



Design para pequenos negócios

Especialista explica como a gestão do design pode ser vantajosa para os negócios



Em um mundo de constantes inovações, pensar “fora da caixa” pode ser um fator crucial para o sucesso de um negócio. A partir de abordagens do design, empresas conseguem ir além do tradicional, criar modelos de atuação inovadores e centrados no ser humano. Mais do que uma estética, o design é também um realizador de negócios, com papel fundamental na agregação de valor à marca e à experiência dos clientes.

Para explorar todas as possibilidades que a gestão de negócios baseada em design pode oferecer aos micro e pequenos empreendedores, conversamos com o especialista Jeferson Sigales, CEO e estrategista do Studio Sigales. Ele também atua com branding e é parceiro do Sebrae em ações que transformam negócios por meio do design. “Quando falamos de pequenos negócios, a primeira coisa a mudar a mentalidade de comportamento, é compreender como gerar valor”, explica Jeferson, que entende o design com uma ferramenta potencializadora de valor de pequenos negócios.

Aprofundando a mentalidade de design thinking

Na entrevista, Jeferson cita o conceito de design thinking. Essa abordagem apresenta ideias criativas para a resolução de problemas e a satisfação dos clientes. A partir da aplicação dessa mentalidade, as empresas podem trabalhar de modo colaborativo, com o envolvimento de outros talentos e opiniões para potencializar a geração de insights e facilitar a aplicação de ideias em produtos, serviços ou, ainda, para superar desafios. Por isso, trata-se de uma visão inovadora para desenvolver micro e pequenos negócios. “Cada negócio é único. Eu posso ter comercialização de produtos e o meu concorrente comercializar o mesmo produto, mas as camadas de valor serão diferentes. Então, como

o meu negócio efetivamente está gerando valor? A gente tem que ir para dentro desse negócio e compreender qual é o design de serviço”, constata o especialista.

Design pode ser estratégia de valor

O design pode ser usado como estratégia para agregar valor de diversas maneiras. Por exemplo, por meio da diferenciação da marca, ao adotar uma proposta única, diferente e inovadora. Também pode ser implementado a partir de modelos de atendimento padronizados, que reflitam a proposta da marca e ofereçam um contato com qualidade aos clientes. Uma abordagem centrada no ser humano é outro ponto que precisa ser levado em consideração para proporcionar valor aos negócios, pois permite compreender as necessidades e os desejos dos consumidores e possibilita a criação de produtos e serviços que atendam, de forma efetiva, às suas demandas.

Design como ferramenta para solucionar necessidades

Além da estética, os consumidores estão preocupados com a funcionalidade dos produtos e dos serviços adquiridos. Por exemplo, se a embalagem do produto não é de qualidade ou não informa adequadamente os ingredientes que o compõem; se as informações sobre um serviço não são claras e geram dúvidas antes da tomada de decisão do cliente. Ou seja, quando são reconhecidas as necessidades do consumidor e ele passa a ser entendido como o agente, que efetivamente impulsiona o sucesso de um negócio, a empresa deixa de ser apenas vendedora de produtos e se torna mediadora de soluções. É

justamente a mentalidade de “solucionador de dores” que, segundo Jeferson, deve permear todos os aspectos do negócio. O design deve ser uma ferramenta para atender às expectativas do cliente de forma equilibrada e satisfatória, gerar valor e evitar descompassos entre o que é entregue e o que é esperado.

Como o design transforma os negócios na prática

Para exemplificar o poder do design em agregar valor, é possível resgatar o caso de algumas empresas que obtiveram crescimento significativo a partir dessas estratégias. É o caso do Airbnb, que identificou uma lacuna no mercado e ofereceu uma solução inovadora: ao perceberem que as fotos das hospedagens de temporada não eram atrativas, optaram por selecionar algumas acomodações e contrataram fotógrafos profissionais para capturarem imagens de qualidade. O resultado foi um aumento extraordinário no número de reservas. Outra empresa famosa que usou o design em suas estratégias é a Netflix. Com foco na personalização do conteúdo, a empresa lança materiais com base nas características, interesses e padrões de sua audiência. Mas o design como estratégia não se limita às grandes marcas, e pode ser aplicada também ao pequeno negócio. O especialista cita os primeiros passos e as ferramentas para isso: a marca é o primeiro aspecto tangível, quando se diferencia das concorrentes; um diagnóstico sobre o produto ou o serviço, a percepção do consumidor sobre eles, e ferramentas como a plataforma Unio.

Com a compreensão dos conceitos de gestão do design, é possível desenvolver métodos e soluções que efetivamente correspondam às necessidades dos clientes.

Quer saber mais sobre o poder do design para pequenos negócios? [Ouça aqui a entrevista completa!](#)

E, se quiser incrementar sua estratégia, [consulte a plataforma Unio do Sebrae.](#)

Fontes utilizadas

Fontes: Adriano Frachetta. [O que Gestão do Design?](#) Estúdio Roxo. Acesso em 2023. [Design Thinking: O Que É, Etapas e Como Aplicar no Seu Negócio?](#) Neil Patel. Acesso em 2023. Cayo Woebcken. [Design Thinking: uma forma inovadora de pensar e resolver problemas.](#) Rock Content. 2019. [Entenda o conceito de design thinking e como aplicá-lo aos negócios.](#) Sebrae. 2022. Brigitte Borja de Mozota. [Gestão do Design.](#)



Gostou deste conteúdo?

Em breve você receberá uma pesquisa de satisfação.

Sua opinião é importante para que possamos desenvolver materiais cada vez mais relevantes para o seu negócio.

FALA, ESPECIALISTA

Analista de inteligência

Mayara Bacelar e Thayná de Paiva Thoni

Setor

Multissetorial

Temática

Inovação

Período da Pesquisa

12 a 14 de julho de 2023

Responsável Técnico¹

Kelly Dias

 [DIGITAL.SEBRAERS.COM.BR](https://digital.sebraers.com.br)

¹ Gerência de Desenvolvimento e Curadoria de Produtos