

# DOSSIE DO PROJETO

## Hunting Talents 2024



Descobrimo talentos,  
desenvolvendo potenciais.

### PREZADO PROSPECTO

- Lages, Santa Catarina - Brasil

outubro 2024  
janeiro 2025





PREZADO PROSPECTO

Data: 14 de outubro de 2024.

Projetos Hunting Talents e Qualificar

A/C: Profissionais do cadastro

Atte.

## DOSSIE DO PROJETO HUNTING TALENTS (RESUMO)



Dossiê do Projeto:

Hunting Talents **2024** – Edição XXXI





## História do Grupo Ferretti e o Projeto Hunting Talents

O **Grupo Ferretti** nasceu de um sonho compartilhado por um grupo de estudantes da “Universidad del Trabajo del Uruguay” em Montevideú/Uruguay.

Durante 3 a anos, enquanto cursávamos diferentes disciplinas de Comunicação, nos reuníamos no pátio e na cantina da faculdade para comer, tomar mate, jogar xadrez, truco, e conversar sobre vários assuntos e claro sobre nossos futuros. Entre nós, havia estudantes de Comunicação Social, Jornalismo, Relações Públicas, Publicidade e Propaganda, Desenho Publicitário, Impressão Offset e Serigrafia. Unidos por um espírito empreendedor, começamos a realizar juntos, pequenos negócios, como a compra de bares em festas e a instalação de lava-rápidos ambulantes em balneários como Punta del Este.

Em 1993, no último ano de curso, decidimos formalizar nossa parceria e abrir uma empresa juntos. Inicialmente, o objetivo era reduzir custos de instalação e recursos humanos, mas logo percebemos que a união de profissionais de diferentes áreas melhorava não só a prospecção de clientes, mas também a qualidade dos nossos produtos e serviços. Assim nasceu o **Grupo Ferretti** e seu primeiro **Hunting Talents**.

Nosso projeto principal, o **Hunting Talents**, começou como uma iniciativa para reunir talentos de diversas áreas inicialmente com membros da área de comunicação, design, publicidade e propaganda, em um ambiente colaborativo. Realizado anualmente desde 1993, o projeto consiste em palestras e workshops presenciais, e este ano, em sua 31ª edição, estamos lançando uma versão híbrida, combinando atividades presenciais com EAD, videoaulas gravadas e lives. Ao longo dos anos e principalmente coincidindo com a especialização profissional do nosso **CEO Roberto m. Ferretti** em Marketing e Gestão de projetos, expandimos nossas divisões e áreas de atuação, incluindo:

### As divisões de:

Mentoria profissional, treinamentos corporativos e Coaching (Instituto Qualificar)

Gestão de Projetos (Escritório de Projetos)

Prestação de Serviços de Consultoria, Desenvolvimento e Suporte para empresas (Grupo Ferretti e Empresas Filhas)

### Atuamos nas seguintes áreas:

1. Administração, Gestão e Gerenciamento de Empresas e Projetos.

Incluindo profissionais com Formação Universitária, técnica ou especialização em: Administração, Direito, Contabilidade, Economia, Gestão de Projetos, Gestão de Negócios, Gestão de Desempenho, Gestão de Recursos Humanos.

2. Marketing, Representação Comercial e Estratégias de Vendas.

Incluindo profissionais com Formação Universitária, técnica ou especialização em: Marketing, Marketing Digital, Relações Públicas, Comércio Exterior, Gestão de Vendas, Estratégias de Negócios ou Pesquisa de Mercado.

3. Imagem Corporativa, Branding, Publicidade e Propaganda.

Incluindo profissionais com Formação Universitária, técnica ou especialização em: Publicidade, Comunicação Social, Jornalismo, Design Gráfico, Design Web, Fotografia, Cinema, Design de Produto e Design Técnico, Copywriting, Gestão de Tráfego.

4. Estrutura, Meios de Produção, Gestão de Processos e Tecnologia FASE I.

Incluindo profissionais com Formação Universitária, técnica ou especialização em: Engenharia Civil, Mecânica, Elétrica, de Produção, de Sistemas, Edificações, Agrícola, Arquitetura, Gestão de Processos, Sistemas da Informação e Ciências da Computação.

5. Estrutura, Meios de Produção, Gestão de Processos e Tecnologia FASE II.

Incluindo profissionais com Formação Universitária, técnica ou especialização em: Educação Física, Enfermagem, Medicina, Biomedicina, Fisioterapia, Nutrição, Psicologia, sociologia, assistência social, Pedagogia, Professores de idiomas, Segurança do Trabalho ou áreas complementares de saúde e educação

6. Soluções em Logística, Distribuição, Operações, Suprimento.

Incluindo profissionais com Formação Universitária, técnica ou especialização em: Logística, Gestão de Cadeia de Suprimentos, Gestão de Operações, Geoprocessamento e Georreferenciamento, Motoristas experientes, PDV e merchandising.

O **Hunting Talents** é mais do que um projeto; é a essência do **Grupo Ferretti**, refletindo nosso compromisso com a inovação, a colaboração e o desenvolvimento contínuo de talentos na procura pelos seus propósitos.

Estamos orgulhosos de nossa trajetória e ansiosos para continuar crescendo e contribuindo para o sucesso de nossos clientes e parceiros.





## RESSUMO EXECUTIVO

### Identificação do Projeto

- **Nome do Projeto:** Hunting Talents
- **Logo do Projeto:**



Descobrimo talentos,  
desenvolvendo potenciais.

### Identificação do Público-Alvo

- **Público-alvo:** Jovens e adultos com mentalidade inovadora e empreendedora.
- **Características:**
  - **Faixa etária:**
    - 16 a 30 anos – 70%
    - 45 a 50 anos – 30%
  - **Predominância feminina**
  - **Destaque para:** Profissionais maduros com alto interesse em recolocação profissional ou novas carreiras.



### Ambientes Relacionados, Suas Condições e Falhas

- **Ambiente:** Empresarial (desde MEIs até grandes corporações)
- **Condições:**
  - Profissionais jovens com formação recente, perfil empreendedor, à procura de uma primeira oportunidade, com alavanca financeira reduzida e projetos profissionais inexistentes ou sem foco definido.
  - Profissionais maduros com formação antiga procurando reciclagem profissional, recolocação laboral e ou novas oportunidades laborais, perfil empreendedor, com alavanca financeira reduzida e projetos profissionais inexistentes ou sem foco definido.
  - Empresas jovens ou antigas onde internamente não estejam atendidas de forma profissional a maioria das funções não associadas à produção.
- **Falhas:**
  - Analogamente ao “SISTEMA S”, do terceiro setor que inclusive tem visto seu incentivo financeiro governamental reduzido, que incentiva a qualquer um a ser empresário, consideramos que não é uma realidade possível para qualquer pessoa ser “empresário”. Porém, acreditamos que toda pessoa pode ser empreendedora.
  - Acreditamos que ter 100% da responsabilidade sem uma guia de trabalho e um projeto que contemple as dificuldades reais de uma empresa seja um limitante racional.
  - Propomos então uma solução moderna unindo o empreendedorismo tradicional e o cooperativismo, o que denominaremos associativismo empresarial por meio de interrelação de profissões oferecidas e necessidades (operacionais, administrativas e comerciais), por meio de compra de quotas vs hora/homem.

**Importante:** Modelo a copiar já existente: Promom Engenharia.



## Objetivo do projeto

Incentivar o empreendedorismo dentro do Grupo Ferretti Soares e Associados e suas empresas filhas, parceiras, clientes e subprojetos por meio do associativismo corporativo, incorporando a equipe novos membros já seja para expansão territorial e/ou de novos segmentos de serviços.

## Mecânica do projeto

Os novos membros prospectados, serão incluídos tanto no escritório de projetos como equipe de prestação de serviços de consultoria, desenvolvimento e suporte a empresas, as empresas filhas formadas a partir de projetos, assim como da equipe de transmissão de conhecimento, sendo remunerados com royalties de cada projeto lançado, valor de hora homem de cada serviço prestado ao grupo, e percentual de participação de resultados,

## Sobre os projetos futuros

Os projetos e empresas a serem desenvolvidos já se encontram na base de trabalho do Grupo e serão atribuídos a cada prospecto de acordo a seu perfil, conhecimento, desempenho apresentado no processo e o feeling que este transmita aos mentores, salientamos, porém, que iniciativas dos prospectos podem ser analisadas; mas sugere-se apresentar as ideias após aprendizado da metodologia e ferramentas e testagem em caso real, para garantir assim o apoio integral do grupo.

## Benefícios do Participante do processo

O primeiro benefício é sem dúvidas o conhecimento adquirido no processo que será coroado com um certificado de participação com validade de CURSO LIVRE de acordo com a **Lei nº 9.394/96** (Lei de Diretrizes e Bases) ampliado no **Decreto Presidencial nº 5.154/2004**: Art. 1º e 3º; e a Portaria nº 008/2002: Publicada no **Diário Oficial de Santa Catarina**.

O segundo é sem dúvidas participar futuramente de um ou mais projetos formando parte de nosso escritório de projetos, formar parte da divisão de consultoria no Grupo ou parte das divisões de desenvolvimento e suporte dentro do grupo ou de uma empresa filha criada para a prestação de algum serviço específico dentro das áreas de atuação

## Remuneração (a ser prevista em contrato)

A primeira remuneração dos participantes é um % de Royaltie separado a equipe que desenvolve cada projeto no escritório de projetos após o MVP de cada projeto.

A segunda remuneração dos participantes é um valor hora homem diferenciando Consultoria, Desenvolvimento e Suporte a ser pago de acordo ao serviço prestado a cada empresa filha (empresas decorrentes de cada projeto), parceiro ou cliente.

O mesmo acontece com a área de treinamentos.

Também possuímos um plano gamificado de comissionamento comercial que se estende a clientes e indicações.

E por último, além de remunerar o esforço individual temos também um PLR (Programa de Participação de Resultados) que premiará a equipe como um todo e aos mais destacados dentro dela.

Além disto temos cursos internos certificados e externos com mantenedoras e universidades conveniadas a disposição de todos os indivíduos e familiares destes.

## Requisitos

Os requisitos básicos além dos explicados no site: [www.huntingtalents.ferrettiportal.com](http://www.huntingtalents.ferrettiportal.com) são:

Durante o processo hunting talents é conveniente que o prospecto possua um equipamento de trabalho (notebook, PC ou tablet) e de comunicação (celular) adequado, ter pelo menos duas horas livres por dia e a possibilidade de participar de um evento em forma presencial em Lages (caso haja uma impossibilidade 20% dos prospectos podem participar deste evento de forma on-line).

Após o processo tanto estes equipamentos como os operacionais e logísticos futuros serão investimentos associados ao desenvolvimento e ROI dos projetos em questão e o Grupo juntamente com parceiros já integrantes auxiliará em cada investimento de forma real.

- CNH, veículo próprio, carteira de clientes ou network atual, etc. não são valorizados no processo mas claro podem ser transformadas em ferramentas futuras com a potencialização de um produto ideal a ser prospectado.

## Custos de Participação


Para a participação no programa, foi idealizado um custo de **R\$ 500,00 por participante**, no entanto, além dos custos próprios de estrutura e logística que sim terão de responsabilidade dos candidatos, os participantes **não terão que arcar com este valor**, pois será **subsidiado** por nossa empresa e parceiros interessados.

## Responsabilidades

Os prospectos tem uma responsabilidade que vai além de estar presente, ser pontual, cumprir um horario, ter comunicação assertiva, a responsabilidade principal será a colaboração para a felicidade do outro, buscando a empatia seja esta com um colega de hierarquia superior, igual ou inferior, com um colaborador interno ou externo, com parceiros e clientes, com familiares, amigos e sociedade como um todo, com bos práticas, bom uso das tecnologias, educação, valores e profissionalismo humanizado.



## Cronograma

Etapa	Prazo (lembrando que a cada semana o cronograma tem um novo início)	Formato	Objetivo
1	Primeira e segunda semana 14 de outubro a 27 de outubro	Anuncio do Programa	Estudantes e profissionais Faculdades Grupos de WhatsApp e Facebook
2	Primeira a quinta semana 14 de outubro a 16 de novembro	Comunicação para dúvidas via e-mail e Grupo de WhatsApp. Preenchimento do cadastro.	Captar os contatos dos realmente interessados
3	Sexta Semana 18 de novembro a 23 de novembro	Reuniões on-line Lives. (mínimo de 20 participantes) <b>Todos os dias as 20 hs.</b> Podendo participar de quantas quiserem.	Conhecendo os candidatos e explicando o processo. Realizando a seletiva (definindo os selecionados) e comunicando a seletiva. Apresentando a empresa e metodologia e as formas de remuneração: a apresentação macro da empresa já está disponível on-line, a mencionada apresentação está focada em um aspecto mais micro, estabelecendo também metas coletivas e individuais, contrato.
4	Sétima semana 25 de novembro a 01 de dezembro	 <b>workshop de um dia "teambuilding event" com todos os selecionados</b> <b>data ideal sábado 30/11/24 ou 01/12/24</b>	primeira qualificação dos candidatos e primeira composição de equipes
5	Oitava semana 02 de dezembro a 08 de dezembro	<b>palestra ágil</b> , presencial de três horas (com até 4 equipes já formadas) <b>data ideal sábado 07/11/24 ou 08/12/24</b>	apresentação do método ágil/scrum e do método pm5 (padrão do grupo) curso com certificado, escolha/atribuição dos projetos por equipe
6	Nona a decima segunda semana 09/12/24 a 05/01/24	reuniões semanais presenciais e diárias on-line (com cada equipe) <b>Todos os dias as 20 hs.</b>	iniciar o projeto estabelecendo o cronograma para finalização do mesmo, as atividades subsequentes e as remunerações idealizadas para as partes. seguir o processo de sprints e entregas do projeto. concluir o projeto com as equipes de consultoria como stakeholders. lançar o produto com as equipes de desenvolvimento.
7	Decimo terceira semana em diante	reuniões semanais presenciais e diárias on-line (com cada equipe) <b>Todos os dias as 20 hs.</b>	dar continuidade na implantação controle e correção (dmaic x pdca) com as equipes de desenvolvimento e suporte

### Importante:

Após a fase 5 os prospectos além de integrar-se a equipe de projetos já pode atuar como colaborador remunerado dentro das divisões de desenvolvimento e suporte dentro de sua área.

Após a fase 7 os prospectos podem integrar a divisão de consultoria com as mesmas características.

## Estatística de colocação dos prospectos do Hunting Talent

**45%** dos prospectos se transformam em colaboradores que atuam no grupo por 5 anos e logo se transformam em parceiros e clientes abrindo sua própria estrutura ou uma estrutura conjunta com o Grupo que denominamos empresas Filhas.

**35%** dos prospectos se transformam em colaboradores que atuam no grupo por 2 anos e logo se transformam em parceiros e clientes abrindo sua própria estrutura ou uma estrutura conjunta com o Grupo que denominamos empresas Filhas.

**10%** dos prospectos se transformam em clientes/parceiros apresentando projetos próprios, logo concluído o processo abrindo sua própria estrutura ou uma estrutura conjunta com o Grupo que denominamos empresas Filhas.

5% concluem o processo porém o utilizam para recolocação profissional. (felizes por eles)

5% não concluem (uma pena)





### Nossa Empresa e nosso histórico:

Somos uma **empresa de Growth Marketing** com **especialização em Gestão de Projetos e Novos produtos**, possuímos **31 anos de experiência** e em 2010, 2011, 2012, 2017, 2018 e 2019; já realizamos satisfatoriamente atividade similar com instituições de ensino superior de nossa cidade, dentro do **Projeto Hunting Talents** edições: 2010 e 2017.

### Nosso core business compreende:

BUSINESS AND PROJECTS DEVELOPMENT (B2B – B2C – B2G – C2C – P2P); CONSULTING, MENTORING, TRAINING; MARKETING – BRANDING – ADVERTISING; SUPPORT, SUPPLY CHAIN; SPORT MARKETING PROFESSIONAL.

### Nossa plataforma:

Foi desenvolvida estritamente de acordo com os Códigos de ética e estatutos das principais entidades regulamentadoras das atividades de Marketing, Administração e Comunicação, entre outras: AMPRO – ABMN – ABEMD – SBPM – ADVB – CRA – CENP – CONAR – ABRADI – ABIPEME – ANEP – OAB – C.N.C

Apoiamos o projeto de lei para a criação do Conselho Federal de Marketing (PROJETO DE LEI Nº 1944 DE 2007 - Do Sr. Felipe Bornier)

Desde já obrigado pelo seu interesse e aguardamos seu cadastro para assim começarmos uma nova etapa profissional para ambas as partes, atentiosamente:

Prof. Roberto M. Ferretti / CEO – Ferretti Soares & Associates Group

49 9 9812 0416 / [ceo@ferrettiportal.com](mailto:ceo@ferrettiportal.com)

Graphic Designer – Universidade Bios/UY

Analista de Marketing – Universidade Bios/UY

Profissional de Marketing Digital – Universidade Descomplica/BR

Certificação em Gestão de Projetos Ágil/Scrum - Waterfall/PMI - Google LLC - Coursera® /USA

Certificação SFC-SCRUM - Scrum Study/USA

Certificação Avançada em Gestão Ágil e Inovação no Serviço Público - ENAP/BR

Certificação em Gestão de Desempenho – Qulture.Rocks - UOL Edtech/BR

Atualização em Modelos De Negócio em Comunicação Digital – FGV/BR

<https://www.linkedin.com/in/roberto-ferretti>

### Nossas empresas e parcerias:



Grupo Ferretti & Associados / CNPJ: 31.470.205/0001-64

[www.ferrettiportal.com](http://www.ferrettiportal.com)

[www.qualificar.ferrettiportal.com](http://www.qualificar.ferrettiportal.com)

[www.huntingtalents.ferrettiportal.com](http://www.huntingtalents.ferrettiportal.com)

[www.id.ferrettiportal.com](http://www.id.ferrettiportal.com)

### Alguns Projetos:



[www.ferrettiportal.com](http://www.ferrettiportal.com)







Informamos que os dados pessoais enviados para o processo seletivo serão armazenados em nosso banco de dados para futuras oportunidades, de acordo com nossas políticas de confidencialidade e a LGPD do Brasil.

### Política LGPD e Confidencialidade:

O tratamento dos dados de todos os envolvidos será em total acordo com a **Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD)**, Lei nº 13.709/2018 - Veja mais em: [Políticas LGPD - \(ferrettiportal.com\)](https://www.ferrettiportal.com/politicas-lgpd)



**AVISO:** A informação contida neste e-mail, bem como em qualquer de seus anexos e o projeto para o qual você está sendo convidado a participar, é CONFIDENCIAL e destinada ao uso exclusivo do(s) destinatário(s) acima referido(s), podendo conter informações sigilosas e/ou legalmente protegidas e seus direitos autorais devidamente registrados.

Caso você não seja o destinatário desta mensagem, informamos que qualquer divulgação, distribuição ou cópia deste e-mail e/ou de qualquer de seus anexos é absolutamente proibida.

Solicitamos que o remetente seja comunicado imediatamente, respondendo esta mensagem, e que o original desta mensagem e de seus anexos, bem como toda e qualquer cópia e/ou impressão realizada a partir destes, sejam permanentemente apagados e/ou destruídos.

Informações adicionais sobre nossa empresa podem ser obtidas no e-mail: [legal@ferrettiportal.com](mailto:legal@ferrettiportal.com)

**NOTICE:** The information contained in this e-mail and any attachments there to and the project you are being invited to attend is CONFIDENTIAL and is intended only for use by the recipient named herein and may contain legally privileged and/or secret information and your copyright duly registered.

If you are not the e-mail's intended recipient, you are hereby notified that any dissemination, distribution or copy of this e-mail, and/or any attachments thereto, is strictly prohibited.

Please immediately notify the sender replying to the above-mentioned e-mail address, and permanently delete and/or destroy the original and any copy of this e-mail and/or its attachments, as well as any printout thereof.

Additional information about our company may be obtained through the e-mail: [legal@ferrettiportal.com](mailto:legal@ferrettiportal.com)

