

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Submissão de projetos por Discentes pelo Link:

<https://forms.gle/ae5eoTagVdJUpqUz7>

1 Estudante Voluntário | 12 meses | 4h Semanais

Área Demandada - Design, Jornalismo, RTVI, Administração ou outras áreas desde que tenha conhecimento em programação e análise de dados compatíveis com o desenvolvimento do projeto.

A Empresa

A Zahir Marketing é uma agência especializada em marketing digital com forte atuação nas áreas de gestão de tráfego pago e orgânico, criação de sites, identidade visual, produção de conteúdo estratégico e mentorias empresariais com base em neuromarketing e comportamento do consumidor. Atendemos principalmente micro e pequenas empresas em processo de digitalização, com foco especial nos segmentos de alimentação, estética, odontologia e varejo. Nosso modelo de operação é ágil, com estrutura enxuta e parcerias estratégicas para execução de design, vídeo e fotografia. A inovação é parte central da nossa proposta de valor: aplicamos conceitos de neuromarketing, análise comportamental e metodologias de experimentação em campanhas e consultorias. Ainda não possuímos área formal de Pesquisa & Desenvolvimento, mas investimos continuamente em capacitação e aplicação de metodologias inovadoras, como o uso de IA generativa, testes A/B em campanhas e estratégias baseadas em dados.

O Problema

A maioria dos pequenos e médios negócios atendidos pela Zahir Marketing enfrenta dificuldades para manter a fidelidade dos clientes e estimular o aumento do ticket médio por venda. A concorrência, a falta de diferenciação e o uso limitado de ferramentas de engajamento dificultam o crescimento sustentável. Já testamos estratégias como programas de fidelidade convencionais e promoções esporádicas, mas os resultados foram pontuais e pouco consistentes. Esperamos que a aplicação de mecânicas de gamificação traga um novo patamar de interação entre cliente e marca, despertando o desejo de continuidade e recompra. As métricas mais impactadas seriam: frequência de compra, valor médio por pedido, tempo de retenção e recomendação espontânea. Esta é uma dor comum entre os negócios de alimentação, estética e serviços, o que amplia o impacto potencial da solução no mercado.



A Demanda Tecnológica

Gamificação do Consumo como Estratégia de Aumento de Ticket Médio e Fidelização de Clientes no Varejo Local; Desenvolver um processo para gamificar o consumo de forma acessível para pequenos negócios, com o objetivo de aumentar o ticket médio e promover a fidelização de clientes.

Objetivos:

Investigar modelos de gamificação aplicáveis ao varejo físico e digital; Desenvolver um modelo gamificado acessível a PMEs (ex: pontos, selos, cashback, conquistas); Criar um plano de implementação simples, escalável e com base em ferramentas já utilizadas (ex: WhatsApp, redes sociais, cardápios digitais). Resultados esperados: Um framework gamificado validado com clientes reais; Relatório de impacto em ticket médio e comportamento de recompra; Protótipo funcional da aplicação/interação gamificada.