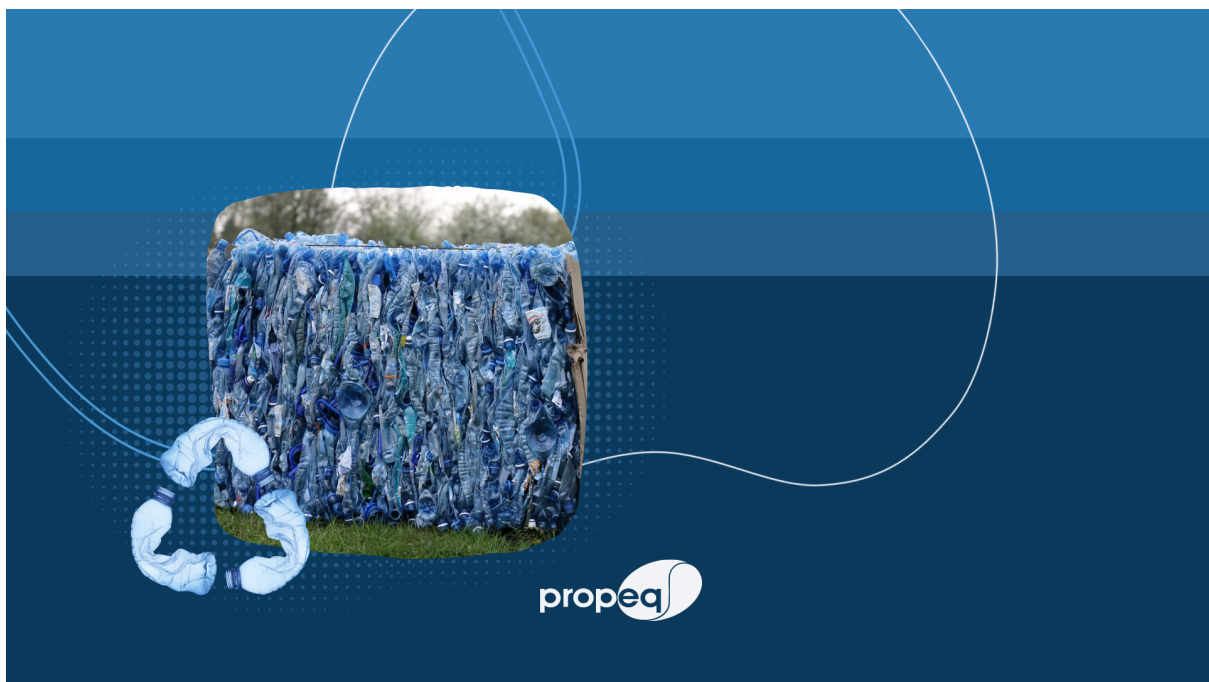


Reciclagem de PET: um projeto para sustentar uma causa

Neste conteúdo abordaremos:

- O que motivou a cliente a buscar a Propeq;
- O desenvolvimento projeto;
- Experiência do cliente;



Nesse conteúdo mostraremos como ajudamos nosso cliente a dominar o processo de reciclagem de PET, além de ter maior segurança para investir num novo negócio em sua cidade. Assim, com o projeto executado pela Propeq, a ideia de trazer maior sustentabilidade para sua cidade torna-se uma realidade.

O que motivou a cliente a buscar a Propeq?

Desde o primeiro encontro com a Propeq o problema era o mesmo: ar! Isso mesmo, a cliente estava enfrentando dificuldades porque precisava gastar muito dinheiro para transportar [o lixo reciclável](#) de sua cidade para outra, já que não havia

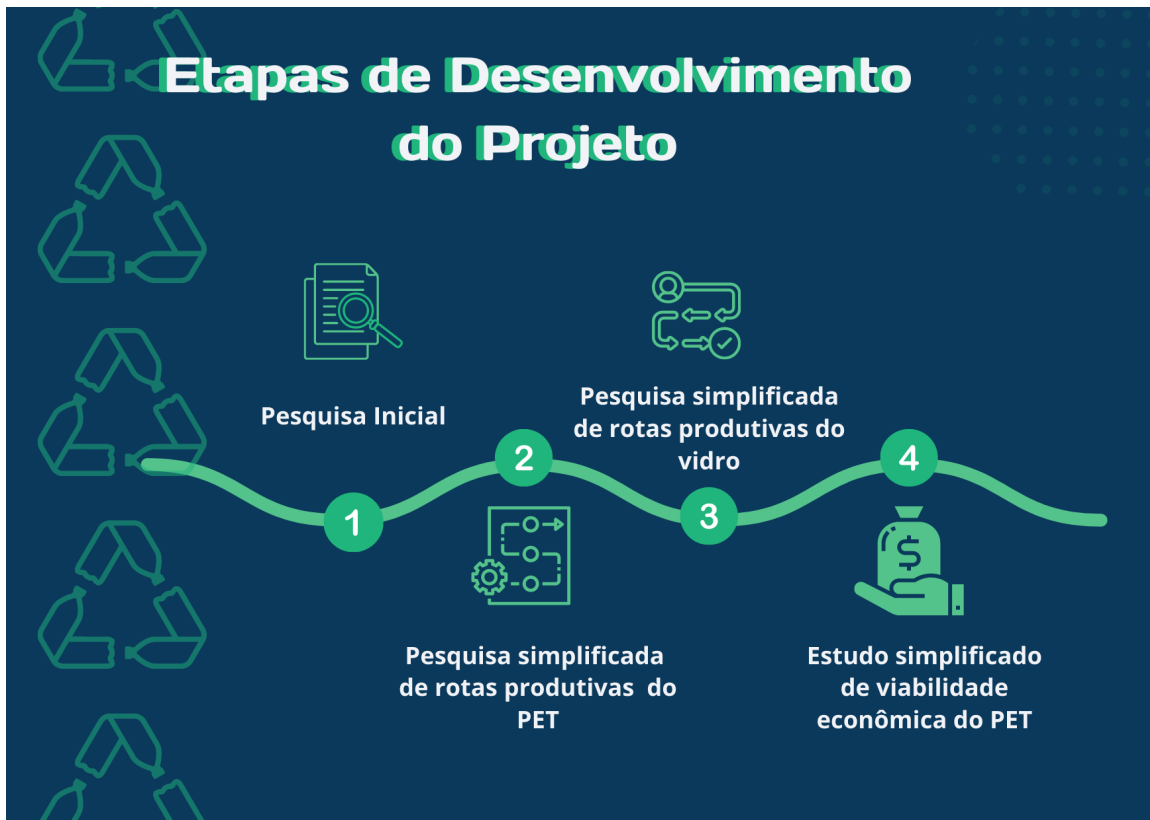
usina de reciclagem onde morava, nem cooperativas. Sendo assim, o custo com o frete era muito alto, dessa forma tornava-se uma barreira para a reciclagem na região.

Diante desse cenário, a cliente idealizou um novo negócio e para maiores conhecimentos e segurança nesse empreendimento procurou a Propeq. Portanto, o ideal seria buscar conhecer melhor a [reciclagem de plásticos](#) e [vidro](#), por meio de [pesquisas de rotas produtivas](#), aliado a uma análise crítica acerca da realidade do cliente, de forma a auxiliar a cliente escolher a rota mais condizente com a realidade dela. Além dessa etapa técnica, o projeto conteve uma [análise de viabilidade econômica](#), oferecendo maior segurança ao começar o investimento.

O desenvolvimento do projeto

Dado a dor da nossa cliente, planejou-se a melhor forma de solucionar tal situação. Dessa forma, uma célula exclusiva desse projeto composta por membros da Propeq imergiram-se na reciclagem, em especial a de PET que desde o começo era o foco da cliente.

Primeiramente, a célula levantou bibliografia do assunto, por meio do acesso ao acervo da Unicamp, e assim aprofundou seus conhecimentos no tema, a partir desta pesquisa inicial. Após feita essa etapa primordial, começou-se a afunilar as pesquisas de rotas produtivas, primeiramente na [reciclagem de garrafa PET](#) e, posteriormente, do [vidro](#). Para finalizar o projeto, a Propeq realizou uma [análise de viabilidade econômica completa](#), oferecendo informações a respeito da administração financeira do futuro negócio, inclusive com um fluxo de caixa para os próximos 10 anos. Nesse sentido, a Propeq entregou dados essenciais para auxiliar a empreendedora a iniciar esse novo negócio.



Vale ressaltar dois diferenciais nas etapas de rotas que encantaram a cliente:

Proximidade com a cliente

Nesse período de execução do projeto, a célula realizou entregas parciais com as informações encontradas em cada etapa, além de apresentarem essas entregas para a cliente. Tais momentos foram essenciais para melhor entendimento da célula das expectativas e desejos da cliente com o novo negócio, assim essa troca agregou muito valor para o projeto.

Ademais, a comunicação recorrente com a cliente para alinhar a sua ideia, relevantes para a pesquisa de rotas, foi muito importante para ambas partes. Nesse sentido, a célula pode aprofundar-se nas rotas que mais faziam sentido para a cliente, assim a apresentação foi mais assertiva e significativa.

Dados extras relevantes

Além da proximidade com a cliente, outro acerto no projeto foi trazer informações sobre a rota produtiva. Essas informações vão além dos dados técnicos de pesquisa acadêmica proposto, já que tais faziam sentido e interessavam ao cliente.

Então, a célula buscou nessas etapas maior noção mercadológica da rota, como preço de venda dos produtos a fim de percebermos o quanto de valor agregado a rota traria, além do preço de custo da rota.

Nesse sentido, expandir a rota produtiva com informações relevantes para o cliente permitiu maior encantamento ao cliente. Sendo uma personalização do projeto, que a célula promoveu.

Experiência do cliente

A experiência do cliente baseou-se num contato contínuo com a Propeq, de troca mútua. Dessa forma, a solução entregue pela Propeq foi em forma de 3 relatórios parciais contendo as três primeiras etapas e um relatório final completo, sendo esses todos mais visuais, com muitas figuras e disposição do conhecimento mais dinâmica. Junto do último relatório, também foi entregue a planilha de análise de viabilidade econômica juntamente com um pdf de manual de uso minucioso e didático. Portanto, percebe-se que a experiência proposta pela Propeq encaixou-se na personalidade da cliente: visual, pontual, participativa e disposta a aprender.

Dessa maneira a Propeq trouxe a solução para a cliente, e o feedback da parte dela resume muito bem isso, sendo ele:

"Fiquei muito impressionada com o profissionalismo dos envolvidos, com o trabalho em grupo acrescentou e como o resultado foi apresentado, a visualização dos dados e todo o conjunto que permite que o resultado seja acessível também para leigos."

Como a Propeq pode te ajudar?

Ficou interessado no case e assim como a nossa cliente, gostaria de começar a tirar essa ideia do papel? A reciclagem tem muito potencial nos próximos anos, devido ao [contexto sustentável](#) que estamos, porém o preparo técnico e a segurança econômica pode ser o seu diferencial para se destacar no mercado. Entre em contato com a [Propeq](#) para tornar sua ideia realidade!