / Reportagens que estão no site da Mais Soluções, em modo de *remember*, pois atualmente as redes sociais possuem a febre do “TBT”, e com isto pode ser publicado as matérias para novos leitores,



As duas imagens podem ser utilizadas pela Mais Soluções como desejarem, podem estar editando através do link abaixo;
[maissi - LinkedIn Article Cover Image \(canva.com\)](#)

***Sugestões de textos e imagens para postagens**

São modelos de texto e imagem que recomenda-se ser passado por revisão da empresa antes de uma postagem oficial, fica a critério da empresa utilizar o material (seja total ou parcial), nosso intuito foi sugerir exemplos:

01

NÃO PERCA MAIS TEMPO, POTENCIALIZE SUA OPERAÇÃO FLORESTAL COM A INSERÇÃO DO SENSOR “CONNECTTHINGS” DA MAIS SOLUÇÕES.

Crie registros de manutenção e planejamento de reparos preventivos, evitando quebras e redução do tempo de inatividade do equipamento. Redução dos custos do ciclo de vida do equipamento com dados em tempo real.

Os sensores quantificam os tempos de efetivo trabalho, manobras, paradas para abastecimento ou manutenção, bem como a qualidade da operação produtividade, e definindo, assim, todos os parâmetros de forma georreferenciada.

Deseja mais informações?

Entre em nosso site: www.maissi.com.br

Também possuímos nossa equipe de vendas à disposição através do nosso

Whatsapp (49) 9 9809-5404, pelo telefone

(49) 3223-5489 ou pelo e-mail: contato@maissi.com.br

#Sistemadesensor#Maissoluções#Connectings#Setorflorestal#
Mecanização #manutenção#redução decustos



SUGESTÃO DE IMAGEM PARA O CORPO DO TEXTO ANTERIOR

02

AUMENTE OS RESULTADOS DA SUA OPERAÇÃO FLORESTAL COM O SENSOR “CONNECTINGS”.

O nosso produto pode ser aplicado e adaptado as máquinas bases florestais ou da construção civil.

A outras operações, com o sensor visa aumentar a confiabilidade das informações de campo, além de qualificar os apontamentos e ampliar as ações com relação à melhoria da qualidade e identificar as reais ineficiências operacionais.

Deseja mais informações?

Entre em nosso site: www.maissi.com.br

E possuímos nossa equipe de vendas à disposição através do nosso WhatsApp (49) 99809-5404, pelo telefone (49) 3223-5489 ou pelo e-mail: contato@maissi.com.br

#Sistemadesensor#Maissoluções#Connectings
Mecanização#operação#frota

#Setorflorestal#

LIDERE é uma cooperação IFSC, IPBeja, Orion e Uniplac

Rua Heitor Villa Lobos, 525, Orion Parque, sala 213, bairro São Francisco, 88506-400
Lages, Santa Catarina, Brasil
www.lidere.pt



SUGESTÃO DE IMAGEM PARA O CORPO DO TEXTO ANTERIOR

03

QUER SABER MAIS SOBRE O SISTEMA “CONNECTHINGS” DA MAIS SOLUÇÕES?

Nosso sistema realiza todo o armazenamento e processamento das informações relevantes advindos dos mais diversos tipos de Gateways, fornecendo dados em formato de relatórios, dashboards e atuando como middleware com os mais diversos sistemas operacionais (ERP).

Os relatórios sobre o funcionamento dos sensores são fundamentais, pois fornecem a visão que a empresa necessita para enxergar seus processos e conseguir uma base sólida para alinhá-los aos objetivos traçados.

Deseja mais informações?

Entre em nosso site: www.maissi.com.br

Também possuímos nossa equipe de vendas à disposição através do nosso WhatsApp (49) 9 9809-5404, pelo telefone (49) 3223-5489 ou pelo e-mail: contato@maissi.com.br

#Sistemadesensor#Maissoluções#Connecthings
Mecanização

#Setorflorestal#

LIDERE é uma cooperação IFSC, IPBeja, Orion e Uniplac

Rua Heitor Villa Lobos, 525, Orion Parque, sala 213, bairro São Francisco, 88506-400
Lages, Santa Catarina, Brasil
www.lidere.pt



SUGESTÃO DE IMAGEM PARA O CORPO DO TEXTO ANTERIOR

***Outras sugestões de textos**

É HORA DE EVOLUIR NAS FERRAMENTAS QUE AUXILIAM A MECANIZAÇÃO

Florestas plantadas para produção de madeira de uso industrial, apesar de possuírem conceitos técnicos similares aos de qualquer cultura agrícola (preparo de solo, pulverizações, adubações etc.), possuem particularidades em seu manejo, que justificam a adoção da ferramenta Connectings, que auxilia no gerenciamento eficaz de sistemas mecanizados, com alta tecnologia.

O sistema computadorizado mostra resultados mais confiáveis e apresenta nível de detalhamento muito superior quando comparado ao sistema convencional, possibilitando a observação de distorções e evidenciando restrições operacionais.

A funcionalidade do sensor é independente do turno da operação, portanto ele possui soluções que permitem uma gestão avançada e altamente produtiva.

Quer saber mais?

Entre em nosso site: www.maissi.com.br.

A nossa equipe de vendas também está à disposição através do nosso Whatsapp (49) 9 9809-5404, pelo telefone (49) 3223-5489 ou pelo e-mail contato@maissi.com.br

LIDERE é uma cooperação IFSC, IPBeja, Orion e Uniplac

Rua Heitor Villa Lobos, 525, Orion Parque, sala 213, bairro São Francisco, 88506-400
Lages, Santa Catarina, Brasil
www.lidere.pt

#Gestãoàdistância#Maissoluções#Conectthings#Setorflorestal#Mecanização#frotalogistica

DESEJA OBTER UMA REAL GESTÃO À DISTÂNCIA DA SUA OPERAÇÃO FLORESTAL?

O Conectthings da Mais Soluções fornece informações precisas e em tempo hábil do estado e posição, juntamente com as principais métricas operacionais, proporcionando eficiência logística e maior visibilidade da frota, permitindo que os gestores de máquinas pesadas e gestores operacionais tenham acesso ao estado e aos dados de localização dos ativos de toda a sua frota.

Quer saber mais?

Entre em nosso site: www.maissi.com.br

E também possuímos nossa equipe de vendas à disposição através do nosso Whatsapp (49) 9 9809-5404, pelo telefone (49) 3223-5489 ou pelo e-mail contato@maissi.com.br

#Gestãoàdistância#Maissoluções#Conectthings#Setorflorestal#Mecanização#frotalogistica

3.5 Tópicos para o progresso de conexões pela rede

*Sobre aumentar o número de conexões no LinkedIn

Uma maneira simples de aumentar o número de contatos é conectar sua conta de e-mail ao LinkedIn. Desta forma, você pode enviar um convite para todos os contatos do e-mail que já são usuários do LinkedIn.

Além do número ser importante deve ser pensado também na qualidade das conexões, procurar o equilíbrio entre um bom número de conexões e relevância destes contatos para o seu networking. Inclusive, seguir as pessoas (e páginas) certas é essencial para haver o progresso nessa rede.

Um outro passo para construir a marca no LinkedIn, é possuir uma rede de contatos amplo e composto por usuários importantes dentro a sua área.

Quanto mais conexões de primeiro grau possuir, maior o número de conexões de segundo e terceiro grau. Isso é muito importante para ser encontrado, porque aumenta as chances de alguém encontrar o perfil da Mais

Soluções por exemplo numa busca ou pelo perfil ser exibido como sugestão de conexão.

No LinkedIn para ter uma chance de atrair mais contatos é necessário ter muitos contatos, especialmente a grande maioria dos usuários responde de forma positiva aos convites de conexão quando a outra pessoa tem mais de 500 contatos.

***Envio de convites personalizados**

A frequente mensagem “Faça parte da minha rede no LinkedIn” já é bastante conhecida pelos usuários, porém muitas vezes não desperta a atenção de quem recebe, aumentando as chances de não ser aceito o convite.

Uma sugestão para a Mais Soluções é de escrever uma mensagem personalizada. Esta é uma excelente oportunidade para demonstrar a importância daquela pessoa para o seu negócio. Desde chamar a pessoa pelo nome e descrever a razão do convite, e agradecer desde então.

***A busca de conexões**

É importante ressaltar que as empresas de extração florestal, de fabricação de equipamentos florestais, de fabricação de máquinas florestais, possuem a importância interna de capacitar os profissionais envolvidos com as operações de campo, pois são eles os usuários de alguma forma das ferramentas da mecanização e contribuirão de forma decisiva durante a aquisição de novas tecnologias.

O LinkedIn é uma ferramenta poderosa que facilita e muito o desenvolvimento do networking. Ajuda o profissional a manter ou criar relacionamentos profissionais, pois como é o principal objetivo da rede social.

Estes profissionais estão cada vez mais presentes pelo LinkedIn, e são inúmeras funções relacionadas.

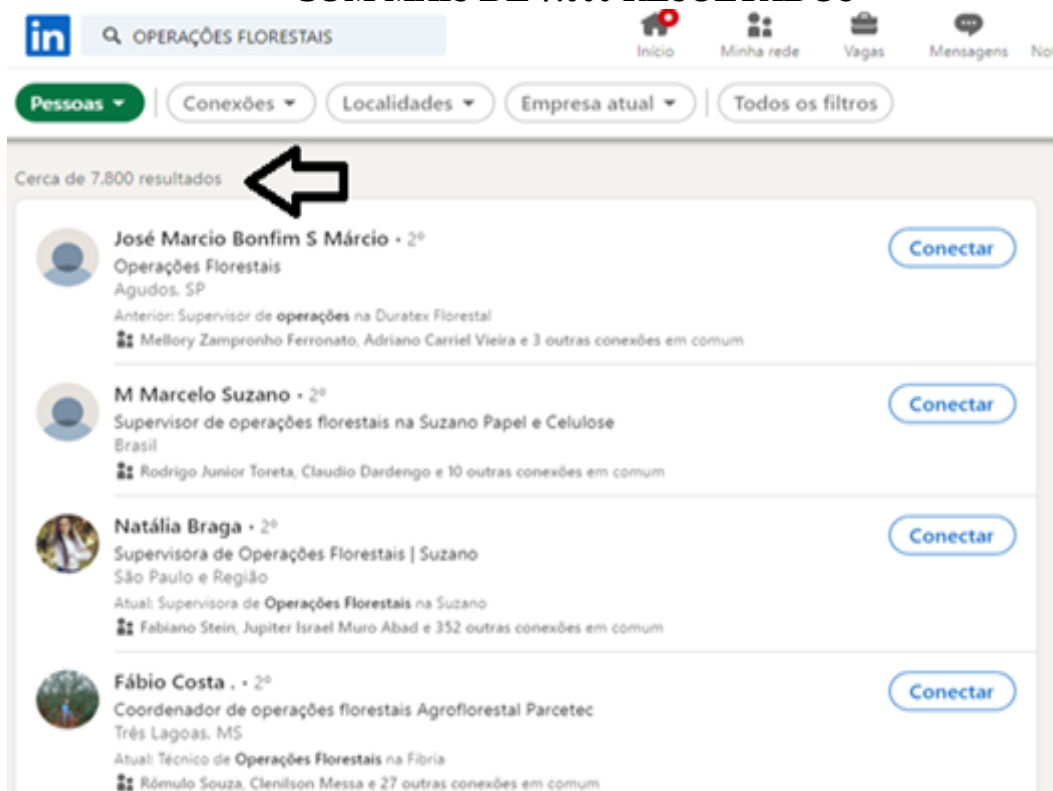
***Algumas destas funções presentes na tede**

Por esse motivo, citamos abaixo alguns cargos presentes na rede, para possíveis solicitações de convite. São cargos que possuem influência de alguma forma na tomada de decisões dentre o desenvolvimento da mecanização. Estes profissionais estão cada vez mais presentes pelo LinkedIn, e são inúmeras funções, como por exemplo:

- CARGOS RELACIONADOS AS OPERAÇÕES DE MÁQUINÁRIOS

- ENGENHEIRO (A) FLORESTAL
- COORDENADOR DE PLANEJAMENTO FLORESTAL
- ANALISTA DE PLANEJAMENTO FLORESTAL
- GERENTE DE LOGISTICA FLORESTAL
- ANALISTA DE LOGISTICA FLORESTAL
- SUPERVISOR (A) DE LOGISTICA FLORESTAL
- GERENTE OPERAÇÕES FLORESTAIS
- SUPERVISOR DE OPERAÇÕES FLORESTAIS
- ANALISTA DE INVENTARIO FLORESTAL
- COODENADOR DE TRANSPORTE FLORESTAL
- ANALISTA DE NEGÓCIOS FLORESTAIS
- SUPERVISOR DE MANUTENÇÃO FLORESTAL
- SUPERVISOR DE PÁTIO E MADEIRAS
- SUPERVISOR DE COLHEITA, REFLORESTAMENTO E MINERAÇÃO
- ANALISTA DE PROCESSOS FLORESTAIS
- SUPERVISOR DE COLHEITA E MANUTENÇÃO
- COORDENADOR DE COLHEITA FLORESTAL

**EXEMPLO - CARGOS RELACIONADOS A OPERAÇÕES FLORESTAIS
COM MAIS DE 7.000 RESULTADOS**



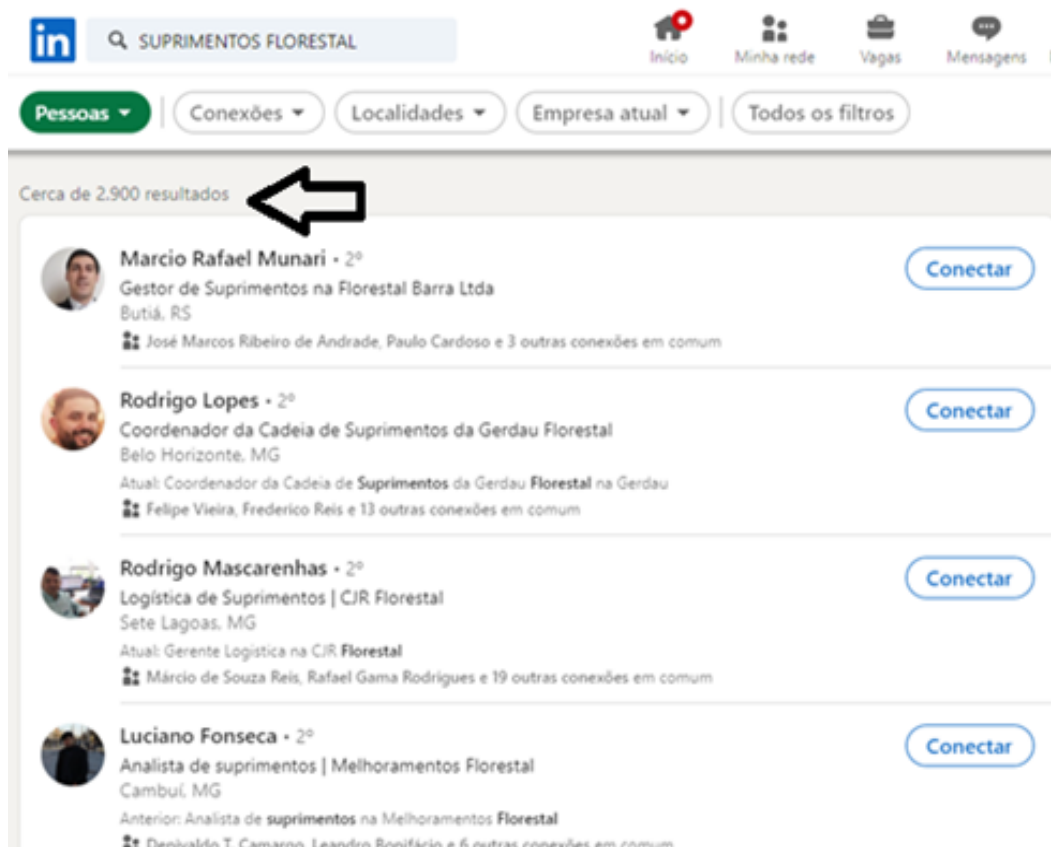
The screenshot shows a LinkedIn search for 'OPERAÇÕES FLORESTAIS'. The search bar at the top contains the text 'OPERAÇÕES FLORESTAIS'. Below the search bar, there are navigation tabs: 'Pessoas', 'Conexões', 'Localidades', 'Empresa atual', and 'Todos os filtros'. The search results section shows 'Cerca de 7.800 resultados' with a red arrow pointing to the number. Below this, there are four profile cards, each with a 'Conectar' button:

- José Marcio Bonfim S Márcio** - 2º
Operações Florestais
Agudos, SP
Anterior: Supervisor de operações na Duratex Florestal
Mellory Zampronho Ferronato, Adriano Carriel Vieira e 3 outras conexões em comum
- M Marcelo Suzano** - 2º
Supervisor de operações florestais na Suzano Papel e Celulose
Brasil
Rodrigo Junior Toreta, Claudio Dardengo e 10 outras conexões em comum
- Natália Braga** - 2º
Supervisora de Operações Florestais | Suzano
São Paulo e Região
Atual: Supervisora de Operações Florestais na Suzano
Fabiano Stein, Jupiter Israel Muro Abad e 352 outras conexões em comum
- Fábio Costa** - 2º
Coordenador de operações florestais Agroflorestal Parcetec
Três Lagoas, MS
Atual: Técnico de Operações Florestais na Fibria
Rômulo Souza, Clenilson Messa e 27 outras conexões em comum

- CARGOS EM EMPRESAS FABRICANTES/DISTRIBUIDORES DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

- GERENTE DE NEGÓCIOS
- ASSISTENTE DE SUPRIMENTOS
- SUPRIMENTOS
- SUPERVISOR DE SUPRIMENTOS
- ANALISTA DE SUPRIMENTOS
- GERENTE DE SUPRIMENTOS
- GERENTE COMERCIAL
- VENDAS DE MÁQUINAS
- VENDAS DE EQUIPAMENTOS
- ANALISTA DE VENDAS DE EQUIPAMENTOS
- VENDAS DE EQUIPAMENTOS
- GERENTE COMERCIAL FLORESTAL

EXEMPLO - CARGOS RELACIONADOS A SUPRIMENTOS FLORESTAL COM MAIS DE 2.000 RESULTADOS



The screenshot shows a LinkedIn search for 'SUPRIMENTOS FLORESTAL'. The search bar at the top contains the text 'SUPRIMENTOS FLORESTAL'. Below the search bar, there are navigation options: 'Pessoas', 'Conexões', 'Localidades', 'Empresa atual', and 'Todos os filtros'. The search results section shows 'Cerca de 2.900 resultados' with a black arrow pointing to the number. Below this, there are four profile cards, each with a profile picture, name, title, location, and a 'Conectar' button. The profiles listed are:

- Marcio Rafael Munari** - 2º
Gestor de Suprimentos na Florestal Barra Ltda
Butiá, RS
José Marcos Ribeiro de Andrade, Paulo Cardoso e 3 outras conexões em comum
- Rodrigo Lopes** - 2º
Coordenador da Cadeia de Suprimentos da Gerdau Florestal
Belo Horizonte, MG
Atual: Coordenador da Cadeia de Suprimentos da Gerdau Florestal na Gerdau
Felipe Vieira, Frederico Reis e 13 outras conexões em comum
- Rodrigo Mascarenhas** - 2º
Logística de Suprimentos | CJR Florestal
Sete Lagoas, MG
Atual: Gerente Logística na CJR Florestal
Márcio de Souza Reis, Rafael Gama Rodrigues e 19 outras conexões em comum
- Luciano Fonseca** - 2º
Analista de suprimentos | Melhoramentos Florestal
Cambuí, MG
Anterior: Analista de suprimentos na Melhoramentos Florestal
Denivaldo T. Camarao, Leandro Bonifácio e 6 outras conexões em comum

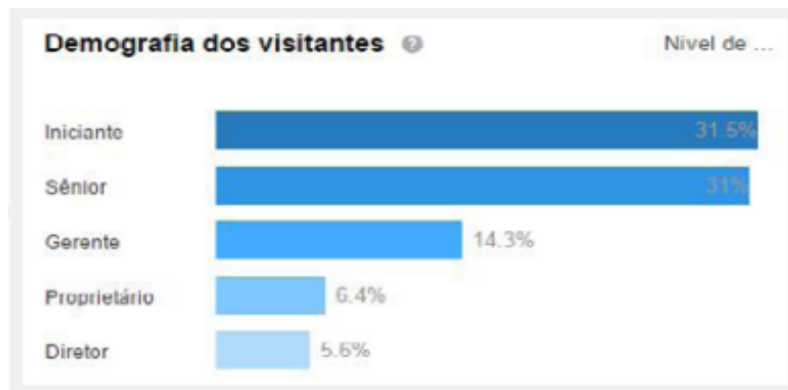
*Visitas ao perfil

Há um painel no LinkedIn que indica a demografia dos seguidores com várias informações relevantes (cargos, setor de atuação, porte das empresas e etc).



*Informações sobre os visitantes

Outra seção que se pode acompanhar são as informações sobre o visitante. Nela é possível conferir, por exemplo, o número de visualizações da página ou de visitantes únicos, além de detectar a demografia dos visitantes, obtendo informações como nível de experiência, setor, tamanho da empresa e função.



É importante acompanhar as visitas ao seu perfil. Há um painel no LinkedIn que indica a demografia dos seguidores com várias informações relevantes (cargos, setor de atuação, porte das empresas etc.) e permitem entender se seus investimentos e conteúdo estão sendo efetivos para atrair o público desejado. Também é possível ver a tendência de crescimento do número de seguidores da página e suas fontes de crescimento (anúncios ou orgânico). É possível ver também a quantidade de pessoas que estão visitando sua página a cada dia, além das informações demográficas desses visitantes. E pode ainda comparar com outras páginas semelhantes (de concorrentes ou parceiros, por exemplo), para saber se seu desempenho está de acordo com o de outras empresas.

***Nicho de Mercado pela rede**

Abaixo, indicamos diversas empresas associadas a ASSOCIAÇÃO CATARINENSE DE EMPRESAS FLORESTAIS (ACR), que poderá agregar também de alguma forma sobre contatos comerciais/técnico.

<https://www.acr.org.br/associados.php>

E abaixo está um outro link, com uma lista das 100 maiores empresas de Produção Florestal do País. Grande parte já está pela rede social LinkedIn:

<https://www.econodata.com.br/guia-empresas/maiores-empresas-AGRONEGOCIO-PRODUCAO-FLORESTAL>

Empresas de papel e celulose que mais se destacam pelo país, também estão pela rede, segue o link de algumas:

<https://www.linkedin.com/company/suzano-papel-e-celulose-s-a/>
SUZANO PAPEL E CELULOSE

<https://www.linkedin.com/company/bracell/>
BRACELL

<https://www.linkedin.com/company/eldorado-brasil-celulose-e-papel/>
ELDORADO BRASIL CELULOSE S.A

<https://www.linkedin.com/company/klabin/>
KLABIN

<https://www.linkedin.com/company/cenibra-celulose-nipo-brasileira-s-a/>
CENIBRA – CELULOSE NIPO BRASILEIRA S.A



Laboratório de Inovação em
Desenvolvimento Regional e
Empreendedorismo

<https://www.linkedin.com/company/westrockbrasil/>

WESTROCK BRASIL

<https://www.linkedin.com/company/international-paper/>

INTERNATIONAL PAPER

<https://www.linkedin.com/company/trombini-embalagens/>

TROMBINI EMBALAGENS S.A

LIDERE é uma cooperação IFSC, IPBeja, Orion e Uniplac

Rua Heitor Villa Lobos, 525, Orion Parque, sala 213, bairro São Francisco, 88506-400

Lages, Santa Catarina, Brasil

www.lidere.pt

Considerações Finais

O objetivo desta proposta foi sugerir melhores práticas para o LinkedIn da Mais Soluções, buscando aumento da visibilidade e fortalecimento do relacionamento com o público-alvo e demais pessoas relacionadas ao segmento florestal.

O LinkedIn chegou à marca de mais de 500 milhões de usuários no mundo todo no ano de 2020, e é a rede social mais importante no mundo corporativo, é um local de fato para ver e ser visto, mas para fazê-lo com um objetivo claro: estabelecer novos contatos profissionais e negócios.

Como qualquer outra rede social, estabelecer uma presença significativa leva tempo e normalmente não acontece de forma imediata. Por isso, não basta estar presente no LinkedIn: é preciso também utilizar as soluções e recursos de forma bem alinhada com a estratégia mercadológica da empresa. Recomendamos que um profissional da empresa possa se dedicar a desenvolver as atividades do perfil e, caso a contratação de uma agência terceirizada não seja do interesse no momento, uma possível solução seria analisar a abertura de uma vaga de estágio para graduando de jornalismo ou publicidade.

A presente proposta foi elaborada pelos bolsistas e voluntários do Projeto Startups: go ahead: Douglas Parizotto Jacinto, Denise Righez dos Santos, Vinicius Duarte, Anderson Forini, Francieli de Quadros, Lucas Camargo, e Liana Fernandes com a supervisão e orientação dos professores Larisse Kupski, Marisa Sanson, Thiago Meneghel e Andre Furtado.

Referências

BNDES Finame – Financiamento de máquinas e equipamentos. **BNDES**.

Disponível em:

<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-finame-todos>. Acesso em: 16 out. 2021.

EMPREENDEDORISMO – PRODUTOS SUBSTITUTOS, **NOS**. Disponível em < >: <https://www.nos.pt/empresas/repositorio-informacao/criar-uma-empresa/guias-praticos/Pages/produtos-substitutos.aspx>. Acesso em: 16 out. 2021.

DE OLIVEIRA, Mariana. Máquinas florestais para o futuro. **OPINIÕES**.

Disponível em < >: <https://florestal.revistaopinioes.com.br/revista/detalhes/13-maquinas-florestais-para-o-futuro/>. Acesso em: 16 out. 2021.

ROSA, Benedito. “Brasil tem potencial enorme para expandir exportações de madeira”. **CANAL RURAL**. Em 15 de Julho de 2021. Disponível em < >: <https://www.canalrural.com.br/noticias/brasil-tem-potencial-enorme-para-expandir-exportacoes-de-madeira/>. Acesso em: 14 out. 2021.

ACCUGRADE. Warencat. Disponível em < >: <https://www.warrencat.com/technology/accugrade/advanced-tracking-sensor-ats/>. Acesso em: 15 out. 2021.

S770. Deere. Disponível em < >: <https://www.deere.com.br/pt/colheitadeiras/s%C3%A9rie-s/s770/>. Acesso em: 15 out. 2021.

MUNIZ, Lizandra. Métricas de Redes Sociais: um manual prático para aprender o que e como analisar. Rockcontent. Disponível em < >: <https://rockcontent.com/br/blog/metricas-de-redes-sociais/>. Acesso em: 15 out. 2021.

Site: Mais Soluções Inteligentes. <https://www.maissi.com.br/>

Site: Dusspy. <https://dusspy.com/>

Linkedin: Dusspy. Disponível em: <https://br.linkedin.com/company/dusspy>

Site: Maxsat. <https://www.maxsatrastreamento.com.br/>

Facebook: Maxsat. Disponível em: <https://www.facebook.com/maxsatmdo>

Disponível em: <https://www.brasiltrack.com.br/>

Facebook: Brasiltrack. Disponível em: <https://www.facebook.com/Brasiltrack/>

Twitter: Brasiltrack. Disponível em: <https://twitter.com/brasiltrack>



Laboratório de Inovação em
Desenvolvimento Regional e
Empreendedorismo