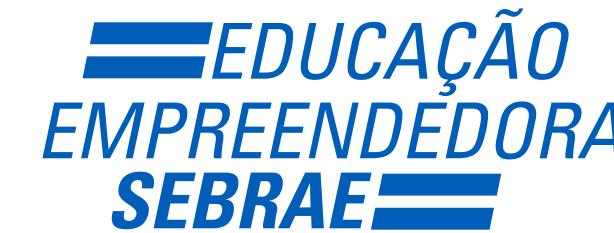


Módulo 8

Despertar para expandir a inteligência coletiva

Ensino Médio

Curso
Despertar



Para começo de conversa...

Já pensou em desenvolver o trabalho em equipe?

Hora de despertar suas habilidades de trabalhar em equipe, expandindo suas oportunidades de experiências coletivas para construir uma ideia e unificar propósitos.



Sabia que...

Inteligência coletiva refere-se a desenvolver e idealizar projetos a partir do trabalho em equipe. Esse conceito visa expandir formas de elaborar e encontrar propósitos em conjunto a partir da compreensão de como estabelecer uma comunicação eficaz entre o time e com o público.

Conceitos

■ Abertura

- ↳ Apresentação do propósito da feira e dos objetivos do evento

■ Exposição de projetos, ideias e talentos

- ↳ Espaço para os estudantes apresentarem seus projetos empreendedores, ideias inovadoras e talentos individuais por meio de protótipos, amostras, apresentações visuais, vídeos ou outros recursos criativos.

■ Rodadas de Networking

- ↳ Momentos dedicados para os estudantes interagirem, trocarem experiências e estabelecerem conexões com outros participantes, empreendedores e profissionais do mercado.

■ Encerramento

- ↳ Reconhecimento dos melhores projetos e talentos individuais, por meio de premiações e certificados de participação.

Ferramentas

- Brainstorming

- Plano de marketing

- Pitch de elevador

Para despertar, é preciso:

Entender caminhos para elaborar projetos coletivamente.

Desenvolver ideias a partir de técnicas eficazes de colaboração e comunicação.

Conhecer formas para desenvolver o pensamento coletivo em algo viável.

Estruturar projetos para que possam ser apresentados como ideias viáveis.

Expandir e exercitar as noções de trabalho em equipe.

Perguntas essenciais



Quais técnicas de *brainstorming* posso usar para escolher um propósito em equipe?

O que são, como identificar e para quê servem os *stakeholders*?

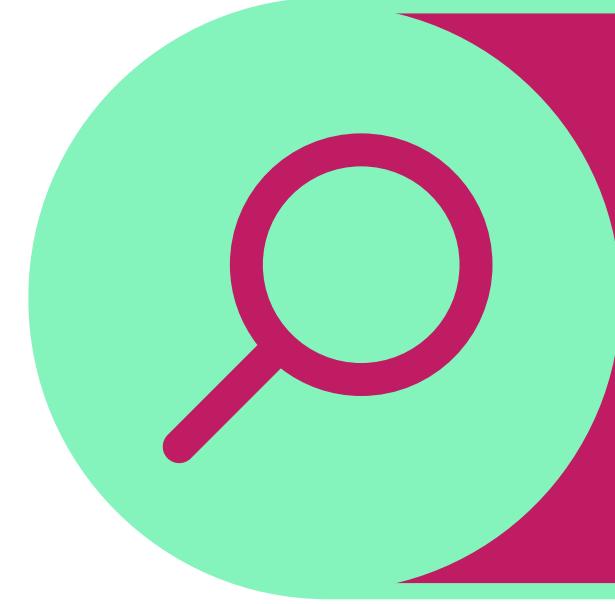
Como posso usar estratégias de marketing para alcançar meu público?

Como engajar uma equipe para organizar ideias de um negócio viável?

Como comunicar as ideias da minha equipe de forma eficaz para alcançar o público interessado?



Contextualizar



*para aprender o
que faz sentido.*

Entendendo propósitos

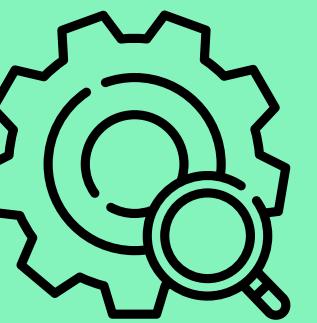
O **propósito** de uma equipe só pode ser estabelecido a partir da comunicação eficaz e escuta ativa. É importante compreender que o verdadeiro propósito de uma ideia norteará as adaptações e melhorias necessárias para que o projeto cumpra com sua função e impacte o público-alvo de forma positiva e marcante.

A plataforma Duolingo, visando cumprir com seu propósito de facilitar a aprendizagem de idiomas de maneira gratuita para o público, efetivou várias melhorias no aplicativo. Por meio disso, conquista cada vez mais os usuários, cumprindo com o papel que se dispôs desde o início de maneira cada vez mais eficiente.

- 1** Dividimos o aprendizado em pedacinhos.
- 2** A Incubadora nos permitiu aumentar a nossa oferta de cursos de forma rápida e eficiente.
- 3** Criamos um negócio sem cobrar pelo conteúdo.
- 4** O Duolingo English Test construiu o futuro dos testes de alto impacto.
- 5** Criamos a nossa própria tecnologia de aprendizado de máquina para personalizar lições.
- 6** Fizemos com que o aprendizado se tornasse uma experiência social.
- 7** O nosso podcast de espanhol foi uma ferramenta de aprendizado pioneira para a categoria.
- 8** Já fizemos milhares de ajustes nos nossos produtos, alguns pequenos, outros grandes.
- 9** Revolucionamos a forma como as marcas podem (e devem) usar plataformas sociais para se conectar com o público.
- 10** Usamos a tecnologia de converter texto em áudio para dar vozes aos nossos personagens e utilizá-las em nossos cursos.

Rotina de pensamento

Vamos usar o
“Tomando Nota”
para refletir
sobre o case da
plataforma
Duolingo!

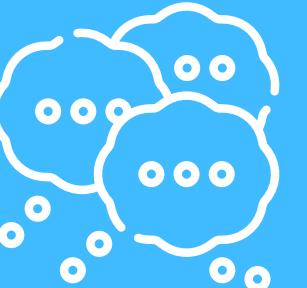


Qual o ponto
principal do texto?

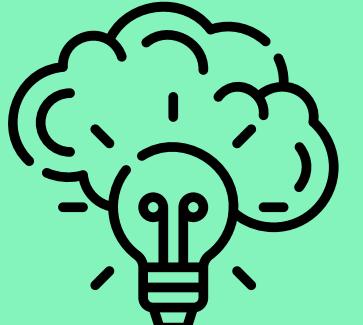


duolingo

Em qual âmbito do
propósito você gostaria de
aprofundar ou debater
com seus colegas?



O que, do propósito
apresentado, você achou
desafiador, confuso ou
difícil de entender?



O que você achou
mais interessante?

Pensando propósitos e mapeando ideias

O que é *brainstorming*?

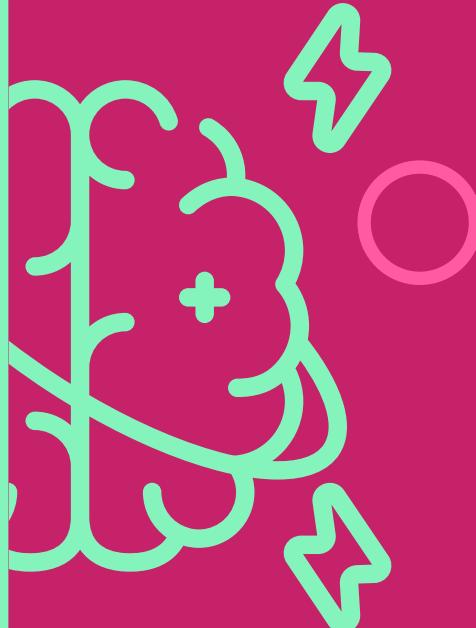
Definir propósitos e mapear ideias em equipe pode ser um grande desafio já que cada um conta com uma forma de pensar única. Uma solução eficiente é usar o *brainstorming* para alinhar essas ideias e alcançar um propósito em comum de forma prática!

Usar o *brainstorming* consiste em debater coletivamente a solução de problemas ou propostas de inovação em prol de uma ideia ou empreendimento.

Apesar do nome “diferente”, essa ferramenta está presente no dia a dia das pessoas em diferentes cenários. Isso porque seu objetivo geral é expor ideias e desenvolvê-las em grupo. A diferença é que, dentro do *brainstorming*, foram criadas metodologias para otimizar esse processo e torná-lo mais eficaz.

Speedstorming

Usa-se papel e caneta para escrever uma ideia e esse papel é passado de maneira circular entre todos os integrantes da equipe, gerando novas ideias.



Brainwriting

Ideias são desenvolvidas de maneira individual sem debate prévio em grupo e, em seguida, compartilhados com a equipe.



Nominal

Usa-se um dispositivo ou papel de forma anônima para compartilhar suas ideias e todas são avaliadas em seguida para debate em equipe sem revelar o autor de cada uma.



Chuva de Ideias

Vamos unir ideias para definir um propósito em equipe?

Instruções:

- 1 Reúnam-se em grupos.
- 2 Analisem os desafios e problemas.
- 3 Brainstorming de soluções.
- 4 Elaborem um plano de ação.
- 5 Alinhem um propósito.

Recursos:

- Caneta ou lápis
- Planner

Tempo:

50 minutos

**Hora de colocar em prática:
Chuva de soluções**

Chegou o momento de soltar a criatividade coletiva com o brainstorming! Na experiência "Chuva de Soluções", você e seu grupo focarão em um problema real. Juntos, vocês deverão pensar em soluções práticas que façam sentido para todos, usando suas vivências como inspiração. É a chance de unir forças, aprender uns com os outros e criar algo realmente útil e inovador. Juntem-se para fazer essa chuva de ideias transformar soluções incríveis!

Lembre-se: a ideia é que a solução encontrada possa ser encarada como um negócio! Com isso em mente, confira cuidadosamente as orientações a seguir:

Instruções

- 1 Reúnam-se em grupos: A turma deverá ser dividida em grupos de até seis pessoas.
- 2 Analisem os desafios e problemas: A partir da situação-problema, área ou mercado definido, é fundamental que todos reconheçam e pontuem quais problemas relacionados a essa questão poderão ser uma oportunidade de negócio viável.
- 3 Brainstorming de soluções: Todos devem usar alguma técnica de brainstorming dentre as apresentadas anteriormente para criar uma solução para o problema pautado, elaborando, assim, a ideia para um empreendimento viável. Esse é o ponto central da atividade.
- 4 Elaborem um plano de ação: A partir da ideia proposta, formulem um plano de ação concreto considerando prazos e as metas para transformá-la em solução. Use o espaço para o plano de ação disponível na página seguinte.
- 5 Alinhem um propósito: É importante que compartilhem e se identifiquem com um mercado, área ou situação em que pode haver uma oportunidade de negócio. Isso pode ser feito por meio de um debate em grupo!

Plano de ação para transformar ideias em soluções

O que precisamos fazer para transformar a ideia em solução?

Meta	Até	Prazo
Assim, até o prazo		

Será possível transformar a ideia em solução.

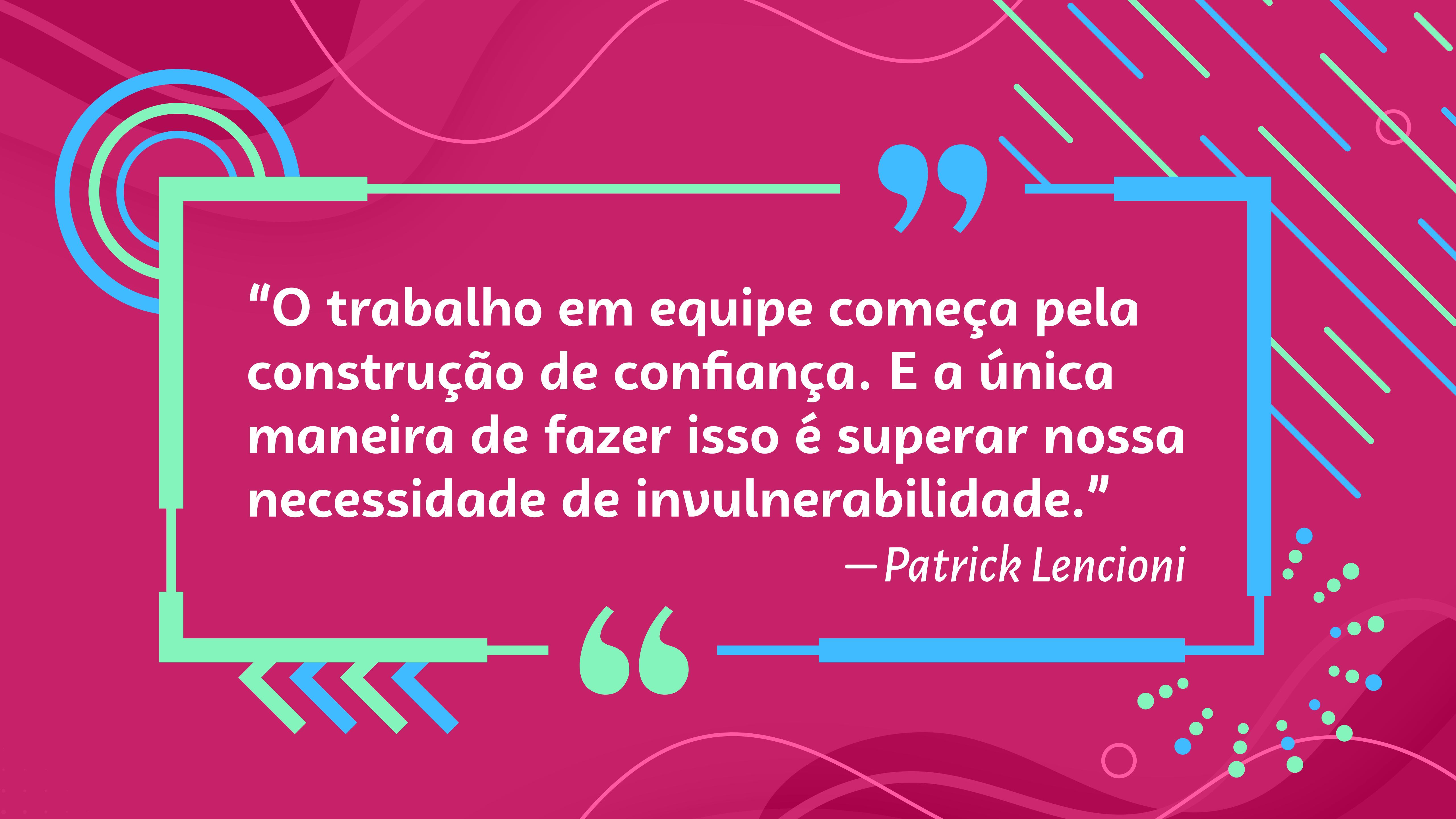
Veja um exemplo!

Carla reuniu-se com seus colegas de turma e todos chegaram a conclusão que gostariam de resolver o problema de falta de arte pela escola!

A arte é uma parte importante no desenvolvimento de cada indivíduo e um ambiente complementado por obras, como pinturas, pode fazer toda a diferença na performance e convivência dos estudantes.

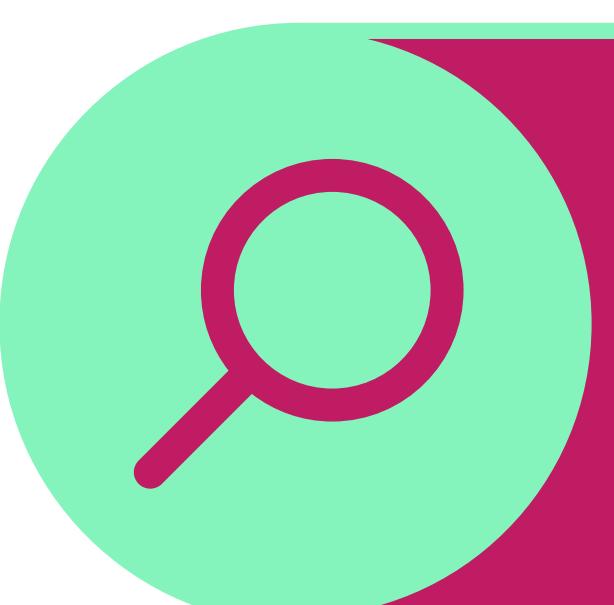
Pensando nisso, o grupo de Carla decidiu fazer um brainstorming para pensar em soluções práticas que possam resolver essa questão e chegaram a solução de repintar as paredes da escola com artes inspiradoras para os estudantes.





“O trabalho em equipe começa pela construção de confiança. E a única maneira de fazer isso é superar nossa necessidade de invulnerabilidade.”

– Patrick Lencioni



Problematizar

*para transformar desafios
em oportunidades.*

Vendendo uma ideia

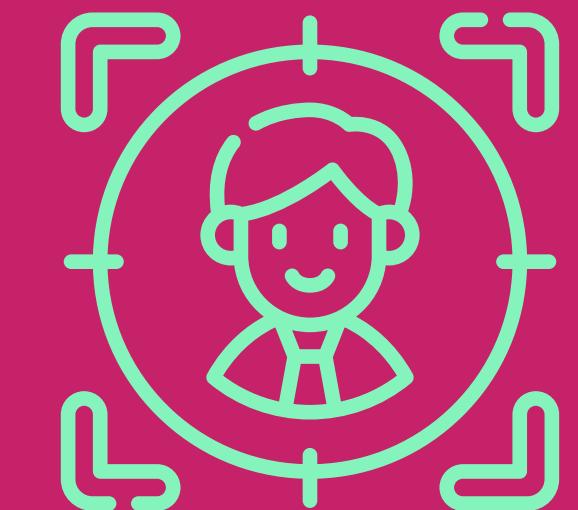


Público Interessado

Possíveis investidores, parceiros, funcionários, entre outros.

Stakeholders

Os stakeholders são todos aqueles cujas ações e políticas da empresa possam interessar, como possíveis investidores, público-alvo, parceiros, funcionários da própria empresa, entre outras possibilidades.



Público-alvo

Grupo de pessoas que podem se beneficiar da solução oferecida. Ou seja, clientes possíveis.

Direcione e identifique o público-alvo

Como identificar o público-alvo?

1. Conheça o mercado

Realize análises de concorrentes e os clientes que frequentam ou consomem esses concorrentes. Busque por artigos e reportagens sobre o tema ou acesse as redes sociais para entender o que o público está falando sobre esse mercado.

2. Aprofunde e alinhe o problema que o seu negócio soluciona

O momento servirá como uma forma de delimitar os desafios que podem ser superados a partir da solução proposta. Garanta que todos os membros da equipe tenham esse tipo de informação na ponta da língua e que ela esteja sempre presente no pensamento.

3. Colete dados e analise

O momento servirá como uma forma de delimitar os desafios que podem ser superados a partir da solução proposta. Garanta que todos os membros da equipe tenham esse tipo de informação na ponta da língua e que ela esteja sempre presente no pensamento.

4. Categorize o público-alvo

Crie categorias de elementos em comum a partir das observações feitas nas etapas anteriores. Isso poderá envolver elementos como faixa etária e renda. Além disso, pontue elementos mais característicos do seu nicho de mercado em específico.

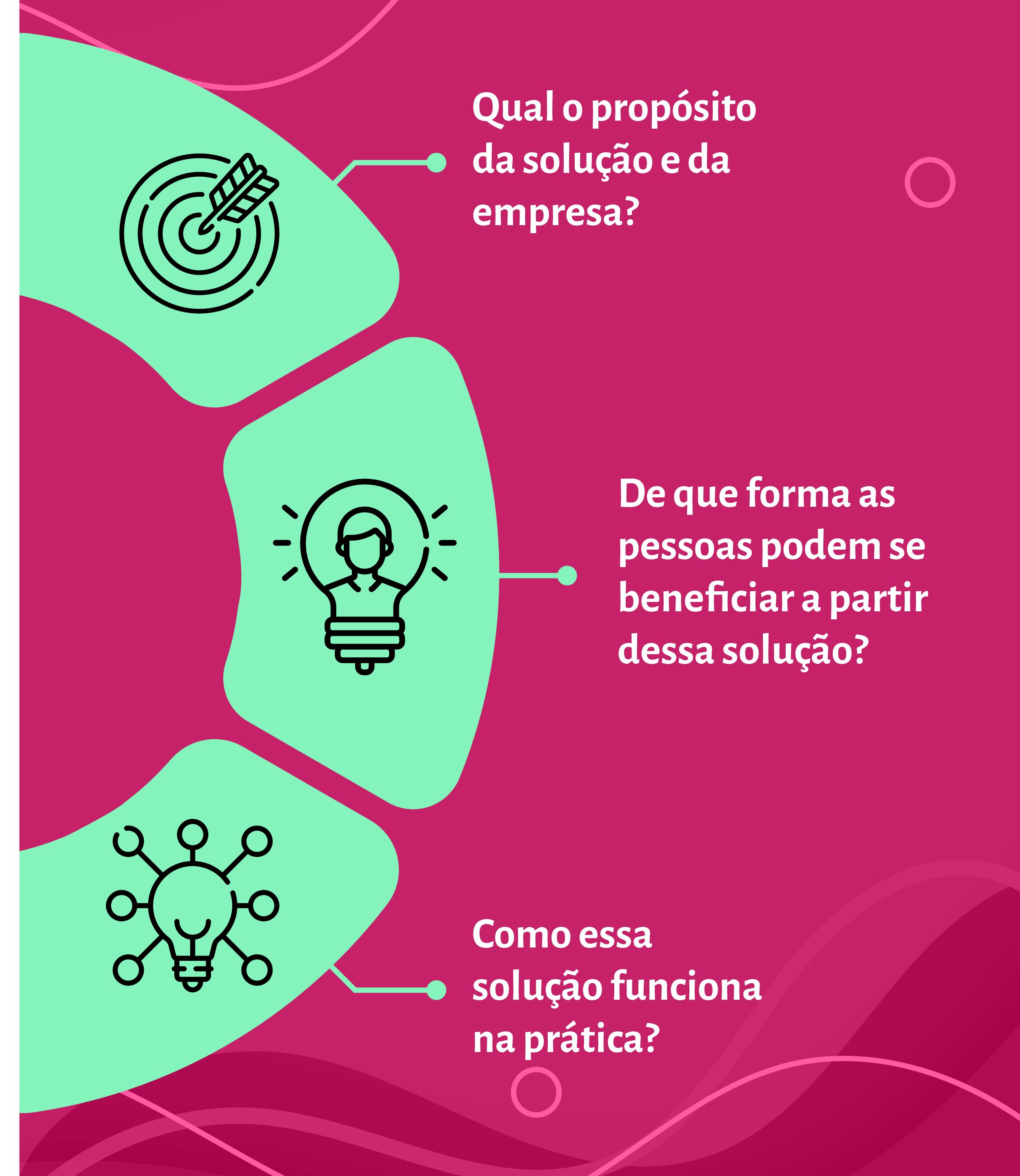
5. Aumente o seu repertório

Agora que já é possível delinear o público-alvo, verifique as informações e adicione dados ao seu repertório. Use dados coletados até então, somados a estudos e pesquisas disponíveis em sites como o Google Analytics ou a Plataforma Lattes.

Marketing de produto

O marketing de produto nada mais é do que uma estratégia de divulgação pensada a partir da apresentação da solução, suas funcionalidades e seus benefícios para o público-alvo. O objetivo dessa ferramenta é enriquecer a solução, explorando sua adesão no mercado e cultivando uma vantagem competitiva única. Esse tipo de estratégia incentiva o desenvolvimento de estratégias inovadoras e a análise crítica do posicionamento no mercado, habilidades essenciais para o empreendedorismo e a gestão.

Para montar uma estratégia de marketing de produto, questione:



Itinerário de conexão com a audiência

Agora que você identificou um propósito em equipe, hora de elaborar um plano de marketing!

Instruções:

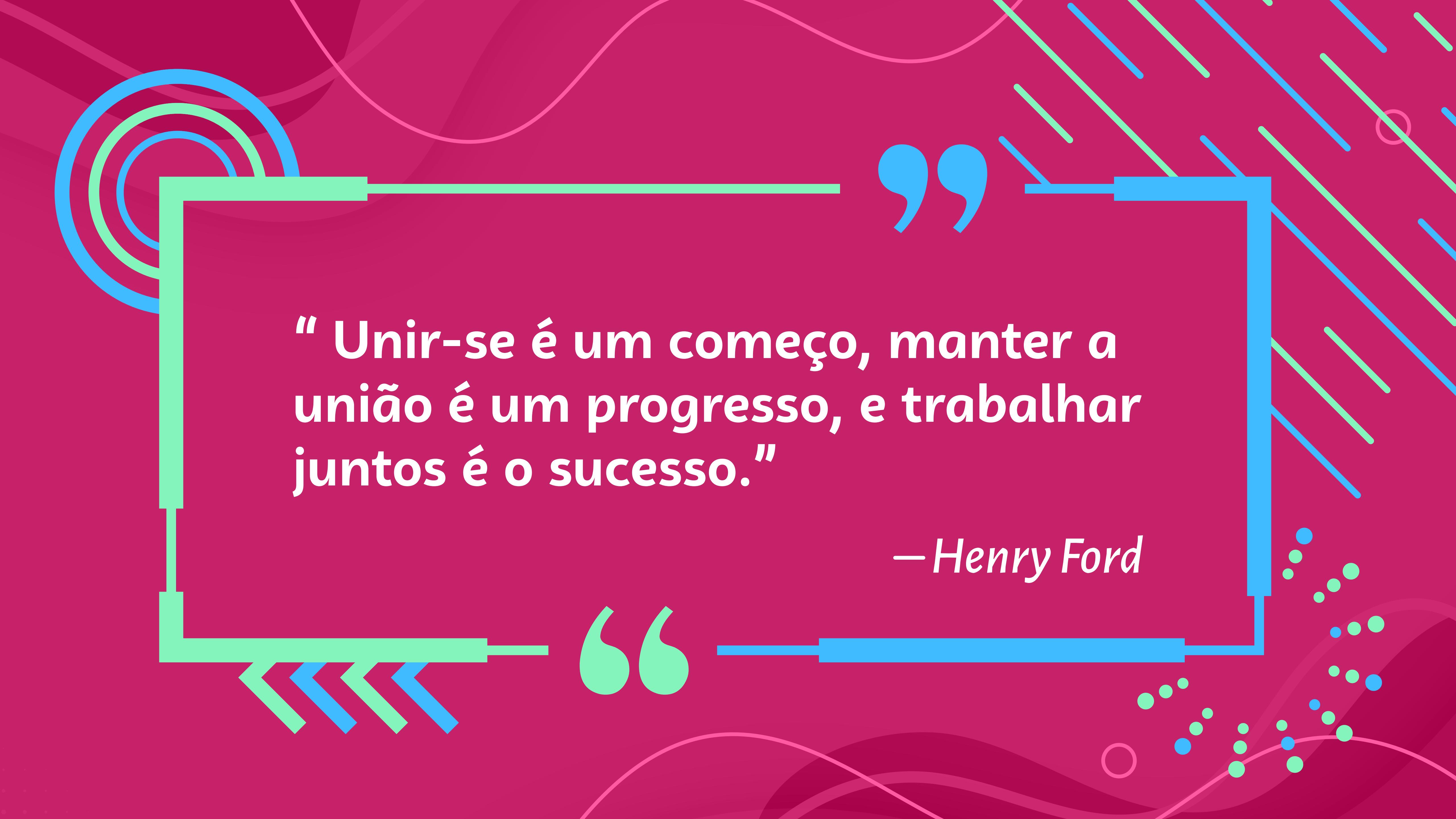
- 1 Reúna com seu grupo.
- 2 Identifiquem o público-alvo.
- 3 Crem uma descrição do negócio.
- 4 Pensem cuidadosamente e elaborem um posicionamento de empresa.
- 5 Crem uma estratégia de marketing de produto.
- 6 Apresentem e compartilhem o que foi elaborado.

Recursos:

- Caneta ou lápis
- Tabela do autoconhecimento

Tempo: 50 minutos





**“ Unir-se é um começo, manter a
união é um progresso, e trabalhar
juntos é o sucesso.”**

– Henry Ford



Protagonizar

*para ser autor da
própria vida.*

Conheça as ferramentas de autoração

As ferramentas de autoração são elementos que visam facilitar os processos de criação e organização das ideias pautadas. É uma maneira de preencher e visualizar lacunas que, muitas vezes, demandam muito mais tempo e esforço do que seria ideal.

A palavra “autoração” vem da ideia de autorar a criação de um conteúdo. Pensando por essa perspectiva, você já deve conhecer alguns exemplos populares desse gênero, seja via sites, seja aplicativos online. Confira, ao lado, alguns exemplos e funcionalidades das ferramentas de autoração:



Preparando a solução para alcançar stakeholders

Para alcançar o público interessado, além do público-alvo, é fundamental entender como apresentar o seu negócio de maneira coerente, direta e eficaz. Para atingir possíveis investidores ou parceiros, adotamos uma técnica de comunicação prática: o pitch de elevador.



O problema
que o seu
negócio resolve



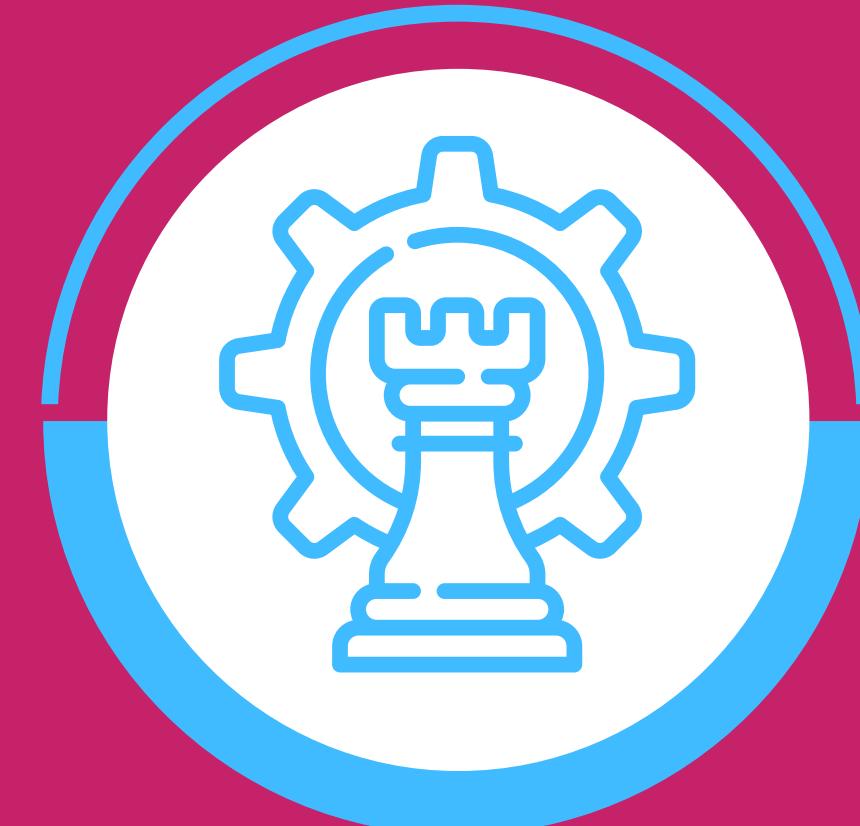
A solução que
o seu negócio
oferece



O modelo de
negócio



O público-
alvo



Diferenciais em
relação à
concorrência

Entendendo o modelo de negócio

Um modelo de negócio trata-se de uma ferramenta para auxiliar a compreensão sobre o empreendimento que será desenvolvido. Normalmente é dividido em 9 campos para serem preenchidos:

Segmento de mercado

Sua ideia contempla qual tipo de mercado?

Proposta de valor

Do que se trata o negócio a ser desenvolvido?

Canais de distribuição

Em qual meio seu produto alcançará o cliente final?

Relacionamento com clientes

Quais serão os pontos de contato com o consumidor?

Fontes de receita

Qual a origem dos recursos do seu negócio?

Recursos principais

Quais recursos são essenciais para a sua empresa fazer o que faz?

Atividades-chave

Qual a atividade principal da empresa?

Principais parcerias

Quais parcerias são fundamentais na entrega de valor e nas estratégias do negócio?

Estrutura de custos

Quanto custa a estrutura do seu empreendimento?

Explodeias

Hora de criar uma apresentação para persuadir o público de interesse a investir no seu negócio!

Instruções:

- 1 Reúna com seu grupo.
- 2 Elaborem um modelo de negócio.
- 3 Acessem a tabela de autoração para selecionar ferramentas úteis.
- 4 Crem uma apresentação em slides.
- 5 Crem um discurso persuasivo.
- 6 Explodeias.

Recursos:

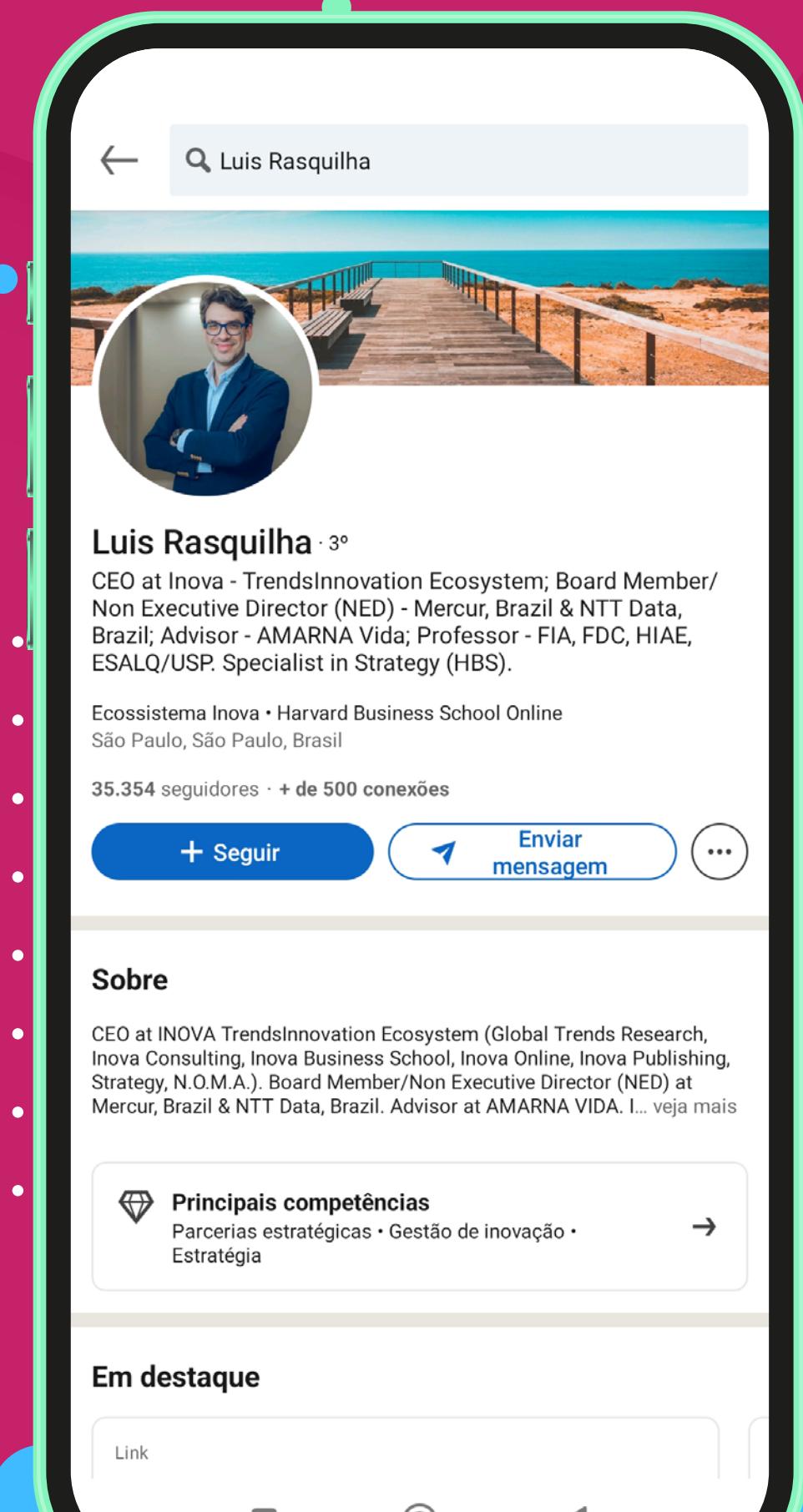
- Planner
- Smartphone ou computador

Tempo:

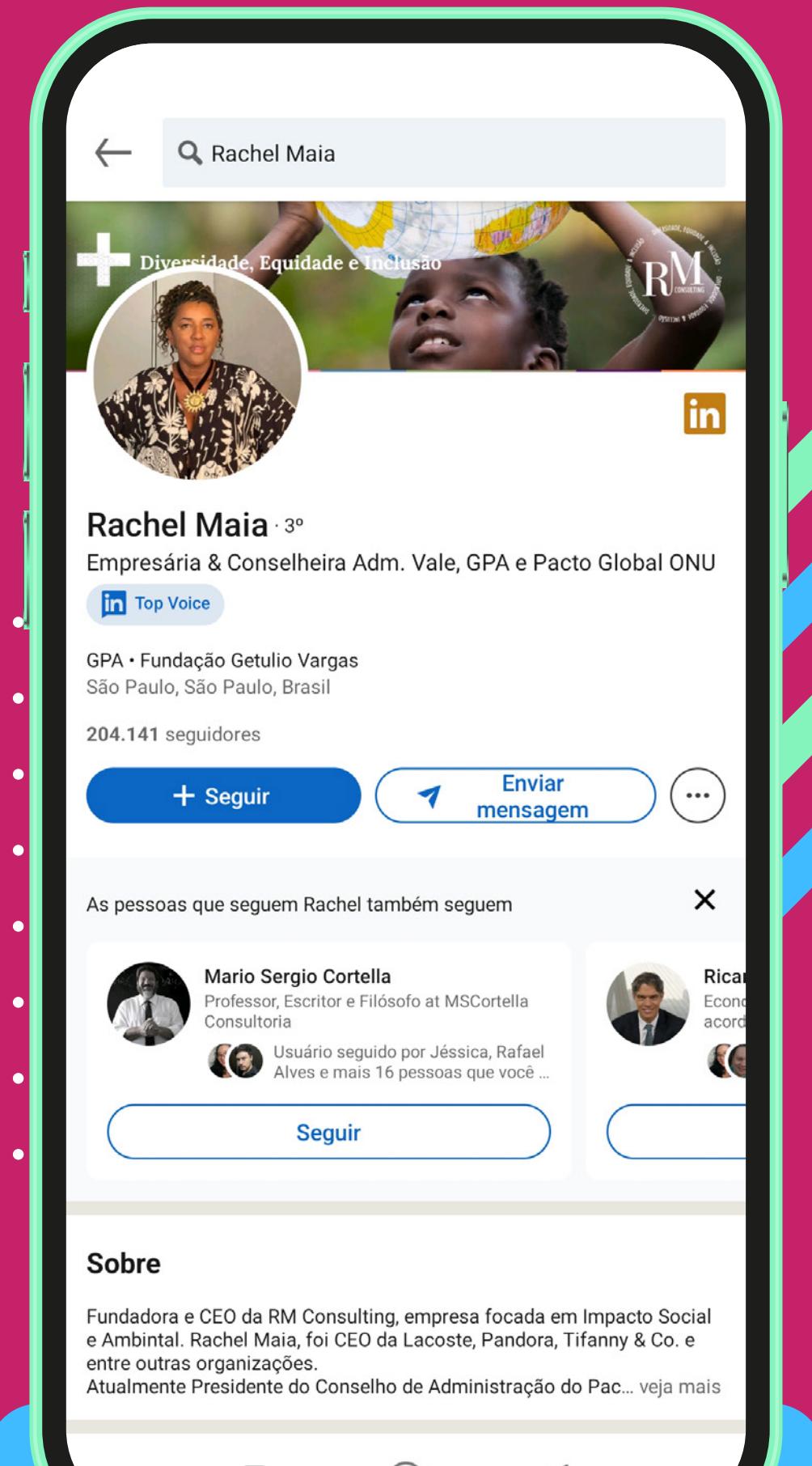
50-100 minutos.



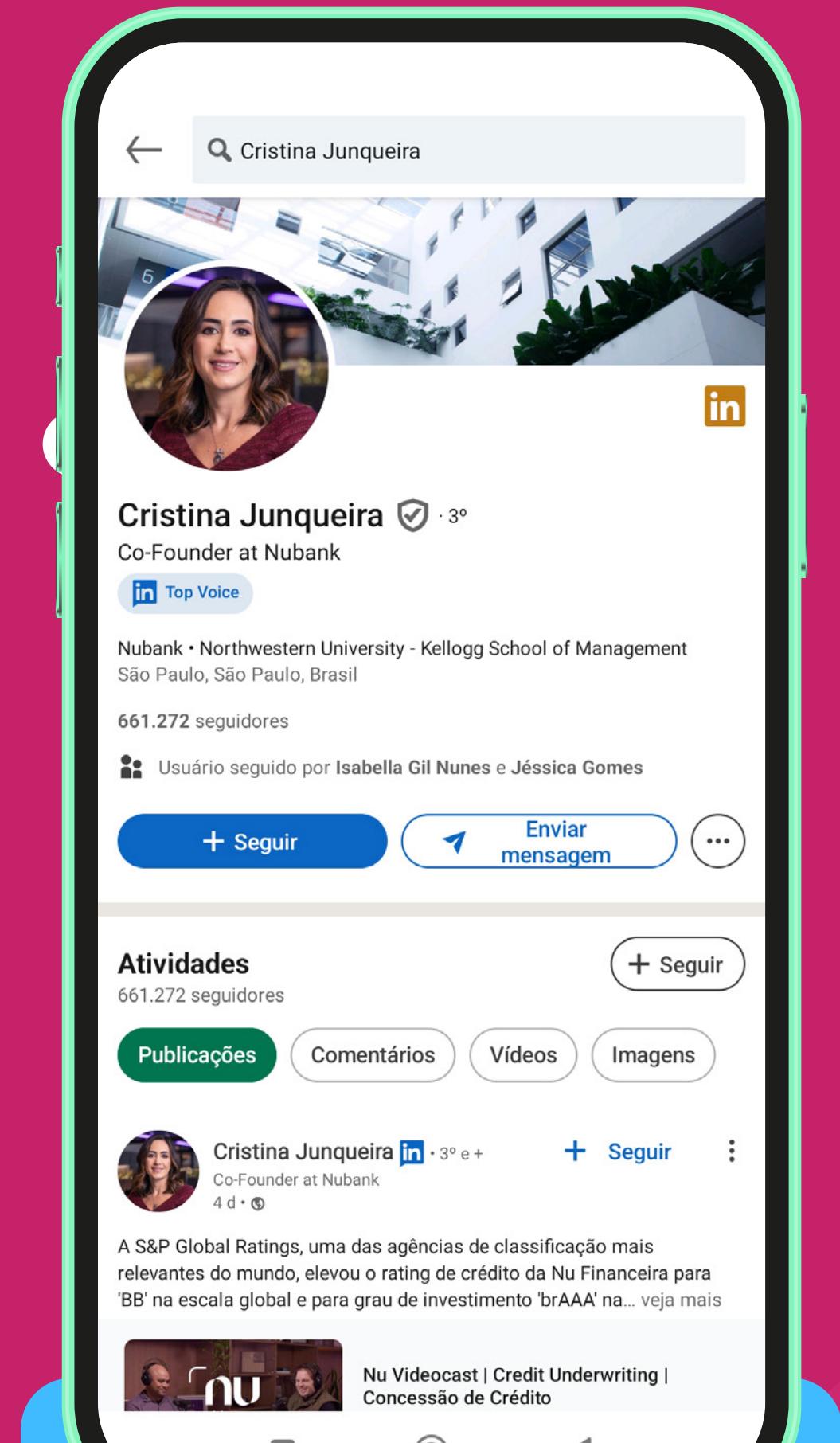
Match com o especialista...



Luiz Rasquilha
no LinkedIn



Rachel Maia
no LinkedIn

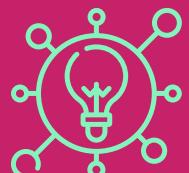


Cristina Junqueira
no LinkedIn

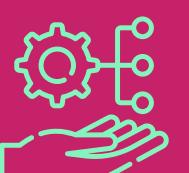
Agora você já sabe como despertar para expandir a inteligência coletiva!

Desenvolva as melhores formas de trabalhar em equipe visando a comunicação e eficácia na busca pelos objetivos!

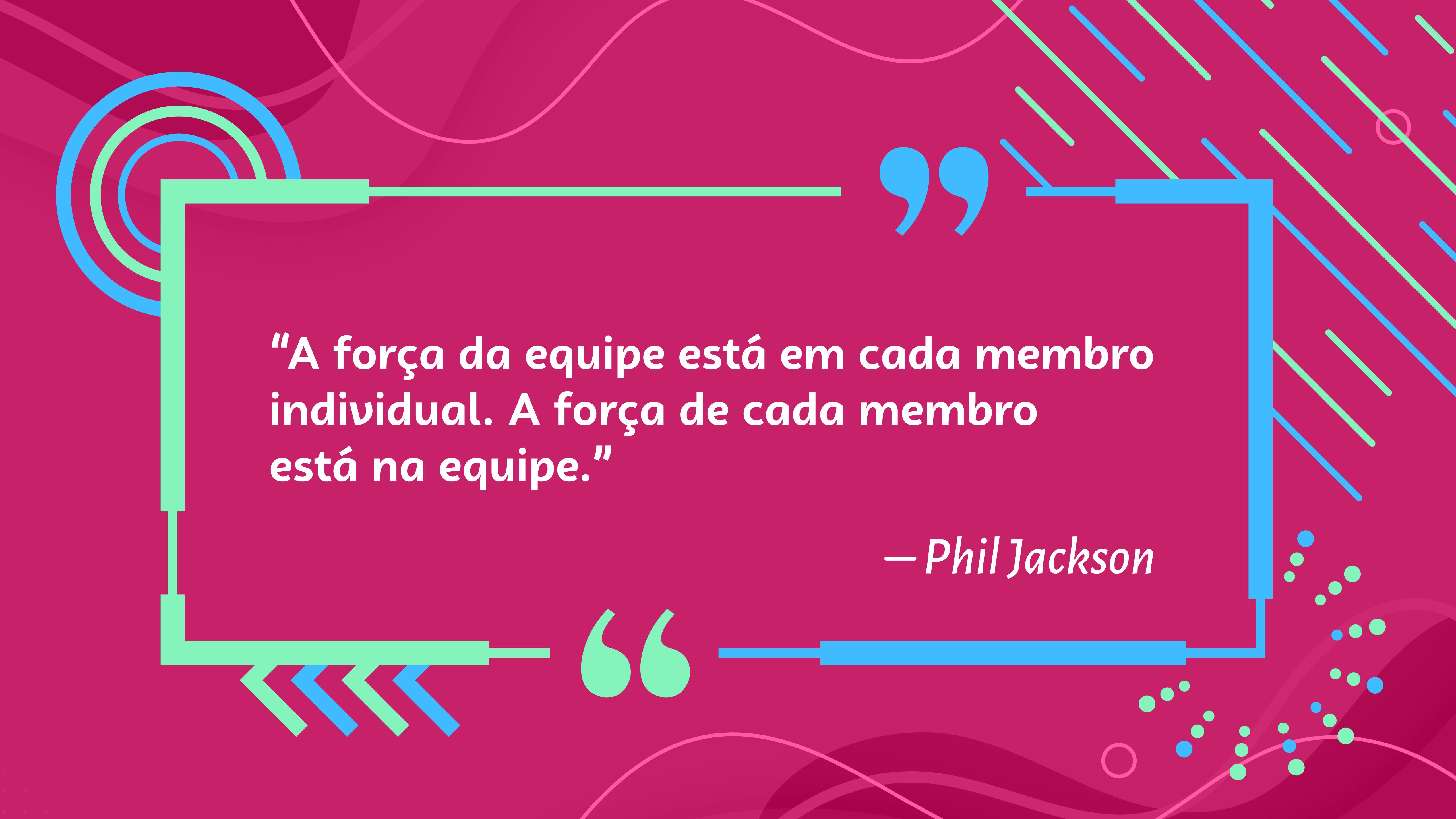
Três aprendizados de ouro:

 **Duas cabeças pensam melhor que uma! Compartilhar e ouvir novas ideias é sempre uma boa pedida.**

 **Entenda seu público! Se mantenha atualizado sobre o seu campo de interesse para conseguir inovar de forma produtiva.**

 **Use os conceitos experienciados para treinar a objetividade das suas apresentações, propostas e ideias!**





“A força da equipe está em cada membro individual. A força de cada membro está na equipe.”

— Phil Jackson



EDUCAÇÃO
EMPREENDEDORA
SEBRAE

Curso
Despertar