

## Módulo 8

# Despertar para expandir a inteligência coletiva

Ensino Médio



**SEBRAE**

**EDUCAÇÃO  
EMPREENDEDORA  
SEBRAE**

**Curso  
Despertar**

© 2024. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE

## **TODOS OS DIREITOS RESERVADOS**

É permitida a reprodução total ou parcial deste material, desde que citada a fonte.

## **INFORMAÇÕES E CONTATOS**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE

Unidade de Educação Empreendedora

Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada – CEP 30.341-285 – Belo Horizonte – MG

Telefone: 08005700800 Website: [www.sebraemg.com.br/minasgerais](http://www.sebraemg.com.br/minasgerais)

## **SEBRAE/MG**

### **Presidente do Conselho Deliberativo**

MARCELO DE SOUZA E SILVA

### **Diretor Superintendente**

AFONSO MARIA ROCHA

### **Diretor Técnico**

DOUGLAS AUGUSTO OLIVEIRA CABIDO

### **Diretor de Operações**

MARDEM MARCIO MAGALHAES

## **UNIDADE DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA**

### **Gerente**

FABIANA RIBEIRO DE PINHO

### **Equipe Técnica**

WENDELL AURÉLIO RODRIGUES FERREIRA

JÉSSICA DE OLIVEIRA CARVALHO SANTOS

## **CONSULTORIA PEDAGÓGICA**

### **Designer da Experiência de Aprendizagem**

MANU BEZERRA

## **PRODUÇÃO DE CONTEÚDO**

### **Gestão de Projetos**

VANESSA VIANA

### **Design e Diagramação**

ANDERSON LUIZ BARBOSA ARAUJO

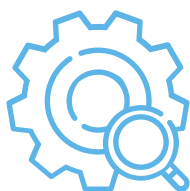
### **Redação e Locução**

MARIANNA FERRY

### **Revisão**

JULIA MAGALHÃES MATOS E SILVA

# Sumário



**Contextualizar**  
para aprender o que  
faz sentido.

Já pensou em desenvolver  
suas ideias em grupo? \_\_\_\_\_ 02

Rotina de pensamento:  
Tomando Nota \_\_\_\_\_ 05

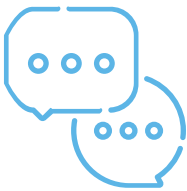
Hora de colocar em prática: Chuva  
de soluções \_\_\_\_\_ 09

Plano de Ação \_\_\_\_\_ 10

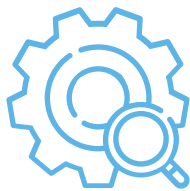
12 \_\_\_\_\_ Vendendo uma ideia

Hora de colocar em prática: Itinerário  
16 \_\_\_\_\_ de conexão com a audiência

18 \_\_\_\_\_ Tabela da Solução



**Problematizar**  
para transformar  
desafios em  
oportunidades.



**Protagonizar**  
para ser autor da  
própria vida.

Ferramentas de  
autoração \_\_\_\_\_ 22

Hora de colocar em prática:  
Expoldeias \_\_\_\_\_ 25

Canvas Modelo de Negócio \_\_\_\_\_ 28

Match com Especialistas \_\_\_\_\_ 29

## Módulo 8

# Despertar para expandir a inteligência coletiva

Ensino Médio

**SEBRAE**

**EDUCAÇÃO  
EMPREENDEDORA  
SEBRAE**

Curso  
**Despertar**



# O que é despertar para ser autor da própria vida?



"**Despertar para ser autor da própria vida**" é sobre tomar controle do próprio destino, vivendo de forma consciente e intencional. Despertar é reconhecer e assumir a responsabilidade pelas próprias escolhas, ações e resultados, ao invés de se deixar levar passivamente pelas circunstâncias ou pela vontade de outros.



**Já parou para pensar que você é o principal responsável pelo o rumo da sua vida?** Existem, claro, inúmeros fatores que irão orientar a sua jornada, como seus responsáveis, a própria escola e até mesmo seus colegas. Mas, na história da sua vida, é importante ser você quem segura o lápis e traça a escrita.



A jornada **Despertar para ser autor da própria vida** traz as ferramentas necessárias para que você crie realidades possíveis para si mesmo e vá além, entendendo como expandir o seu verdadeiro potencial. Aqui, você terá a oportunidade de testar seus conhecimentos, refletir sobre si mesmo e os elementos ao seu redor, conhecer novas formas de encarar seus sonhos e exercitar conceitos para viabilizar ideias. Sua jornada para despertar para ser autor da própria vida começa com esse caderno de exercícios e conceitos que chamaremos de *planner*.

# Vamos entender o Planner Despertar?

Existem várias formas de planner, algumas voltadas para a organização de tarefas, outras para o planejamento de ideias e projetos. O que elas têm em comum é ser uma **ferramenta para projetar o futuro através de ações, objetivos e momentos de aprendizagem**, permitindo que você tome controle da criação e direção de sua jornada pessoal! Este planner te ajudará a navegar o conteúdo dos módulos Despertar, além de ser um espaço para que você possa refletir e fazer anotações sobre sua visão, pensamentos e observações sobre os conteúdos desenvolvidos ao longo dessa jornada de autodescoberta pessoal e profissional.



## Ok, mas como é isso na prática?

A Jornada Despertar foi pensada para ser explorada livremente através de oito módulos. Dessa forma, é possível que o(a) professor(a) siga com o conteúdo de maneira sequencial (1, 2, 3, 4...) ou individual e esporádica, sem seguir uma ordem específica. Cada um dos oito módulos segue um propósito para contribuir com o seu desenvolvimento pessoal e profissional, exercitando o pensamento autorreflexivo e trabalhando conhecimentos fundamentais para te equipar com as ferramentas necessárias para que você navegue pelos rumos que escolher seguir, tirando o melhor de cada oportunidade. Conheça os oito módulos da Jornada Despertar:



Despertar  
meu eu



Despertar para  
explorar o território  
das aptidões.



Despertar para  
projetar meus  
sonhos.



Despertar para  
descobrir amanhã  
inexplorados.



Despertar  
projetar  
ideias.



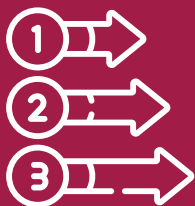
Despertar para  
criar  
possibilidades.



Despertar para  
impactar e  
transformar  
realidades.



Despertar para  
expandir a  
inteligência coletiva.



Ao longo da Jornada Despertar, você perceberá que cada módulo conta com três etapas: **Contextualizar**, **Problematizar** e **Protagonizar**. Cada etapa foi pensada para que você, estudante, possa entender e praticar, por meio de experiências de aprendizagem, a temática apresentada de uma maneira natural, **contextualizando** o que será abordado, **problematizando** a forma como isso pode ser aplicado e **protagonizando** para trazer o conhecimento para sua própria vivência.

No *Planner* Despertar, você terá acesso a **ferramentas e experiências de aprendizagem** distribuídas ao longo do módulo, sendo ao menos uma para cada etapa – **Contextualizar**, **Problematizar** e **Protagonizar**. Você também poderá contar com espaços para suas anotações e comentários nas **páginas pontilhadas**. Use esses espaços para pontuar dúvidas, desenvolver as tarefas e até mesmo fazer reflexões sobre os temas propostos.



Cada módulo, além de **Contextualizar**, **Problematizar** e **Protagonizar**, também trará o que chamamos de **Rotina de Pensamento** – um exercício breve de reflexão para te auxiliar a entender com mais profundidade o conteúdo apresentado. O interessante aqui é lembrar que todas as rotinas apresentadas ao longo da Jornada Despertar podem ser aplicadas em múltiplos contextos na sua vida dentro e fora de sala de aula. Então visite-as sempre que sentir a necessidade de aprofundar para entender melhor algo na sua realidade.

**Agora que você já entende como funciona o planner e os módulos, hora de iniciar sua Jornada Despertar!**



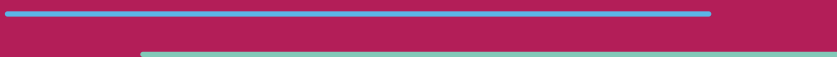
# PARA DESPERTAR

**conte um pouco** <<<<<<<<<<



**sobre**

# VOCE





Meu nome é: \_\_\_\_\_



Top 3 redes sociais  
do momento são...



Depois do ensino médio eu vou...

Em 5 anos eu me vejo...



Top 3 influenciadores  
que eu sigo:

Uma frase sobre expandir a inteligência coletiva que me inspira:



Em uma palavra,  
**despertar para expandir a inteligência coletiva é..**

**Conheça...**



Algo que criei sozinho:



Algo que criei com meus amigos:



Uma ideia de negócio:



Alguém para criar um negócio:



Alguém para investir nessa ideia:



Alguém que compraria essa ideia:



**Pensando em expandir a inteligência coletiva, cole imagens recortadas e desenhos nos campos abaixo para responder!**

Hoje eu sou...

Despertarei para ser...

## Módulo 8

# Despertar para expandir a inteligência coletiva

Já pensou em despertar para expandir a inteligência coletiva ao expor seus projetos, receber feedback e interagir com a comunidade escolar?

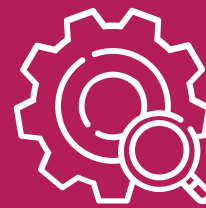
Expandir a inteligência coletiva envolve entender, adaptar e reagir a feedbacks sobre projetos criativos para aprimorar ideias colaborativas. O objetivo é combinar mentes estratégicas e analíticas para polir e aperfeiçoar suas propostas, tornando-as mais eficazes e impactantes. Hora de moldar ideias em conjunto!

Ao expandir a inteligência coletiva, você poderá desenvolver uma apresentação eficaz e coletar *feedbacks* valiosos. Com a ajuda da equipe, você poderá pensar em estratégias e explorar todos os caminhos possíveis para seus projetos.



**Start: despertar para expandir a inteligência coletiva!**

# Contextualizar



para aprender o que faz sentido

Para entender como pensar sobre a relação entre propósitos e oportunidades, vamos introduzir e contextualizar conceitos para que você possa iniciar seu caminho com o pé direito. No módulo **Despertar para expandir a inteligência coletiva**, você terá a oportunidade de abrir os olhos para como partir de propósitos comuns para desenvolver ideias em negócios.



## Já pensou em desenvolver suas ideias em grupo?

Apesar de muitas ideias de empreendimentos surgirem de paixões de uma única pessoa, trabalhar em grupo é uma realidade comum ao mercado de trabalho. Assim, saiba que desenvolver uma mentalidade empreendedora que seja analítica e boa em resolver problemas é essencial. Ela te ajuda a enxergar oportunidades coletivas e a aproveitar o poder do autoconhecimento. Juntos, vocês podem criar estratégias e planejar em equipe, combinando diferentes perspectivas para ideias que realmente funcionam.

Quer descobrir o poder de um objetivo comum em projetos coletivos? Confira o caso do Duolingo, que revolucionou o aprendizado de idiomas, no artigo “10 inovações que transformaram a educação” por Luis Von Ahn.

## 10 inovações que transformaram a educação

*O Duolingo foi criado com um único objetivo: usar o poder da tecnologia para levar educação de qualidade para todo o mundo. Começamos com o ensino de idiomas, mas o nosso trabalho já é muito maior do que isso: desenvolvemos um teste de proficiência de inglês sob demanda, produzimos podcasts premiados, lançamos o Duolingo ABC para ajudar crianças a aprenderem a ler, e fizemos tudo isso criando conteúdo que é igualmente divertido e eficaz.*

*Desde o nosso lançamento 10 anos atrás, continuamos a testar e analisar nossos métodos de ensino e avaliação para garantir que os cursos que oferecemos sejam gratuitos, divertidos e eficazes — como ilustrou o nosso estudo recente que mostra como aprender francês ou espanhol no Duolingo pode trazer resultados comparáveis a estudar em uma universidade americana. A nossa equipe conta com algumas das mentes mais brilhantes da educação e da tecnologia e, juntos, já revolucionamos muitos dos aspectos do aprendizado online. Esses são apenas alguns dos avanços mais empolgantes que fizemos nessas áreas nos últimos 10 anos!*





1

**Dividimos o aprendizado em pedacinhos:**

Lançado em 2012, o Duolingo viu nos smartphones uma forma de tornar o aprendizado divertido e acessível, transformando momentos livres em oportunidades de educação com lições em formato de jogo. Em apenas um ano, 80% dos usuários já utilizavam o aplicativo em seus celulares.

**A Incubadora nos permitiu aumentar a nossa oferta de cursos de forma rápida e eficiente:**

Não é fácil desenvolver um curso inteiro de idiomas do nada! A Incubadora Duolingo permitiu que voluntários globais contribuíssem para a criação de cursos variados, até de idiomas raros. Agora, com mais de 100 cursos desenvolvidos internamente, a criação de um novo curso leva pelo menos 9 meses.

2

3

**Criamos um negócio sem cobrar pelo conteúdo:**

Além da versão gratuita com ads, lançamos uma versão em que o pagamento funciona apenas para remover anúncios, sem cobrar pelo conteúdo.

4

**O Duolingo English Test construiu o futuro dos testes de alto impacto:**

No lançamento do Duolingo English Test em 2016, combinamos inteligência artificial e supervisão humana para desenvolver um teste de aptidão tão rigoroso quanto os testes de aptidão de idiomas, capaz de cumprir os altos padrões de segurança do setor, garantindo a confiabilidade do teste.

5

**Criamos a nossa própria tecnologia de aprendizado de máquina para personalizar lições:**

O Birdbrain analisa 500 milhões de exercícios diários no Duolingo para personalizar lições, adaptando-se ao nível e progresso de cada usuário, destacando-se como um modelo inovador em tecnologia educacional.

6

**Fizemos com que o aprendizado se tornasse uma experiência social:**

Para tornar o Duolingo mais empolgante, introduzimos funcionalidades sociais como as Ligas, onde usuários competem por XP semanalmente, e o Kudos, lançado no início de 2020, que permite celebrar as conquistas dos amigos, aumentando a motivação através de interações positivas.

**O nosso podcast de espanhol foi uma ferramenta de aprendizado pioneira para a categoria:**

Em 2017, o Duolingo estreou seu podcast para quem aprende espanhol, combinando histórias reais e narração em inglês para garantir compreensão, oferecendo uma abordagem inovadora e acessível para alunos intermediários.

7

8

**Já fizemos milhares de ajustes nos nossos produtos, alguns pequenos, outros grandes:**

Em 2017, o Duolingo introduziu uma ferramenta de experimentação, realizando centenas de testes A/B em suas plataformas, de mensagens motivacionais a novos recursos, garantindo que cada atualização beneficie tanto o negócio quanto os usuários.

**Revolucionamos a forma como as marcas podem (e devem) usar plataformas sociais para se conectar com o público:**

Nosso TikTok, visto como "sem freio", reflete uma estratégia bem definida pela nossa equipe global de mídias sociais, que redefiniu a presença de marcas no TikTok, focando em entretenimento, engajamento comunitário e nossa missão de tornar o aprendizado divertido. E Dua Lipa, se estiver lendo, o Duo sente sua falta e espera uma resposta!

9

10

**Usamos a tecnologia de converter texto em áudio para dar vozes aos nossos personagens e utilizá-las em nossos cursos:**

Introduzir a Lili, a Zari e outros personagens do Duolingo foi apenas o começo; para dar-lhes personalidades únicas e melhorar a didática, fizemos audições ao estilo de Hollywood para suas vozes em todos os idiomas ensinados. Em seguida, aplicamos aprendizado de máquina para criar vozes de texto para áudio que se adaptam a qualquer fala.

*Fizemos muitas mudanças incríveis nos nossos produtos nos últimos 10 anos, e isso é só o começo! Fique de olho para saber das próximas inovações no nosso aplicativo de idiomas, no Duolingo ABC e, em breve, no nosso aplicativo de matemática!*

(Trecho adaptado de “As maiores inovações tecnológicas do Duolingo”)



## Rotina de pensamento: Tomando Nota – uma rotina para distinguir ideias e identificar questionamentos emergentes.

A Rotina de Pensamento “Tomando Nota” foi desenvolvida pelo Project Zero, da Harvard Graduate School of Education, e tem como objetivo otimizar a memória e te engajar com as ideias propostas ao focar em entender a ideia central do texto e suas distintas nuances e problemáticas. Vamos usar Tomando Nota para analisar o estudo de caso do desenvolvimento do propósito empresarial do Duolingo!

Após a leitura do texto, escolha uma das questões a seguir para desenvolver uma reflexão sobre o tema e “tomar nota” de algo que te chamou atenção com base em:



**Qual o ponto principal do texto?**

---

---

---

---



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

---

---

---

---



**Qual âmbito do propósito você gostaria de aprofundar ou debater com seus colegas?**

---

---

---

---



O que você achou mais interessante?

---

---

---

---

**Lembre-se: esse é um momento de reflexão individual. Por isso, releia os textos quantas vezes for necessário.**

(Rotina de pensamento adaptada de Project zero – Harvard Graduate School of Education. Take Note: A routine for distilling ideas and identifying emerging questions, 2019)

## Pensando propósitos e mapeando ideias

Propor uma ideia de negócio pode ser um desafio, mas com a técnica certa, tudo fica mais fácil! Uma ferramenta para te ajudar a liberar a criatividade coletiva é o *brainstorming*, ou "tempestade de ideias", que funciona juntando uma equipe para que debatam juntos soluções e inovações. Esse método ajuda a construir um plano viável e coeso, e auxilia a expandir sua rede de contatos (*networking*) e o pensamento coletivo. Focados em um objetivo comum, vocês descobrirão as melhores maneiras de transformar ideias em realidade.

Apesar do nome "diferente", o *brainstorming* está presente no dia a dia das pessoas em diferentes cenários em que haja o desenvolvimento de ideias em grupo. A diferença é que, dentro do *brainstorming*, foram criadas metodologias para otimizar esse processo e torná-lo mais eficaz.







## Vamos refletir?

*Sintetize em uma frase o que você entendeu do texto que acabou de ler:*



### Como realizar um brainstorming?

Para usar a ferramenta de *brainstorming* efetivamente, existem várias metodologias estruturadas que incluem passos para ajudar a aumentar a criatividade e a capacidade de resolver problemas. Confira:

#### Indicar um objetivo:

Iniciar com a clara definição do que se pretende alcançar com o *brainstorming*. Isso orienta a discussão e mantém o foco da equipe.

#### Analisar os desafios e problemas:

Reconhecer e discutir os obstáculos e questões que precisam ser superados, permitindo uma compreensão compartilhada das dificuldades enfrentadas.

#### Indicar e elencar ideias:

Estimular a livre expressão de sugestões e soluções para os desafios e problemas levantados, seguida pela organização dessas ideias de maneira que todas sejam consideradas.

#### Elaborar um plano de ação:

a partir das ideias propostas, formular um plano concreto para a implementação das soluções escolhidas.

Conheça, a seguir, três opções interessantes de técnicas de brainstorming que podem te ajudar a pensar ideias em grupo:



## **Speedstorming**

Um pequeno grupo (entre cinco e seis pessoas) deverá se reunir, cada integrante portando uma folha de papel ou caderno e uma caneta. Cada integrante terá, simultaneamente, cinco minutos para escrever uma ideia. Dado o tempo, a folha ou caderno é passado para o integrante ao lado direito, que terá mais cinco minutos para construir uma nova ideia a partir da ideia que recebeu e assim o processo se repete até concluir o ciclo. O objetivo é que, ao final, todos tenham ideias que conversem entre si e sejam coerentes com o propósito do grupo, para que, assim, possam escolher a melhor solução coletivamente.



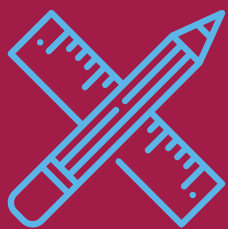
## **Brainwriting**

O foco inicial dessa técnica é a criação de ideias individualmente acerca do objetivo do brainstorming, para então compartilhá-las com o grupo. O objetivo é incentivar a criatividade individual e evitar que as ideias sejam condicionadas pelo pensamento coletivo desde seu início, possibilitando um volume maior de ideias, bem como perspectivas mais únicas a serem apresentadas como soluções.



## **Nominal**

Essa técnica funciona para facilitar o pensamento livre de julgamentos e barreiras sociais. Isso porque o foco é que as ideias sejam sugeridas de maneira anônima. Cada integrante deverá escrever, em um papel ou em alguma plataforma digital que permita ocultar sua identidade, sua ideia ou solução para o que está sendo pautado no brainstorming. Em seguida, todos lêem e tomam decisões a partir do que foi apresentado, sem julgamentos. O objetivo é que tudo seja compartilhado sem viés, permitindo que todos se expressem verdadeiramente, criando um ambiente propício para a inovação e a diversidade de pensamento.



# 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 transbordar 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.



### 3 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.



### 4 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.



### 5 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.



### 2 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



**Ideia:**

*O que precisamos fazer para transformar a ideia em solução?*

*Meta*

*Prazo*

**Até**

*Meta*

*Prazo*

**Até**

*Meta*

*Prazo*

**Até**

*Meta*

*Prazo*

**Até**

*Meta*

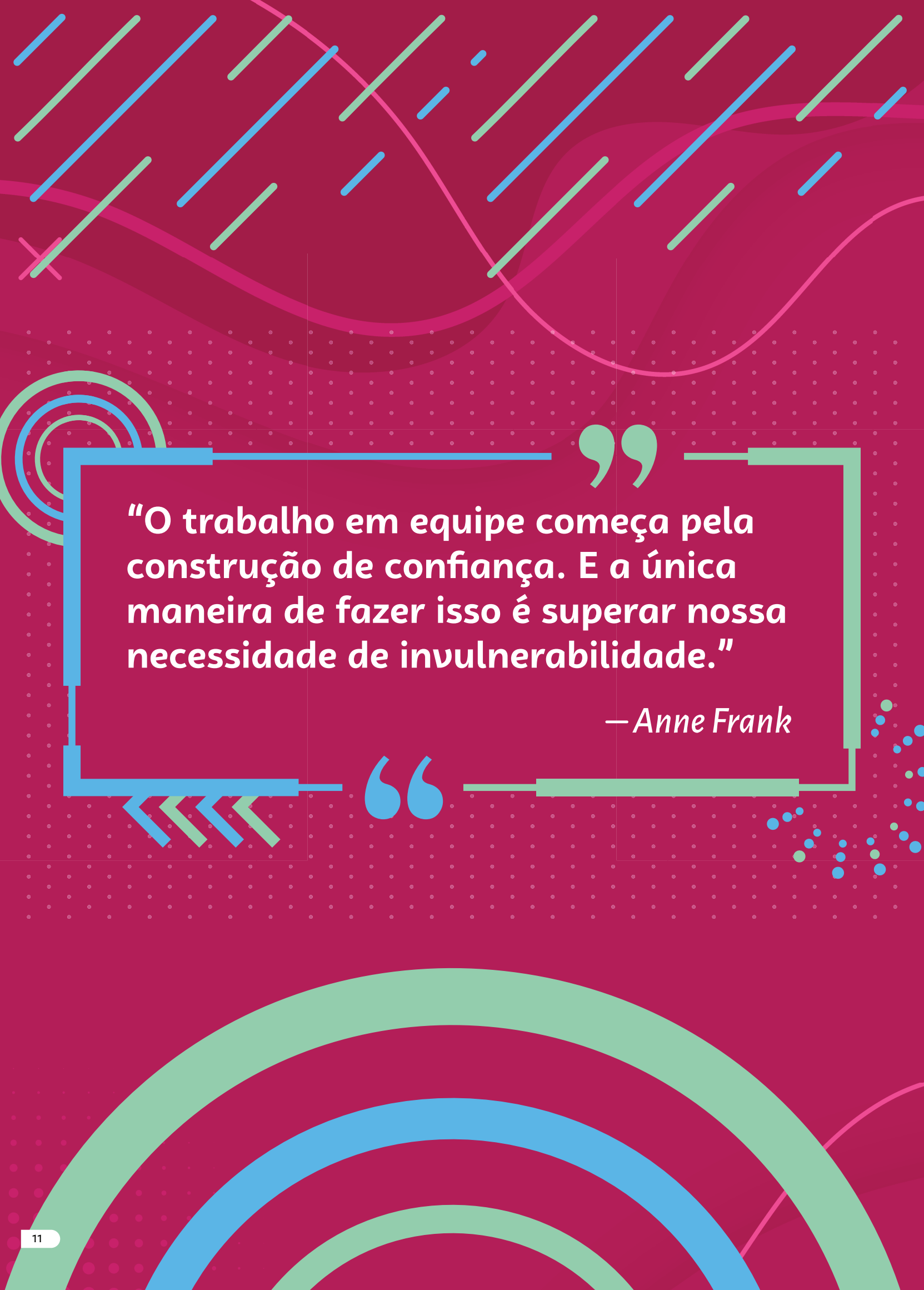
*Prazo*

**Até**

*Assim, até o prazo*

*Será possível transformar a ideia em solução.*





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

*— Anne Frank*

# Problematizar

para transformar desafios em oportunidades

Para transformar desafios em oportunidades a partir de um raciocínio coletivo, chegou o momento de identificar caminhos e problematizar pontos para que sua jornada forme um propósito. Aqui, você terá a oportunidade de explorar soluções para se comunicar com o público-alvo junto a seus colegas.

## Vendendo uma ideia

Já pensou em como dar um *up* na inteligência coletiva e levar a ideia de negócio para outro nível? Depois de pensar coletivamente uma solução com a **"Chuva de Soluções"**, é importante entender como vender essa ideia. Isso significa dominar ferramentas de persuasão para mostrar ao seu público — não só ao seu público-alvo, mas também aos **stakeholders**, que incluem investidores, parceiros e até sua equipe — o valor real do que sua equipe está oferecendo.

**Preparados para comunicar suas propostas de forma clara e cativante?** Vamos transformar interesse em engajamento e fazer sua ideia decolar!

### Direcione e identifique o público-alvo

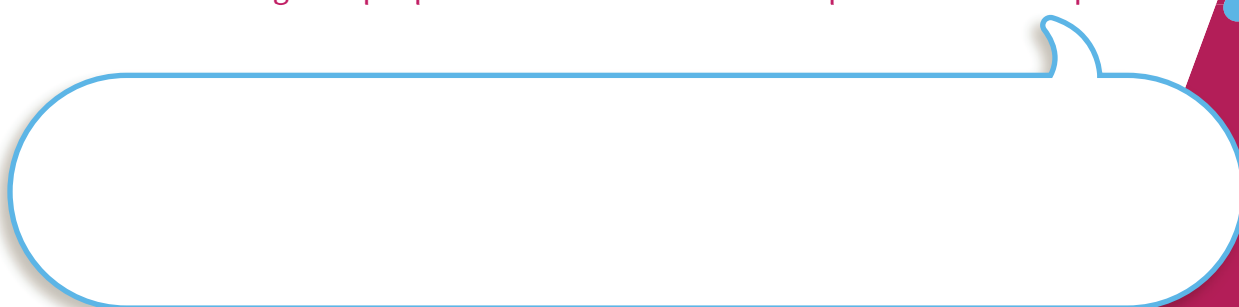
Identificar quem será beneficiado por um projeto ou solução é essencial para entender e desenvolver sua ideia. Uma maneira de fazer isso é analisando o problema e quem seria afetado pela solução criada na experiência de aprendizagem **"Chuva de soluções"**. Para definir esse público de forma eficaz, siga cinco passos simples e preencha os espaços destinados de acordo com o direcionado:



## 1 Conheça o mercado

Entender como funciona o mercado em que o seu negócio se enquadra é um passo primordial para identificar o público ao qual ele interessa. Isso pode ser feito a partir de análises de concorrentes e os clientes que frequentam ou consomem esses concorrentes.

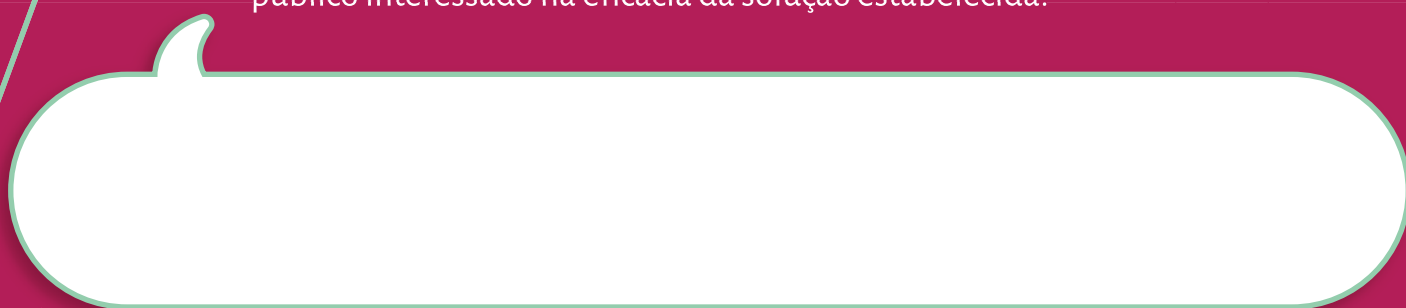
Outra forma é pesquisar por artigos e reportagens sobre o tema ou acessar as redes sociais para entender o que o público está falando sobre esse mercado. Não se esqueça de considerar, em suas pesquisas, fatores sociais, ambientais, culturais e tecnológicos que podem influenciar no desempenho da sua empresa.



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

Isso já foi desenvolvido no brainstorming da experiência anterior! O momento servirá então como uma forma de delimitar os desafios que podem ser superados a partir da solução proposta.

O ideal é que esse tipo de informação esteja na ponta da língua e sempre presente no pensamento de todos os integrantes do grupo. Isso porque, além de incentivar para que se desenvolvam melhorias ou até mesmo novas propostas de negócio, também é um forte argumento e objeto de análise para entender e convencer o público interessado na eficácia da solução estabelecida.



### 3 Colete dados e analise

Para além de pesquisar, é importante ter uma escuta ativa. Por isso, conhecer seu público-alvo envolve a coleta de dados. Em outras palavras, é importante ouvir diretamente as pessoas que você entende que possam estar interessadas no projeto ou solução proposta, para tirar a prova de que fazem parte, de fato, do grupo alvo e também para entender mais a fundo como a sua ideia pode beneficiar todas as partes envolvidas.

Para concluir com mais clareza essa etapa, é possível usar de ferramentas de pesquisa como:



Questionários



Enquetes



Entrevistas



Podcasts




Redes sociais


(Marque as ferramentas que usou acima e use o espaço abaixo para pontuar o que o grupo observou com os dados coletados)

### 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



Renda



Gênero



Região

Além disso, busque pontuar elementos mais característicos do seu nicho de mercado em específico, podendo considerar até mesmo hábitos e gostos como parte da categorização.

## 5 Aumente o seu repertório

agora que já é possível delinear o público-alvo e suas características, é chegado o momento de verificar as informações e adicionar dados ao seu repertório.

Essa etapa pode ser desenvolvida com base nos dados coletados até então, somados a estudos e pesquisas disponíveis em sites como o Google Analytics ou a Plataforma Lattes. É o momento de aprofundar e garantir que não deixou nada passar!

Ao entender quem é o público-alvo do tipo de negócio proposto, também precisamos criar maneiras para alcançar esse grupo. Uma forma coerente de fazer isso é estabelecer um **plano de marketing**, que mapeia estratégias de engajamento para que a ideia chegue a quem se destina.

### Marketing de produto: o plano para apresentar a ideia para o público-alvo

Pensar em **estratégias de marketing** – ou plano de *marketing* – pode parecer um bicho de sete cabeças, mas você se surpreenderia com quantas formas de marketing você já consome no dia a dia!

Existem várias maneiras de promover uma marca ou produto, cada uma adequada para um objetivo específico. O *marketing* de produto, por exemplo, foca em mostrar as funcionalidades e benefícios de uma solução para o público certo. A ideia é realçar a solução, aumentar seu apelo no mercado e garantir uma vantagem competitiva sobre a concorrência. Esse tipo de marketing afia suas habilidades de pensar em estratégias inovadoras e realizar análises críticas — ferramentas de ouro para qualquer empreendedor ou gestor.





# Hora de colocar em prática: Itinerário de conexão com a audiência

Para que o seu público conheça sua solução, sua equipe precisa de um **Plano de Marketing!** Entender o mercado e seu público é indispensável para sua solução, seja ela uma campanha de conscientização ou um empreendimento sem fins lucrativos. Com a experiência "**Itinerário de conexão com a audiência**", sua equipe terá a oportunidade de identificar o nicho perfeito para a solução elaborada durante a "**Chuva de ideias**". Use as táticas de **marketing de produto** para desenhar o plano de marketing e fazer a ideia decolar. Confira as orientações com atenção e prepare-se para conectar com seu público de forma eficaz e criativa!



## Instruções



### 1 Reúna o grupo:

Todos os integrantes do grupo formado na experiência anterior deverão se reunir para que possam desenvolver essa experiência de aprendizagem de maneira coletiva. A partir de agora, vocês são uma empresa!



### 2 Identifiquem o público-alvo:

Utilizando o material de apoio sobre como identificar o público-alvo, criem o perfil do público-alvo. Uma dica é usar o espaço de anotações do planner para isso!



### 3 Criem uma descrição do negócio:

Estruturem a ideia para que todos os integrantes entendam com mais clareza como a solução funciona. Para isso, preencha a tabela da solução disponível na página 16, na qual deverão definir e relatar os seguintes itens:

- Mercado e nicho do empreendimento.
- Público-alvo.
- Possíveis concorrentes.
- Diferenciais que a solução pode trazer para o público-alvo.
- Maiores desafios para que a solução funcione.



#### 4 Pensem cuidadosamente e elaborem um posicionamento de empresa:

Pensem cuidadosamente e elaborem um posicionamento de empresa: usando a tabela desenvolvida na etapa anterior, vocês deverão refletir como querem que a empresa seja vista pelo público e preencher os campos restantes:

- **Valores da empresa** – Qual o conjunto de princípios morais e éticos que definem a forma pela qual a empresa é conduzida?
- **Visão dos objetivos a longo, médio e curto prazo** – O que a empresa espera alcançar?
- **Missão da empresa** – Por qual motivo a empresa foi criada? O que espera resolver?



#### 5 Criem uma estratégia de marketing de produto:

A partir dos pontos definidos na tabela da solução, pensem em como apresentar a sua solução para o público interessado focando na solução proposta. É o momento de exercitar a criatividade e buscar uma narrativa que possa impactar os espectadores! Para criar uma estratégia de marketing de produto, use as páginas pontilhadas ao fim do módulo e estabeleça uma maneira de apresentar com clareza:

- **Qual o propósito da solução e da empresa?**

---

---

---

- **De que forma as pessoas podem se beneficiar a partir dessa solução?**

---

---

---

- **Como essa solução funciona na prática?**

---

---

---



#### 6 Apresentem e compartilhem o que foi elaborado:

Apresentem a solução para os colegas da turma a partir do que foi elaborado na estratégia de marketing. Aqui, o grupo deverá considerar os colegas como o público-alvo.



# Tabela da Solução

**Nossa empresa se chama...**

**Nossa empresa é do mercado de...**

**Do nicho de...**

**Nosso público-alvo  
é composto por..**

**Nossos maiores  
concorrentes são...**

**Nossos diferenciais são...**

**Nossa maior desafio é...**

**É composta pelos estudantes...**



**A missão da  
nossa  
empresa é...**

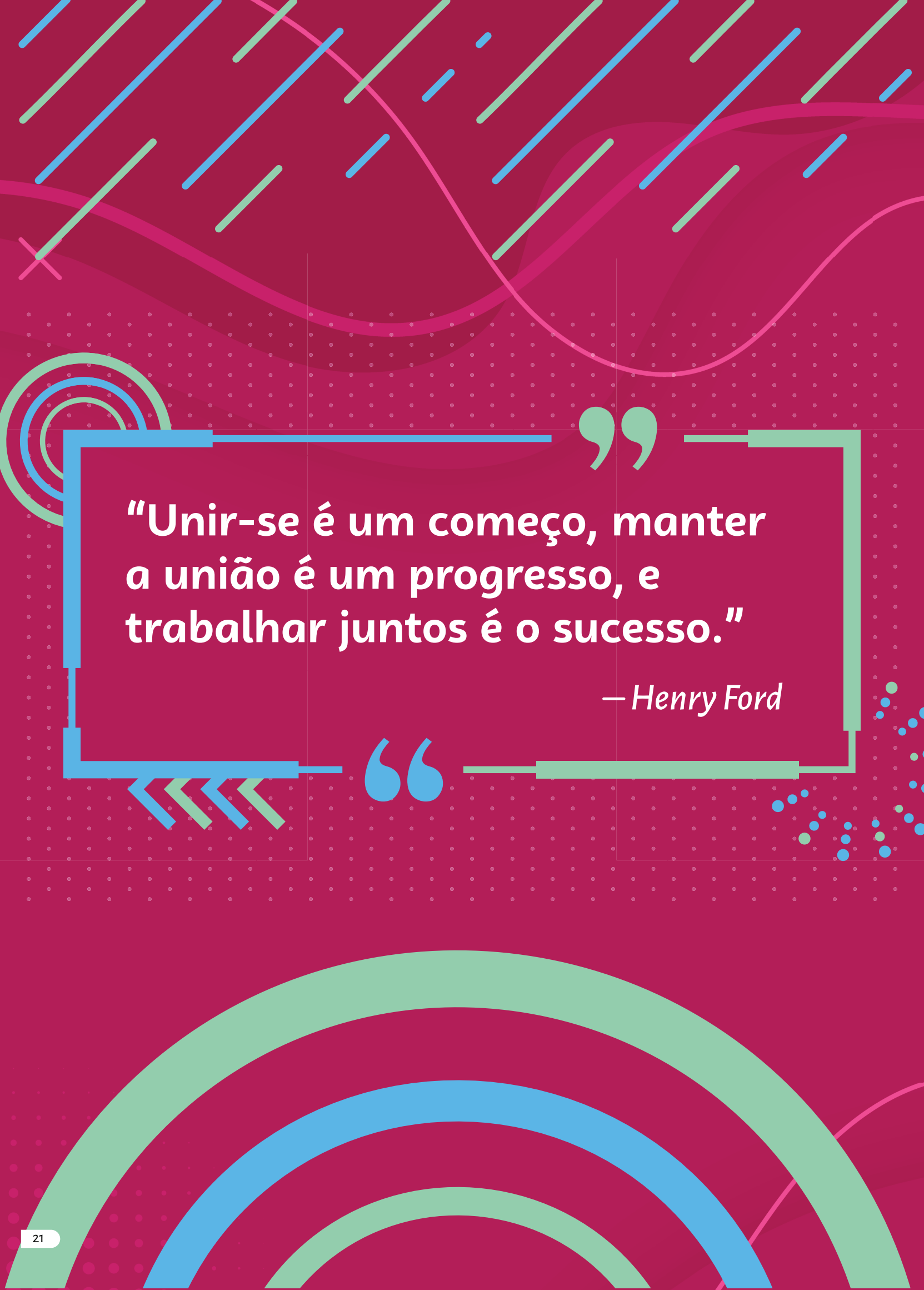


**A visão da  
nossa  
empresa é...**



**Nossos  
valores  
são...**





**“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

Para ser autor da própria vida, é importante desenvolver soluções que possam ser aplicadas na sua realidade. É hora de criar caminhos possíveis para protagonizar sua história a partir do compartilhamento de ideias de forma convincente e eficaz. Agora, você terá a oportunidade de consolidar sua solução em um negócio e apresentá-la em um *pitch*.

## Ferramentas de autoriação

**Expandir a inteligência coletiva pode parecer um labirinto sem as ferramentas certas!** Aqui entram as ferramentas de autoriação, que ajudam a preencher e visualizar as lacunas que normalmente tomaria mais tempo e esforço.

A palavra "autoriação" vem da ideia de autorar a criação de um conteúdo. Com isso, pode ser que você já esbarrou em algumas dessas ferramentas, seja navegando por sites ou usando aplicativos. O *Canva* – plataforma de design gratuita – e até mesmo as redes sociais são exemplos práticos dessa possibilidade.



### Vamos refletir?

*Você conhece alguma outra ferramenta de autoriação?*

### Preparando a solução para alcançar stakeholders

Montar um negócio viável em equipe é como juntar um grupo para alcançar um objetivo comum. Mas, para realmente decolar, você precisa do apoio externo de investidores e outros stakeholders interessados no avanço do projeto. Aqui, podemos considerar seu público-alvo, investidores potenciais, funcionários e parceiros que podem ajudar o negócio a crescer.



### Você sabe o que é *pitch*?

Podendo ser traduzido livremente como "tom", trata-se da apresentação verbal objetiva de uma ideia. Ou seja, dá o "tom" da ideia geral de uma proposta, projeto, solução ou empreendimento.

Imagine que você tem só um minuto no elevador com alguém que poderia mudar o rumo do seu negócio: o que você diria? Isso é o **pitch de elevador**!

Em até 60 segundos, você tem a chance de apresentar sua empresa e solução de forma clara e direta, destacando os pontos cruciais que interessam a potenciais investidores. A ideia é focar no que realmente importa para captar a atenção e o interesse do seu público. Para isso, você deverá considerar e pontuar:

Após compreender como alcançar o público-alvo na experiência “**Itinerário de conexão com a audiência**”, você conta com melhor preparo para polir suas propostas e apresentá-las de maneira objetiva e eficiente. Mas, para conquistar possíveis investidores e parceiros ao apresentar um pitch de elevador, além de treinar suas habilidades de comunicação e persuasão, é preciso conhecer o negócio que você apresentará.



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

Elaborar um modelo de negócio é como desenhar um mapa para entender e visualizar sua solução! Usando um *canvas*, você e seu time colocam todas as informações-chave sobre o negócio para que todos entendam bem o que o projeto envolve e como ele vai funcionar. Alex Osterwalder, criador dessa ferramenta, indica os 9 campos a serem preenchidos ao elaborar um modelo de negócio:



## Segmento de mercado:

Sua ideia contempla qual tipo de mercado?

**Exemplos:**  
vestuário, limpeza, estética, etc.



## Proposta de valor:

Do que se trata o negócio a ser desenvolvido? Qual sua ideia?

**Exemplos:**  
uma loja de kit festa temática para aniversários e outros eventos.



## Canais de distribuição:

Em qual meio seu produto alcançará o cliente final?

**Exemplos:**  
venda pelas redes sociais com entrega via aplicativo de delivery.



## Relacionamento com clientes:

Quais serão os pontos de contato com o consumidor?

**Exemplos:**  
DM do Instagram ou atendimento apenas via WhatsApp.



## Fontes de receita:

Qual a origem dos recursos do seu negócio?

**Exemplos:**  
venda de um ou mais produtos, fornecimento de um serviço



## Recursos principais:

Quais recursos são essenciais para a sua empresa?

**Exemplos:**  
equipe para mão-de-obra, ingredientes, etc



## Atividades-chave:

Qual a atividade principal da empresa?

**Exemplos:**  
venda de bombons gourmet e outros itens estruturados em kits



## Principais parcerias:

Quais parcerias são fundamentais?

**Exemplos:**  
fornecedores



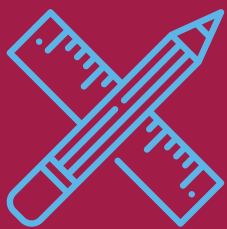
## Estrutura de custos:

Quanto custa a estrutura do seu empreendimento?

**Exemplos:**  
considere o valor da compra dos insumos, mão-de-obra, contas

A partir das ideias desenvolvidas ao longo do módulo **Despertar para expandir a inteligência coletiva**, você e seu grupo já possuem todas as ferramentas necessárias para organizar seu empreendimento e construir um *pitch* de elevador para apresentar sua solução na feira de ideias da turma: a **Expoldeias!**





# Hora de colocar em prática: Expoideias

✕ Chegou o momento da grande final do módulo **Despertar para expandir a inteligência coletiva** com a experiência "**Expoideias**"! É hora de juntar todos os conceitos abordados e mostrar o que você e seu grupo conseguiram criar. Preparem-se para impressionar ao apresentar o **pitch de elevador** da sua solução para toda a turma. Confira cuidadosamente as orientações a seguir e arrase na apresentação!



## Instruções



### 1 Reúna o grupo:

É importante que os integrantes originais do grupo que desenvolveu a empresa se reúnam para desenvolver a dinâmica "**Expoideias**".



### 2 Elaborem um modelo de negócio:

Com base nos conceitos trabalhados ao longo do módulo **Despertar para expandir a inteligência coletiva**, preencham o modelo de negócio disponível a seguir.



### 3 Acessem a tabela de autoriação para selecionar ferramentas úteis:

Para ajudar o grupo na organização de ideias e elaboração da apresentação do pitch de elevador, acesse a tabela de autoriação interativa disponível no QR Code na próxima página.



### 4 Criem uma apresentação em slides:

Usando uma das ferramentas de autoriação apresentadas na tabela da etapa anterior, o grupo deve criar uma apresentação de slides que pontue os elementos necessários para cumprir com o pitch de elevador. Essa apresentação será usada como material de apoio visual tanto para o grupo, quanto para o público interessado que o assiste e deve pontuar:

Qual o problema que o seu negócio resolve?

---

---

---

---

---

---





Qual o produto/serviço que sua empresa oferece para solucionar tal problema?

---

---

---

Qual o seu modelo de negócio (como a empresa entrega a solução para o problema)?

---

---

---

Qual o público-alvo da empresa?

---

---

---

Quais os diferenciais do seu negócio em relação aos concorrentes?

---

---

---



### 5 Criem um discurso persuasivo:

Elaborem um discurso de apresentação da solução desenvolvida pelo grupo. É importante que o discurso aborde todos os 5 pontos apresentados no slide de apoio visual criado e que seja elaborado de maneira a gerar o interesse dos stakeholders no seu negócio.

Nossa empresa se chama \_\_\_\_\_ e foi criada para solucionar \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_. Que é um problema recorrente para o público \_\_\_\_\_. Nossa solução ocorre usando/a partir de \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_. E o nosso principal diferencial é \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.  
\_\_\_\_\_.



### 6 Expoldeias:

Chegou o momento de apresentar o seu pitch de elevador na feira de ideias, a Expoldeias! Toda a turma deverá estar reunida para assistir as apresentações de ideias. Usem um monitor ou alguma forma de projeção para apresentar o slide de apoio visual e se organizem para apresentar a solução da melhor forma em até um minuto de duração.

**Lembre-se: toda a apresentação não deverá passar de um minuto de duração. Por isso, é imprescindível que todos os pontos sejam abordados de maneira eficiente, interessante, convincente e objetiva.**

**Parcerias  
principais**



**Atividade-chave**



**Proposta  
de valor**



**Relacionamento  
com clientes**



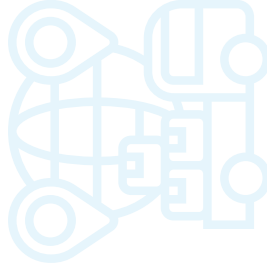
**Segmento  
de clientes**



**Recursos  
principais**



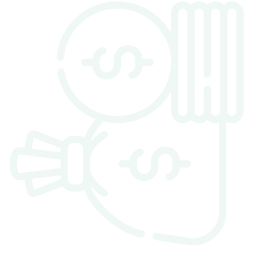
**Canais de  
distribuição**



**Estrutura de custos**

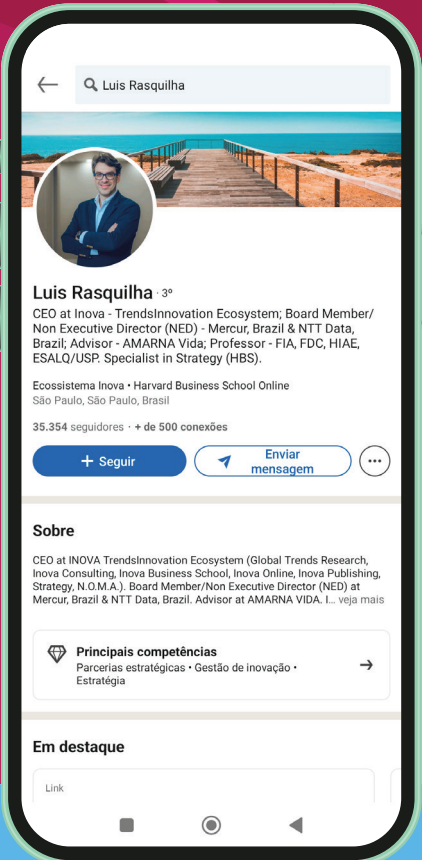


**Fontes de Receita**

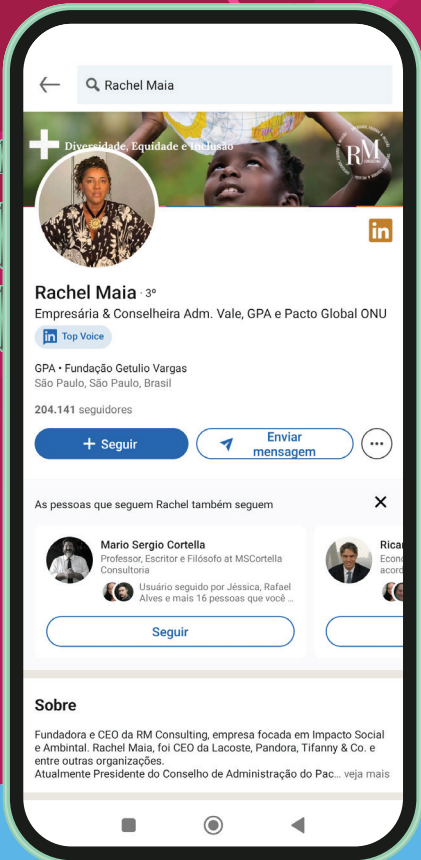


# Match com Especialistas

Para continuar sua jornada sobre **construir propósitos coletivamente**, confira esses especialistas no assunto e dê match nas redes sociais!



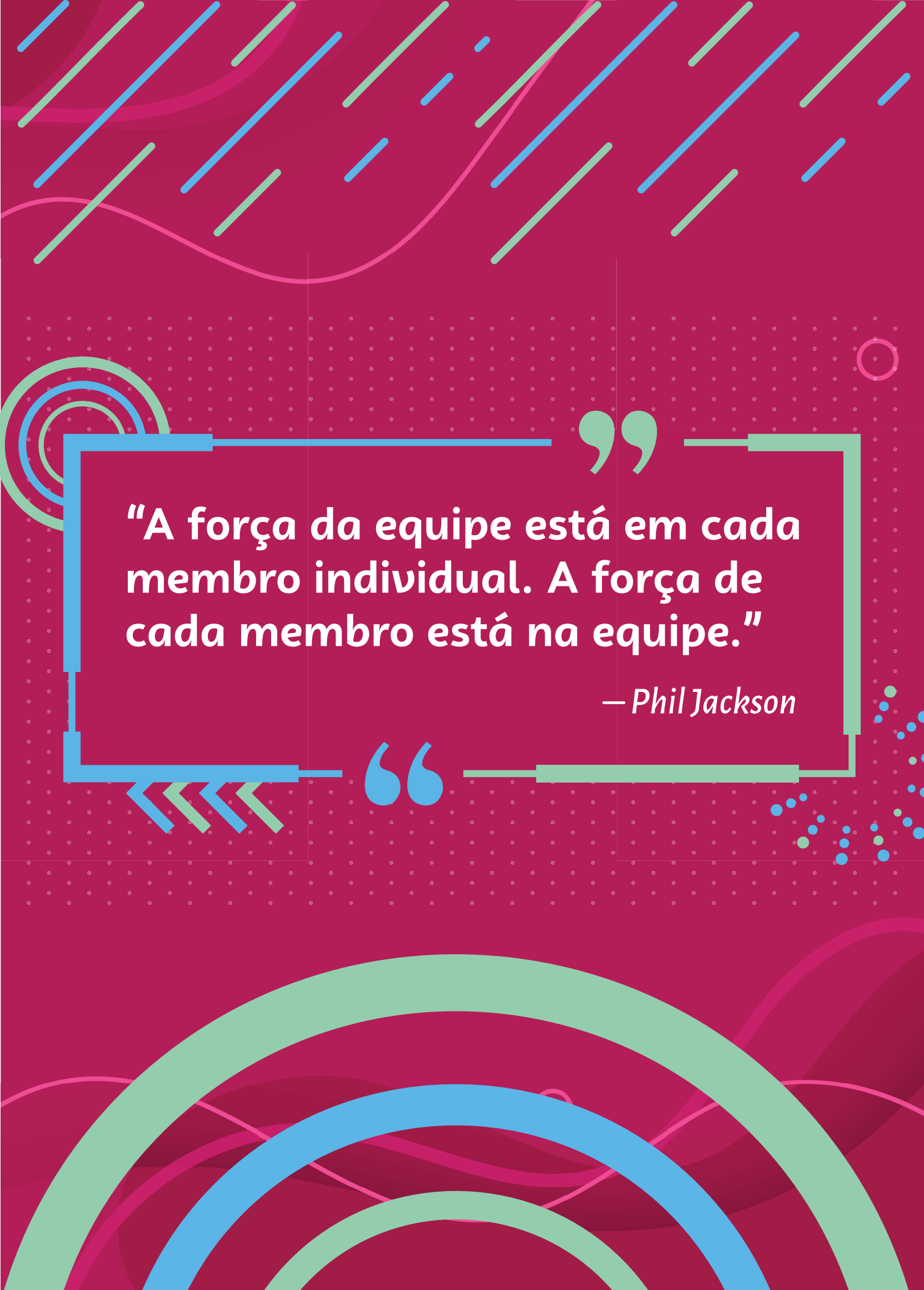
**Luiz Rasquilha**  
*no LinkedIn*



**Rachel Maia**  
*no LinkedIn*



**Cristina Junqueira**  
*no LinkedIn*

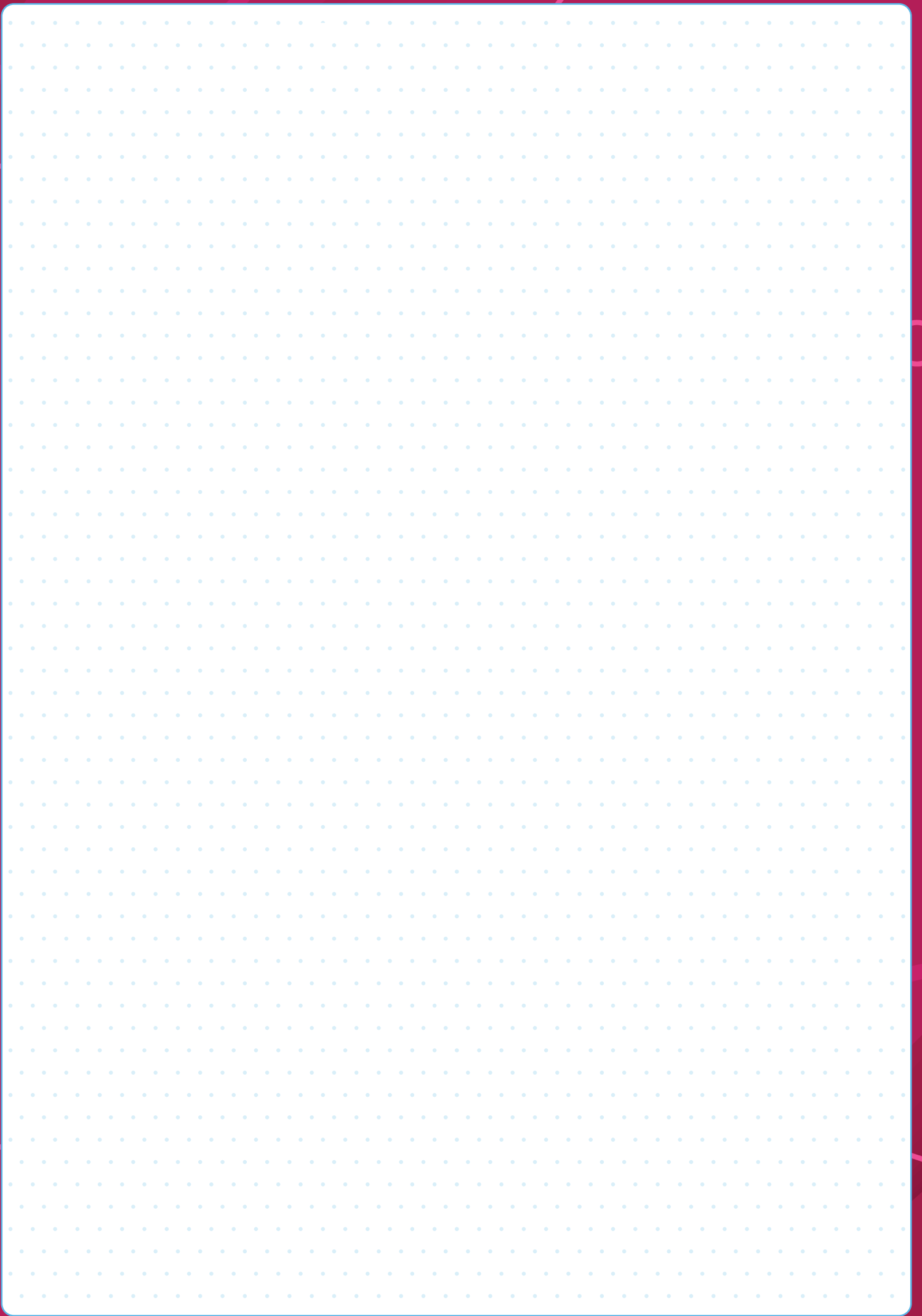


**“A força da equipe está em cada membro individual. A força de cada membro está na equipe.”**

*— Phil Jackson*



Desperte para refletir, anotar, criar, trabalhar em conjunto!







— EDUCAÇÃO  
EMPREENDEDORA  
SEBRAE —

Curso  
**Despertar**