

## PROJETO DE EXTENSÃO: INCLUSÃO PRODUTIVA DE RESÍDUOS E REESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA POPULAR DE RECICLAGEM – EDIÇÃO

Coordenador: Istefani Carisio; Isabel Marazita Lotti; Oliver Grossman Ferreira

### **Projeto de reboque para venda ambulante: novos negócios para ex-catadores de resíduos**

O presente trabalho ocorre no âmbito do projeto Semeia Sonho e propõe o desenvolvimento de produtos e espaços para que ex-catadores de resíduos, proibidos de circular com carroças no município de Porto Alegre pela Lei 3.581/08. Semeia Sonhos é um projeto criado por alunos e bolsistas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, resultado da política pública Todos Somos Porto Alegre, elaborada pela prefeitura da cidade, tendo como objetivo principal a emancipação do público de catadores, por meio da inclusão em outras atividades do mercado formal de trabalho. Ex-catadores foram submetidos à capacitação empreendedora e desenvolveram planos de negócio. Dentre eles se encontra a proposição do negócio “buffet de cachorro-quente”. Para a realização deste negócio é necessário o projeto de um reboque adaptado para a venda ambulante de cachorro quente, atendendo aos requisitos de deslocamento, ergonomia e custos da empreendedora de baixa renda. Para a realização do projeto será utilizado o método Product Vision Management Method adaptado (Amaral, 2011 e Kumar, 2013), contendo cinco etapas: *Sense Intent*, *Know Context Know People*, *Frame Insights*, *Explore Concepts* e *Frame Solutions*, e *Realize Offerings*, baseado no livro *101 Design Methods*. As seguintes ferramentas estão sendo utilizadas: *Trends Matrix* e *Offering*, que fazem parte da primeira etapa do projeto denominada *Sense Intent*, em que o cenário no qual o produto será desenvolvido é estudado. Como resultado já obtido, tem-se a contextualização e tendências do mercado que serão necessárias para a implementação do negócio, como suas ofertas e atributos que seriam a diferenciação da venda em relação a seus concorrentes, sempre visando entender bem seu público alvo e suprir suas necessidades. Visando o projeto centrado no usuário (*user centered design*), na segunda etapa conhecida como *Know Context Know People*, momento em que o projeto se encontra atualmente, utiliza-se a ferramenta CVCA (*Customer Value Chain Analysis*) que estuda a pessoa que implementará o negócio e a relação de seu produto com outras partes envolvidas, como fornecedores e clientes e como estas interagem entre si, sendo possível visualizar os pontos críticos do negócio. A próxima ferramenta a ser utilizada é a de *storytelling* que conta histórias por meio de registros como imagens, áudios e desenhos que são obtidos ao acompanhar as atividades de quem obterá o produto. Será feita uma visita ao local onde será implementado o negócio de venda de cachorros quente, no caso, Ilha das Flores, e a beneficiária será acompanhada para que possa ser observada sua interação com os possíveis clientes e fornecedores de seu empreendimento. O resultado final do trabalho será o projeto conceitual do reboque para venda ambulante de cachorro quente.