



**Universidade:
presente!**

UFRGS
PROPEAQ



XXXI SIC

21. 25. OUTUBRO • CAMPUS DO VALE

Evento	Salão UFRGS 2019: SIC - XXXI SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DA UFRGS
Ano	2019
Local	Campus do Vale - UFRGS
Título	INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA ANTECIPATIVA PARA PROTOTIPAGEM DE MODELO DE NEGÓCIOS DE UMA PLATAFORMA DIGITAL DE COMPARTILHAMENTO DE HABITAÇÕES - Coliving
Autor	KELLY ANNE KEIM FROTA
Orientador	RAQUEL JANISSEK MUNIZ

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

Bolsista: Kelly Anne Keim Frota
Orientadora: Raquel Janissek-Muniz

INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA ANTECIPATIVA PARA PROTOTIPAGEM DE MODELO DE NEGÓCIOS DE UMA PLATAFORMA DIGITAL DE COMPARTILHAMENTO DE HABITAÇÕES – *Coliving*

Esse trabalho propõe o uso de Inteligência Estratégica Antecipativa na captação de informações para desenvolvimento de protótipo de modelo de negócios de uma plataforma digital de compartilhamento de habitações com o objetivo de verificar a possibilidade de utilizar inteligência estratégica de forma individual, a coleta de informações através de processos informais de inteligência estratégica antecipativa, criação de sentido, transformação de informações em insights e utilização de ferramentas estratégicas para fazer o protótipo de um modelo de negócios. O estudo, baseado em entrevistas semiestruturadas, interrogou pessoas selecionadas por conveniência, que atendiam ao recorte da pesquisa e aos requisitos estabelecidos. Optou-se pela realização das entrevistas com pessoas que tiveram contato com habitações compartilhadas em diversos países. Primeiramente foi feita a análise bibliográfica e o embasamento teórico, após isso, a coleta dos dados, a análise e interpretação para chegar a informações relevantes para se elaborar o protótipo do negócio. Após a análise bibliográfica e embasamento teórico, a pesquisa foi dividida quatro partes. A primeira parte foi a especificação do alvo, a segunda parte foi a coleta de informações para conhecer as percepções do consumidor de habitações coletivas, sua experiência e sua relação com os demais usuários. A terceira fase consistiu em criar sentido para as informações obtidas, fazer a organização e transformação das informações em insights e a última parte da pesquisa consistiu em transformar os insights em um protótipo de negócios com o apoio de ferramentas estratégicas. A análise das entrevistas realizadas foi feita por análise de conteúdo (FREITAS; JANISSEK, 2000). Os dados coletados foram analisados e categorizados e conforme Bardin (2011) em categorias agrupadas por semelhança. De acordo com a análise realizada anteriormente, mostrou-se viável em termos de produto o lançamento da plataforma, pois possui grande possibilidade de operação. A inovação do negócio está na sua proposta de valor, os serviços diferenciados, voltados a pessoas com um lifestyle inserido na cultura de compartilhamento. Segundo as falas dos entrevistados, o ponto mais importante em uma moradia compartilhada é a questão da comunicação, seguido da localização do espaço, ambos itens foram levantados por todos entrevistados nas três categorias pesquisadas: habitação, usuário e experiência. Observou-se que há um potencial mercado para exploração, porém que ainda não há a cultura do compartilhamento de habitações difundida no Brasil. Considerando a oportunidade das novas formas de moradia, a expansão da economia de itens compartilhados como por exemplo veículos, bikes, equipamentos, etc. a plataforma entraria como uma alternativa no mercado de habitação. Ela viria como uma alternativa econômica, descolada, consciente e facilitadora de serviços imobiliários. Alguns pontos que devem ser trabalhados são a questão de confiança, transparência, segurança, do desconhecimento desse tipo de serviço no Brasil, para criar cultura e aceitação do produto, o bem-estar e a afinidade e comunicação dos usuários para criar verdadeiras comunidades com o lifestyle da economia do compartilhamento.