TIAGO CLEMENTE

Estudante de Publicidade e Propaganda

RESUMO

Estou no quarto semestre de Publicidade e Propaganda na ESPM e sou consultor de marketing da ESPM Jr, onde estou realizando um plano de marketing e comunicação para uma empresa. Entre as minhas principais características, eu sou muito resiliente, organizado e sempre busco um ótimo relacionamento com as pessoas.

COMPETÊNCIAIS

Estratégias de Marketing, Merchandising, Marketing digital, Empreendedorismo, Plano de Marketing, Estudo de mercado, Inglês, Programação, Estatística e Mídias.

FERRAMENTAS

- Pacote Office
- Photoshop
- Canva
- Euromonitor
- Kubrick Social
- HTML e CSS

CONTATO

(19) 983932814
ti_clemente2@hotmail.com *
ticlemente2@gmail.com
São Paulo
LinkedIn: Tiago Clemente

EDUCAÇÃO

West Vancouver Secondary School

High School em Vancouver - Canadá (ago/2017 - fev/2018)

Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM)

Graduação (jul/2019 - jul/2023)

- Representante de sala
- Coordenador do Departamento de Tênis
- Consultor de Marketing na ESPM Jr.
- Média 9 (todos os semestres)

CURSOS

- Excel Standard (Excel Business)
- Mentoria com Matheus Tomoto
- Fundamentos do Marketing Digital - Google Ateliê Virtual

EXPERIÊNCIAS

Case Nescau Cereal

Projeto Acadêmico da ESPM (out/2019)

RGB Case Competition

Case real da Ambev (abr/2020)

Mega Hack Shawee

Desafio Ambev (jul/2020)

Pubar

Empreendedorismo (ago/2020)

Consultoria ESPM Jr.

Plano de Marketing e Comunicação (set/2020 - presente)

Desafio de Mídia

Projeto Acadêmico da ESPM (out/2020)

Case Competition

Case real da Quinto Andar (nov/2020)

A seguir, explico detalhadamente sobre cada experiência acima, e mais, cito meus principais aprendizados.

Case Nescau Cereal

Um projeto acadêmico da ESPM que envolvia grupos de todo o primeiro semestre de Publicidade e Propaganda. Nesse Case, que teve parceria com a Nescau Cereal, cada grupo tinha o objetivo de construir a persona mãe Nescau, através de pesquisas de campo (mães e crianças), por meio de informações oriundas de uma base de dados (TGI e Kubrick) e com o auxílio de doutorandos da área de ciências do consumo. Após a apresentação para a sala, fomos um dos finalistas e apresentamos nosso projeto aos doutorandos, que reconheceram nosso grupo como o vencedor. Foi uma experiência sensacional, que me deu muito know how e uma grande confiança para minha trajetória, que estava sendo iniciada.

RGB Case Competition (RGB = Returnable Glass Bottle)

Uma competição internacional da Ambev em parceria com Indiana University ("#5 in Marketing by U.S. News"), e outras três faculdades brasileiras: ESPM, USP e Unifesp. O briefing foi um case real que está a mais de cinco anos na empresa, sem solução ainda, que é como tornar as garrafas retornáveis mais lucrativas. O mais interessante no desenvolvimento desse projeto foi entender as diferenças culturais dos americanos, compreendê-las e trabalhar da melhor forma em prol do projeto. Assim, apesar das grandes dificuldades no início, principalmente com a comunicação e o relacionamento, nós conseguimos nos unir e fazer um excelente trabalho, que se baseou na ideia do sistema de recompensas e algumas estratégias de logística. Por fim, apresentamos ao time da Ambev e fomos os vencedores. Com certeza, foi uma das melhores experiências que eu vivenciei, pois tive muitos desafios, mas utilizei muito da minha resiliência para me superar em cada reunião até a entrega do projeto.

Mega Hack Shawee

O maior hackathon on-line do Brasil. Em outras palavras, pode-se dizer que é uma maratona de programação. No entanto, cada equipe precisa de uma pessoa responsável para o marketing, que no caso, fui eu. Então, equipe feita, escolhemos o Desafio da Ambev que, em resumo, propunha atrair novamente os consumidores para os bares. Nossa solução foi baseada na ideia da gamificação, e quando entregue, conseguimos o top 20. No final, foi uma experiência diferente e muito enriquecedora, em que tive a oportunidade de ter um know how nessa área de programação e consegui um ótimo networking.

Pubar

Um negócio que eu e minha equipe do Mega Hack estamos desenvolvendo. Entre as minhas funções, eu sou o head de marketing, de estratégias e de parcerias. Em resumo, é uma plataforma que busca conectar o consumidor com o bar, através de um sistema de recompensas. Vale ressaltar que estamos na fase de validação da nossa ideia, mas nosso objetivo é conseguir vários parceiros e tornar o Pubar um aplicativo que acompanhe a jornada completa do consumidor ao bar. Desde já, esse empreendimento está sendo muito desafiador, mas a recompensa está no aprendizado que estou adquirindo com os erros e na oportunidade que estou tendo em colocar em prática várias estratégias de marketing.

Consultoria ESPM Jr.

Sou consultor da Empresa Júnior da ESPM e estou realizando um Plano de Marketing e Comunicação para a Conpec — empresa júnior de computação da Unicamp. Esse projeto tem a duração de 19 semanas e objetivo é aumentar o público-alvo da Conpec, bem como adicionar serviço de White Label e Consultoria em seu portfólio. Além disso, será montada uma persona para delimitar o público-alvo ideal. Estamos na semana 11 do projeto e é impressionante o quanto eu aprendi e me desenvolvi. Hoje sou uma pessoa muito mais analítica, resiliente e sei trabalhar muito bem em grupo, pois sou muito engajado, busco sempre um ótimo relacionamento e prezo para que todos estejam em harmonia.

Desafio de Mídia

Um projeto acadêmico da ESPM que envolvia grupos de todo o terceiro semestre de Publicidade e Propaganda. Nesse Desafio, que teve parceria com a Wunderman Thompson e a Bayer, cada grupo tinha que criar uma estratégia de expansão da campanha "PPK sem tabu" para o segundo semestre de 2020, com o objetivo de trazer visibilidade para o assunto e para a marca, mas continuando a natureza altamente engajadora da campanha. Após a apresentação para a sala, fomos um dos finalistas e apresentamos nosso projeto à equipe da Wunderman Thompson. Foi uma experiência incrível, em que eu desenvolvi muito minha capacidade analítica e aprendi muito sobre mídia.

Case Competition

Um case real da startup QuintoAndar, que questionava em como atrair proprietários e inquilinos em Recife — a primeira capital nordestina atendida pelo QuintoAndar. Essa foi uma ótima oportunidade de buscar dados e entender mais a fundo sobre a capital de Pernambuco (características, economia, turismo, mercado de aluguéis), assim como o perfil dos inquilinos e proprietários. Com isso, melhorei ainda mais minha capacidade analítica. Por fim, enviamos nossa solução no prazo determinado de 24 horas e conseguimos ir para a final, em que apresentamos para a equipe de marketing da QuintoAndar.