

1

Qual é a sua grande expectativa para este Boot Camp? O que precisa acontecer para que você saia dizendo que valeu a pena?

.1

2

Você está pronto para compartilhar as suas ideias? Se sim, que tipo de feedback você mais gostaria de receber?

.2

3

O futuro é imprevisível.

Você concorda ou discorda dessa afirmação. Por que?

.3

4

No início de um novo projeto é mais importante definir qual o retorno esperado ou quais perdas você consegue suportar?

Por que?

.4



5

Você se lembra de uma situação que tenha aprendido uma nova habilidade através do aprender fazendo?

.5

6

Para criar um novo negócio é mais importante dedicar-se a elaborar um plano de negócios detalhado para analisar a viabilidade da ideia ou começar com projetos pequenos, com os recursos que você já tem, passando quase que diretamente para a ação?

Justifique sua resposta.

.6

7

Até quando tempo e quanto dinheiro, você está disposto a perder até essa sua nova ideia começar a dar retorno?

Justifique sua resposta.

.7

8

Alguma vez você já desistiu de resolver um problema ou de persistir com uma ideia cedo demais?

Se pudesse voltar no tempo, o que teria feito de diferente?

.8



.9

O que é mais importante?

Fazer o que se gosta,  
Fazer algo no que se  
é bom, ou Fazer algo  
de que as pessoas  
precisam?

Defenda sua  
resposta.

.9

.10

O que é  
trabalho com  
sentido  
para você?

.10

.11

Qual é o  
sonho grande  
para sua vida e  
para o seu  
negócio?

.11

.12

As pessoas não  
compram uma  
furadeira, ou elas  
compram o ato de se  
sentir capaz ou  
compram um buraco  
na parede.

Você concorda ou  
discorda dessa  
afirmação?

Por que?.

.12

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**IMP**

CAR  
TAS

SEBRAE

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**IMP**

CAR  
TAS

SEBRAE

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**IMP**

CAR  
TAS

SEBRAE

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**IMP**

CAR  
TAS

SEBRAE

.13

CAR  
TAS

A palavra ikigai é de origem japonesa e significa por que eu acordo todas as manhãs. Por que você acorda todas as manhãs?

.13

.14

CAR  
TAS

Imagine que de repente você pode ser pago para fazer absolutamente nada. O que você faria?

.14

.15

CAR  
TAS

Existem fatores demográficos tradicionais como idade, sexo, renda e localização mas também há novos fatores como interesses, paixões, habilidades, crenças e valores. Quais fatores são mais relevantes para segmentar o seu mercado?

Justifique.

.15

.16

CAR  
TAS

Qual foi a sua melhor experiência como cliente no último ano? Qual aprendizado você pode tirar dessa experiência para a sua ideia?

.16

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**MP**

CAR  
TAS

SEBRAE

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**MP**

CAR  
TAS

SEBRAE

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**MP**

CAR  
TAS

SEBRAE

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**MP**

CAR  
TAS

SEBRAE



.17

CAR  
TAS

Qual foi a sua pior experiência como cliente no último ano? Qual aprendizado você pode tirar dessa experiência para a sua ideia?

.17

.18

CAR  
TAS

Qual foi a melhor ideia de negócio que você já teve e se arrependeu de não ter colocado em prática? O que você faria diferente se fosse hoje?

.18

.19

CAR  
TAS

Um cientista disse que descobrir é "olhar para alguma coisa da mesma forma que todos olham, mas ver algo que os outros não enxergam". Como podemos olhar as coisas do dia a dia de forma diferente?

Cite exemplos.

.19

.20

CAR  
TAS

A palavra Pensar em latim significa "chacoalhar juntos". Mudar a rotina ajuda a quebrar os padrões de pensamento e ter ideias novas. Quais hábitos da sua rotina você poderia quebrar para se tornar mais criativo?

.20

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**IMP**

CAR  
TAS

SEBRAE

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**IMP**

CAR  
TAS

SEBRAE

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**IMP**

CAR  
TAS

SEBRAE

**BO**  
**OT**  
**CA**  
**IMP**

CAR  
TAS

SEBRAE