

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA – UESB
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS EXATAS E TECNOLÓGICAS
CURSO DE CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO

KAYO DE ANDRADE LIBARINO

**Empreenda.com: Criação de uma comunidade para fomentar o empreendedorismo
digital no Brasil**

Vitória da Conquista
2014

KAYO DE ANDRADE LIBARINO

Empreenda.com: Criação de uma comunidade para fomentar o empreendedorismo digital no Brasil

Projeto de pesquisa apresentado ao Curso de Ciência da Computação, pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia.

Orientador: Prof.^a Dra. Alzira Ferreira da Silva

Vitória da Conquista

2014

KAYO DE ANDRADE LIBARINO

**Empreenda.com: Criação de uma comunidade para fomentar o empreendedorismo
digital no Brasil**

Vitória da Conquista, 01/09/2014

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Dra. Alzira Ferreira da Silva (Orientadora)

Prof.^a Ma. Máisa Soares dos Santos Lopes (Examinadora)

Prof. Dr. Roque Mendes Prado Trindade (Examinador)

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha mãe Katia e meu pai Mauricio que sempre me apoiaram e fizeram de tudo para que este momento fosse possível. A minha namorada Greice que sempre me deu apoio para continuar e nunca me deixou desanimar. Aos amigos que fiz e os que já trazia comigo, pelos momentos inesquecíveis. Aos professores desta instituição que tanto contribuíram para a minha formação acadêmica, em especial o minha orientadora do projeto de graduação Alzira Ferreira da Silva. E por fim gostaria de agradecer a mim mesmo pelo esforço e determinação que tive nesses últimos anos.

“Não disse que ia ser fácil, apenas disse que ia valer a pena.”

Joben Chaves

Empreenda.com: Criação de uma comunidade para fomentar o empreendedorismo digital no Brasil

RESUMO

Este trabalho trata da proposta do desenvolvimento de uma rede social para acompanhar o empreendedor digital na construção e manutenção do seu negócio. Nela, o empreendedor poderá interagir de diversas formas, desde uma simples troca de mensagens com outros empreendedores, até visualizando materiais complexos postado por outros membros.

Para se criar a ferramenta, foi utilizada a linguagem de programação PHP. Assim, ela executa através de um *browser*, permitindo uma maior flexibilidade para os usuários.

A criação da comunidade foi dividida em vários módulos, com o objetivo de garantir o bom funcionamento do conjunto. Isso só foi possível depois de fazer um estudo sobre empreendedorismo digital e redes sociais e analisar os requisitos colhidos através das respostas dos questionários aplicados aos empreendedores digitais. Dessa forma, foi utilizada uma metodologia centrada no usuário.

A rede social será disponibilizada gratuitamente na rede, ou seja, qualquer pessoa poderá fazer um simples cadastro e ter acesso aos conteúdos de uma forma livre, vide que um dos objetivos é fomentar o empreendedorismo digital no Brasil.

Palavras Chaves: Rede Social, Empreendedor digital, PHP, Browser, Requisitos, Rede.

Empreenda.com: Creating a community to encourage digital entrepreneurship in Brazil

ABSTRACT

This paper deals with the proposal of developing a social network to accompany the digital entrepreneur in the construction and maintenance of their business. In it, the entrepreneur can interact in various ways, from a simple exchange of messages with other entrepreneurs, to visualizing complex materials posted by other members.

To create the tool, the PHP programming language was used. This way, it runs through a browser, allowing greater flexibility for users.

The creation of the community was divided into several modules, with the goal of ensure the proper functioning of the whole. This was only possible after making a study about digital entrepreneurship and social networks and analyze the collected requirements through the answers of the applied questionnaires to digital entrepreneurs. Therefore, a user-centered methodology was used.

The social network will be available for free on the internet, any person may do a simple registration and have access to the contents freely, since one of the goals is to encourage digital entrepreneurship in Brazil.

Key Words: Social Networking, Digital Entrepreneur, PHP, Browser, Requirements, Network.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Diagrama de Caso de Uso da Comunidade.....	29
Figura 2 - Diagrama Relacional do Banco de Dados.....	31
Figura 3 - Tela inicial do Empreenda.com.....	33
Figura 4 - Tela para cadastrar um novo usuário.....	34
Figura 5 - Mensagem da confirmação de cadastro.....	34
Figura 6 - Menu da área restrita para usuários.....	35
Figura 7 - Tela de criar novo conteúdo.....	36
Figura 8 - Tela para gerenciar conteúdos.....	37
Figura 9 - Tela para criar conteúdo usada nos testes.....	39
Figura 10 - Tela para gerenciar os conteúdos usada nos testes.....	39

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Respostas dos empreendedores sobre: Faixa etária.....	21
Gráfico 2 - Respostas dos empreendedores sobre: Opção sexual.....	22
Gráfico 3 - Respostas dos empreendedores sobre: Formação superior.....	22
Gráfico 4 - Respostas dos empreendedores sobre: Participa de comunidade virtual.....	23
Gráfico 5 - Respostas dos empreendedores sobre: Renda com o empreendimento.....	24
Gráfico 6 - Respostas dos empreendedores sobre: Conhece alguma comunidade capaz de fomentar o empreendedorismo digital.....	24
Gráfico 7 - Respostas dos empreendedores sobre: Uma comunidade de acesso livre ajudaria o empreendedor digital.....	25

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

CSS – Cascading Style Sheets

HTML – Linguagem de Marcação de Hipertexto

IHC – Interação Humano Computador

MD5 – Message-Digest algorithm 5

PHP – Personal Home Page

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SGBD – Sistema de Gerenciamento de Banco de Dados

SQL – Linguagem de Consulta Estruturada

SUMÁRIO

1INTRODUÇÃO.....	12
2REFERENCIAL TEÓRICO.....	14
2.1EMPREENDEDORISMO.....	14
2.2EMPREENDEDORISMO DIGITAL.....	16
2.3REDES SOCIAIS.....	18
2.4IHC E USABILIDADE.....	18
3EMPREENDA.COM - COMUNIDADE PARA OS EMPREENDEDORES DIGITAIS....	20
3.1DEFINIÇÃO DOS USUÁRIOS.....	20
3.1.1Resultados dos usuários.....	20
3.2REQUISITOS LEVANTADOS.....	26
3.3TECNOLOGIAS USADAS.....	27
3.3.1Ambiente de desenvolvimento.....	27
3.3.2Linguagem de programação.....	28
3.3.3Sistema de gerenciamento de banco de dados.....	28
3.4DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDA.COM.....	28
3.4.1Funcionalidade do sistema.....	29
3.4.2Persistência dos dados.....	30
4DESCRIÇÃO DO EMPREENDA.COM.....	33
4.1INTERFACES DO SISTEMA.....	33
5TESTE COM USUÁRIOS.....	38
5.1RESULTADOS DOS TESTES.....	38
6CONCLUSÃO E TRABALHOS FUTUROS.....	41
REFERÊNCIAS.....	42
APÊNDICES.....	44

1 INTRODUÇÃO

Segundo o SEBRAE, em 2009 o Brasil tinha 62 milhões de usuários conectados à internet. Mais do que a população de vários países no mesmo ano, como França (61,9 milhões), Reino Unido (61 milhões) e Itália (58,9 milhões). Devido a esse grande número de usuários, as pessoas estão explorando esse mercado em busca de oportunidade de negócios online. Assim, é possível perceber claramente o aumento do número de empreendedores digitais no Brasil.

O empreendedor digital é capaz de oferecer um produto ou serviço através da internet e obter algum tipo de lucro com isso. Isso pode ser feito de várias formas, como, por exemplo, criação de infoprodutos¹, *softwares*, prestação de serviços, vendas de produtos físicos através de *e-commerce*, prestação de consultorias, criação de sites de membros, dentre várias outras formas.

Os iniciantes no empreendedorismo digital passam por muitas dificuldades, desde a falta de conhecimento até um suporte básico para poder iniciar o seu negócio online. Criar um empreendimento online é tão quanto trabalhoso que criar um empreendimento tradicional ou que não use da internet para gerar lucros.

Então, o problema que se instala é: o empreendedor digital tem o suporte teórico e prático necessário para criar e manter o seu negócio online, principalmente aqueles que estão iniciando a vida nos negócios online?

Observando a problematização levantada e levando em consideração todos os fatores depreciativos dos empreendedores digitais, é que se fundamenta a necessidade de criar uma comunidade que dê total suporte, tanto teórico como prático, para quem está iniciando nessa vida de empreendedorismo digital, ou até mesmo quem já atua no mercado há algum tempo.

Este trabalho teve como objetivo principal propor a criação de uma comunidade capaz de orientar e acompanhar o empreendedor digital em todo o processo de criação do seu negócio. Foram também definidos alguns objetivos específicos com a intenção de conquistar o objetivo geral, são eles: identificar o perfil dos possíveis membros da comunidade, identificar requisitos funcionais e não funcionais do sistema e desenvolver um protótipo da comunidade.

O questionário semi-estruturado foi o instrumento utilizado pelo qual, a partir dos resultados e estudos do mesmo, se chegou à análise desejada. Segundo Neves (1996), O desenvolvimento de um estudo de pesquisa qualitativa supõe um corte temporal-espacial de

1 Infoprodutos são produtos digitais que podem ser vendidos ou disponibilizados gratuitamente na internet.

determinado fenômeno por parte do pesquisador. Assim, dá ao pesquisador a oportunidade de observar e interpretar a linguagem não verbal.

A comunidade reunirá o conhecimento de vários empreendedores digitais com a intenção de que exista um mútuo compartilhamento de informações entre eles, além da interação e troca de materiais que possam ajudar de alguma forma o crescimento do empreendimento.

Este trabalho está estruturado da seguinte forma: No capítulo 2 é apresentado os principais conceitos de empreendedorismo, destacando algumas características do perfil do empreendedor e a visão dele perante a sociedade, é apresentado também conceitos sobre empreendedorismo digital e redes sociais além de questões sobre Interação Humano Computador (IHC). O capítulo 3 contém as definições do usuário juntamente com os resultados dos questionários aplicados aos empreendedores até chegar no levantamento dos requisitos, também são abordadas algumas tecnologias utilizadas na elaboração do *software* e exibe os diagramas de Caso de Uso da UML e o MER (Modelo Entidade Relacionamento). O capítulo 4 descreve o protótipo da aplicação criada para os empreendedores digitais, mostrando suas telas e principais funcionalidades já existentes. O capítulo 5 mostra com detalhes os testes feitos com os usuários. No capítulo 6 tem-se a conclusão e sugestão para trabalhos futuros.

As referências literárias são baseadas em artigos acadêmicos e científicos nas áreas de empreendedorismo, redes sociais e desenvolvimento de softwares e do uso de livros como “Empreendedorismo - Transformando ideias”, de Carlos A. Dornelas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

É de fundamental importância saber alguns conceitos teóricos com o intuito de embasar o presente trabalho. Esses conceitos irão ajudar no entendimento de empreendedorismo digital, redes sociais e IHC.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Segundo Schumpeter, na Teoria do Desenvolvimento Econômico de 1934, o empreendedor é aquele que faz mover o crescimento econômico, quando introduz no mercado inovações que tornam as tecnologias e os produtos já existentes fora de uso. Sendo assim, a importância do empreendedor é indispensável para o processo de enriquecimento dos países, pois o aparecimento de novas empresas gera novos empregos.

Dessa forma, com o intuito de se manter competitivo no mercado de trabalho, ou até mesmo abrir um negócio próprio, o que está se tornando uma nova condição de vida para os desempregados, o micro ou pequeno empresário necessita de uma nova característica em sua personalidade: a empreendedora. (OLIVEIRA; SANABIO, 2005).

Ainda de acordo com Oliveira e Sabino (2005), o elemento humano não pode ser esquecido. Fatores como motivação, criatividade, relações entre as pessoas e até mesmo a sensação de desafio podem influenciar no desfecho de um negócio. Pensando assim, surge a curiosidade de entender o perfil dos empreendedores. O SEBRAE² enfatiza algumas características de um perfil empreendedor, são elas:

- Busca de oportunidades e iniciativa;
- Corre riscos calculados;
- Exige qualidade e eficiência;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Busca de informações;
- Estabelecimento de metas;

2 SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

- Planejamento e monitoramento sistemático;
- Persuasão e rede de contatos;
- Independência e autoconfiança.

Segundo Dornelas (2011), Richard Cantillon foi um dos primeiros a diferenciar o conceito de empreendedor, ele acreditou que o empreendedor era aquele que assumia riscos em negócios e que fornecia o capital. Ainda assim, uma pessoa que empreende não olha apenas o que tem a perder, mas, especialmente, o que tem a ganhar.

Ele pode, de várias formas, transformar o futuro de uma sociedade. Assim, “o empreendedor cria uma visão positiva para o futuro, e espalha esperança aos que estão à sua volta. Mostra a eles que o futuro pode ser melhor. Convence-os a lutar. Forma uma equipe focada, lutando por um futuro melhor.” (FERRARI, 2010, p. 3).

É muito comum confundir empresário com empreendedor, mesmo sendo palavras associadas, na realidade, existe uma grande diferença. “Empresário é aquele responsável por administrar uma empresa. É ele que traça os planos e metas da empresa, além de delegar funções. Um empresário é alguém que cria uma nova atividade de negócio na economia.” (URIARTE, et al. 2010). Já o empreendedor está relacionado com uma postura. Segundo Ferrari (2010, p. 2)

Empreendedor é aquele que aceita a responsabilidade de construir empresas, cidades e países. É aquele que considera que é seu papel transformar a sociedade. O empreendedor aceita fazer a diferença, exercer influência, tomar a iniciativa, intervir. Não estamos falando apenas de ser empregado ou patrão. O ponto-chave é assumir ou não, como missão de vida, a responsabilidade, a dor e a delícia de empreender.

Então, o empreendedor é capaz de detectar oportunidades e criar negócios sobre elas, podendo assumir riscos. Dornelas (2001) destaca que em qualquer conceito de empreendedorismo está presente, pelo menos os seguintes aspectos:

1. Iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz.
2. Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive.
3. Aceita assumir os riscos e a possibilidade de fracassar.

2.2 EMPREENDEDORISMO DIGITAL

Com o enorme crescimento dos usuários de internet, surge um novo modelo de negócio capaz de oferecer um produto ou serviço através de um meio digital. Então, o empreendedorismo digital enfatiza novas tecnologias, oportunidades criadas por estas tecnologias e novas formas de negócios.

Já é possível dizer que a nossa sociedade está na era do empreendedorismo digital. Existem várias empresas físicas que estão buscando novas soluções no mundo virtual como forma de agregação de valor. Por outro lado, existem também empresas já nascendo nesse mundo. A internet é um espaço muito atrativo para a construção de um negócio, seja ele totalmente online ou não.

“Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado.” (DORNELAS, 2001, p. 19). Os empreendedores digitais não são diferentes dos empreendedores tradicionais, eles estão sempre buscando inovações com o objetivo de se destacar.

Segundo o SEBRAE (2012), é característica dessas empresas digitais iniciar com menos capital do que as empresas baseadas na produção. Outra característica dessas *startups*³ é que elas investem muito em pesquisa e desenvolvimento, mas, para isso, é preciso de uma mão de obra especializada.

Em 2014 a revista EXAME fez uma pesquisa que tinha por objetivo mostrar o perfil do empreendedor digital brasileiro. Esse estudo destaca que:

Se tratando de faixa etária, 1% dos empreendedores digitais brasileiros têm 19 anos ou menos, 14% têm entre 20 e 24 anos, 31% entre 25 e 30, 36% entre 31 e 40, 13% entre 41 e 50, 4% entre 51 e 60 e apenas 1% dos empreendedores têm acima de 60 anos de idade.

A respeito da localização, 2% dos empreendedores se encontram na região Norte do país, 7% deles no Nordeste, 64% no Sudeste, 21% no Sul, 5% no Centro Oeste e apenas 1% dos empreendedores não moram no Brasil.

3 Startups são empresas geralmente recém-criadas e muito inovadoras seja qual for o ramo de atuação, onde procuram desenvolver um modelo de negócios repetível e escalável. O termo se tornou popular durante a bolha da internet.

Sobre a escolaridade, 18% deles têm apenas o ensino médio. Como era de se esperar, a grande maioria tem pelo menos o ensino superior, ou seja, 40% têm apenas a graduação e 42% fizeram uma pós-graduação.

A revista ainda destaque que 28% dos empreendedores brasileiros estão na classe A, 51% estão na classe B e que apenas 21% estão nas classes C e D juntas.

Quando se fala em gênero, a diferença é mais exorbitante ainda. 83% são homens e 17% são mulheres.

Fazer o que gosta, retorno financeiro e crescimento profissional são as principais motivações dos empreendedores. Já as principais dificuldades são: falta de recursos financeiros, burocracia e pouca mão de obra qualificada.

Segundo os empreendedores, o período de planejamento é de apenas 6 meses, ou seja, esse é o tempo médio para que os negócios e ideias estejam prontos.

O estudo ainda mostra o tipo de negócio digital ou projeto. 33% estão envolvidos com serviços, 30% com aplicativos, 29% com *e-commerce*⁴ e 8% com outros tipos de negócios ou projetos.

60% dos projetos constituem uma empresa formal. 18% estão ainda em processo de legalização e 22% estão com uma empresa não formalizada.

Apenas 27% dos empreendedores digitais brasileiros já apresentaram sua empresa para algum investidor, 73% nunca apresentaram sua empresa ou negócio para nenhum tipo de investidor.

Para finalizar a pesquisa, 43% trabalha exclusivamente no seu negócio, 52% trabalha parte do tempo, 2% não trabalha, mas outras pessoas trabalham nele e 3% disseram que ninguém trabalha no negócio por enquanto.

Com base nesses dados da revista EXAME é possível concluir que os empreendedores brasileiros se concentram nas regiões Sudeste e Sul, na grande maioria homens com idade entre 25 e 40 anos, que possuem pelo menos uma graduação e apesar de ter na falta de recursos financeiros um dos principais problemas, eles não apresentam os negócios para nenhum investidor.

4 E-commerce é um tipo de negócio ou transação comercial onde ocorre transferência de informações através da internet, geralmente elas são feitas utilizando computadores, tablets e smartphones.

2.3 REDES SOCIAIS

Rede social é uma estrutura social composta por um conjunto de indivíduos ou organizações, que tem como objetivo compartilhar princípios e objetivos comuns. Os temas e interesses podem ser variados, por exemplo, culinária, emprego, religião, política, esporte assim como empreendedorismo e marketing.

Entende-se por Rede um grupo de indivíduos que, de forma agrupada ou individual, se relacionam uns com os outros, com um fim específico, caracterizando-se pela existência de fluxos de informação. As redes podem ter muitos ou poucos atores e uma ou mais categorias de relações entre pares de atores. Uma Rede é composta por três elementos básicos: nós ou atores, vínculos ou relações e fluxos. (ALEJANDRO; NORMAN, 2005).

Em se tratando de redes sociais online, comumente são usados sites que funcionam como uma comunidade de usuários de internet. Essas comunidades usam meios de comunicação à distância para criar relação entre as pessoas que estão dispersas geograficamente.

“As redes sociais atingiram, pela forma como são utilizadas, uma importância que dificilmente seria previsível quando do seu surgimento há apenas alguns anos.” (MINHOTO; MEIRINHOS, 2005). Por conta disso, elas se tornaram muito atrativas para todos os tipos de pessoas, mas principalmente entre os jovens.

Fazendo uma análise mais profunda sobre as redes sociais, é possível encontrar vários indicadores, como, por exemplo, grau de conectividade da rede, número de interações dos indivíduos e a proximidade entre os indivíduos de acordo com suas interações. Esses indicadores são importantes para fazer uma mensuração da capacidade da rede.

2.4 IHC E USABILIDADE

"Novas tecnologias proveem poder às pessoas que as dominam." (ROCHA; BARANAUSKAS, 2003). Ou seja, o uso das ferramentas computacionais devem ser o mais simples, seguro e agradável possível, garantindo uma maximização de nossas habilidades.

Dessa forma, o estudo de IHC (Interação Humano Computador) é de fundamental importância para a criação de uma rede social. Pois, segundo Rocha e Baranauskas (2003), sistemas computacionais e interfaces acessíveis são novas tecnologias em rápida disseminação.

Ainda segundo Rocha e Baranauskas (2003), a evolução do conceito de IHC levou à inclusão dos aspectos cognitivos e emocionais do usuário durante a comunicação. Então, explorar o poder computacional e suas tecnologias é sem dúvida uma vantagem na construção de um *software* ou *website*.

O IHC estuda a interação entre pessoas e computadores. Ele aplicado de uma forma correta pode melhorar a usabilidade de *softwares*. Porém, quando aplicado de forma incorreta pode inviabilizar o sucesso de *softwares* que poderiam ser bastante úteis.

Segundo Romani (?), usabilidade refere-se ao grau com que o usuário consegue realizar uma tarefa. Isso quer dizer que ela reproduz a qualidade da interação de uma interface perante seus usuários.

Ainda segundo o autor, essa realização de tarefa está associada com os seguintes princípios:

- Funcionalidade correta;
- Eficiência de uso;
- Facilidade de aprendizagem;
- Facilidade de lembrar;
- Tolerante a erro do usuário;
- Satisfação subjetiva.

A usabilidade tem o intuito de levar para o usuário uma experiência que o faça atingir os objetivos propostos com eficácia, eficiência e satisfação. Assim, o usuário será capaz de completar a ação oferecida pelo sistema, utilizando um menor recurso para isso e ficando confortável ao utilizar o sistema.

Segundo Rosa e Moraes (2010), a usabilidade não é um conjunto de regras castradores da criação ou que tornam os *websites* todos iguais, mas sim otimizar a interação humano-computador de acordo com as necessidades e expectativas do usuário.

3 EMPREENDA.COM – COMUNIDADE PARA OS EMPREENDEDORES DIGITAIS

3.1 DEFINIÇÃO DOS USUÁRIOS

Para este projeto, além do uso da pesquisa bibliográfica, que foi de fundamental importância, houve um estudo sobre os empreendedores digitais. Para conhecermos os usuários finais da rede social sobre empreendedorismo foi aplicado questionários com objetivo de levantar informações sobre os mesmos e requisitos funcionais ou não funcionais para a criação dos protótipos da comunidade. Com isso foi capaz de elaborar um perfil do empreendedor digital, juntamente com dificuldades e motivações referentes aos negócios, além do que ele espera de uma comunidade voltada para os empreendedores digitais.

Os questionários aplicados são do tipo semi-estruturado, assim é possível fazer uma análise quantitativa e também qualitativa dos dados. Segundo Neves (1996), a pesquisa qualitativa compreende um conjunto de diferentes técnicas interpretativas que visam a descrever e a decodificar os componentes de um sistema complexo de significados. Esse questionário (Apêndice B) consiste de perguntas fechadas e abertas, com isso é possível obter uma justificativa sobre as preferências ou contribuição dos informantes.

O questionário foi composto com perguntas básicas sobre o perfil do empreendedor, a visão dele em relação uma comunidade livre que será capaz de acompanhar o empreendedor digital e o que ele espera dessa comunidade.

3.1.1 Resultados dos usuários

Para obter os resultados primeiramente foi feito um termo de consentimento livre e esclarecido (Apêndice A), este termo tem a função de deixar claro como funciona a pesquisa em todos os seus aspectos.

Logo em seguida foi feita uma pesquisa sobre blogs, sites, fóruns de discussões e comunidades com o objetivo de encontrar empreendedores digitais que estivessem dispostos à ajudar com a pesquisa respondendo o questionário.

Feito isso, os questionários foram enviados para os empreendedores através dos *e-mails*. Para ser mais exato, foram enviados 53 questionários. Apenas um pouco mais de 20% mandaram

uma resposta. Apesar de ser uma porcentagem baixa, foi suficiente para fazer uma análise dos dados. Segundo Neves (1996), esse tipo de pesquisa costuma ser direcionada, não busca enumerar ou medir eventos e não emprega instrumental estatístico para fazer tal análise.

Inferências podem ser feitas com base nas amostragens dos onze empreendedores digitais que deram um *feedback* capaz de contribuir positivamente para a pesquisa. A seguir, algumas conclusões puderam ser tiradas durante a pesquisa, através da observação e aplicação dos questionários.

Como pode ser observado no gráfico 1, a faixa etária dos empreendedores digitais se concentra entre os 22 e 40 anos.

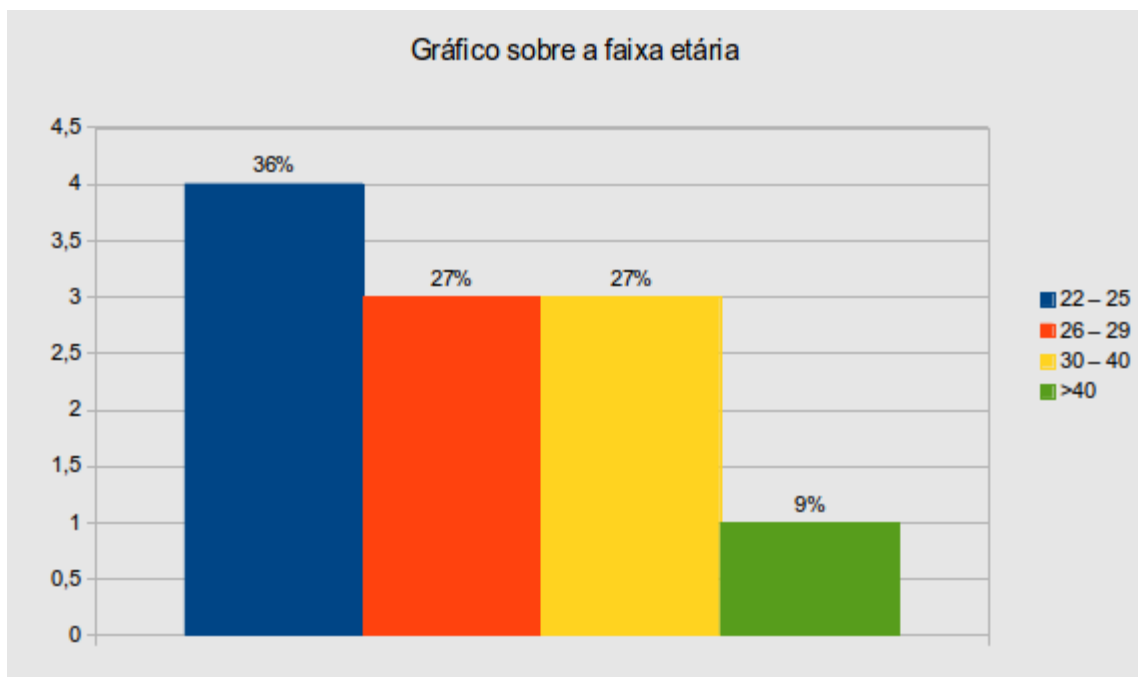


Gráfico 1 - Respostas dos empreendedores sobre: Faixa etária

Já no gráfico 2, percebemos que 73% dos empreendedores digitais é do sexo masculino. Essa informação não se difere muito da pesquisa realizada pela revista EXAME.

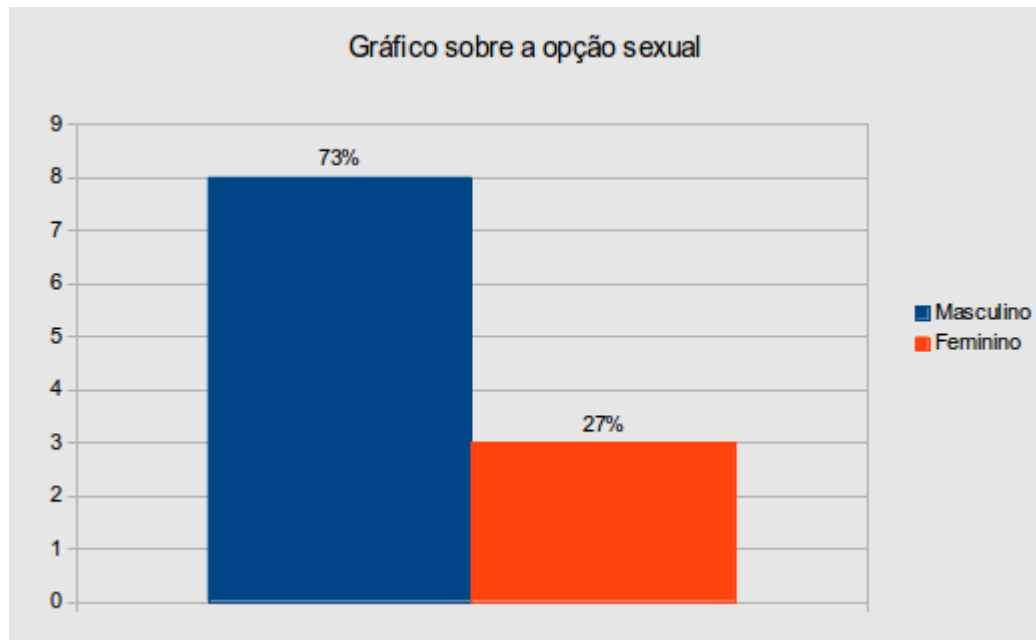


Gráfico 2 - Respostas dos empreendedores sobre: Opção sexual

Outra informação que não difere muito da pesquisa realizada pela EXAME é sobre a escolaridade dos empreendedores. O gráfico 3 mostra que 64% dos empreendedores que participaram da pesquisa têm pelo menos uma formação superior.

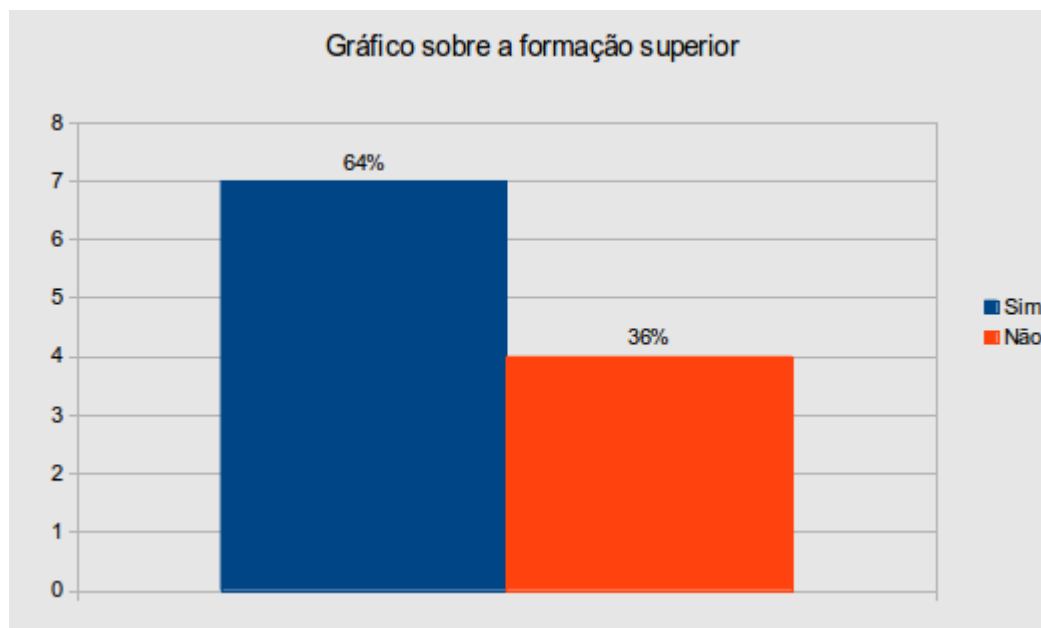


Gráfico 3 - Respostas dos empreendedores sobre: Formação superior

Um dado de fundamental importância para a criação da ferramenta é saber se os empreendedores digitais já participam ou não de uma comunidade virtual, ou seja, se eles estabelecem algum tipo de relação num espaço virtual. Podemos observar no gráfico 4 que 82% participam de alguma comunidade virtual.

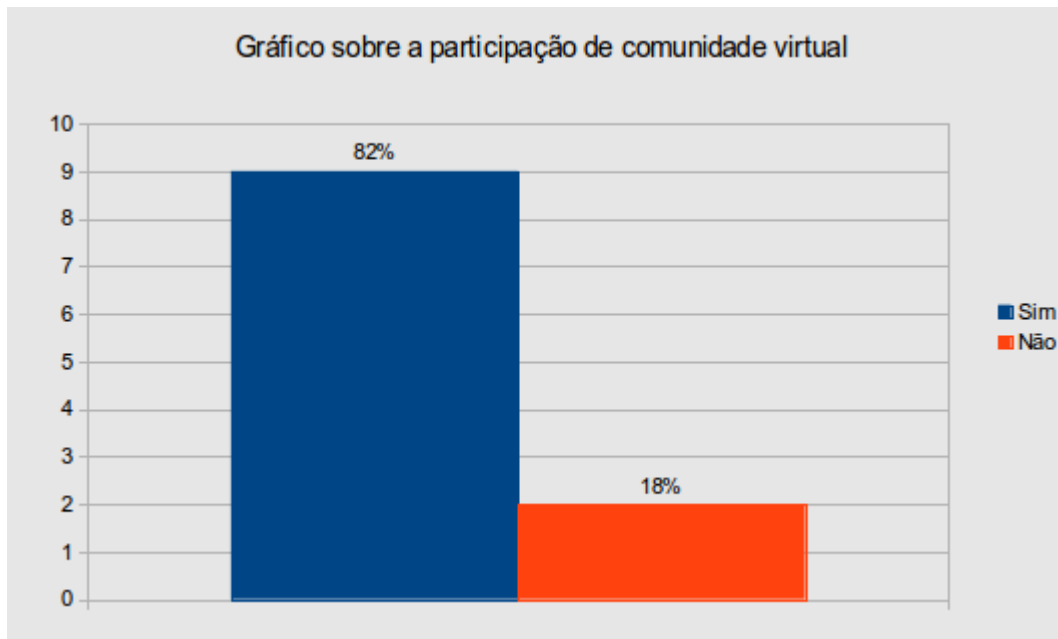


Gráfico 4 - Respostas dos empreendedores sobre: Participa de comunidade virtual

Um fato relevante é que todos os empreendedores digitais geram algum tipo de renda com o seu empreendimento. O gráfico 5 aponta que existe algum tipo de renda, mas sem mais detalhes sobre lucratividade.

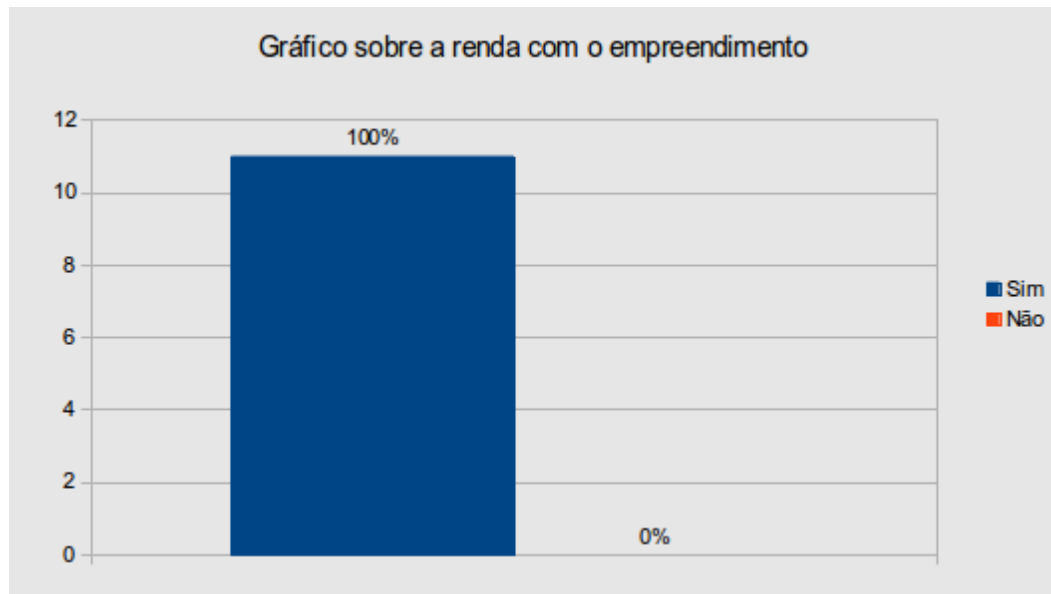


Gráfico 5 - Respostas dos empreendedores sobre: Renda com o empreendimento

Mesmo os empreendedores participando e conhecendo comunidades virtuais, podemos perceber no gráfico 6 que 73% deles, ou seja, a grande maioria dos empreendedores digitais não conhecem uma comunidade voltada exatamente para o empreendedorismo digital. Mesmo os 27% que conheciam comunidades capazes de fomentar o empreendedorismo digital, disseram comunidades que não são específica para esse fim.

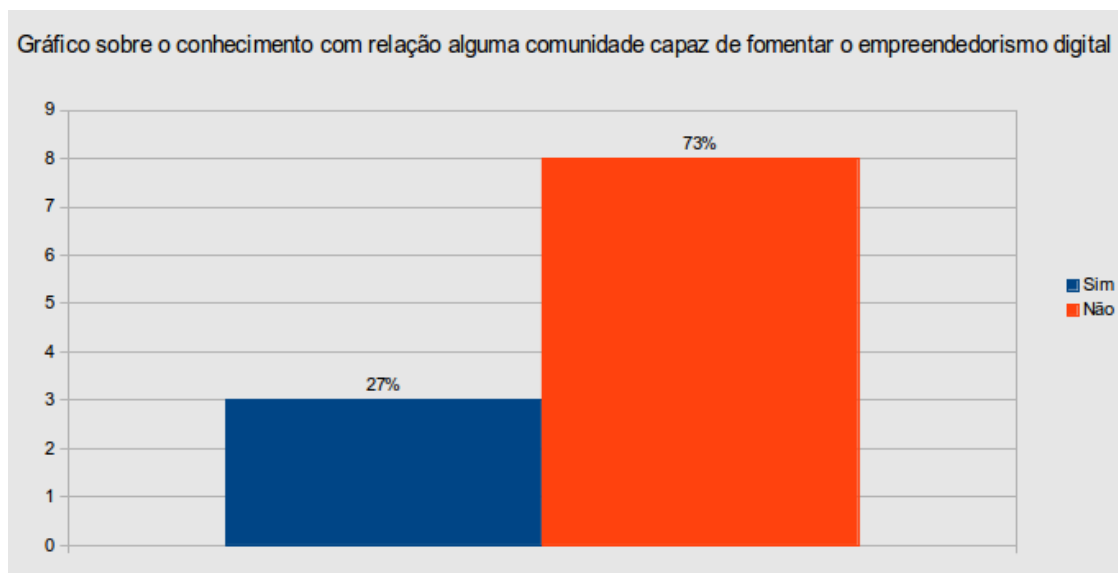


Gráfico 6 - Respostas dos empreendedores sobre: Conhece alguma comunidade capaz de fomentar o empreendedorismo digital

E quando foi perguntado se uma comunidade de acesso livre o ajudaria na construção ou alavancamento de seu negócio, o gráfico 7 mostra que 91% dos empreendedores digitais responderam que sim, ou seja, uma comunidade voltada apenas para isso seria muito importante para os seus empreendimentos. Tivemos as mesmas resposta quando foi perguntado se eles ajudariam uma comunidade de tal tipo. E a grande maioria ajudaria com o compartilhamento de seu conhecimento, por exemplo, postando vídeos, *e-books* e tutoriais de um modo geral. Esse fato é importante, pois uma rede social é constituída através das interações dos integrantes da mesma.

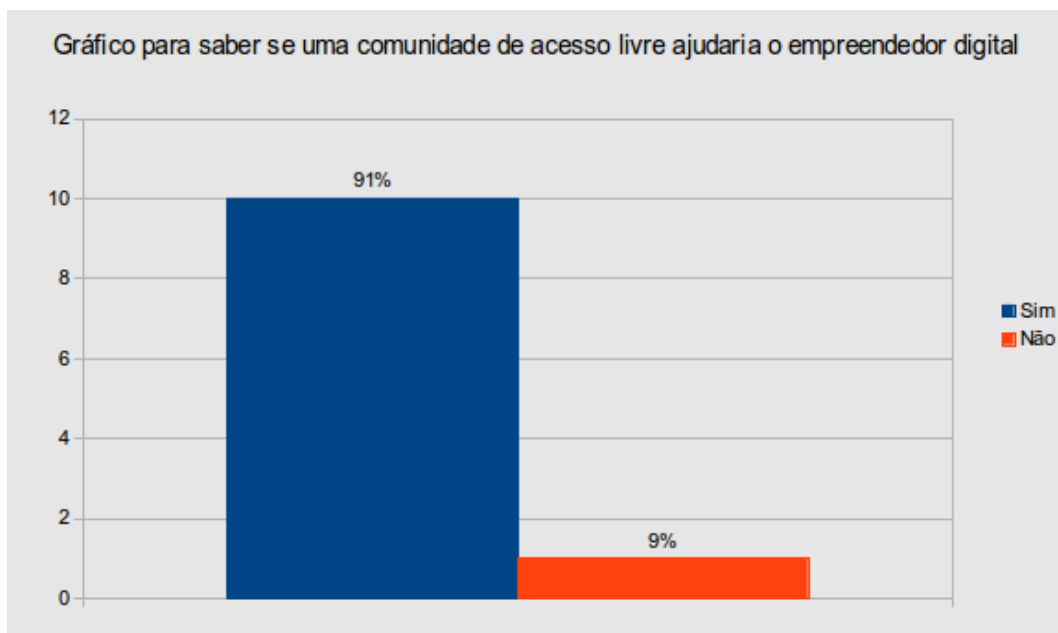


Gráfico 7 - Respostas dos empreendedores sobre: Uma comunidade de acesso livre ajudaria o empreendedor digital

Sobre as dificuldades em se tornar um empreendedor, a grande maioria destaca condições financeiras e apoio dos familiares. Os nichos de mercados ficaram bastantes divididos entre infoprodutos, sites e blogs e outros segmentos que não são produtos digitais mas que usam o meio digital para venda. A maioria dos entrevistados responderam que encontram informações sobre empreendedorismo digital em sites e que os principais meios de informações são os vídeos.

Com base nessas informações é possível perceber detalhadamente o perfil dos empreendedores digitais, juntamente com suas dificuldades e suas expectativas para uma comunidade voltada para os empreendedores digitais. Além, é claro, de perceber vários requisitos para o sistema.

3.2 REQUISITOS LEVANTADOS

Depois de uma análise detalhada das respostas dos entrevistados, do estudo do perfil do empreendedores digitais e do levantamento bibliográfico, foi possível fazer o levantamento dos requisitos para a criação do sistema.

Essa é uma tarefa muito importante na fase de análise de um sistema. Se os requisitos não forem bem especificados, podem interferir no desenvolvimento do projeto. Segundo Paula (2005), os requisitos funcionais representam os comportamentos que um sistema deve apresentar diante de certas ações de seus usuários. E os não funcionais quantificam determinados aspectos do comportamento.

Por isso, os requisitos da comunidade foram divididos em funcionais e não funcionais. São eles:

Descrições dos requisitos funcionais:

- O sistema deve cadastrar o usuário;
- O sistema deve enviar um e-mail para o usuário para que ele possa confirmar o seu cadastro;
- O sistema deve obrigar o usuário a logar para ter acesso ao conteúdo da comunidade;
- O sistema deve permitir que o usuário visualize conteúdos postado por outros usuários;
- O sistema deve permitir que o usuário a qualquer momento edite suas informações pessoais e do seu negócio;
- O sistema deve permitir que o usuário mande e visualize mensagens;
- O sistema deve permitir que um usuário da comunidade visualize, adicione e remova, se adicionado por ele, qualquer tipo de conteúdo;
- O sistema deve permitir que o usuário busque por conteúdos;
- O sistema deve listar os conteúdos divididos em categorias.
- Na hora de efetuar o cadastro, o sistema deve verificar a autenticidade do e-mail do usuário;

- Na hora de efetuar o cadastro, o sistema deve verificar se já existe na base de dados o e-mail informado;

Descrições dos requisitos não funcionais:

- O sistema deve garantir que a senha de todos os usuários estejam criptografadas utilizando MD5⁵;
- O sistema deve garantir que os dados estão protegidos de acessos não autorizados, garantindo a segurança e privacidade do usuário;
- A criação do sistema deve considerar o uso de tecnologias livres;
- A implementação do sistema deve considerar que novas tecnologias de banco de dados possam vir a ser usadas no futuro.

3.3 TECNOLOGIAS USADAS

Para o desenvolvimento e implantação do primeiro protótipo foram necessárias o uso de algumas ferramentas já existentes, como o ambiente de desenvolvimento, definição da linguagem de programação e o sistema de gerenciamento de banco de dados que será utilizado na persistência dos dados.

3.3.1 Ambiente de desenvolvimento

O protótipo da rede social foi criado utilizando o sistema operacional Ubuntu 12.04.4 LTS, com o auxílio de algumas ferramentas, tais como: NetBeans IDE 7.4 para a codificação do sistema, MySQL Workbench para a criação do modelo relacional do banco de dados, o Umbrello para criação dos diagramas de UML, além do servidor Apache 2.2.22.

5 O MD5 é um algoritmo de hash de 128 bits unidirecional utilizado por softwares na verificação de integridade de arquivos e logins.

3.3.2 Linguagem de programação

A principal linguagem de programação escolhida para desenvolver este protótipo foi o PHP. Ela é uma linguagem interpretada livre e capaz de gerar conteúdo dinâmico na Web. Funciona da seguinte forma: o código é interpretado no lado do servidor pelo módulo PHP e a página é visualizada no lado do cliente. “Dentro de uma página HTML, você pode embutir código de PHP que será executado toda vez que a página for visitada.” (WELLING; THOMSON, 2005).

Além do PHP, foram usadas também o HTML que é uma linguagem de marcação utilizada para produzir páginas Web, assim como o JavaScript que roda localmente no navegador do usuário e o CSS que foi utilizada para definir a apresentação de documentos escritos em HTML.

3.3.3 Sistema de gerenciamento de banco de dados

O sistema de gerenciamento de banco de dados usado na implementação foi o MySQL 5.5.38, pois ele utiliza a linguagem SQL, não exige um *hardware* sofisticado, é *freeware* e atende todas as necessidades de inserção e recuperação de dados de modo muito simples e prático. “O servidor de MySQL controla o acesso aos dados para assegurar que vários usuários possam trabalhar com os dados ao mesmo tempo, fornecer acesso rápido aos dados e assegurar que somente usuários autorizados obtenham acesso.” (WELLING; THOMSON, 2005).

3.4 DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDA.COM

O desenvolvimento deste trabalho teve como objetivo atender as necessidades dos empreendedores digitais no que diz respeito a criação e manutenção de seu negócio. Sendo assim, era necessário o desenvolvimento de uma comunidade capaz de orientar o empreendedor digital em todos os sentidos.

3.4.1 Funcionalidade do sistema

Todas as funcionalidades da comunidade podem ser vistas na Figura 1 através do diagrama de Caso de Uso da UML.

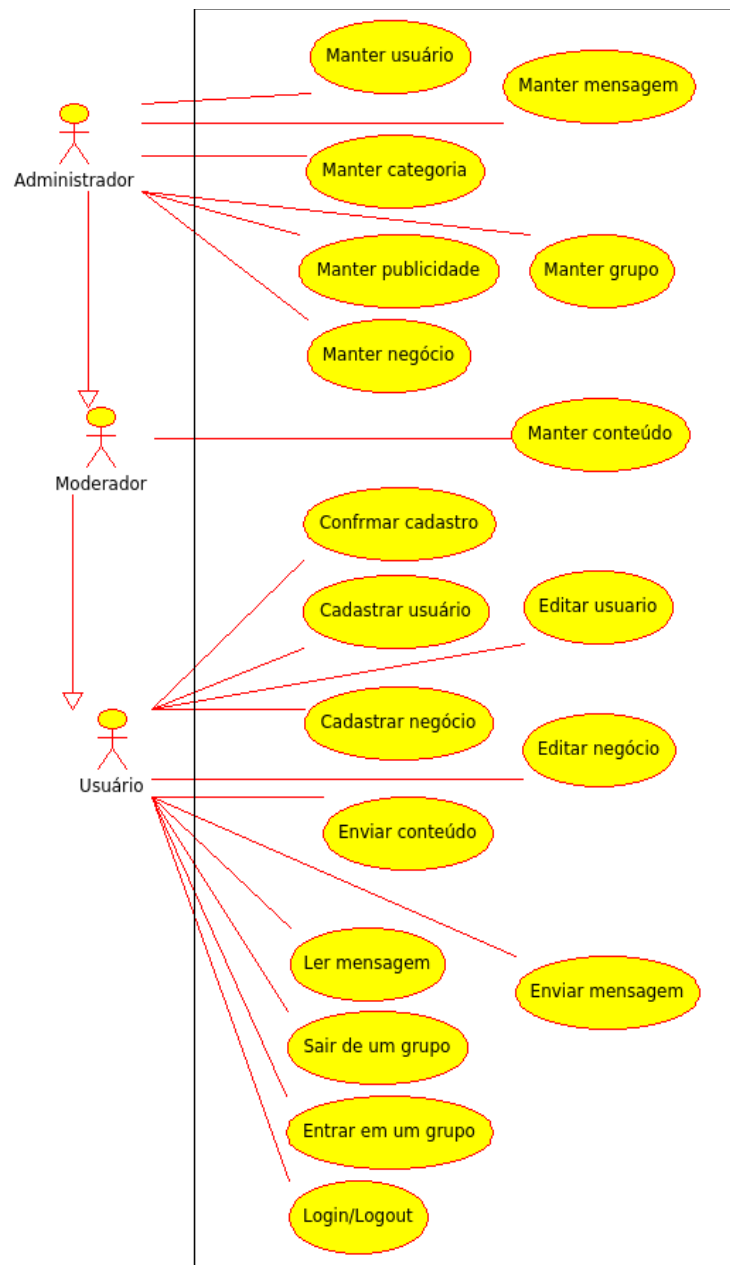


Figura 1 - Diagrama de Caso de Uso da Comunidade.

O ator⁶ nomeado Usuário representa todos os empreendedores cadastrados na comunidade. Para este ator é necessário fazer um cadastro, confirmar o seu cadastro e logar na comunidade. Depois de logado na comunidade o usuário poderá interagir de diversas formas com a mesma, como, por exemplo, editar suas informações, cadastrar e editar os seus negócios, enviar e ler mensagens, entrar e sair de um determinado grupo e enviar um conteúdo qualquer.

O ator Moderador tem uma função bem específica na comunidade, além de fazer tudo aquilo que o usuário faz, ele é capaz de manter o conteúdo, ou seja, de cadastrar, editar, excluir e gerenciar todo o conteúdo enviado por usuários. Essa função dele no sistema é basicamente para não sobrecarregar a pessoa que administra o sistema.

Já o ator Administrador, é responsável pela manutenção geral do sistema, isso quer dizer que apenas ele é capaz de tomar determinadas decisões. Ele pode fazer tudo aquilo que o moderador e o usuário são capazes de fazer. Além disso ele pode manter os usuários, mensagens, categorias, grupos, publicidades e até mesmo os negócios dos usuários.

3.4.2 Persistência dos dados

Com o objetivo de garantir a persistência dos dados a curto e longo prazo, foi utilizado um sistema de gerenciamento de banco de dados. Esse SGBD tem a função de permitir o acesso e a atualização simultânea de banco de dados. O modelo do banco de dados utilizado pode ser visto na Figura 2.

6 O ator tem o papel de interagir com o sistema. Ele pode solicitar ou receber eventos do sistema.

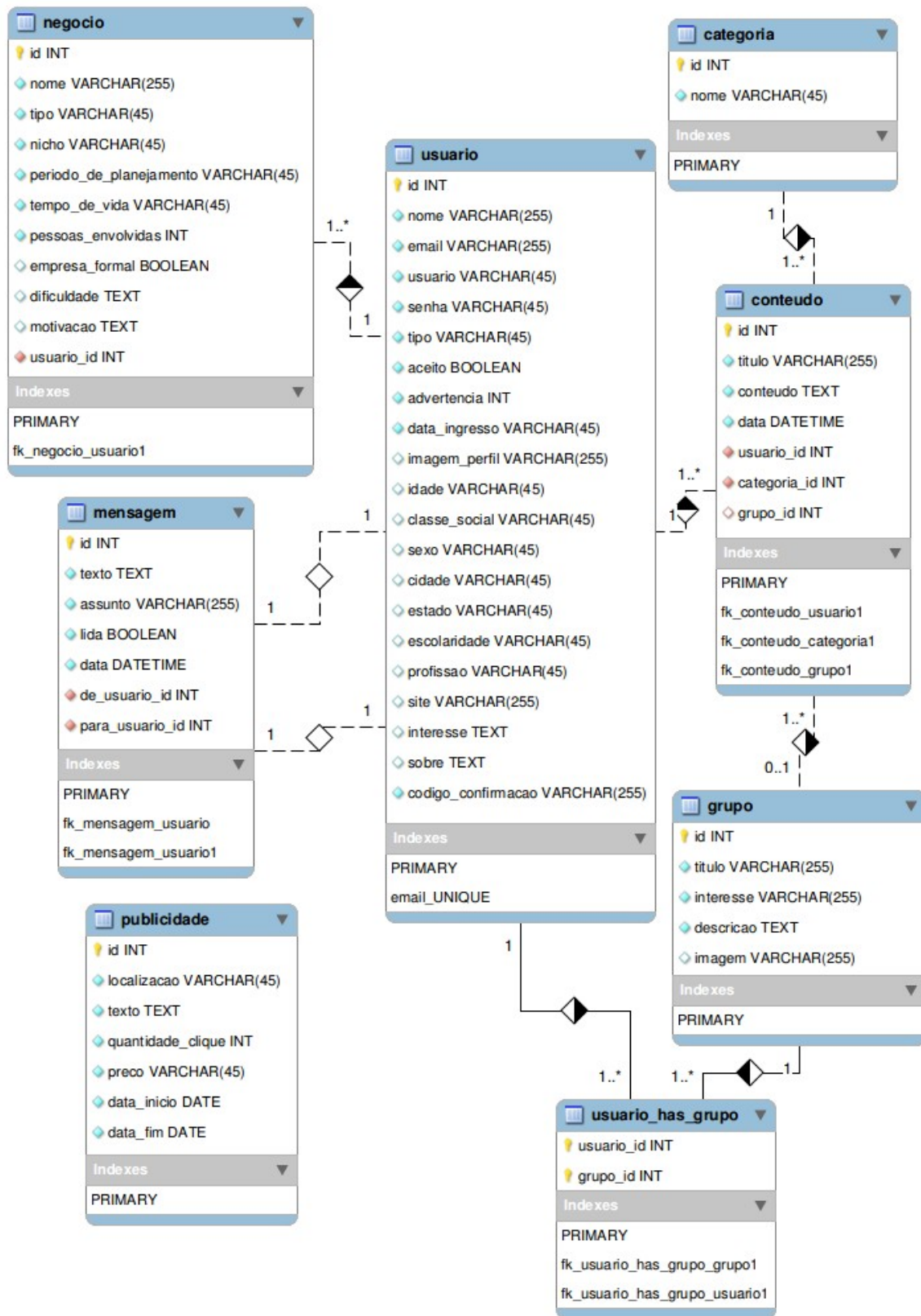


Figura 2 - Diagrama Relacional do Banco de Dados

O banco de dados do sistema é composto por 8 tabelas com o objetivo de garantir a integridade dos dados.

A tabela⁷ principal, denominada usuário, está relacionada com a tabela conteúdo e isso quer dizer que um usuário do sistema pode inserir 1 ou mais conteúdos. Já o conteúdo está relacionado com a tabela categoria, assim, todo conteúdo tem apenas uma categoria. O conteúdo também está relacionado com o grupo, sendo que um conteúdo pode pertencer a um determinado grupo ou não.

A tabela usuário ainda está fazendo um relacionamento de muitos para muitos com a tabela grupo, ou seja, 1 usuário pode pertencer à vários grupos e um grupo pode conter vários usuários.

A tabela usuário faz um relacionamento de 1 para 1 com a tabela negócio, isso é apenas para uma questão de organização dos dados, já que todo conteúdo da tabela negócio poderia ficar na tabela usuário.

Agora a tabela usuário faz 2 relacionamentos com a tabela mensagem, a intenção dos 2 relacionamentos é garantir o usuário que manda e o que recebe uma determinada mensagem.

E por fim, a tabela publicidade, esta não faz nenhum relacionamento, ela apenas garante o controle das publicidades contidas no sistema.

7 Tabela é um conjunto de dados dispostos em número finito de colunas e número ilimitado de linhas.

4 DESCRIÇÃO DO EMPREENDA.COM

O Empreenda.com é uma comunidade voltada para os empreendedores digitais, que tem como objetivo fomentar o empreendedorismo digital no Brasil através das interações entre os usuários da comunidade.

Para o desenvolvimento da comunidade foi utilizada a linguagem de programação PHP e o modelo de desenvolvimento iterativo e incremental. A implementação foi dividida em vários módulos com o objetivo de garantir a finalização por completo dos módulos necessários para este primeiro protótipo.

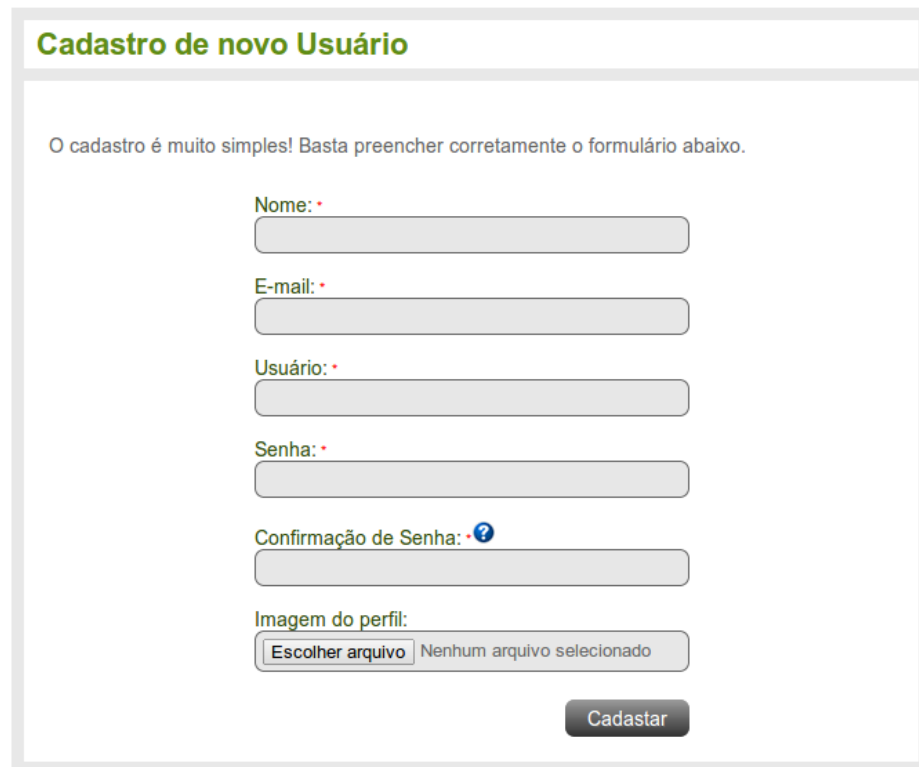
4.1 INTERFACES DO SISTEMA

Ao entrar no site qualquer usuário, cadastrado ou não, tem acesso à página inicial do Empreenda.com. Nela é possível fazer o login para entrar na área de usuário. Caso o usuário não seja cadastrado, existe um botão que redireciona para a página de cadastro. Além do menu principal, onde é possível navegar pelo site, podendo ir para tela de Sobre, Regras de Uso ou de Contato. Veja a Figura 3.



Figura 3 - Tela inicial do Empreenda.com

A tela para cadastrar um novo usuário pode ser vista na Figura 4. Através dela qualquer pessoa pode se cadastrar, desde que preencha corretamente os campos: nome, e-mail, usuário, senha e confirmação de senha. Na hora do cadastro, também não é permitido usar um e-mail já existente na base de dados.



Cadastro de novo Usuário

O cadastro é muito simples! Basta preencher corretamente o formulário abaixo.

Nome: *

E-mail: *

Usuário: *

Senha: *

Confirmação de Senha: * ?

Imagem do perfil:
 Nenhum arquivo selecionado

Figura 4 - Tela para cadastrar um novo usuário

Se o usuário enviou os dados corretamente, é exibida uma mensagem dizendo que o mesmo já foi cadastrado e que ele só precisa fazer uma confirmação da conta através do e-mail informado. Veja na Figura 5.

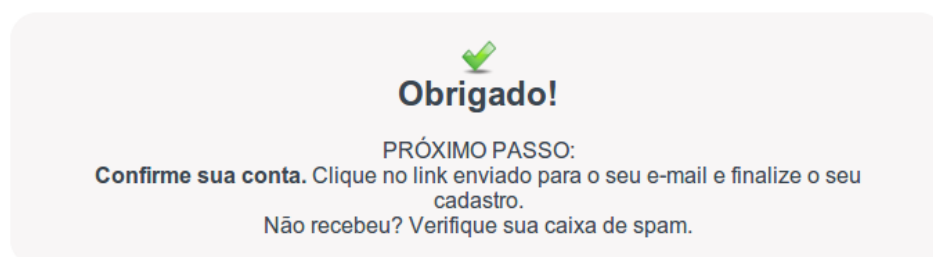


Figura 5 - Mensagem da confirmação de cadastro

Quando o usuário faz o login e entra na parte restrita da comunidade, ele pode fazer uma série de operações, por exemplo, criar um novo conteúdo, gerenciar seus conteúdos, editar suas informações, ler mensagens e conteúdos enviados por outros usuários. Algumas destas operações é possível fazer utilizando o menu que pode ser visto na Figura 6, ele redireciona o usuário para cada operação específica.



Olá, kayolibarino@gmail.com
Criar conteúdo
Meus conteúdos
Editar meus dados
Minhas mensagens
Fale conosco
Sair

Figura 6 - Menu da área restrita para usuários

A principal forma de interação entre os usuários que existe na comunidade é o envio de conteúdos. De acordo com os próprios empreendedores entrevistados, a melhor forma de ajudar o crescimento não apenas da comunidade, mas dos empreendedores, é compartilhando o conhecimento. Na comunidade os empreendedores vão compartilhar os seus conhecimentos através dos conteúdos enviados. A tela para enviar um conteúdo pode ser visto na Figura 7. Ela permite o usuário criar um título, escolher uma categoria, escrever um conteúdo ou fazer o *upload* de algum arquivo.

Criar Conteúdo

Título: *

Categoria: *

Conteúdo de texto: *

Conteúdo para upload: ?

Escolher arquivo Nenhum arquivo selecionado

Criar

Figura 7 - Tela de criar novo conteúdo

Já que é possível o usuário criar um novo conteúdo, é significativo que ele também possa gerenciar, ou seja, ter acesso, editar ou excluir seus conteúdos. A Figura 8 mostra a tela que o usuário utiliza para fazer tal coisa. É exibido para o usuário uma lista com todos os seus conteúdos, essa lista é composta por: identificador do conteúdo, título, uma opção de alterar e uma de excluir o conteúdo. Na mesa tela ainda tem botões para criar um novo conteúdo e para fazer uma pesquisa nos já existentes.

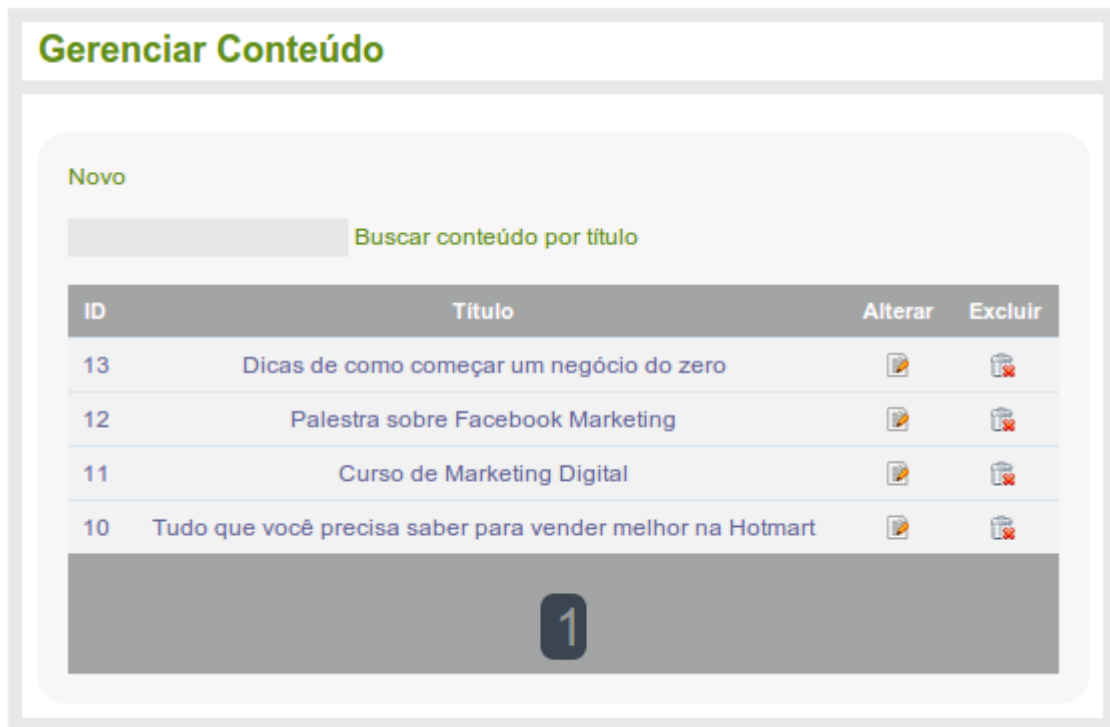


Figura 8 - Tela para gerenciar conteúdos

O sistema é composto por outras telas e funcionalidades que não são relevantes no momento, uma vez que este primeiro protótipo tem um foco maior nas interações do usuário com a criação do conteúdo e o gerenciamento do mesmo.

5 TESTE COM USUÁRIOS

Para obter um resultado totalmente focado no usuário e na aplicação em questão, foi preciso fazer testes de usabilidade com os usuários. Segundo Rosa e Moraes (2010), o teste de usabilidade é um método, empregado na ergonomia e na interação humano-computador, para testar e avaliar a usabilidade de produtos e sistemas, a partir da observação dos usuários durante a interação.

Esta etapa do trabalho foi de fundamental importância, pois com a ajuda dos testes feitos com os usuários foi possível verificar se a comunidade está de acordo com as especificações e se a mesma funciona corretamente conforme foi projetada. Tudo isso com base na experiência do usuário, *layout* e no acesso às funcionalidades do sistema.

5.1 RESULTADOS DOS TESTES

Para este primeiro protótipo da comunidade os testes feitos com os usuários foram satisfatórios, pois este protótipo tem um foco maior no módulo de conteúdo, ou seja, nas funcionalidades que envolvem conteúdos enviados pelos usuários.

Para poder fazer uma análise dos resultados, foi preciso aplicar um questionário de usabilidade (Apêndice C). No total foram feitos testes com 10 usuários. Mais precisamente nas interações de cadastrar um conteúdo e gerenciar os conteúdos, Figura 9 e 10 respectivamente.

Empreenda.com

Comunidade para Empreendedores Digitais [Início](#) [Sobre](#) [Regras de Uso](#) [Contato](#)

Olá, kayolibarino@gmail.com

- Criar conteúdo
- Meus conteúdos
- Editar meus dados
- Minhas mensagens
- Fale conosco
- Sair

Criar Conteúdo

Título: *

Categoria: *

Conteúdo de texto: *

Conteúdo para upload: [?](#)
 Nenhum arquivo selecionado

Início
Sobre
Regras de Uso
Contato

Redes Sociais




© Copyright 2014 Empreenda.com

Figura 9 - Tela para criar conteúdo usada nos testes

Empreenda.com

Comunidade para Empreendedores Digitais [Início](#) [Sobre](#) [Regras de Uso](#) [Contato](#)

Olá, kayolibarino@gmail.com

- Criar conteúdo
- Meus conteúdos
- Editar meus dados
- Minhas mensagens
- Fale conosco
- Sair

Gerenciar Conteúdo

Novo

ID	Título	Alterar	Excluir
13	Dicas de como começar um negócio do zero		
12	Palestra sobre Facebook Marketing		
11	Curso de Marketing Digital		
10	Tudo que você precisa saber para vender melhor na Hotmart		

1

Início
Sobre
Regras de Uso
Contato

Redes Sociais




© Copyright 2014 Empreenda.com

Figura 10 - Tela para gerenciar os conteúdos usada nos testes

Quando foi perguntado quais as dificuldades para enviar um conteúdo, 30% dos entrevistados disseram que ficou na dúvida sobre o tipo de arquivo para fazer o *upload*. Os outros 70% não encontraram nenhuma dificuldade.

Já quando foi perguntado se foi intuitivo criar o conteúdo, 100% dos entrevistados afirmaram que sim. Porém, alguns usuários sugeriram mudanças, como: deixar mais claro quais são os arquivos permitidos para envio, colocar para fazer *upload* de vários arquivos e deixar o campo de texto do conteúdo com opções de formatação.

Sobre a tela de gerenciar os conteúdos, nenhum usuário encontrou dificuldades para gerenciar e todos também disseram que foi intuitivo fazer o gerenciamento dos conteúdos. Assim, não houve nenhuma sugestão de mudança nessa tela.

Foram também feitas perguntas pertinentes à comunidade no modo geral. Se tratando da satisfação, todos os usuários ficaram satisfeitos com a mesma. Sabendo que se trata apenas de um protótipo, não houve sugestões de mudanças. Todos os entrevistados indicariam a comunidade para outras pessoas.

6 CONCLUSÃO E TRABALHOS FUTUROS

A comunidade Empreenda.com terá um importante papel na vida dos empreendedores digitais, além de contribuir positivamente para o crescimento dos empreendedores já existentes. Esta consiste na primeira etapa de um grande projeto que é a construção de uma comunidade que será capaz de fomentar o empreendedorismo digital no Brasil.

O empreendedor sempre existirá e ele será capaz, juntamente com outros setores, de movimentar a economia de um país. Nesse caso específico, estamos vivenciando a era digital, então o empreendedor digital merece uma atenção maior.

Os questionários foram de fundamental importância para a pesquisa, pois com eles foi possível traçar o perfil detalhado dos empreendedores digitais e futuros usuários da comunidade. Os trabalhos com os diagramas de caso de uso e de banco de dados deram os resultados esperados, especificando de forma clara e simples as funções e propriedades básicas do sistema.

Dentro do ciclo de vida de um *software*, foram utilizados a idealização, criação, implementação e testes. Em um outro momento será feita a implantação no qual o protótipo passa a ser um produto mais completo e finalmente entra no ciclo de correção e manutenção.

Então, por meio dessa comunidade, o empreendedor terá um suporte teórico e prático necessário para manter o seu negócio online.

Devido ao prazo para a conclusão do trabalho, o mesmo encontra-se em via de construção. Um primeiro protótipo foi implementado na linguagem PHP, onde todo o código fonte foi documentado.

Embora considere satisfatório o resultado obtido, o projeto possui potencial para melhorias relevantes. Então como trabalhos futuros, sugere-se: o adição de mais funcionalidades baseadas nos testes com os usuários, implementar um sistema de busca, melhorar as interações entre os usuários, avaliar o grau de interações entre os membros da rede e avaliar também o grau de satisfação da formação dos empreendedores digitais.

REFERÊNCIAS

ALEJANDRO, Velázquez Álvarez O.; NORMAN, Aguilar Gallegos. Manual introdutório à Análise de Redes Sociais. 2005.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

EXAME – Revista sobre economia, mercados financeiros, tecnologia, marketing, gestão, meio ambiente, pequenas empresas, carreira e finanças pessoais. Disponível em:<<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/o-perfil-do-empendedor-digital-brasileiro>>. Acesso em: 14 Julho 2014.

FERRARI, Roberto. Empreendedorismo para computação: criando negócio em tecnologia. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

MINHOTO, Paula; MEIRINHOS, Manoel. As redes sociais na promoção da aprendizagem colaborativa: um estudo no ensino secundário. 2011, p. 25-34.

NEVES, José Luiz. Pesquisa Qualitativa - Características, usos e possibilidades. Caderno de pesquisas em administração. 1996.

OLIVEIRA, Adelena Moraes de; SANABIO, Marcos Tanure. Compreendendo o fenômeno do empreendedorismo: uma análise das escolas do Pensamento Empreendedor In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 4. 2005, Curitiba, Anais... Curitiba, 2005, p. 111-121.

PAULA FILHO, Wilson de Pádua. Engenharia de software: fundamentos, métodos e padrões. 2. ed. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 2005. p. 4-5.

ROCHA, Heloísa Vieira da; BARANAUSKAS, Maria Cecília Calani. Design e Avaliação de Interfaces Humano-Computador. Universidade Estadual de Campinas. 2003.

ROMANI, Roberto. Usabilidade na Web. UNICAMP – Universidade Estadual de Campinas.

ROSA, José Guilherme Santa; MORAES, Anamaria de. Avaliação e projeto no design de interfaces. 2010. 1 ed. Editora 2ab.

SCHUMPETER, Joseph Alois. The Theory of Economic Development. Cambridge, Mass.: Harvad University Press, 1934.

SEBRAE - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em:<http://www.pa.sebrae.com.br/sessoes/pse/dsn/dsn_perfil.asp>. Acesso em: 04 Junho 2014.

SEBRAE - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Sondagem sobre empreendedorismo digital. 2012.

SEBRAE - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Empreendedorismo Digital: Algumas boas perguntas para sua reflexão. 2009.

URIARTE, Luiz Ricardo, et al. Empresário ou Empreendedor? In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 1. 2000, Maringá, Anais... Maringá, 2000, p. 71-80.

WELLING Luke; THOMSON Laura. PHP e MySQL – Desenvolvimento Web. Tradução da terceira edição. Editora Campus. 2005.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Termo de Consentimento Livre Esclarecido

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Este é um convite para você participar da pesquisa “Criação de uma comunidade para fomentar o empreendedorismo digital no Brasil”, sob a responsabilidade do formando Kayo de Andrade Libarino.

Esta pesquisa pretende investigar o perfil dos empreendedores digitais no Brasil, bem como se estes participam de alguma comunidade capaz de fomentar o empreendedorismo digital e também pretende investigar quais são os melhores tipos de informações para conter em tal comunidade.

Responder a esta pesquisa não envolverá quaisquer riscos significativos a você, além da expressão da sua opinião. Para minimizar qualquer desconforto e manter sua privacidade, o questionário apresentará caráter anônimo e deverá ser respondido individualmente. Todas as informações obtidas serão sigilosas e seu nome não será identificado em nenhum momento. Os dados serão guardados por cinco anos em local seguro e a divulgação dos resultados será feita de forma a não identificar os participantes, focalizando o seu conteúdo geral e os resultados estatísticos.

Você não terá benefícios pessoais diretos ao participar da pesquisa, mas contribuirá para o melhor entendimento do perfil dos empreendedores digitais no Brasil, podendo contribuir para o possível fomento do empreendedorismo digital. Assim você poderá ser beneficiado indiretamente. O pesquisador não terá nenhum benefício pessoal/financeiro com esta pesquisa, exceto a produção acadêmica dele decorrente.

Não estamos prevendo que você venha a ter quaisquer despesas ou danos em decorrência de sua participação, apenas o investimento de parte de seu tempo na resposta do questionário.

Lembramos que, por se tratar de uma pesquisa “on line”, ela não está isenta de falhas técnicas decorrentes dessa modalidade de coleta de dados (problemas de sistema;

indisponibilidade provisória das páginas; perda das informações e necessidade de reinserção dos dados).

Durante todo o período da pesquisa você poderá tirar suas dúvidas através do e-mail do pesquisador responsável: kayolibarino@gmail.com (77-9178-0764).

Dúvidas a respeito da ética dessa pesquisa também poderão ser questionadas ao Comitê de Ética e Pesquisa da UESB, no seguinte endereço: UESB, Estrada do Bem-querer, Km 04, Caixa Postal 95, CEP 45083-900, Vitória da Conquista - BA.

Ao clicar no botão “Enviar”, do questionário, você atesta sua anuência com esta pesquisa, declarando que compreendeu seus objetivos, a forma como ela será realizada e os benefícios envolvidos, conforme descrição aqui efetuada.

APÊNDICE B – Questionário para os empreendedores digitais

Perfil dos empreendedores digitais

Este é um questionário para embasar a elaboração de um projeto científico, cujo objetivo é criar uma comunidade para fomentar o empreendedorismo digital no Brasil. Vale lembrar que as informações aqui contidas são sigilosas e não serão divulgadas em hipótese nenhuma. Você pode encontrar o termo de consentimento livre esclarecido no seguinte link: <http://goo.gl/OzVbxV>

1. Qual sua idade?

- Menor que 18 ()
- Entre 18 e 21 ()
- Entre 22 e 25 ()
- Entre 26 e 29 ()
- Entre 30 e 40 ()
- Maior que 41 ()

2. Qual sua opção sexual?

- Masculino ()
- Feminino ()
- Prefiro não informar ()

3. Qual o seu grau de escolaridade?

- Não tenho formação superior ()
- Tenho formação superior ()

4. Você participa de alguma comunidade virtual?

- Sim ()
- Não ()

5. Você se considera um empreendedor digital?

- Sim ()
- Não ()

Caso você se considera um empreendedor digital, responda as questões 6, 7 e 8.

6. Qual foi sua maior dificuldade em se tornar um empreendedor digital?

7. Qual o nicho de seu empreendimento? _____

8. O seu empreendimento gera alguma renda?

- Não ()
- Sim ()

9. Onde você obtém informações sobre empreendedorismo digital?

- Não obtenho ()
- Sites ()
- Blogs ()
- Fóruns ()
- Comunidades ()
- Outros () _____

10. Quais são os tipos de informações da questão anterior?

- Nenhuma ()
- Vídeos ()
- E-Books ()
- Depoimentos ()
- Entrevistas ()
- Palestras ()
- Tutoriais ()
- Outros () _____

11. Você conhece alguma comunidade capaz de fomentar o empreendedorismo digital aqui no Brasil?

- Não ()
- Sim ()

12. Qual comunidade é capaz de fomentar o empreendedorismo digital aqui no Brasil?

13. Você acha que uma comunidade de acesso livre ajudaria o empreendedor digital na construção ou alavancamento de seu negócio?

- Sim ()
- Não ()

14. O que você acha que essa comunidade deveria conter?

- Vídeos ()
- E-Books ()
- Depoimentos ()
- Entrevistas ()
- Palestras ()
- Tutoriais ()
- Outros () _____

15. Você contribuiria para essa comunidade?

- Sim ()
- Não ()

16. De qual forma você contribuiria para essa comunidade?

Enviar

APÊNDICE C – Questionário de usabilidade da comunidade

Teste de usabilidade da comunidade Empreenda.com

O objetivo deste questionário é colher informações sobre o site Empreenda.com, na intenção de encontrar possíveis erros ou falhas e saber também sobre a satisfação dos usuários sobre o mesmo. As informações fornecidas são vitais para o aprimoramento do sistema e serão confidenciais. É recomendável que você faça a interação antes de preencher o formulário.

Informações pessoais:

1. Qual sua idade?

- Menor que 18 ()
- Entre 18 e 21 ()
- Entre 22 e 25 ()
- Entre 26 e 29 ()
- Entre 30 e 40 ()
- Maior que 41 ()

2. Qual sua opção sexual?

- Masculino ()
- Feminino ()
- Prefiro não informar ()

3. Qual o seu grau de escolaridade?

- Não tenho formação superior ()
- Tenho formação superior ()

4. Você participa de alguma comunidade virtual?

- Sim ()
- Não ()

Sobre a tela “Criar conteúdo”:

5. Quais dificuldades você encontrou para criar um conteúdo?

6. Foi intuitivo criar um conteúdo?

- Sim ()
- Não (), por quê? _____

7. Você faria alguma modificação nesta tela?

- Não ()
- Sim (), quais? _____

Sobre a tela “Gerenciar conteúdo”:

8. Quais dificuldades você encontrou para gerenciar (editar ou excluir) seus conteúdos?

9. Foi intuitivo gerenciar seus conteúdos?

- Sim ()
- Não (), por quê? _____

10. Você faria alguma modificação nesta tela?

- Não ()
- Sim (), quais? _____

Sobre a comunidade:

11. Você ficou satisfeito com a comunidade?

- Sim ()
- Não (), por quê? _____

12. Mudaria alguma coisa na mesma?

- Não ()
- Sim (), o quê? _____

13. Você indicaria esta comunidade para alguém?

- Sim ()
- Não (), por quê? _____