

Módulo 8

Despertar para expandir a inteligência coletiva

Ensino Médio



SEBRAE

EDUCAÇÃO
EMPREENDEDORA
SEBRAE

Curso
Despertar

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

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

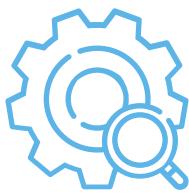
Redação e Locução

MARIANNA FERRY

Revisão

JULIA MAGALHÃES MATOS E SILVA

Sumário



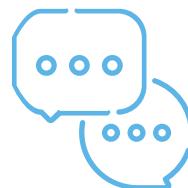
Contextualizar
para aprender o que faz sentido.

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

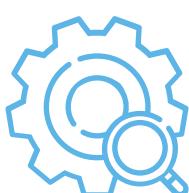
12	Vendendo uma ideia
----	--------------------

16	Hora de colocar em prática: Itinerário 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: Explodeias	25
Canvas Modelo de Negócio	28
Match com Especialistas	29

Módulo 8

Despertar para expandir a inteligência coletiva

Ensino Médio



EDUCAÇÃO
EMPREendedora
SEBRAE

Curso
Despertar

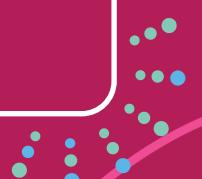
O que é despertar para ser autor da própria vida?



"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 módulo da Jornada Despertar:



Despertar meu eu



Despertar para explorar o território das aptidões.



Despertar para projetar meus sonhos.



Despertar para descobrir amanhãs inexplorados.



Despertar projetar ideias.



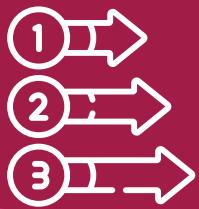
Despertar para criar possibilidades.



Despertar para impactar e transformar realidades.

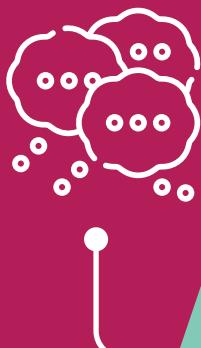
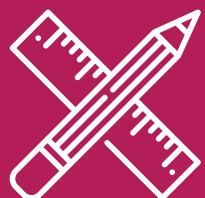


Despertar para expandir a inteligência coletiva.



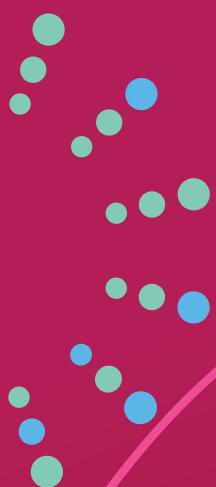
Ao longo da Jornada Despertar, você perceberá que cada módulo conta com três etapas: **Contextualizar, Problematizar e Protagonizar**. Cada etapa foi pensada para que você, estudante, possa entender e praticar, por meio de experiências de aprendizagem, a temática apresentada de uma maneira natural, **contextualizando** 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!

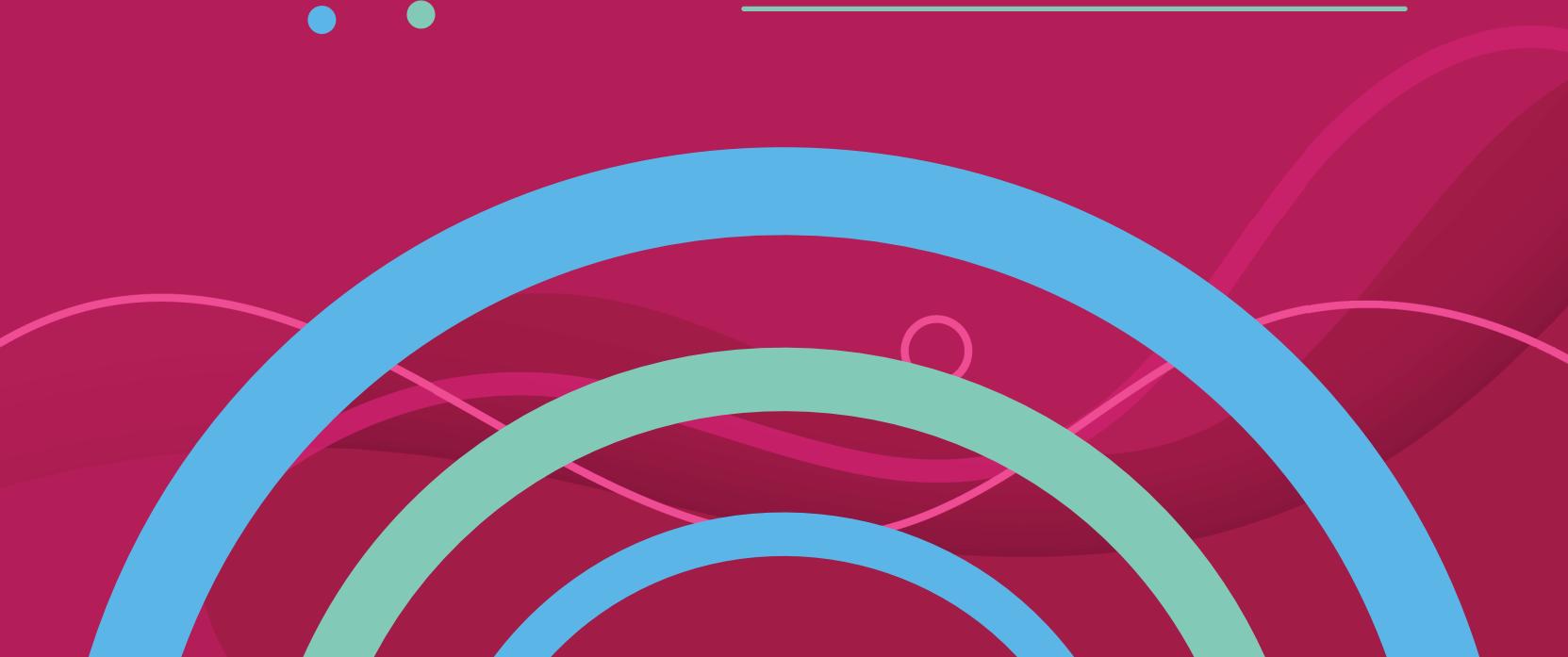
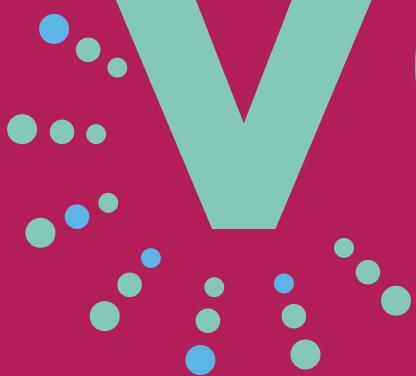




PARA DESPERTAR
conte um pouco <<<<<<<<

~~~ **sobre**

**VOÇÊ**



Meu nome é: \_\_\_\_\_

 Top 3 redes sociais do momento são...

Depois do ensino médio eu vou...

X

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?**

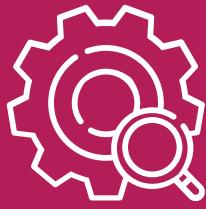
Expandir a inteligência coletiva envolve entender, adaptar e reagir a feedbacks sobre projetos criativos para aprimorar ideias colaborativas. O objetivo é combinar mentes estratégicas e analíticas para polir e aperfeiçoar suas propostas, tornando-as mais eficazes e impactantes. Hora de moldar ideias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

2

**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.

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.

# 7

## **O nosso podcast de espanhol foi uma ferramenta de aprendizado pionera 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.

# 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.

# 9

## **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!

# 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.

#### Analizar 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**

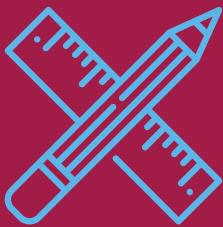
Um pequeno grupo (entre cinco e seis pessoas) deverá se reunir, cada integrante portando uma folha de papel ou caderno e uma caneta. Cada integrante terá, simultaneamente, cinco minutos para escrever uma ideia. Dado o tempo, a folha ou caderno é passado para o integrante ao lado direito, que terá mais 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 leem 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?*

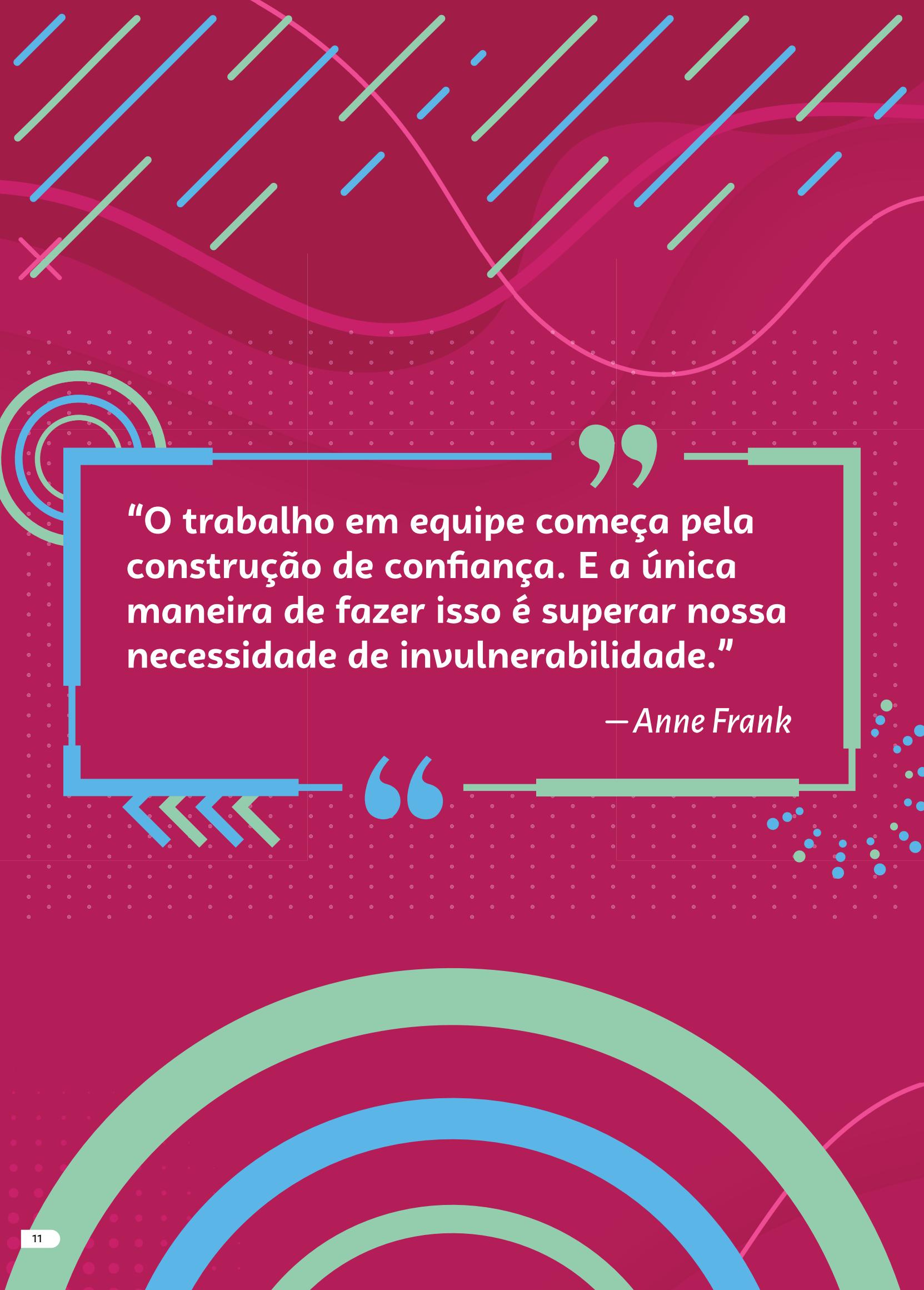
Meta

Prazo

Até

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.

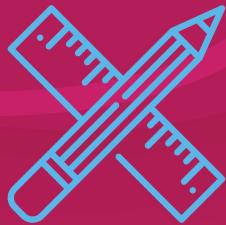
Essa etapa pode ser desenvolvida com base nos dados coletados até então, somados a estudos e pesquisas disponíveis em sites como o Google Analytics ou a Plataforma Lattes. É o momento de aprofundar e garantir que não deixou nada passar!

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 Crem 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 Crem 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...**



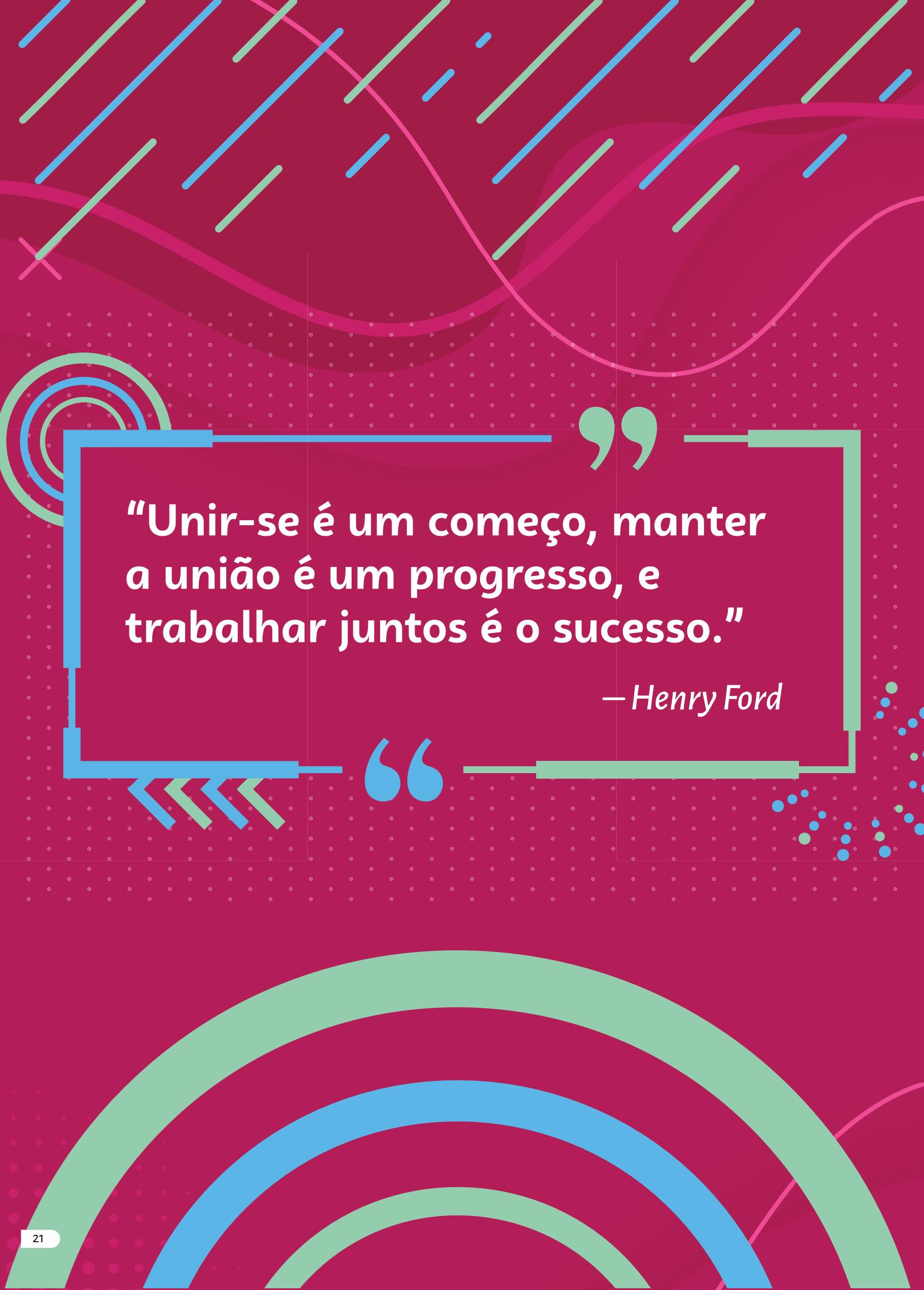
**A missão da  
nossa  
empresa é...**



**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 autoração

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

A palavra "autoração" 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 autoração?*

## 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.



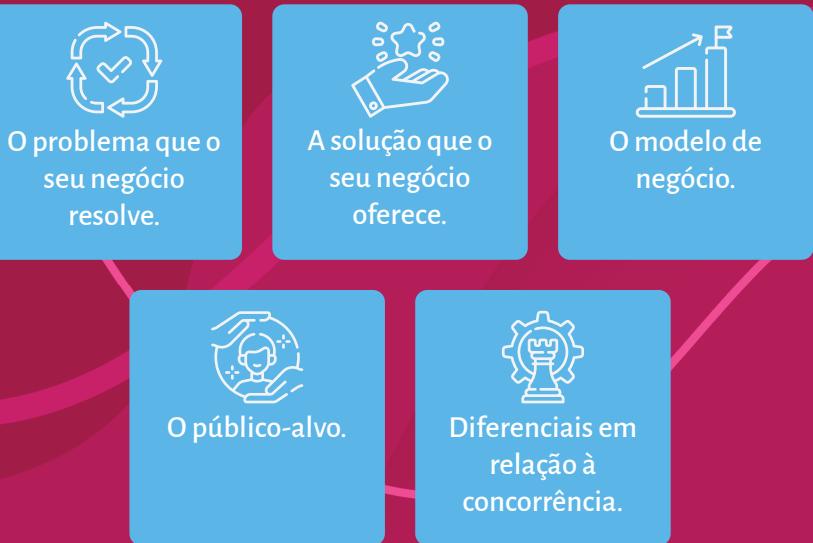
### Você sabe o que é *pitch*?

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.



# 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

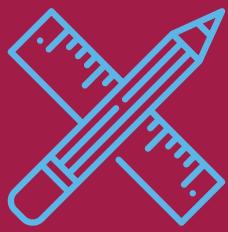


## Estrutura de custos:

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 **Explodeias!**



# Hora de colocar em prática: Expoldeias

Chegou o momento da grande final do módulo **Despertar para expandir a inteligência coletiva** com a experiência "**Expoldeias**"! 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 "**Expoldeias**".



### 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 autoração para selecionar ferramentas úteis:

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



### 4 Criem uma apresentação em slides:

Usando uma das ferramentas de autoração 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 Crem 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  
soltionar \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_. Que é um  
problema recorrente para o público \_\_\_\_\_. Nossa solução ocorre  
usando/a partir de \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_. E o nosso principal  
diferencial é \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.  
\_\_\_\_\_.

### 6 Explodeias:



Chegou o momento de apresentar o seu pitch de elevador na feira de ideias, a Explodeias! 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.**

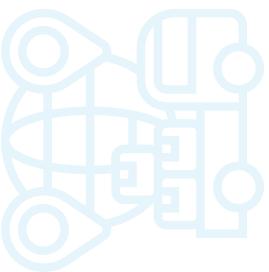
## Segmento de clientes



## Relacionamento com clientes



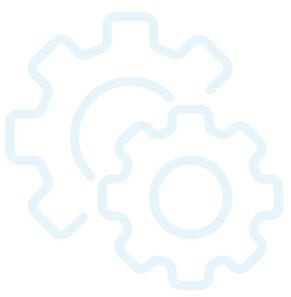
## Canais de distribuição



## Proposta de valor



## Atividade-chave



## Recursos principais



## Parcerias principais



## Fontes de Receita

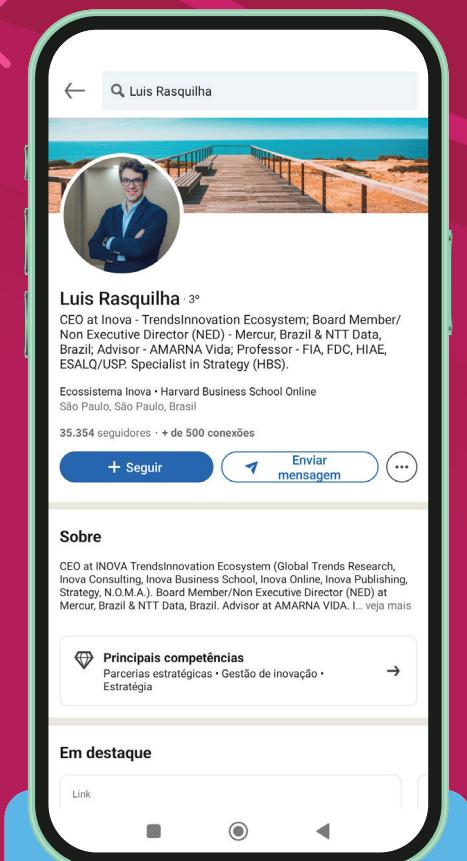


## Estrutura de custos

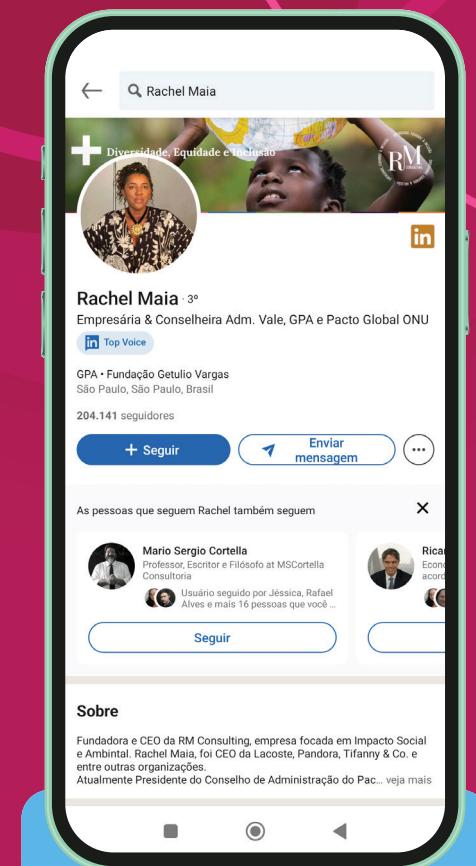


# Match com Especialistas

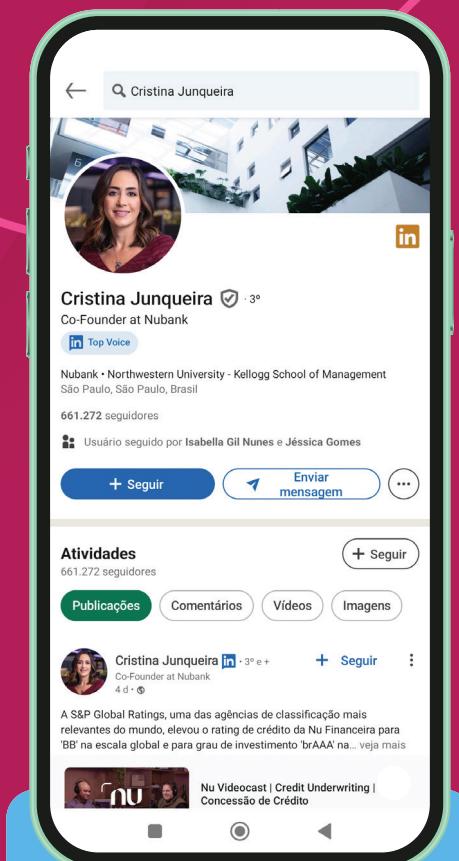
Para continuar sua jornada sobre **construir propósitos coletivamente**, confira esses especialistas no assunto e dê match nas redes sociais!



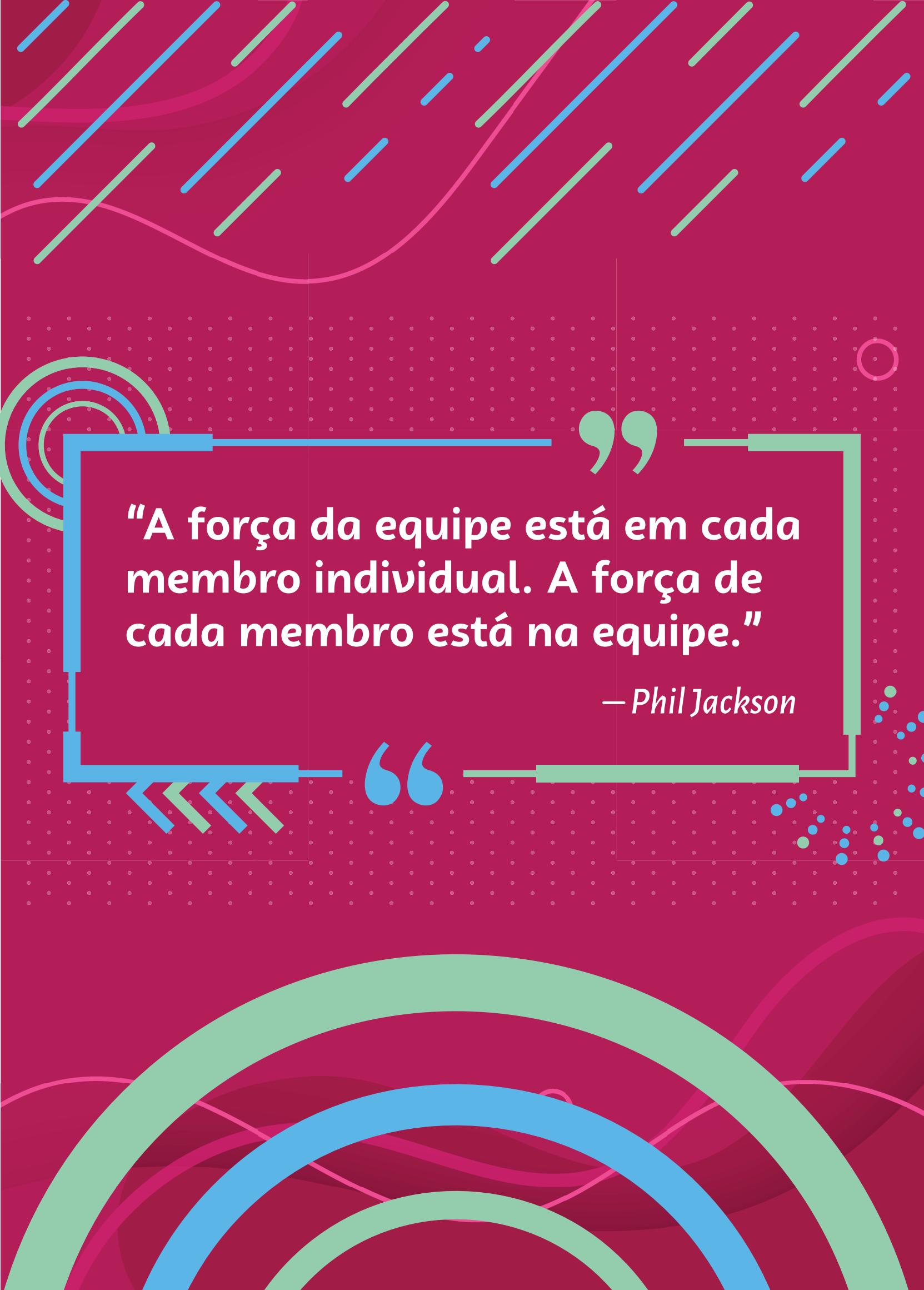
**Luis Rasquilha**  
no LinkedIn



**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**