Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Comunicação e Expressão
Departamento de Expressão Gráfica

PLANO DE ENSINO

2020.2 | Não Presencial

Código: EGR 7822	**Disciplina:** DESIGN DE NEGÓCIOS DIGITAIS	**Tipo:** Obrigatória
Carga horária semestral: 72 horas	**Teórica:** 36horas	**Prática:** 36horas
Pré-requisito: Módulo Introdutório	**Equivalência: --**	**Ofertada ao curso de:** Design
Professor: Júlio Monteiro Teixeira	**E-mail do professor:** julio.teixeira@ufsc.br	**Fase:** Módulo de Projeto

Ementa	Design para a Modelagem de Negócios Digitais, envolve: Pivotagem de Negócios; Crescimento Exponencial de Negócios no cenário digital; Growth hacking; Inteligência Criativa; Métricas em ambientes digitais; Business Intelligence (BI); e Consultorias de Design para Negócios Digitais.
Objetivos da Disciplina	Fornecer suporte teórico/prático para a atuação do designer em negócios digitais. Obs.: Foco no design voltado ao negócio, e não à interface.
Conteúdo Programático	Apresentar princípios-chave do design voltado aos negócios digitais: A- Apresentar o modus operandi de modelos de negócios digitais; B- Promover experiências práticas e reflexões sobre o papel do design no meio digital;
Bibliografia	**Básica:** 1. GARRETT, J. J.. The elements of user experience: user-centered design for the web and beyond. 2nd ed. Berkeley: New Riders, c2011. xviii, 172 p. https://moodle.ufsc.br/mod/resource/view.php?id=2171452 2. TEIXIERA, J. M., BENEDET, G. V. PINTO, A. L. Proposta de framework para validação de personas: um estudo de caso com base em análise de clusters. Educação Gráfica, Bauru, 2017. https://lemme.paginas.ufsc.br/files/2019/10/PROPOSTA-DE-FRAMEWORK-PARA-

<table>
<tr><td></td><td colspan="2">VALIDAC%CC%A7A%CC%83O-DE-PERSONAS_Revisao_Final-1.pdf
3. TEIXEIRA, J. M.; HENRIQUE, C. D.; BRAGLIA, Israel A.; GONÇALVES, Berenice S.; "Proposta de fluxograma para design de interfaces digitais: um exemplo prático de como transformar informações de projeto em requisitos de função e conteúdo", p. 2567-2581 . In: Anais do 13º Congresso Pesquisa e Desenvolvimento em Design (2018). São Paulo: Blucher, 2019.
https://lemme.paginas.ufsc.br/files/2019/10/TEIXEIRA-et-al.-2019-Proposta-de-fluxograma-para-design-de-interfaces-digitais-um-exemplo-pr%C3%A1tico-de-como-transformar-informa%C3%A7.pdf

Complementar:
1. OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business model generation: inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários . Rio de Janeiro, c2011. 278 p.
2. FAGUNDES, E. M. Como ingressar nos negócios digitais: [entre na era dos negócios digitais e fique à frente da concorrência]. São Paulo: Edições Inteligentes, 2004.
3. DUHIGG, C. O Poder do Hábito: Por que fazemos o que Fazemos na vida e nos negócios. São Paulo: Objetiva, 2012. 408 p.
4. PAKES, A. Negócios Digitais: Aprenda a usar o real poder da internet nos seus negócios. São Paulo: Editora Gente, 2015. 224 p.
5. REIS, E. A Startup Enxuta: como os empreendedores atuais utilizam inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas. São Paulo: Leya, 2014. 288 p.
6. ROSS, A.; TYLER, M.. Receita Previsível: Predictable Revenue. Belo Horizonte: Autentica Editora, 2017. 240 p.</td></tr>
<tr><td>Cronograma</td><td>Conteúdos Complementares:
Para suporte ao exercício prático</td><td>Estratégia de Interação: Aulas assíncronas (conteúdos já disponibilizados no moodle.

Conteúdos: Criação e Otimização de Personas.

Atividade Prática 1 [AP1]: 10% da Nota Final (ver item avaliação). | Prazo de Entrega: 21/02 às 23h55 Moodle. Obs.: Alunos com dúvidas receberão orientação de 30 min em 08/02 (em grupos de até 05 alunos em 03 opções horários, são elas: – 15h00/15h45/16h30).</td></tr>
</table>

	Semana 01: Entre 01/02 e 05/02 - 04 horas-aulas.	**Estratégia de Interação:** Aula síncrona (01/09) a partir das 13h30. **Conteúdos:** Design 4.0 e as principais características de desenvolvimento de negócios digitais. **Registro de frequencia:** Presença de forma remota e participação.
	Semana 02: Entre 08/02 e 12/02 - 04 horas-aulas Total acumulado: 08hs.	**Estratégia de Interação:** Aula síncrona e orientações. 08/02 - Aula síncrona já programada*: Os alunos com dúvidas na [AP1] receberão orientação de 30 min em (em grupos de até 05 alunos em 03 opções horários que serão pré-agendados no dia 01/02, as opções são: – 15h00/15h45/16h30). * Demais aulas sincronas que o professor julgar necessário poderão ser agendadas previamente. Se ocorrerem tais aulas serão avisadas com pelo menos 24 horas de antecedência (conforme descrito no item metodologia).
	Semana 03: Entre 15/02 e 19/02 ~~- 04 horas-aulas~~ Total acumulado: 12hs	**[Feriado: 15/02 - Carnaval]**
	Semanas 04 à 06: Entre 22/02 e 12/03 - 12 horas-aulas. - Total acumulado: 24hs	**Estratégia de Interação:** Aulas assíncronas, síncronas e orientações. **Conteúdos:** Os principais momentos de desenvolvimento de um negócio digitail: 1. Validação da Ideia (nível embrionário); 2. Modelagem do Negócio e do Design (nível conceitual e estratégico); 3. Desenvolvimento e planejamento (nível tático e operacional); 4. Lançamento (nível operacional).

	Semana 07: Entre 15/03 e 19/03 - 04 horas-aulas Total acumulado: 28hs	**Estratégia de Interação:** Aula síncrona. **Conteúdos:** Modelagem de negócios digitais (B2B e B2C); - Transformação digital e negócios que nascem nativos no digital; - Estratégias de Prospecção (vendas e investimentos); e - Boas Práticas em negócios digitais
	Semana 08: Entre 22/03 e 26/03 - 04 horas-aulas. - Total acumulado: 32hs	**Estratégia de Interação:** Sala de aula invertida, o conteúdo será apresentado de forma síncrona pelos alunos/equipes a parir das 13h30. **Atividade Prática 2 [AP2] :** 20% da nota final: Seminário (ver item avaliação). **Prazo de Entrega:** Arquivo da apresentação 22/03 às 11h00 no Moodle + fotografia das anotações (feitas à mão) durante as apresentações no mesmo dia até 18h00. As apresentações ocorrerão a partir das 13h30 de forma síncrona
	Semanas 09 e 10: Entre 29/03 e 09/04 - 08 horas-aulas. - Total acumulado: 40hs	**Estratégia de Interação:** Aulas assíncronas (de conteúdos complementares) e orientações por equipe (de forma síncrona e agendadas previamente) **Conteúdos:** Disponibilização de conteúdos e orientações para suporte ao Trabalho final
	Semana 11 Entre 12/04 e 16/04 - 04 horas-aulas. - Total acumulado: 44hs	**Estratégia de Interação:** Pré-Apresentação do Plano de Negócio Digital [PND].
	Semanas 12 à 14: Entre 19/04 e 07/05	**Estratégia de Interação:** Palestrantes Convidados apresentado de forma síncrona

	- 12 horas-aulas - Total acumulado: 48hs	**Conteúdos:** Cases sobre Negócios Digitais **Registro de frequencia:** Fotografia das anotações (feitas à mão) durante as apresentações, entrega no mesmo dia até 17h30.
	Semana 15: Entre 10/05 e 04/05 - 04 horas-aulas - Total acumulado: 60hs	**Estratégia de Interação:** Apresentação Final dos Trabalhos 10/05 **Plano de Negócio Digital [PND]:** 40% da nota final. **Prazo de Entrega:** Arquivo(s) até 10/05 às 11h00 no moodle.
	Semana 16: Entre 17/05 e 21/05 - 04 horas-aulas - Total acumulado: 64hs	**Divulgação das notas e Atividades de recuperção**

Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Comunicação e Expressão
Departamento de Expressão Gráfica

PLANO DE ENSINO

2020.2 | Não Presencial

Metodologia	A metodologia de ensino combinará diferentes recursos de tecnologia da informação e comunicação, entre eles vale destacar: a Plataforma Moodle, os vídeos, as aulas assíncronas e as aulas síncronas. **Plataforma Moodle:** O Moodle atuará como hub da disciplina, ele reunirá conteúdos dinâmicos, estáticos, avaliações, registro de frequência etc. Na plataforma o conteúdo da disciplina será organizado em tópicos semanais e conteúdos complementares. **Vídeos:** O professor já possui vídeo-aulas de alguns dos assuntos que serão abordados nesta disciplina (que foram gravados para outros cursos análogos que envolvem esses conteúdos), parte das gravações foram capturadas em estúdio e possuem boa qualidade de som, imagem e edição. **Aulas assíncronas:** Serão consideradas aulas assíncronas, os conteúdos semanais disponibilizados nos formados tradicionais do EaD (vídeo-aulas, textos, slides e demais conteúdos complementares). **Aulas síncronas:** serão informadas no plano de ensino ou previamente com pelo menos 24 horas de antecedência (informadas no moodle e por mensagem via moodle). Essas aulas ocorreão no dia e horário das aulas. E, em grande maioria*, elas serão gravadas. * Não serão gravadas aulas síncronas que tratem de: - Projetos e casos práticos realizados com clientes. Tanto em aulas onde exemplos serão apresentados pelo docente para ilustrar uma situação real, quanto aos próprios projetos realizados na disciplina; - Esclarecimentos sobre o andamento da disciplina e discussões teóricos-práticas que façam sentido apenas durante o debate síncrono; - Orientações e feedbacks individualizados, para alunos em específico ou para equipes; e - Demais situações em que o docente entender que o contexto exige, explícita ou implícitamente, restrições quanto a divulgação.

Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Comunicação e Expressão
Departamento de Expressão Gráfica

PLANO DE ENSINO

2020.2 | Não Presencial

Avaliação	**[AP1] - Atividade Prática 1** | 10% da nota final: Exercício de otimização de personas; **[AP2] - Atividade Prática 2** | 20% da nota final: Seminário; **[PND] - Plano de Negócio Digital** | 40% da nota final: Criação de um Plano de Negócio Digital (será dividido em sub-entregas); **[TFD] - Trabalho Final da Disciplina** | 30% da nota final: Avaliação (sob o ponto de vísta do negócio), do Trabalho Final do Projeto de Design para Inovação Digital
Registro de Frequencia	**Aulas assíncronas:** terão alguma atividade ou relatório a ser entregue no moodle para validar a frequência. **Aulas síncronas:** o registro de frequência durante a aula ou pela atividade já especificada na respectiva aula. Obs.: Quando houver aula gravada e o aluno não puder estar presente de forma presencial, ele poderá fazer uma atividade relacionada ao conteúdo da aula para validar a frequência.

* Plano de ensino elaborado conforme a Resolução Normativa 140/2020/CUn. Pode sofrer alterações.