

PLANEJAR
DECIDIR
EXECUTAR
EVOLUIR



EMPREENDEDORISMO GURU

APRENDER • EXPERIMENTAR • EMPREENDER

MANUAL DO JOGO

SUA IDEIA EM AÇÃO

*Ideias hoje,
empresas
amanhã.*



APRESENTAÇÃO

A gamificação tem se consolidado como uma estratégia pedagógica inovadora ao incorporar elementos dos jogos — como narrativas, sistemas de pontuação, progressão, desafios e tomada de decisões — ao contexto educacional. Mais do que tornar as aulas atrativas, essa abordagem pode transformar a dinâmica da sala de aula, estimulando a participação, a autonomia, a colaboração e o desenvolvimento de competências.

Ao longo de mais de uma década de atuação como professor de Empreendedorismo, Eduardo Jardel experimentou diferentes metodologias e estratégias de ensino. Foi nesse percurso que percebeu na gamificação uma possibilidade especialmente potente para aproximar os estudantes dos desafios do empreendedorismo.

A experiência mostrou que, quando colocados diante de desafios práticos e inseridos em uma dinâmica de criação e desenvolvimento de negócios, estudantes antes pouco envolvidos passaram a demonstrar maior participação, criatividade, curiosidade e disposição para tomar decisões. A sala de aula transformava-se em um ambiente de experimentação, colaboração e aprendizagem pela prática.

Foi dessa vivência que nasceu, em 2017, o Empreendedorismo Guru.

Inicialmente concebido como um projeto educacional gamificado, o Guru foi desenvolvido de forma independente, com recursos próprios e fora das atribuições institucionais do seu criador. A proposta era oferecer uma alternativa prática, acessível e de fácil implementação para o ensino de empreendedorismo, capaz de funcionar mesmo em instituições com infraestrutura tecnológica limitada.

Ao longo dos anos, o projeto foi sendo aplicado, testado, aprimorado e ampliado. A cada experiência, novas ideias, ferramentas e possibilidades foram incorporadas à metodologia. O que começou como um jogo foi se transformando em uma experiência estruturada de aprendizagem, na qual os estudantes criam suas próprias Startups, trabalham em equipe, tomam decisões, enfrentam desafios e vivenciam situações que aproximam a sala de aula da realidade empreendedora.

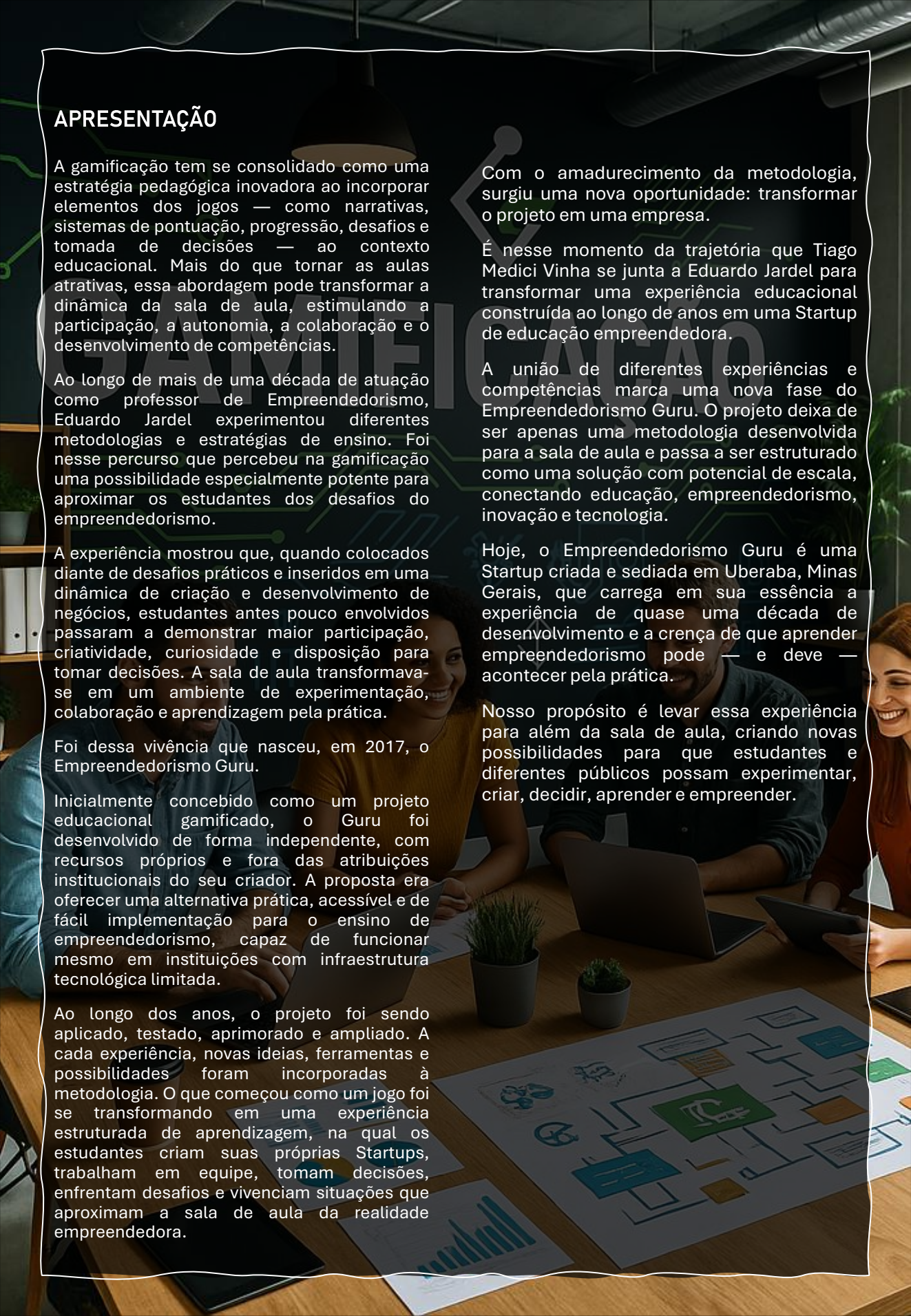
Com o amadurecimento da metodologia, surgiu uma nova oportunidade: transformar o projeto em uma empresa.

É nesse momento da trajetória que Tiago Medici Vinha se junta a Eduardo Jardel para transformar uma experiência educacional construída ao longo de anos em uma Startup de educação empreendedora.

A união de diferentes experiências e competências marca uma nova fase do Empreendedorismo Guru. O projeto deixa de ser apenas uma metodologia desenvolvida para a sala de aula e passa a ser estruturado como uma solução com potencial de escala, conectando educação, empreendedorismo, inovação e tecnologia.

Hoje, o Empreendedorismo Guru é uma Startup criada e sediada em Uberaba, Minas Gerais, que carrega em sua essência a experiência de quase uma década de desenvolvimento e a crença de que aprender empreendedorismo pode — e deve — acontecer pela prática.

Nosso propósito é levar essa experiência para além da sala de aula, criando novas possibilidades para que estudantes e diferentes públicos possam experimentar, criar, decidir, aprender e empreender.



VISÃO GERAL DA MECÂNICA

PASSO 1 - Grupos Formados, Ideias Fluindo!.....	01
PASSO 2 - Encontre o Seu Lugar.....	02
PASSO 3 - Mãos à Obra: Transformando Ideias em Ação.....	05
PASSO 4 - Resiliência e Adaptabilidade.....	09
Trilha do Empreendedorismo Guru.....	12

AÇÕES QUE IMPACTAM A DIMENSÃO

COMPETITIVIDADE (CT)

Análise SWOT.....	14
Análise de Preços.....	15
Benchmarking Competitivo.....	16
Caso - Empresas que Falharam.....	17
Caso - Empresas Inovadoras.....	18
Estratégias de Internacionalização.....	19
Fluxogramas de Processos.....	20
Mapa de Concorrentes.....	21
Mapa de Parceiros Estratégicos.....	22
Modelo de Negócios Canvas.....	23

AÇÕES QUE IMPACTAM A DIMENSÃO EQUIPE (EQ)

Avaliação de Personalidade.....	24
Avaliações de Desempenho.....	25
Definição de Valores da Empresa.....	26
Estabelecimento de Metas.....	27
Espaço de Trabalho (Layout).....	28
Estrutura Organizacional.....	29
Mapeamento de Competências.....	30
Pontos Fortes e Fracos da Equipe.....	31
Seleção de Talentos.....	32
Workshop - Feedback Construtivo.....	33

AÇÕES QUE IMPACTAM A DIMENSÃO MERCADO (ME)

Pesquisa de Mercado.....	34
Canais de Distribuição.....	35
Design da Logomarca.....	36
Estratégias de Relacionamento.....	37
Exposição em Feira.....	38
Influenciadores Digitais.....	39
Mapa de Experiência.....	40
Posicionamento da Marca.....	41
Propaganda.....	42
Slogan da Empresa.....	43

AÇÕES QUE IMPACTAM A DIMENSÃO PRODUTO (PD)

Feedbacks de Amigos e Família.....	44
Análise de Viabilidade Técnica.....	45
Produto Básico (MVP).....	46
Brainstorming de Melhorias de Produto.....	47
Criação de Protótipo Digital.....	48
Criação de Protótipos em Papel.....	49
Criação de Complementares.....	50
Design de Embalagem.....	51
Pesquisas de Satisfação.....	52
Dinâmica: O que mudar em um produto?.....	53

AÇÕES QUE IMPACTAM A DIMENSÃO RECURSOS (RE)

Análise de Riscos.....	54
Caso - Captação de Investimentos.....	55
Conversa com Investidores.....	56
Cálculo do Retorno sobre Investimento.....	57
Definição de Indicadores.....	58
Plano de Sustentabilidade.....	59
Onde Investir R\$100.000?.....	60
Pitch.....	61
Estimativa de Custos e Despesas.....	62
Materiais e Recursos Necessários.....	63

A woman with long blonde hair, wearing a dark blue blazer and jeans, is seated in a wheelchair on a stage. She is smiling and holding a black microphone to her mouth, appearing to be singing or speaking. The background is dark with warm stage lights. In the blurred background, an audience of people is visible, some of whom are clapping. The entire image is framed by a white, hand-drawn style border.

VISÃO GERAL DA MECÂNICA DE GAMIFICAÇÃO

PASSO 1 - GRUPOS FORMADOS, IDEIAS FLUINDO!

Empreendedorismo Guru é um jogo interativo que combina conteúdo digital, fichas, cartas e decisões estratégicas, criado para enriquecer o processo de ensino-aprendizagem na disciplina de Empreendedorismo ou em outras disciplinas no campo da gestão de negócios.

Ao articular teoria e prática de maneira lúdica e instigante, o jogo proporciona uma experiência que favorece o engajamento dos estudantes e estimula o pensamento crítico, a criatividade e o trabalho em equipe.

O jogo foi projetado para promover a participação ativa dos estudantes durante o semestre ou o ano letivo, permitindo que explorem diversos conceitos de gestão e desenvolvam habilidades comportamentais de maneira dinâmica e imersiva. A aprendizagem ocorre de forma contextualizada, e os estudantes são convidados a assumir o papel de protagonistas na construção do próprio conhecimento, enfrentando situações desafiadoras que simulam o ambiente real do mundo dos negócios.

Para iniciar o jogo, o professor deve organizar os estudantes em equipes de três ou quatro membros. As equipes devem ser formadas de maneira a equilibrar o número de estudantes em cada uma, buscando a maior uniformidade possível. Para formar as equipes, o professor pode optar por sortear, selecionar diretamente estudantes com perfis variados, ou permitir que os próprios estudantes escolham suas equipes livremente. O mais importante, neste momento, é garantir um ambiente colaborativo, respeitoso e propício ao diálogo, pois a dinâmica em grupo será essencial ao longo de todo o jogo.

Com as equipes já formadas, os estudantes deverão desenvolver uma ideia de negócio que será refinada ao longo da disciplina e nas atividades do Empreendedorismo Guru.

Essa ideia será a base para todas as decisões e desafios propostos ao longo do percurso. O professor pode oferecer auxílio na definição dessa proposta, conduzindo dinâmicas de ideação ou orientando o uso de ferramentas como o brainstorming e o mapa de empatia. Também é possível optar por introduzir esta dinâmica após ministrar conteúdos preliminares sobre avaliação e validação de ideias de negócios, para que os alunos se sintam mais preparados para propor soluções mais consistentes.

Nesta fase de definição de negócio, ainda que algumas ideias possam aparentar mais potencial do que outras, o Empreendedorismo Guru parte do princípio de que ideias comuns, quando executadas com empenho, planejamento e dedicação, podem se transformar em grandes negócios. Portanto, o professor deve considerar que a avaliação inicial da ideia não é um fator determinante na dinâmica do jogo, tampouco deve limitar o entusiasmo dos estudantes. O importante é incentivar o desenvolvimento contínuo e o aprimoramento da proposta ao longo da jornada.

Outro ponto importante é que, no jogo Empreendedorismo Guru, todas as empresas são denominadas Startups. É essencial compreender que uma Startup é definida como uma empresa que opera com recursos limitados, enfrenta um ambiente de incerteza e possui um grande potencial de crescimento. No contexto do jogo, mesmo ideias mais simples – como um café, uma loja virtual ou um serviço local – devem ser tratadas com a mentalidade de uma Startup, ou seja, com foco em inovação, flexibilidade e escalabilidade. Para fins de nomenclatura no jogo, todos os negócios desenvolvidos serão chamados de Startups daqui em diante, independentemente do segmento ou da complexidade da proposta.

PASSO 2 – ENCONTRE O SEU LUGAR

Com as equipes formadas e as ideias de negócio já definidas, o professor pode então organizar um momento para que cada equipe apresente e justifique brevemente a escolha do seu negócio. Esse momento de socialização é importante não apenas para fortalecer o engajamento da turma, mas também para fomentar o senso de pertencimento e responsabilidade com o projeto.

Após essas apresentações, o jogo avança para a próxima etapa: a escolha da Classe de Empreendedor por cada estudante.

A Classe de Empreendedor define o papel que cada estudante assumirá em sua Startup durante o jogo. Este papel deve ser escolhido considerando afinidade pessoal, habilidades comportamentais e aptidões individuais, funcionando como um convite ao autoconhecimento e à autorreflexão. Uma vez escolhido, o papel não poderá ser alterado durante o semestre ou ano letivo, o que reforça o compromisso com a função assumida.

Estão disponíveis cinco Classes de Empreendedor: Líder, Visionário, Guardião, Estrategista e Desbravador – cada uma com características específicas que influenciam diretamente as dinâmicas do jogo.

No final deste livro ou no site www.empreendedorismo.guru, o professor pode copiar ou baixar, imprimir e recortar as Cartas de Classe de Empreendedor, que serão distribuídas para os estudantes e utilizadas para a escolha dos papéis.

Após a explicação das funções e características de cada Classe, o professor deve permitir que cada estudante escolha a carta que melhor represente seu perfil. Cada Classe conta com oito variações de cartas, todas com design exclusivo e uma frase que expressa a essência da respectiva classe.

Embora as implicações das Classes de Empreendedor sejam exploradas em maior profundidade ao longo das próximas seções, é importante destacar que essas funções

exercem um papel fundamental nas decisões da equipe e no modo como cada Startup enfrenta os desafios apresentados ao longo do jogo.

A decisão de limitar as equipes a três ou quatro participantes também está alinhada a essa proposta: ao não permitir que todas as cinco Classes estejam presentes em cada equipe, o jogo simula uma situação comum no mundo real, em que empreendedores frequentemente lidam com lacunas de competências em seus times e precisam aprender a colaborar, adaptar-se e complementar habilidades entre os membros.

Nas próximas páginas, você encontrará o perfil detalhado de cada uma das Classes de Empreendedor disponíveis no jogo assim como exemplos de cartas.

PERFIL DAS CLASSES DE EMPREENDEDOR

Líder



Possuem um talento especial para manter equipes motivadas e produtivas. Sua liderança eficaz promove a harmonia e a colaboração entre os membros do negócio, contribuindo significativamente para o desenvolvimento pessoal dos colaboradores e a evolução das práticas de trabalho. O carismático.

Desbravador

Empreendedores dotados de uma capacidade de comunicação excepcional. Eles têm um talento especial para identificar e atrair clientes, transmitindo com eficácia os valores e as vantagens que a empresa tem a oferecer. O vendedor.



Visionário

Destacados por sua grande criatividade e habilidade para dominar novas tecnologias. Eles inspiram suas equipes a "pensar fora da caixa" e mantêm um foco constante no aprimoramento dos produtos e serviços da empresa. O inventor.



Guardião

Empreendedores que se distinguem por sua excepcional capacidade de raciocínio lógico. Eles são especialistas em otimizar o uso de recursos dentro da empresa e excelentes na construção de argumentos convincentes para captar recursos junto a investidores. O racionalista.



Estrategista

Empreendedores notáveis por sua percepção apurada, habilidade em antecipar cenários futuros e adaptar a empresa às mudanças previstas. Eles buscam ativamente informações que possam beneficiar o negócio e promovem uma maior dinâmica nas operações da empresa. O vidente.



EXEMPLOS DE CARTAS DE CLASSE DE EMPREENDEDOR

Líder



Carta de Classe

"Liderança é fazer o que é certo quando ninguém está olhando."
– George Van Valkenburg

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empreendedorismo.guru

Visionário



Carta de Classe

"A inovação é o único seguro contra a irrelevância."
– Gary Hamel

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empreendedorismo.guru

Guardião



Carta de Classe

Perfeição não é quando não temos nada a acrescentar, mas sim quando não temos nada a retirar." – Antoine de Saint-Exupéry

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empreendedorismo.guru

Estrategista



Carta de Classe

"Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças." – Charles Darwin

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empreendedorismo.guru

Desbravador



Carta de Classe

"Todo mundo vive vendendo algo."
– Robert Louis Stevenson

Você possui um talento excepcional para comunicação e uma habilidade nata para explorar mercados. Com facilidade, você identifica e atrai potenciais clientes, apresentando de forma clara e convincente o valor que sua empresa tem a oferecer. Cada diálogo que você conduz flui naturalmente em direção a uma venda, como se cada palavra escolhida pavimentasse o caminho para o fechamento do negócio.

Mercado

www.empreendedorismo.guru

Líder



Carta de Classe

"Liderança é a capacidade de traduzir visão em realidade."
– Warren Bennis

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empreendedorismo.guru

Visionário



Carta de Classe

"Sem desvio da norma, o progresso não é possível."
– Frank Zappa

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empreendedorismo.guru

Guardião



Carta de Classe

"Simplicidade é a sofisticação máxima."
– Leonardo da Vinci

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empreendedorismo.guru

Estrategista



Carta de Classe

"Tática sem estratégia é o ruído antes da derrota."
– Sun Tzu

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empreendedorismo.guru

PASSO 3 - MÃOS À OBRA: TRANSFORMANDO IDEIAS EM AÇÃO

Com as equipes formadas, ideias de negócio definidas e Classes de Empreendedor escolhidas, é hora de entrar em ação! No jogo Empreendedorismo Guru, os estudantes trabalham para desenvolver suas Startups nas cinco dimensões, sendo: Equipe (EQ), Produto (PD), Recursos (RE), Competitividade (CT) e Mercado (ME).

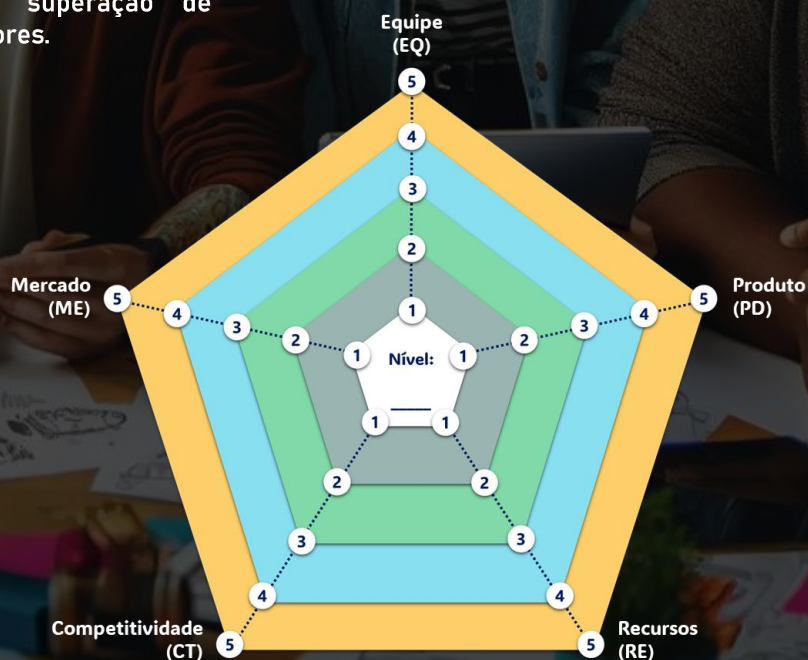
A dimensão “Equipe (EQ)” foca na formação e manutenção do time da empresa. Ela trabalha o engajamento dos colaboradores, o clima organizacional saudável e as competências tanto individuais quanto coletivas. Aspectos como comunicação interna, resolução construtiva de conflitos e a capacidade de adaptação também aprimorados nesta dimensão.

A dimensão “Produto (PD)” concentra-se na qualidade, design e inovação dos produtos ou serviços oferecidos pela Startup. Ela trabalha fatores como proposta de valor, funcionalidades, usabilidade e capacidade de atender o mercado de forma escalável. Além disso, enfatiza a importância da diferenciação, visando a superação de expectativas dos consumidores.

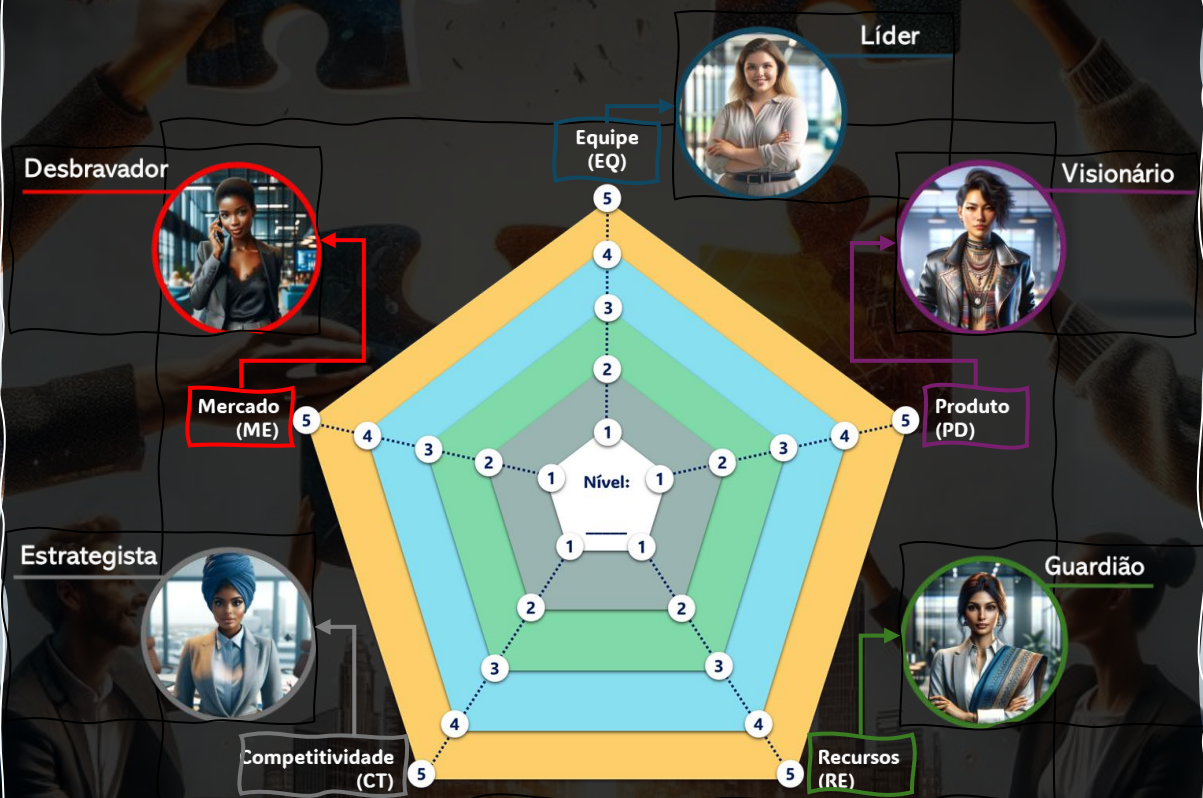
A dimensão “Recursos (RE)” trabalha a variedade e a qualidade dos ativos disponíveis para a Startup, incluindo infraestrutura física, capital de giro, tecnologia, acesso a rede de contatos e a financiamentos. Além disso, esta dimensão também trabalha a eficiência operacional, focando na otimização de processos para maximizar a produtividade e minimizar custos.

A dimensão “Competitividade (CT)” engloba as estratégias adotadas pela empresa e sua capacidade de se adaptar ao macroambiente. Ela envolve a capacidade de navegar por cenários variados e responder a mudanças nos padrões de tecnologia, consumo e concorrência. O foco está nas decisões e na estratégica da empresa para manter uma vantagem competitiva sustentável.

A dimensão ‘Mercado’ (ME) trabalha a capacidade da empresa de comunicar, vender e entregar seus produtos ou serviços. Ela foca nas estratégias e ferramentas de marketing utilizadas para alcançar e engajar o público-alvo, incluindo publicidade, promoções, presença online e gestão de relacionamento com o cliente.



UM PONTO CENTRAL DO JOGO – CADA CLASSE DE EMPREENDEDOR TEM AFINIDADE COM UMA DAS CINCO DIMENSÕES DE EVOLUÇÃO DA STARTUP, SENDO:



Uma vez que os estudantes compreendam a dinâmica das Classes de Empreendedor e as cinco dimensões, o jogo pode começar efetivamente.

Para iniciar, é crucial que o professor distribua uma Ficha da Startup para cada equipe, disponível no site www.empreendedorismo.guru/materiais. Com a Ficha da Startup em mãos, os estudantes deverão registrar o nome da empresa e os membros da equipe e suas classes, e utilizarão este documento para acompanhar todo o desenvolvimento e progresso da Startup ao longo do jogo.

Para acumular pontos em cada uma das cinco dimensões de evolução da Startup, as equipes devem apresentar Ações Empreendedoras durante cada aula ou encontro da disciplina. Estas ações são tarefas práticas voltadas para o desenvolvimento de habilidades comportamentais e a aplicação de ferramentas relevantes à temática de cada dimensão.

Um Guia de Ações Empreendedoras está disponível neste livro e no site www.empreendedorismo.guru, oferecendo cinquenta opções de ações, com dez ações específicas para cada dimensão.

Recomenda-se que o professor reserve um período específico da aula para que cada equipe apresente suas Ações Empreendedoras. Essas apresentações, seguidas de discussões com toda a turma, constituem um momento valioso de aprendizado. Durante este tempo, os estudantes não apenas assumem o protagonismo, mas também têm a oportunidade de trocar experiências e aprender uns com os outros.

Sempre que uma ação for apresentada ou entregue, o professor irá validá-la, permitindo que a equipe registre o ponto conquistado na Ficha da Startup. É recomendável que essas marcações sejam feitas a lápis, para permitir correções conforme as necessidades e dinâmicas do jogo.

Cada equipe deve apresentar coletivamente uma Ação Empreendedora de livre escolha, relacionada a qualquer uma das dimensões de evolução, durante cada aula ou encontro. Além disso, em cada aula ou encontro uma segunda ação extra deve ser apresentada ou entregue individualmente por um dos estudantes da equipe. Essa segunda ação deve obrigatoriamente corresponder à dimensão de afinidade da Classe de Empreendedor escolhida por esse estudante.

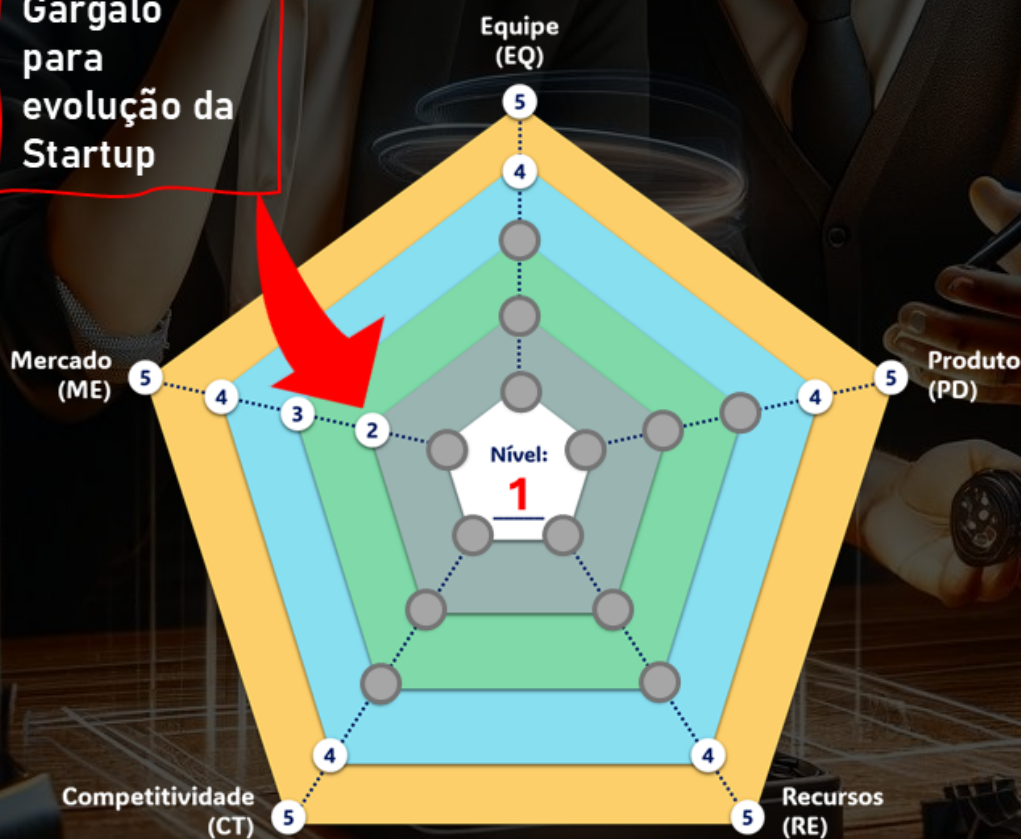
Conforme a disponibilidade de tempo—seja em períodos condensados com aulas concentradas ou com uma carga horária mais extensa—o professor pode adaptar a dinâmica. Ele pode solicitar ações específicas de cada equipe ou permitir que mais ações sejam apresentadas durante cada aula ou encontro.

A partir dos pontos gerados pelas Ações Empreendedoras, sempre que uma Startup atinge uma pontuação equivalente em todas as cinco dimensões, ela avança de nível.

Esta mecânica de jogo, que vincula a mudança de nível à pontuação balanceada em todas as dimensões, tem o objetivo de refletir a realidade das empresas, que devem manter um equilíbrio contínuo entre diferentes áreas operacionais. Este sistema promove a autonomia dos estudantes, incentivando-os a assumir responsabilidade pelo desenvolvimento equilibrado da sua Startup. Isso ensina a importância de uma gestão holística, essencial para o sucesso em um ambiente empresarial dinâmico.

Após compreendermos a dinâmica das Ações Empreendedoras e da evolução das Startups, a próxima seção abordará o Baralho de Eventos. Discutiremos sua aplicação e a importância que tem na dinâmica do Empreendedorismo Guru.

**Gargalo
para
evolução da
Startup**



PASSO 4 - RESILIÊNCIA E ADAPTABILIDADE

Um dos princípios fundamentais do Empreendedorismo Guru é a existência de variáveis não controladas na atividade empreendedora. Estes são eventos não planejados que podem tanto impulsionar quanto dificultar a evolução de uma empresa, refletindo a natureza imprevisível do mundo dos negócios.

Para incorporar essa perspectiva ao jogo, foi criado o Baralho de Eventos, disponível no final deste livro e no para download no site www.empreendedorismo.guru. O baralho consiste em um conjunto de Cartas de Eventos, representando ocorrências inesperadas que interagem diretamente com a pontuação da Startup nas diversas dimensões de evolução.

As cartas no Baralho de Eventos podem ter efeitos positivos ou negativos. Eventos negativos resultam na subtração de pontos da evolução da Startup, enquanto eventos positivos contribuem com a adição de pontos. Este mecanismo simula as flutuações imprevisíveis que as empresas frequentemente enfrentam no mundo real.

Cabe destacar que o Baralho de Eventos é cuidadosamente equilibrado para assegurar uma distribuição justa entre eventos positivos e negativos, bem como seus efeitos nas diferentes dimensões de evolução. Assim, no sorteio das cartas, existe igual possibilidade de impacto para cada dimensão ou efeito, refletindo a aleatoriedade e equidade planejadas para o jogo.

Outro ponto importante é que os eventos sorteados interagem diretamente com as Classes de Empreendedores presentes em cada equipe, bem como com as Ações Empreendedoras já realizadas. Isso significa que o efeito de um evento pode variar dependendo das Classes de Empreendedores que compõem a equipe ou do portfólio de Ações Empreendedoras que a Startup já executou. Esta dinâmica enriquece a estratégia do jogo, criando cenários únicos para cada equipe com base em suas escolhas e ações anteriores.

EXEMPLOS DE COMO OS EVENTOS PODEM AFETAR AS STARTUPS A DEPENDER DA COMPOSIÇÃO DAS CLASSES DE EMPREENDEDOR E AÇÕES EMPREENDEDORAS JÁ REALIZADAS PELAS EQUIPES:

Conflito de Visões



Evento Negativo

As diferentes visões entre os sócios sobre a direção estratégica da empresa têm levado a um impasse interno. Este desalinhamento está causando tensões e confusão na equipes. Se as opiniões divergentes dos sócios não forem reconciliadas este conflito interno pode prejudicar seriamente o progresso e o crescimento da Startup.

Caso a Startup tenha um empreendedor da classe Líder ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Estabelecimento de Metas", desconsidere o efeito negativo.

-1 Equipe

www.empreendedorismo.guru

Orçamento Subestimado



Evento Negativo

A Startup se depara com a realidade desafiadora de ter subestimado gravemente o orçamento necessário para um projeto ou para a operação. Esta subestimação pode ter sido resultado de cálculos otimistas, falhas na previsão de custos, ou mudanças inesperadas nas condições do mercado que afetaram os preços dos insumos ou serviços.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Guardiã ou tiver executado a Ação Empreendedora "Estimativa de Custos e Despesas" desconsidere o efeito negativo.

-1 Recursos

www.empreendedorismo.guru

Parceria Estratégica



Evento Positivo

A empresa formou uma parceria estratégica, abrindo caminho para uma colaboração mutuamente benéfica. Essa parceria pode envolver compartilhamento de recursos, conhecimentos técnicos, redes de clientes ou desenvolvimento conjunto de novos produtos ou serviços.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Guardiã ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Mapa de Parceiros Estratégicos".

+1 Competitividade

www.empreendedorismo.guru

Cinco Estrelas



Evento Positivo

A Startup atingiu um marco impressionante ao receber avaliações de cinco estrelas de seus clientes. As avaliações refletem a satisfação e a lealdade dos clientes e, não apenas fortalecem a marca, como também servem como uma poderosa ferramenta de marketing, atraindo novos clientes.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Desbravador ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Estratégias de Relacionamento".

+1 Mercado

www.empreendedorismo.guru

A hand is shown holding a fan of several cards with intricate, colorful patterns. The background is dark and festive, featuring confetti, a hot air balloon, and a small figure in a blue circle. The cards have various designs, including floral and abstract patterns in red, blue, and gold.

Sempre que uma Startup atingir uma pontuação em todas as cinco dimensões para avançar de nível, o professor deverá sortear uma carta do Baralho de Eventos para ela. Essa carta deve ser entregue à equipe da Startup, apresentada e lida para toda a turma e anotada na Ficha da Startup.

Se, porventura, um evento negativo resultar na redução dos pontos da Startup, não há problema em sua queda de nível. Isso faz parte do desafio dinâmico que o jogo propõe, proporcionando oportunidades para adaptação e realização de novas Ações Empreendedoras como resposta.

Em disciplinas condensadas, onde há poucas aulas ou encontros, o professor poderá sortear mais cartas do Baralho de Eventos. Ele tem a opção de realizar o sorteio no início ou no final de cada encontro, independentemente da evolução da Startup. Isso permite uma integração mais frequente dos eventos no jogo, adaptando-se à dinâmica de aprendizado mais acelerada.

TRILHA DO EMPREENDEDORISMO GURU

PASSO 1



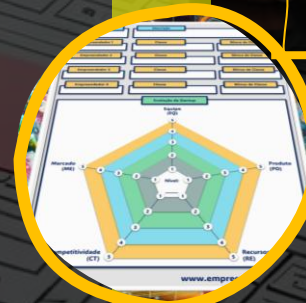
Os estudantes são organizados em equipes de 3 ou 4 jogadores e definem uma ideia de negócio que irão desenvolver ao longo do semestre ou ano letivo.

PASSO 2



Com base na identificação pessoal, habilidades comportamentais e aptidões, cada estudante escolhe uma das cinco Classes de Empreendedor disponíveis. O professor deverá baixar no site do jogo, imprimir e distribuir as cartas de classe conforme as escolhas.

PASSO 3



Cada equipe recebe uma Ficha da Startup. Em cada aula ou encontro os estudantes apresentam Ações Empreendedoras disponíveis no site, que geram pontos para evoluir a Startup em uma das cinco dimensões, sendo: Equipe (EQ), Produto (PD), Recursos (RE), Competitividade (CT) e Mercado (ME).

PASSO 4



Sempre que uma Startup atingir pontuação equivalente em todas as cinco dimensões para avançar de nível, o professor sorteia uma carta do Baralho de Eventos. As cartas no Baralho de Eventos podem ter efeitos positivos ou negativos na evolução da Startup.



A photograph of three people—two women and one man—collaborating at a wooden desk in a dimly lit room. They are looking at a laptop and a large sheet of paper with a grid. The man, wearing glasses and a brown jacket, is pointing at the paper. One woman, with curly hair and a grey cardigan, is smiling. The other woman, with long hair and glasses, is looking down at the paper. The desk is cluttered with various items: a laptop, a pen holder, sticky notes, pencils, and a small potted plant. The background shows arched windows and warm lighting.

GUIA DE AÇÕES EMPREENDEDORAS

ANÁLISE SWOT

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

A atividade "Análise SWOT" é um exercício estratégico essencial para a equipe da Startup, possibilitando uma avaliação abrangente das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças que circundam o negócio. Realizada através de uma matriz dividida em quatro quadrantes, a análise permite um entendimento aprofundado dos elementos internos e externos que podem afetar a trajetória da empresa.

As forças (Strengths) são os atributos internos que dão vantagem à Startup sobre seus concorrentes, como tecnologia inovadora ou equipe altamente qualificada. As fraquezas (Weaknesses), por outro lado, são os aspectos que podem colocar a Startup em desvantagem, como recursos limitados ou falta de presença no mercado.

No que diz respeito ao ambiente externo, as oportunidades (Opportunities) podem incluir mudanças de mercado favoráveis ou novas tendências de consumo que a Startup pode explorar para crescer. As ameaças (Threats) são fatores como novos concorrentes ou mudanças regulatórias que podem apresentar riscos ao negócio.

Ao colaborar para preencher a matriz SWOT, a equipe deve empregar dados analíticos, pesquisas de mercado e feedback de clientes para identificar cada um desses elementos com precisão. O resultado final serve como fundação para o desenvolvimento de estratégias que capitalizam as forças e oportunidades, ao mesmo tempo que abordam as fraquezas e se defendem contra as ameaças.

Apresentando sua análise em sala de aula, a equipe deve detalhar como cada ponto foi identificado e como planejam utilizar essas informações para orientar decisões estratégicas futuras. A conclusão bem-sucedida desta atividade confere à Startup um ponto em Competitividade (+1CT), sublinhando a capacidade de análise crítica e planejamento estratégico da equipe.

SWOT

FRAQUEZAS

- Εύκολη πρόσβαση στην αγορά, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε υπερβολική ανταγωνιστικότητα.
- Περιορισμένη διαφοροποίηση των προϊόντων, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε χαμηλότερα κέρδη.
- Εύκολη είσοδος στην αγορά, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε χαμηλότερα κέρδη.
- Περιορισμένη διαφοροποίηση των προϊόντων, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε χαμηλότερα κέρδη.

AMEAÇAS

- Προσφορά της ίδιας ή παρόμοιας υπηρεσίας από άλλες εταιρείες, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε χαμηλότερα κέρδη.
- Διεύρυνση της αγοράς, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε χαμηλότερα κέρδη.
- Εύκολη είσοδος στην αγορά, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε χαμηλότερα κέρδη.
- Περιορισμένη διαφοροποίηση των προϊόντων, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε χαμηλότερα κέρδη.

ANÁLISE DE PREÇOS

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

A atividade "Análise de Preços" é uma tarefa prática e informativa que desafia as equipes de Startups a investigarem e compararem as estratégias de precificação dos concorrentes.

Este exercício é fundamental para entender como a Startup pode posicionar seus produtos ou serviços no mercado de forma competitiva.

O primeiro passo é identificar os principais concorrentes no mercado, focando naqueles que oferecem produtos ou serviços similares. Por exemplo, se a Startup oferece um software de gerenciamento de projetos, as equipes devem observar os preços praticados por outros softwares com funcionalidades comparáveis.

Depois, a equipe deve coletar dados sobre a estrutura de preços dos concorrentes, observando aspectos como preços base, descontos oferecidos, pacotes promocionais e possíveis taxas adicionais. Essas informações podem ser encontradas em websites, catálogos de produtos, ou até mesmo através de pesquisas de mercado.

Em seguida, a equipe analisa esses dados para entender as diferentes estratégias de precificação. Por exemplo, um concorrente pode adotar uma estratégia de penetração de mercado com preços baixos, enquanto outro pode optar por uma abordagem de premium pricing, visando um segmento de mercado de alto valor.

A equipe deve então apresentar suas descobertas em sala de aula, explicando como a análise de preços influencia a estratégia de precificação da própria Startup. Essa apresentação deve incluir uma comparação direta dos preços e destacar as oportunidades e desafios que essas informações trazem para a Startup.

Ao finalizar esta atividade, os estudantes ganham uma compreensão mais profunda sobre a dinâmica de preços no mercado e como usar essa informação para tomar decisões estratégicas. A equipe bem-sucedida nesta tarefa é recompensada com um ponto em Competitividade (CT), fortalecendo sua posição no contexto do jogo.

BENCHMARKING COMPETITIVO

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

A atividade Benchmarking Competitivo é um exercício estratégico que possibilita à equipe da Startup avaliar sua posição em relação aos concorrentes no mercado. O objetivo é desenvolver uma compreensão profunda dos pontos fortes e fracos tanto da própria Startup quanto das empresas rivais, criando uma base para aprimorar sua competitividade.

Para iniciar, a equipe deve identificar os principais competidores e os fatores cruciais que influenciam a escolha dos consumidores, como preço, características do produto, atendimento ao cliente e inovação. Com esses dados em mãos, a próxima etapa é coletar informações detalhadas sobre esses aspectos para cada concorrente, que podem ser obtidas através de pesquisas de mercado, análises de feedback dos clientes ou estudos de caso disponíveis publicamente.

Após a coleta de dados, é importante organizar as informações em uma matriz de valor, que é basicamente uma tabela onde cada linha representa um concorrente e cada coluna um critério de comparação. A equipe pode então atribuir uma avaliação comparativa a cada concorrente, fornecendo uma visão clara de onde a Startup se destaca e onde pode melhorar.

Com a matriz completa, a equipe leva sua análise para a sala de aula, onde apresenta suas descobertas e discute as implicações estratégicas com colegas e professores. Este diálogo permite um refinamento adicional das estratégias da Startup e fomenta um entendimento aprofundado das dinâmicas de mercado.

Concluir essa atividade com êxito não só capacita a equipe com informações valiosas para decisões estratégicas futuras, mas também contribui com um ponto adicional em Competitividade (CT) para a pontuação total da Startup no jogo. Isso demonstra a habilidade da equipe em realizar análises críticas e aplicar insights para posicionar de maneira eficaz a Startup no ecossistema empresarial.

CASO - EMPRESAS QUE FALHARAM

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

A atividade "Estudo de Caso - Empresas que Falharam" proporciona às equipes de Startups a oportunidade de aprender com os erros de outras empresas. Analisando casos de negócios que não prosperaram, os alunos podem identificar armadilhas comuns e estratégias ineficazes, adquirindo conhecimentos valiosos para evitar esses mesmos erros em suas próprias Startups.

Inicialmente, a equipe deve escolher uma ou mais empresas que, por diferentes razões, não conseguiram manter-se no mercado. Estes casos podem variar desde grandes corporações que falharam em adaptar-se a novas tendências de mercado, até pequenas Startups que não conseguiram gerenciar adequadamente seus recursos.

Após a seleção, a equipe deve realizar uma pesquisa detalhada sobre os fatores que contribuíram para o fracasso dessas empresas. Isso pode incluir decisões estratégicas equivocadas, falta de adaptação às mudanças do mercado, problemas de gestão financeira, falhas na compreensão das necessidades dos clientes, entre outros.

Com base na pesquisa, a equipe deve elaborar um relatório ou apresentação, destacando as principais lições aprendidas. Por exemplo, se uma empresa falhou devido à má gestão de sua cadeia de suprimentos, a equipe pode discutir a importância de uma gestão eficiente da cadeia de suprimentos e como planejam aplicar essas lições na sua própria Startup.

A apresentação ou relatório deve ser compartilhado em sala de aula, permitindo que todos os alunos aprendam com os erros dessas empresas e discutam estratégias para evitar situações semelhantes em seus projetos.

Ao concluir esta atividade, as equipes não só ganham insights valiosos sobre o que não fazer em um negócio, mas também recebem +1 ponto em Competitividade (CT), refletindo a importância de aprender com os erros no mundo dos negócios.

CASO - EMPRESAS INOVADORAS

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

A atividade "Estudo de Caso sobre Empresas Inovadoras" é uma oportunidade para as equipes da Startup mergulharem no mundo das empresas que se destacam por sua inovação e criatividade. Este exercício, além de proporcionar insights valiosos sobre estratégias de sucesso, também contribui para o desenvolvimento do pensamento crítico e analítico da equipe. Ao concluir esta atividade, a equipe ganha um ponto em Competitividade (CT).

Para começar, a equipe deve escolher uma empresa conhecida por sua inovação. Pode ser uma gigante tecnológica como a Apple ou a Tesla, uma startup disruptiva como a Airbnb ou a Spotify, ou até mesmo uma empresa local que esteja fazendo coisas extraordinárias em um nicho específico. O objetivo é entender não só o que essas empresas fazem, mas como elas pensam e operam de maneira diferente para alcançar o sucesso.

Após a escolha, a equipe deve realizar uma análise aprofundada da empresa. Isso inclui entender o seu modelo de negócios, a cultura corporativa, as estratégias de marketing e vendas, as inovações em produtos ou serviços e como elas enfrentam os desafios do mercado. Por exemplo, estudando a Tesla, a equipe pode analisar como a empresa revolucionou a indústria automobilística com seus veículos elétricos e como ela está abordando questões de sustentabilidade e tecnologia.

Em seguida, a equipe deve identificar as lições aprendidas com o estudo de caso e como esses insights podem ser aplicados na sua própria Startup. Isso pode incluir estratégias de gestão inovadora, abordagens criativas para resolver problemas ou técnicas eficazes de engajamento com o cliente.

A apresentação final em sala deve incluir uma discussão detalhada sobre a empresa escolhida, destacando os aspectos mais inovadores e as lições aprendidas. A equipe deve demonstrar como esses aprendizados podem ser adaptados ou inspirados para beneficiar sua própria Startup.

Este estudo de caso permite que a equipe não só admire e aprenda com empresas inovadoras, mas também aplique esses conhecimentos de maneira prática e eficaz, ganhando + 1 ponto em Competitividade para a sua Startup.

ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

Na ação empreendedora "Estratégias de Internacionalização", os estudantes têm a oportunidade de explorar estratégias que podem impulsionar a competitividade de suas Startups e ganhar +1 ponto na dimensão Competitividade (CT).

Nesta atividade, os estudantes serão desafiados a considerar como podem expandir suas operações além das fronteiras nacionais. A internacionalização é uma estratégia que pode permitir que suas Startups acessem novos mercados, diversifiquem sua base de clientes e aumentem seu potencial de crescimento.

Os estudantes começarão pesquisando e identificando potenciais mercados internacionais para seus produtos ou serviços. Eles devem considerar fatores como demanda de mercado, concorrência, barreiras comerciais e oportunidades de crescimento.

Uma vez que tenham identificado os mercados-alvo, os estudantes devem desenvolver estratégias para entrar nesses mercados de forma eficaz. Isso incluirá considerações sobre adaptação do produto ou serviço, estratégias de marketing internacional, canais de distribuição e aspectos regulatórios.

Por fim, os estudantes devem apresentar suas estratégias de internacionalização em sala, explicando suas escolhas e como acreditam que essas estratégias podem impulsionar a competitividade de suas Startups.

Essa atividade proporciona aos estudantes a oportunidade de desenvolver suas habilidades estratégicas, pensar globalmente e explorar maneiras de expandir suas Startups para mercados internacionais. Além disso, eles ganham +1 ponto na dimensão Competitividade (CT) como reconhecimento por suas estratégias bem elaboradas.

FLUXOGRAMAS DE PROCESSOS

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

A atividade "Fluxogramas de Processos" permite à equipe da Startup criar fluxogramas para entender e aprimorar as operações internas, o que é vital para melhorar a eficiência e a competitividade. A tarefa consiste em escolher três processos importantes - por exemplo, a fabricação de um produto, o serviço de atendimento ao cliente ou a execução de uma campanha de marketing - e detalhar cada etapa visualmente.

A equipe deve investigar cada passo dos processos escolhidos, coletando informações sobre as ações necessárias, as decisões tomadas e como as diferentes tarefas se interligam. Com essa informação, eles usam símbolos comuns em fluxogramas para representar as etapas: retângulos para ações, losangos para decisões e setas para indicar o fluxo de operações.

Por exemplo, no atendimento ao cliente, o fluxograma pode começar com um cliente entrando em contato, seguindo para as etapas de resposta da equipe, avaliação do problema do cliente, e as ações subsequentes até a resolução. Ao mapear esses processos, a equipe ganha clareza sobre onde podem ocorrer gargalos ou ineficiências e podem buscar melhorias.

Ao concluir esta atividade e apresentar seus fluxogramas, explicando cada passo dos processos e como eles se interligam, a equipe pode ganhar um ponto em Competitividade (+1CT), refletindo o valor da eficiência operacional para o sucesso da Startup.

MAPA DE CONCORRENTES

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

A atividade "Mapa de Concorrentes" oferece às equipes de Startups uma oportunidade de mergulhar no universo competitivo do mercado. Esta tarefa desafia os participantes a identificar e analisar as empresas que competem direta e indiretamente com seu produto ou serviço, utilizando exemplos reais e situações hipotéticas para ilustrar a complexidade do mercado.

Começando com concorrentes diretos, a equipe deve pensar em empresas que oferecem produtos ou serviços muito semelhantes. Por exemplo, se a Startup desenvolve um aplicativo de fitness, concorrentes diretos seriam outros aplicativos com funcionalidades parecidas, como rastreamento de atividade física e dicas de saúde.

Em seguida, a equipe explora os concorrentes indiretos, aqueles que, embora não ofereçam o mesmo produto, atendem às mesmas necessidades básicas dos clientes. Continuando com o exemplo do aplicativo de fitness, concorrentes indiretos poderiam incluir academias locais, programas de treinamento online ou até blogs de saúde e bem-estar.

Para cada concorrente identificado, a equipe deve coletar dados como estratégias de marketing, marketshare (participação percentual no mercado), pontos fortes e fracos. Por exemplo, eles podem descobrir que um concorrente direto se destaca em marketing digital, enquanto outro tem uma forte presença em eventos de saúde e bem-estar.

Ao apresentar suas descobertas em sala, a equipe deve não só listar esses concorrentes, mas também explicar como essa análise influencia a estratégia da Startup. Eles podem discutir, por exemplo, como planejam se diferenciar de um aplicativo de fitness concorrente que tem forte engajamento nas redes sociais.

Esta atividade não apenas aprimora a capacidade analítica da equipe, mas também prepara a Startup para se posicionar de forma mais estratégica no mercado. Ao concluir com êxito, a equipe é recompensada com um ponto em Competitividade (CT), fortalecendo sua posição no jogo.

MAPA DE PARCEIROS ESTRATÉGICOS

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

A atividade "Mapa de Parceiros Estratégicos" desafia a equipe da Startup a explorar e estabelecer uma rede de alianças chave que podem ser cruciais para o crescimento e sucesso do negócio. Este exercício não apenas aumenta a compreensão da importância das parcerias estratégicas, mas também desenvolve habilidades práticas de networking e planejamento estratégico.

Para iniciar, a equipe deve primeiro identificar as necessidades críticas da Startup. Por exemplo, se a Startup está no ramo tecnológico, pode precisar de parcerias para o desenvolvimento de software, suporte técnico ou inovação em hardware. Se for uma empresa de moda, talvez beneficie de parcerias com influencers, fabricantes têxteis ou plataformas de e-commerce.

Após determinar as necessidades, a equipe deve pesquisar o mercado para encontrar parceiros potenciais. Essa busca pode incluir desde grandes corporações até pequenas empresas locais, startups complementares ou até universidades para pesquisa e desenvolvimento. Por exemplo, uma Startup de alimentos pode buscar uma parceria com agricultores locais para garantir ingredientes frescos ou com uma empresa de logística para distribuição eficiente.

Em seguida, a equipe desenvolve estratégias para abordar e negociar com esses parceiros. Isso pode incluir a criação de propostas de valor mútuo, onde ambos os lados se beneficiam da parceria. Por exemplo, uma Startup de aplicativos pode oferecer sua tecnologia para melhorar os serviços de uma empresa de transporte, enquanto ganha acesso a uma base de clientes mais ampla.

Durante a apresentação em sala, a equipe deve explicar como cada parceiro foi escolhido, destacando os benefícios específicos que eles trazem. Por exemplo, explicar como uma parceria com uma universidade pode abrir portas para pesquisa avançada e desenvolvimento de novos produtos.

Ao concluir esta atividade com sucesso, a equipe ganha +1 em Competitividade (CT) para a Startup, demonstrando sua habilidade em construir uma rede estratégica de parcerias que podem levar a um crescimento exponencial e sustentável para o negócio.

MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS

+1 COMPETITIVIDADE (CT)

A atividade "Modelo de Negócios Canvas" é essencial para uma compreensão abrangente e estruturada do modelo operacional da Startup. Utilizando a ferramenta Business Model Canvas, a equipe vai mapear os aspectos mais críticos do negócio, desde a proposta de valor até as fontes de receita e estruturas de custo.

O Business Model Canvas é dividido em nove segmentos chave que devem ser explorados e preenchidos:

1. Segmentos de Clientes: Quem são os clientes-alvo da Startup? A equipe deve identificar e caracterizar os diferentes segmentos de mercado que deseja atender.

2. Propostas de Valor: Qual é o valor entregue ao cliente? Aqui, a equipe deve definir claramente o problema que estão resolvendo ou a necessidade que estão atendendo.

3. Canais de Comunicação e Distribuição: Como a Startup vai comunicar sua proposta de valor aos seus segmentos de clientes? Este bloco explora os meios pelos quais a empresa alcançará seu mercado.

4. Relacionamento com Clientes: Que tipo de relacionamento a Startup estabelecerá com cada segmento de clientes? A equipe deve considerar se os relacionamentos serão pessoais, automatizados, ou uma combinação de ambos.

5. Fontes de Receita: Por onde o dinheiro entrará? A equipe precisa identificar como a Startup irá gerar receita de cada segmento de cliente.

6. Recursos Chave: Quais são os ativos indispensáveis para que a proposta de valor seja entregue? A equipe deve considerar recursos físicos, intelectuais, humanos e financeiros.

7. Atividades Chave: Quais ações são essenciais para entregar a proposta de valor? A equipe deve listar as operações mais importantes necessárias para fazer o modelo de negócios funcionar.

8. Parcerias Chave: Quem são os parceiros e fornecedores essenciais para o sucesso do negócio? A equipe deve pensar em alianças estratégicas, parcerias de fornecimento, etc.

9. Estrutura de Custos: Quais são os custos mais significativos inerentes ao modelo de negócios? A equipe deve entender a estrutura de custos e como isso impacta a viabilidade financeira.

Após preencher o Canvas, a equipe deve apresentar o modelo de negócios em sala de aula, explicando como cada segmento foi abordado e como se integram para formar uma estratégia coesa e competitiva. Esta apresentação permite que a equipe receba feedback e possa refinar ainda mais seu modelo.

Completar essa atividade com sucesso não apenas adiciona +1 em Competitividade (CT) à pontuação total da Startup no jogo, mas também prepara a equipe com uma visão sistêmica e estratégica da empresa.

BUSINESS MODEL CANVAS

BUSINESS MODEL CANVAS	
WEBSITE	PATENTS
BUSINESS MODEIF	

AValiação DE PERSONALIDADE

+1 EQUIPE (EQ)

A Avaliação de Personalidade é uma ação no jogo "Empreendedorismo Guru" destinada a fortalecer o entendimento da equipe sobre a personalidade de cada integrante da Startup.

Esta atividade é crucial para promover o autoconhecimento e para compreender as dinâmicas de personalidade entre os membros da equipe, contribuindo para uma colaboração mais eficaz e um ambiente de trabalho mais harmonioso.

Para executar essa ação, cada estudante deve inicialmente dedicar um tempo para responder ao questionário disponível em www.16personalities.com/br/, assegurando que as respostas sejam dadas de maneira honesta e reflexiva, e explorando diferentes facetas de sua personalidade.

Após a conclusão do teste, os estudantes receberão insights sobre suas características pessoais, pontos fortes, fraquezas e áreas potenciais para desenvolvimento.

O próximo passo é compartilhar esses resultados com toda a turma, preparando uma apresentação que não só exponha os traços de personalidade de cada um, mas também promova uma breve discussões sobre como essas características individuais podem se complementar.

Ao finalizar essa atividade, a equipe recebe +1EQ (Equipe) na pontuação total da Startup no jogo, simbolizando o comprometimento do grupo em fortalecer suas relações internas e em construir um alicerce sólido para o sucesso da Startup.

AVALIAÇÕES DE DESEMPENHO

para a pontuação da Startup.

+1 EQUIPE (EQ)

A Avaliação de Desempenho é uma atividade estratégica no jogo Empreendedorismo Guru, onde os estudantes têm a tarefa de desenvolver um mecanismo para medir e avaliar o desempenho dos membros da sua Startup. Esta atividade é crucial para assegurar que todos os integrantes estejam contribuindo de maneira eficaz para alcançar os objetivos da empresa.

Para implementar essa atividade, os estudantes devem identificar indicadores de desempenho objetivos e mensuráveis. Estes podem incluir critérios como a pontualidade na entrega de tarefas, a quantidade e a qualidade do trabalho produzido, a proatividade, e o nível de colaboração e comunicação com o restante da equipe.

Vamos tomar como exemplo o indicador de "quantidade de tarefas concluídas". Neste caso, a equipe poderia estabelecer que cada membro deve completar pelo menos cinco tarefas por semana. O desempenho de cada pessoa seria então avaliado com base nesse critério, com aqueles que completarem cinco ou mais tarefas recebendo a pontuação máxima, e aqueles que não atingirem essa meta recebendo uma pontuação proporcional ao número de tarefas concluídas.

Na sala de aula, os estudantes devem apresentar seu mecanismo de avaliação de desempenho, justificando a escolha de cada indicador e explicando como eles se alinham com os objetivos da Startup. Além disso, devem demonstrar como planejam coletar, analisar e utilizar os dados obtidos para promover o desenvolvimento contínuo dos membros da equipe.

Ao concluir essa atividade, a equipe estabelece padrões para o desempenho e cria uma ferramenta para o desenvolvimento profissional contínuo. Esta iniciativa evidencia o compromisso em promover um ambiente de trabalho produtivo e colaborativo, contribuindo com +1EQ (Equipe)

DEFINIÇÃO DE VALORES DA EMPRESA

+1 EQUIPE (EQ)

A Definição de Valores da Empresa é uma atividade chave dentro do jogo "Empreendedorismo Guru", influenciando diretamente a dimensão "Equipe" da Startup, para a qual contribui com +1EQ (Equipe). Esta atividade é crucial para estabelecer uma fundação sólida para a cultura organizacional da Startup, guiando o comportamento e as decisões dos membros da equipe.

Para implementar essa tarefa, os membros da equipe precisam colaborar para identificar e definir um conjunto de pelo menos cinco valores centrais que reflitam as crenças e os princípios que são mais importantes para a Startup. Em outras palavras, os estudantes devem escolher pelo menos cinco palavras-chave que representam os valores da empresa. Eles devem considerar o que os motiva, quais comportamentos e atitudes valorizam e como esses valores podem ser traduzidos em palavras-chave. A equipe deve se esforçar para criar valores que sejam autênticos, inspiradores e que possam ser consistentemente aplicados em todas as áreas da Startup.

Na sala de aula, os estudantes devem apresentar e discutir os valores escolhidos, explicando como chegaram a essas conclusões e como esses valores se alinham com a missão e visão da Startup. Eles devem estar preparados para demonstrar como esses valores influenciarão as decisões de negócios e o comportamento da equipe no dia a dia.

Ao finalizar com sucesso essa atividade, a equipe da Startup recebe +1EQ, refletindo a sua dedicação em construir uma cultura empresarial sólida e coerente. Essa pontuação destaca o entendimento da equipe de que valores fortes são fundamentais para o sucesso a longo prazo, promovendo um ambiente de trabalho positivo e orientado para o desempenho.

ESTABELECIMENTO DE METAS

+1 EQUIPE (EQ)

A atividade de Estabelecimento de Metas é fundamental para direcionar os esforços da equipe da Startup, ajudando a definir objetivos claros e alcançáveis. A importância dessa prática está em proporcionar um senso de direção e propósito, garantindo que todos os membros da equipe estejam alinhados e trabalhando em prol dos mesmos objetivos.

Para executar essa atividade, os estudantes devem se reunir como equipe e discutir sobre os objetivos de curto, médio e longo prazo da Startup. Eles devem levar em consideração os recursos disponíveis, as competências da equipe e o mercado em que estão inseridos. As metas estabelecidas devem ser específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais (critérios SMART).

Um exemplo prático pode ser estabelecer como meta aumentar as vendas do produto ou serviço da Startup em 20% nos próximos seis meses. Essa meta é específica (aumentar vendas), mensurável (em 20%), alcançável (considerando as estratégias de marketing e vendas), relevante (para o crescimento da empresa) e temporal (nos próximos seis meses).

Na sala de aula, a equipe deve apresentar suas metas estabelecidas, justificando a escolha de cada uma e explicando como pretendem atingi-las. Eles devem destacar a importância de cada meta para o crescimento e consolidação da Startup, mostrando como cada membro da equipe contribuirá para alcançá-las.

A conclusão bem-sucedida desta atividade resulta em um plano objetivo para o futuro da Startup, orientando as ações da equipe e assegurando que todos estejam trabalhando em conjunto para atingir os mesmos objetivos. Isso resulta em +1EQ (Equipe), refletindo a habilidade da equipe em planejar estrategicamente e trabalhar coletivamente para o sucesso da Startup.

ESPAÇO DE TRABALHO (LAYOUT)

+1 EQUIPE (EQ)

A atividade de Planejamento do Espaço de Trabalho (Layout) no "Empreendedorismo Guru" é um componente importante para a dimensão "Equipe" da Startup, impactando diretamente a forma como os membros da equipe interagem e colaboram entre si. Um layout de espaço de trabalho bem pensado pode promover um ambiente mais produtivo, colaborativo e positivo.

Para realizar essa atividade, os membros da equipe precisam se reunir e discutir sobre as necessidades específicas da Startup, levando em consideração o tipo de trabalho que será realizado, a necessidade de espaços de colaboração e áreas de trabalho individuais. Eles devem esboçar o layout do espaço, pensando na disposição dos móveis, equipamentos e áreas comuns, sempre visando a otimização do espaço para as necessidades da equipe.

Na sala de aula, essa atividade deve ser apresentada como um exercício de planejamento e colaboração. Os estudantes podem usar projetor, quadro, papel milimetrado, réguas e lápis para desenhar o layout, ou até mesmo softwares de design, se disponíveis. É importante que todos os membros da equipe participem ativamente da discussão e contribuam com suas ideias e perspectivas.

Quanto à pontuação, a conclusão bem-sucedida desta atividade adiciona +1EQ (Equipe) à pontuação total da Startup no jogo. Essa pontuação reflete o esforço colaborativo da equipe e a qualidade do planejamento realizado, demonstrando o comprometimento em criar um ambiente de trabalho que atenda às necessidades de todos e fortaleça o espírito de equipe.

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

+1 EQUIPE (EQ)

A atividade de definição da Estrutura Organizacional no "Empreendedorismo Guru" é um passo importante para solidificar as fundações da Startup, exigindo que os estudantes mergulhem na organização interna da empresa.

Essa atividade não só ajuda a definir claramente os papéis e responsabilidades de cada membro da equipe, mas também incentiva uma análise crítica sobre as competências necessárias para o sucesso da Startup, podendo identificar a necessidade de buscar habilidades adicionais fora do grupo atual.

Para realizar essa tarefa, os estudantes devem colaborar para criar um organograma, que pode ser linear (funcional) ou circular, dependendo das necessidades e da filosofia da Startup. Cada posição na estrutura deve ser claramente definida, explicando o papel, as responsabilidades e como cada função contribui para os objetivos gerais da empresa.

A equipe deve também refletir sobre as competências existentes dentro do grupo e identificar quaisquer lacunas de habilidades que possam existir, considerando a possibilidade de buscar colaboradores externos para preencher essas necessidades.

Na sala de aula, essa ação deve ser apresentada como um exercício interativo e reflexivo. Os estudantes podem utilizar projetor, quadro ou cartolina para apresentar o desenho do organograma, facilitando a visualização da estrutura da empresa.

Quanto à pontuação, a conclusão bem-sucedida desta atividade resulta em pontos adicionados à dimensão Equipe (+1EQ) da Startup. A pontuação deve refletir a clareza, a lógica e a completude do organograma apresentado, bem como a profundidade da análise realizada pela equipe em relação às competências necessárias para o sucesso da empresa.

MAPEAMENTO DE COMPETÊNCIAS

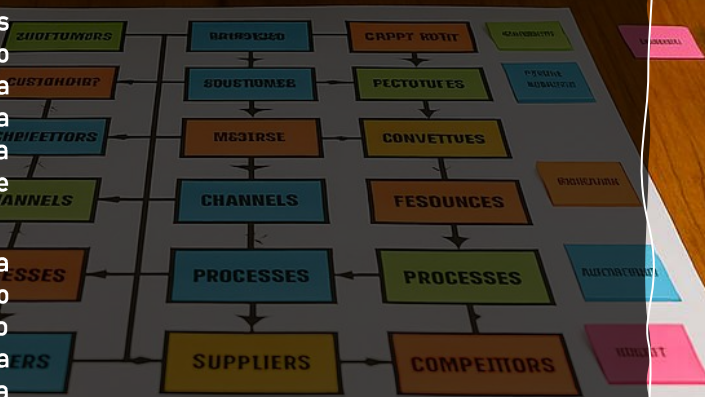
+1 EQUIPE (EQ)

O Mapeamento de Competências, inspirado no modelo CHA (Conhecimentos, Habilidades e Atitudes), é uma atividade que objetiva identificar e documentar as competências individuais dos membros da Startup. Esse modelo proporciona uma visão holística das capacidades da equipe, considerando não apenas o saber técnico, mas também as habilidades práticas e as atitudes comportamentais.

Para executar essa tarefa, cada integrante da equipe deve realizar uma autoanálise, refletindo e listando suas competências em três categorias: Conhecimentos (o que sabe), Habilidades (o que consegue fazer) e Atitudes (como se comporta). É fundamental que haja também um momento de avaliação entre os membros da equipe, para que possam oferecer feedbacks e contribuições uns aos outros, enriquecendo assim o mapeamento.

A apresentação dessa atividade em sala de aula deve incluir a exposição do processo de mapeamento, evidenciando como a utilização do modelo CHA proporcionou uma compreensão abrangente das competências da equipe. Além disso, deve-se discutir como essas informações serão aplicadas para potencializar a performance da Startup, seja na distribuição de tarefas, seja na identificação de necessidades de treinamento.

Concluindo essa atividade com êxito, a equipe adiciona +1EQ (Equipe) à pontuação total da Startup no jogo, evidenciando o comprometimento do grupo com a melhoria contínua e a eficiência operacional da empresa.



PONTOS FORTES E FRACOS DA EQUIPE

+1 EQUIPE (EQ)

A Discussão sobre Pontos Fortes e Fracos da Equipe é uma atividade centrada na reflexão e no autoconhecimento coletivo, visando melhorar a compreensão dos membros da Startup sobre as capacidades e desafios internos do grupo. A importância dessa ação se dá pela necessidade de identificar e entender as habilidades individuais e coletivas, assim como os aspectos que necessitam de aprimoramento, para potencializar a performance da equipe no ambiente empreendedor.

Para executar essa atividade, os membros da equipe devem se reunir em um ambiente propício para diálogo aberto e construtivo. Cada membro deve ter a oportunidade de compartilhar sua percepção sobre os pontos fortes e os pontos fracos da equipe, buscando exemplos concretos para ilustrar essas características. É crucial que o ambiente seja de respeito e confiança, para que todos se sintam à vontade para compartilhar suas opiniões de forma honesta.

Por exemplo, um membro da equipe pode destacar a criatividade do grupo como um ponto forte, citando uma situação em que essa característica foi fundamental para resolver um problema complexo. Por outro lado, a falta de experiência em determinadas áreas pode ser apontada como um ponto fraco, destacando a necessidade de buscar conhecimento e capacitação nessa área.

Na sala de aula, a equipe deve apresentar os resultados dessa discussão, compartilhando os pontos fortes e fracos identificados, assim como as estratégias pensadas para potencializar os aspectos positivos e superar os desafios. A apresentação deve ser clara e objetiva, demonstrando a capacidade de autoanálise e comprometimento com o desenvolvimento contínuo da equipe.

A realização bem-sucedida dessa atividade resulta em uma pontuação adicional de +1EQ (Equipe), simbolizando o esforço da equipe em se conhecer melhor e trabalhar de forma colaborativa para fortalecer suas habilidades e superar suas fraquezas.

SELEÇÃO DE TALENTOS

+1 EQUIPE (EQ)

A Seleção de Talentos é uma atividade no Empreendedorismo Guru que contribui com +1EQ (Equipe) para a pontuação da Startup, enfatizando a importância de construir um time forte e diversificado. Esta tarefa envolve o processo de identificar, avaliar e selecionar potenciais novos membros para a equipe, garantindo que eles possuam as habilidades, experiências e características pessoais necessárias para contribuir significativamente para o sucesso da Startup.

Para executar essa atividade, os estudantes precisam primeiramente definir claramente os papéis e as competências necessárias para a Startup, criando a descrição de um cargo que precisa ser preenchido. Em seguida, eles devem elaborar um processo seletivo que pode incluir a análise de currículos, entrevistas e testes práticos. É crucial que a equipe considere não apenas as habilidades técnicas dos candidatos, mas também sua adequação à cultura da empresa e sua capacidade de trabalhar bem em equipe.

Na sala de aula, os estudantes devem apresentar seu processo de seleção, justificando suas escolhas e explicando como eles garantirão que os melhores talentos sejam selecionados. Eles podem simular entrevistas, demonstrar como avaliarão os currículos e discutir as estratégias para garantir uma equipe diversificada e bem equilibrada.

Ao completar com sucesso esta atividade, a Startup ganha +1EQ, refletindo o esforço da equipe em estabelecer um processo de seleção robusto e eficaz, e destacando a importância de uma equipe diversificada e talentosa para o sucesso da Startup. Essa pontuação evidencia o compromisso da equipe em construir um time forte, capaz de enfrentar os desafios do empreendedorismo e contribuir para o crescimento e sucesso da empresa.

WORKSHOP - FEEDBACK CONSTRUTIVO

+1 EQUIPE (EQ)

O Workshop de Feedback Construtivo é uma atividade desenhada para ensinar a equipe da Startup a organizar momento simples e direto focado em melhorar as habilidades de comunicação interna, especialmente no que tange a dar e receber feedback. A relevância desta atividade se dá pelo seu papel em fomentar um ambiente de trabalho mais aberto e colaborativo, contribuindo para o crescimento pessoal e profissional dos membros da equipe.

Para executar essa atividade, a equipe precisa criar um roteiro básico para o workshop, que pode incluir uma breve explicação sobre o que é feedback construtivo, por que é importante e como pode ser efetivamente aplicado no dia a dia da empresa. Eles devem também preparar alguns exemplos práticos e situações hipotéticas para ilustrar como o feedback construtivo pode ser entregue de forma positiva.

Na apresentação em sala de aula, a equipe deve demonstrar como conduziriam o workshop, enfatizando a simplicidade e a praticidade do processo. Eles podem utilizar role-play ou simulações breves para mostrar como o feedback construtivo pode ser feito de forma eficaz e como pode contribuir para o desenvolvimento da equipe.

Ao finalizar esta atividade com êxito, a equipe adiciona +1EQ (Equipe) à sua pontuação no jogo Empreendedorismo Guru, evidenciando seu compromisso em cultivar um ambiente de trabalho comunicativo e positivo na Startup.

PESQUISA DE MERCADO

+1 MERCADO (ME)

A atividade "Pesquisa de Mercado" é crucial para que os alunos entendam o cenário em que a startup opera, avaliando oportunidades e ameaças e compreendendo profundamente os clientes e concorrentes. Este exercício ajudará a equipe a tomar decisões informadas e estratégicas.

Etapas para realizar a pesquisa de mercado:

1. **Definição de Objetivos:** Determinar claramente o que se deseja aprender com a pesquisa, seja entender a demanda por um produto, as preferências dos consumidores ou a posição dos concorrentes.
2. **Desenvolvimento de Ferramentas de Coleta:** Elaborar questionários, definir métodos de entrevista ou escolher plataformas digitais adequadas para a coleta de informações.
3. **Identificação do Público-Alvo:** Segmentar o mercado para focar nos consumidores que são mais relevantes para o produto ou serviço.
4. **Execução da Coleta de Dados:** Realizar entrevistas, aplicar questionários ou utilizar outras técnicas para obter informações do público selecionado.
5. **Análise dos Resultados:** Processar e interpretar os dados coletados, identificando tendências e padrões que possam influenciar decisões de negócios.
6. **Comunicação dos Achados:** Apresentar os resultados de maneira clara, utilizando gráficos, tabelas ou apresentações para facilitar a compreensão das informações obtidas.

Ao concluir a atividade, a equipe deve compartilhar os resultados e insights da pesquisa com a turma, ilustrando como essas informações podem afetar as estratégias e ações da startup. A capacidade de realizar uma pesquisa de mercado eficaz é recompensada com +1 ponto na dimensão de Mercado (ME), refletindo a importância do entendimento do mercado para o crescimento e o sucesso da startup no jogo.

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

+1 MERCADO (ME)

A atividade "Avaliação de Canais de Distribuição" é essencial para entender como a Startup levará seus produtos ou serviços aos clientes. O objetivo é escolher os melhores caminhos para que os consumidores possam comprar e recebam o que a empresa oferece, de forma eficiente e econômica.

Para começar, a equipe deve pesquisar diferentes maneiras de distribuição, como vendas online, lojas físicas, ou parcerias com outras empresas. É importante pensar em qual método combina melhor com o produto da Startup e com o que os clientes esperam. Também é necessário considerar o custo e como cada opção pode afetar os preços finais e a satisfação do cliente.

Depois de explorar as opções, a equipe deve escolher aquelas que parecem mais promissoras e planejar como usá-las. Isso inclui pensar em como organizar a entrega dos produtos e em quais recursos serão necessários.

A equipe precisa então apresentar em sala as escolhas e como planejam colocá-las em prática. Esta apresentação ajuda a Startup a visualizar seu caminho para alcançar seus clientes e vender seus produtos.

Ao terminar esta atividade, a equipe ganha 1 ponto em Mercado (ME) no jogo da Startup, mostrando que estão prontos para fazer suas ideias chegarem aos clientes da melhor maneira possível.

DESIGN DA LOGOMARCA

+1 MERCADO (ME)

A atividade "Design da Logomarca" é um exercício criativo onde a equipe da Startup é responsável por criar uma logomarca que represente visualmente a identidade e os valores da empresa. O objetivo é projetar um logotipo que seja atraente e que transmita o que a Startup representa e oferece.

Neste processo, é importante considerar a escolha de cores e formas que se alinhem com a mensagem que a Startup deseja passar. O design deve ser simples, mas memorável, fácil de reconhecer e capaz de se destacar em diferentes plataformas e tamanhos.

Para auxiliar na criação, existem várias ferramentas e recursos online, como Canva ou Adobe Spark, que são intuitivos e possuem templates que podem ser personalizados. Estes recursos são muito úteis para quem não tem muita experiência com design gráfico, permitindo experimentar com diferentes estilos e opções até encontrar o design perfeito.

No final, a logomarca escolhida deve ser apresentada à turma, com uma explicação clara do porquê de cada escolha feita no design. Esta atividade agrega +1 ponto na dimensão Mercado (ME) para a pontuação total da Startup no jogo.

ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO

+1 MERCADO (ME)

A atividade "Estratégias de Relacionamento com o Cliente" desafia a equipe da Startup a desenvolver e apresentar um conjunto de táticas destinadas a construir e manter um relacionamento sólido e duradouro com seus clientes. Esta tarefa é crucial, pois um bom relacionamento pode levar a uma maior fidelidade do cliente e a um aumento no valor do tempo de vida do cliente para a empresa.

Durante esta atividade, a equipe deve pesquisar e identificar as melhores práticas de relacionamento com o cliente utilizadas por empresas reconhecidas. Por exemplo, algumas companhias aéreas oferecem salas VIP em aeroportos para proporcionar uma experiência exclusiva e confortável aos seus clientes mais valiosos. Empresas de tecnologia, como fabricantes de smartphones, podem oferecer suporte prioritário e consultas personalizadas para usuários premium. Programas de fidelidade, como pontos acumulativos, descontos e ofertas especiais, também são estratégias comuns para incentivar repetidas compras.

A equipe deve criar ou adaptar esses exemplos para o contexto da Startup, propondo estratégias que possam ser implementadas para engajar seu público-alvo. Eles precisam considerar a natureza do produto ou serviço oferecido, o perfil do cliente e a viabilidade de implementação das estratégias propostas.

Posteriormente, a equipe deve apresentar suas estratégias em sala de aula, destacando como planejam aplicar essas táticas de relacionamento e como medirão seu sucesso. A apresentação deve incluir uma justificativa para cada estratégia escolhida e como essas escolhas contribuem para o posicionamento da marca no mercado.

O sucesso nesta atividade é medido não apenas pela qualidade e criatividade das estratégias apresentadas, mas também pela

habilidade da equipe de comunicar suas ideias claramente e de responder às perguntas e ao feedback da audiência. Ao concluir esta tarefa com êxito, a equipe ganhará +1 em Mercado (ME) no jogo, refletindo o fortalecimento do relacionamento da Startup com seus clientes potenciais.

EXPOSIÇÃO EM FEIRA

+1 MERCADO (ME)

A atividade "Exposição em Feira" é uma tarefa estratégica para a equipe da Startup, que exige planejamento detalhado e criatividade. O objetivo é conceber um stand que represente a marca e os produtos da Startup em um evento específico escolhido pela equipe, como uma feira de tecnologia, uma convenção de negócios ou uma exposição de startups. Essa atividade simula o processo de participação em um evento real, preparando a equipe para futuras oportunidades de mercado.

No início da atividade, a equipe deve pesquisar e selecionar uma feira relevante para o seu setor, considerando fatores como público-alvo, tamanho do evento e relevância da indústria. Com o evento em mente, a equipe deve projetar um stand que não só destaque visualmente a Startup, mas também facilite a interação com os visitantes e a demonstração do produto ou serviço.

A equipe precisa criar um layout para o stand, considerando o espaço disponível, a localização dentro do evento, e como os elementos de design podem ser usados para maximizar a atratividade e a funcionalidade do stand. Deve-se considerar a utilização de banners, telas interativas, estações de demonstração e áreas de atendimento para engajar os visitantes. A escolha das cores, iluminação e mobiliário deve refletir a identidade da marca e criar um ambiente acolhedor.

Também é essencial desenvolver um plano para a logística do evento, incluindo transporte, montagem e desmontagem do stand, bem como a definição de papéis entre os membros da equipe para a gestão do stand durante o evento.

Após a fase de planejamento, a equipe deve apresentar o projeto do stand em sala de aula, incluindo mockups ou modelos 3D se possível, e explicar como cada elemento do design contribui para os objetivos de

marketing da Startup. A apresentação deve incluir uma discussão sobre as estratégias de engajamento com o público e a geração de leads.

Ao concluir a atividade, a equipe ganha +1 em Mercado (ME), reconhecendo a importância do networking e do marketing presencial para o crescimento e a expansão da Startup.

INFLUENCIADORES DIGITAIS

+1 MERCADO (ME)

Na ação empreendedora "Influenciadores Digitais", os estudantes têm a tarefa de identificar e avaliar influenciadores digitais que poderiam se tornar parceiros estratégicos para suas Startups. Esta ação proporciona +1 ponto na dimensão Mercado (ME).

Nesta atividade, os estudantes começarão selecionando influenciadores digitais que acreditam ser adequados para promover os produtos ou serviços de suas Startups. Eles devem considerar fatores como a afinidade entre o influenciador e a marca da Startup, o tamanho de sua audiência, o tipo de conteúdo que produzem e sua reputação nas redes sociais.

Uma vez que tenham escolhido os influenciadores, os estudantes irão justificar suas escolhas. Eles devem explicar por que cada influenciador é um bom candidato para uma parceria com sua Startup, destacando como a personalidade, valores e público-alvo do influenciador se alinham com a proposta da Startup.

Por fim, devem apresentar suas escolhas e justificativas em sala de aula, compartilhando suas análises sobre os potenciais parceiros influenciadores e os motivos pelos quais acreditam que essa colaboração seria estratégica para suas Startups no contexto do jogo.

Essa atividade auxilia no fortalecimento da capacidade de avaliação crítica das escolhas e incentivo a pensar estrategicamente sobre como estabelecer parcerias de marketing eficazes para suas Startups. Além disso, eles ganham +1 ponto na dimensão Mercado (ME) como reconhecimento por suas análises e escolhas bem fundamentadas.

MAPA DE EXPERIÊNCIA

+1 MERCADO (ME)

A atividade "Mapa de Experiência" é essencial para a Startup, pois visa compreender e melhorar cada interação que os clientes têm com o produto ou serviço oferecido. O objetivo é identificar todos os pontos de contato entre a empresa e o cliente e avaliar como cada um contribui para a jornada geral do cliente, desde o reconhecimento da necessidade até a pós-compra.

Para realizar esta tarefa, a equipe deve:

1. Identificar os pontos de contato do cliente: Isso inclui todas as interações possíveis que um cliente pode ter com a marca, como visitar o site, falar com o atendimento ao cliente, adquirir e usar o produto ou serviço, e o processo de suporte pós-venda.

2. Avaliar a experiência do cliente em cada ponto de contato: A equipe deve avaliar se cada interação está alinhada com a promessa da marca e as expectativas do cliente. Isso pode ser feito através de pesquisas, feedback direto e dados de comportamento do usuário.

3. Criar um mapa visual da jornada do cliente: Este mapa deve ilustrar o caminho que os clientes percorrem, destacando áreas de satisfação e pontos de fricção.

Por exemplo, se a Startup oferece um aplicativo de fitness, os pontos de contato podem incluir o download do aplicativo, a experiência de onboard, o uso diário do aplicativo, a integração com outros dispositivos ou aplicativos, o suporte técnico e a renovação da assinatura.

A equipe deve considerar estratégias para otimizar a experiência em cada ponto de contato, como simplificar o processo de onboard, oferecer tutoriais interativos ou melhorar o atendimento ao cliente.

Ao apresentar o mapeamento da experiência do cliente, a equipe deve justificar suas descobertas e propor melhorias. Este mapeamento não só proporciona insights

valiosos sobre a jornada do cliente, mas também destaca oportunidades de inovação e aprimoramento.

Completar com sucesso esta atividade significa que a equipe está comprometida em oferecer uma experiência excepcional ao cliente, refletindo isso na adição de +1 em Mercado (ME) à pontuação da Startup.



POSICIONAMENTO DA MARCA

+1 MERCADO (ME)

Na atividade "Definição do Posicionamento da Marca", a equipe da Startup foca em escolher palavras-chave que capturam a essência da marca e como ela quer ser percebida pelos consumidores. É um exercício de alinhamento entre a identidade da marca e a percepção do público.

O processo envolve entender quem são os clientes e o que eles valorizam, além de olhar para o que a Startup oferece de único. A partir disso, a equipe seleciona palavras-chave precisas como "inovador", "acessível" ou "premium". Essas palavras vão guiar a comunicação da marca e ajudar a moldar a sua imagem no mercado.

Por exemplo, uma marca como Volvo pode escolher palavras como "segurança" e "confiabilidade", enquanto a Nike pode optar por "desempenho" e "inovação". Estes termos não apenas refletem o produto e a filosofia da empresa, mas também criam uma imagem mental que os clientes associam imediatamente à marca.

Na apresentação em sala de aula, a equipe deve explicar a escolha dessas palavras-chave e como elas se conectam com os objetivos da marca. A discussão deve incluir planos de como incorporar essas palavras na comunicação de marketing para atrair e reter clientes.

Completar essa atividade com clareza e coerência dá à Startup um ponto adicional em Mercado (ME), mostrando que a equipe está pensando estrategicamente sobre como posicionar a marca para sucesso futuro.

PROPAGANDA

+1 MERCADO (ME)

A atividade "Criação de Propaganda" é uma tarefa que permite à equipe explorar e expressar a personalidade da Startup através de uma campanha promocional inventiva. O objetivo é produzir uma peça publicitária que não só apresente o produto ou serviço, mas também crie uma conexão emocional com o público.

Para começar, a equipe precisa identificar o coração da mensagem que querem transmitir. Qual é a história da marca? Que problema o produto resolve de maneira única? A partir dessas respostas, a equipe deve elaborar uma narrativa central que será o fio condutor da propaganda.

Em seguida, a equipe deve escolher um meio de comunicação que melhor se adapte tanto à sua mensagem quanto ao seu público. Seja um vídeo animado, uma série de imagens para as redes sociais ou uma peça de áudio dinâmica, a mídia escolhida deve amplificar a mensagem e envolver o público.

A criatividade é fundamental nesta etapa. A equipe pode usar humor, emoção, surpresa ou qualquer outro elemento que possa fazer a propaganda se destacar. Eles devem considerar usar metáforas visuais ou narrativas, música cativante ou um slogan marcante para deixar uma impressão duradoura.

Ao finalizar a peça, a equipe apresenta sua campanha publicitária na sala de aula, mostrando como ela reflete a visão e os valores da Startup. Eles devem explicar as escolhas criativas que fizeram e como estas ajudam a alcançar os objetivos de marketing.

Esta atividade não só incentiva a criatividade e o pensamento estratégico, mas também oferece uma prática valiosa em comunicação de marketing e branding. Ao concluir com sucesso esta tarefa, a equipe reforça a identidade da Startup e ganha +1 ponto em Mercado.

SLOGAN DA EMPRESA

+1 MERCADO (ME)

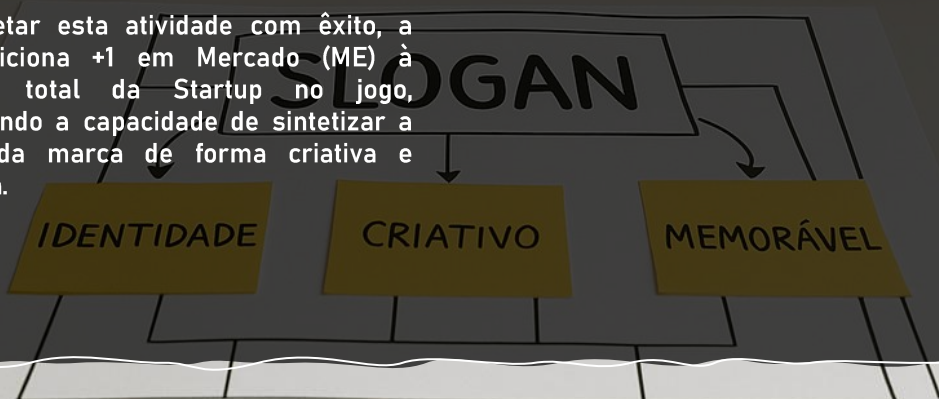
A atividade "Formulação do Slogan Empresarial" é uma tarefa que desafia a equipe a conceber um slogan impactante e memorável para a Startup. O slogan é um elemento crucial na construção da identidade de marca, pois encapsula a essência da proposta de valor da empresa em uma frase curta e cativante que deve ressoar com o público-alvo.

Durante esta atividade, a equipe deve se concentrar em criatividade e concisão. A criação do slogan envolve a identificação de palavras-chave que refletem os valores, a missão e a visão da Startup. Estas palavras-chave devem ser escolhidas cuidadosamente para transmitir a mensagem desejada e garantir que o slogan seja facilmente associado à marca.

A equipe deve considerar o impacto emocional e a relevância cultural do slogan, garantindo que ele seja adaptável e adequado para diferentes contextos de mercado. Além disso, a originalidade é vital; o slogan deve ser distintivo e diferenciar a Startup da concorrência.

Uma vez formulado, o slogan será utilizado em materiais de marketing, comunicação e branding, tornando-se uma parte integral da estratégia de posicionamento da marca. A equipe deve apresentar o slogan na sala de aula, justificando a escolha das palavras e a mensagem que pretendem passar. Feedbacks dos colegas e professor(a) podem ser utilizados para refinar ainda mais o slogan antes de sua adoção final.

Ao completar esta atividade com êxito, a equipe adiciona +1 em Mercado (ME) à pontuação total da Startup no jogo, demonstrando a capacidade de sintetizar a essência da marca de forma criativa e estratégica.



FEEDBACKS DE AMIGOS E FAMÍLIA

+1 PRODUTO (PD)

A atividade "Feedbacks de Amigos e Família" é projetada para proporcionar aos membros da equipe uma oportunidade valiosa de coletar insights e opiniões externas sobre o produto da Startup, contribuindo assim para o aprimoramento e a validação do conceito ou protótipo desenvolvido. Esta iniciativa é crucial para entender como potenciais usuários percebem o produto, identificando áreas de melhoria e confirmando aspectos que estão bem elaborados.

Cada membro da equipe deve apresentar o produto a amigos e familiares, explicando suas funcionalidades, propósito e valor. É essencial encorajar os participantes a serem honestos e fornecerem feedback construtivo, destacando tanto os aspectos positivos quanto os negativos do produto. A diversidade de opiniões é crucial, por isso é recomendado buscar feedback de uma variedade de pessoas, com diferentes idades, profissões e experiências.

Após coletar as opiniões, a equipe deve se reunir para discutir e analisar os feedbacks recebidos. É importante identificar padrões e tendências nas respostas, destacando os pontos mais mencionados e considerando como essas informações podem ser utilizadas para melhorar o produto.

A equipe deve então elaborar um relatório detalhado, apresentando os feedbacks coletados, as análises realizadas e as propostas de melhorias para o produto. Esse relatório será apresentado em sala de aula, compartilhando com os demais grupos as aprendizagens adquiridas e as mudanças planejadas para o produto.

Esta atividade não só contribui para o desenvolvimento do produto, mas também fomenta a capacidade de comunicação dos membros da equipe, a habilidade de análise crítica e o pensamento reflexivo. Ao final da atividade, reconhecendo o valor dos insights externos e o esforço dedicado ao aprimoramento do produto, a equipe será recompensada com +IPD na pontuação total da Startup no jogo.

ANÁLISE DE VIABILIDADE TÉCNICA

+1 PRODUTO (PD)

A Análise de Viabilidade Técnica é um passo fundamental para assegurar que a ideia de produto ou serviço da Startup seja realizável, dadas as tecnologias e os recursos atualmente acessíveis. Esta atividade requer um olhar atento e uma avaliação criteriosa para identificar possíveis desafios e planejar soluções proativas.

Para realizar esta tarefa, a equipe deve inicialmente catalogar todos os requisitos técnicos necessários para transformar a ideia em realidade. Isso inclui a identificação de equipamentos específicos, softwares, materiais e habilidades técnicas indispensáveis. A equipe deve buscar um equilíbrio entre detalhamento e clareza, visando uma compreensão abrangente dos requisitos.

Em seguida, é necessário conduzir uma pesquisa para entender a disponibilidade, o custo e a acessibilidade desses recursos. A equipe deve buscar fontes confiáveis e, se possível, conversar com um especialista, empresário ou pesquisador, para entender sobre a viabilidade técnica do negócio.

A fase final desta atividade implica na preparação e apresentação de um relatório ou apresentação em sala de aula. Este documento deve sintetizar todas as descobertas, destacando os requisitos técnicos, possíveis desafios e uma avaliação geral sobre a viabilidade técnica do projeto. A apresentação é uma oportunidade para a equipe receber feedback e sugestões de melhorias, contribuindo para o aprimoramento da análise e do projeto como um todo.

Ao concluir com sucesso esta atividade, a equipe receberá +1PD (Produto), uma vez que a atividade fortalece o entendimento da equipe sobre os desafios técnicos do projeto.

PRODUTO BÁSICO (MVP)

+1 PRODUTO (PD)

A atividade de planejamento do MVP (Produto Mínimo Viável) é essencial para definir as bases do produto que a Startup se propõe a criar, sendo um momento decisivo que demanda reflexão e colaboração intensa da equipe. O MVP é a forma mais simplificada do produto, projetada para ir para o mercado e iniciar o ciclo de aprendizado o mais rápido possível.

Para dar início a essa tarefa, a equipe deve se reunir para um brainstorming produtivo, visando identificar e listar todas as características e funções imaginadas para o produto final. Em seguida, é necessário priorizar, optando por incluir no MVP apenas aquelas essenciais que permitirão colocar o produto no mercado e iniciar os testes com usuários reais.

Tomando como exemplo o caso da Airbnb (aplicativo de hospedagem de viajantes), é possível observar como um MVP extremamente básico pode ser eficaz. Os fundadores inicialmente listaram os quartos disponíveis em sua própria casa em um site, sem contar com sistemas automatizados de reserva ou pagamento, tudo para validar a ideia central do negócio: as pessoas estariam dispostas a reservar um lugar para ficar na casa desconhecidos diretamente por meio de um site?

A apresentação dessa atividade em sala de aula deve englobar a lista de características e funcionalidades pensadas inicialmente, as escolhidas para compor o MVP e as justificativas por trás dessas escolhas. Ademais, é crucial discutir como a equipe planeja testar o MVP, coletar feedback dos usuários e utilizar essas informações para aprimorar versões futuras do produto.

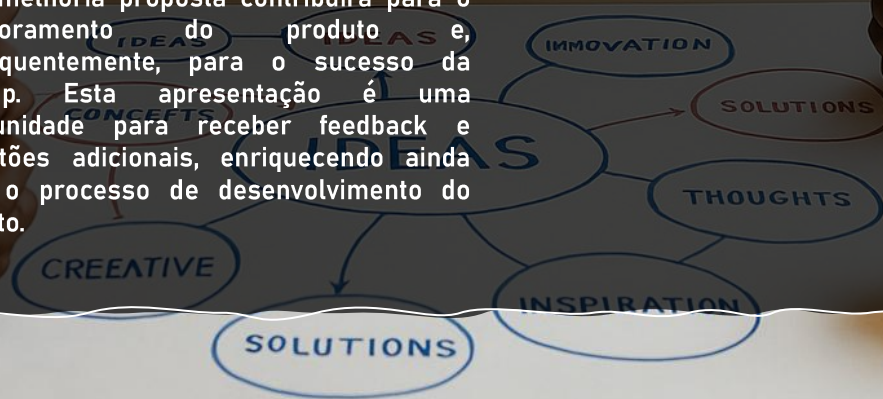
Finalizando essa atividade com sucesso, a equipe adiciona +1 ponto à dimensão Produto (PD) da Startup no jogo, refletindo o compromisso do grupo com o desenvolvimento estratégico e eficiente do produto.

+1 PRODUTO (PD)

Para facilitar a sessão, a equipe pode utilizar técnicas específicas de brainstorming, como o "brainwriting", onde cada participante escreve suas ideias em um pedaço de papel antes de apresentar ao grupo, ou o "mind mapping", que envolve a criação de um mapa visual de ideias relacionadas. Estas técnicas ajudam a organizar os pensamentos e podem levar a insights mais criativos e inovadores.

Ao concluir a atividade, a equipe deve apresentar as ideias selecionadas em sala e justificar suas escolhas, destacando como cada melhoria proposta contribuirá para o aprimoramento do produto e, consequentemente, para o sucesso da Startup. Esta apresentação é uma oportunidade para receber feedback e sugestões adicionais, enriquecendo ainda mais o processo de desenvolvimento do produto.

Ao finalizar esta sessão de brainstorming com sucesso, a equipe demonstra sua capacidade de pensar criativamente, colaborar efetivamente e focar no aprimoramento contínuo do produto, resultando em um acréscimo de +1PD (Produto) para a pontuação total da Startup no jogo.



CRIAÇÃO DE PROTÓTIPO DIGITAL

+1 PRODUTO (PD)

A Criação de Protótipo Digital é uma etapa importante no desenvolvimento de produtos, proporcionando à equipe uma visualização concreta de suas ideias e permitindo testes interativos antes da implementação final.

Para realizar esta tarefa, a equipe pode utilizar diversas ferramentas online, tais como Figma, Adobe XD e Sketch, que oferecem funcionalidades específicas para a criação de protótipos interativos. Essas ferramentas facilitam a colaboração em tempo real, permitindo que todos os membros da equipe participem ativamente do processo e compartilhem feedback e sugestões para aprimorar o protótipo.

Se o produto for um site ou aplicativo, o foco deve estar em simular a experiência do usuário final, incorporando elementos como transições, animações e interações para identificar possíveis problemas de usabilidade e proporcionar uma visão clara de como o produto funcionará em situações reais.

Durante a apresentação em sala de aula, a equipe deve demonstrar o funcionamento do protótipo digital, explicando as decisões de design tomadas e como as funcionalidades implementadas atendem às necessidades dos usuários. Este momento também é uma oportunidade para receber feedback valioso de colegas e instrutores, que podem oferecer perspectivas importantes para o aprimoramento do produto.

Concluindo com êxito esta atividade, a equipe não só avança significativamente no desenvolvimento do produto, mas também adquire uma compreensão mais aprofundada sobre a importância da prototipagem. Ao final da atividade, a Startup ganha +1PD, refletindo a contribuição positiva desta ação para o progresso do produto.

CRIAÇÃO DE PROTÓTIPOS EM PAPEL

+1 PRODUTO (PD)

A Criação de Protótipos de Papel, além de ser uma ferramenta valiosa para visualizar e testar ideias em estágios iniciais, também contribui para o desenvolvimento do produto, acrescentando +1PD à pontuação total da Startup no jogo. Durante essa atividade, a equipe pode utilizar materiais simples como papel, lápis, canetas, tesouras e cola, para criar representações físicas das soluções propostas, permitindo uma interação tangível e facilitando a identificação de áreas de melhoria.

Ao definir o que será prototipado, a equipe deve se concentrar nas principais funcionalidades e elementos do produto ou interface, esboçando manualmente os componentes necessários. A utilização de tesouras e cola permite que partes individuais do protótipo sejam rearranjadas ou modificadas com facilidade, adaptando-se rapidamente às mudanças necessárias identificadas durante os testes internos.

Na fase final da atividade, a equipe deve apresentar os protótipos de papel e os insights adquiridos durante os testes em sala de aula. Essa apresentação deve incluir uma explicação detalhada das escolhas de design feitas, uma discussão sobre os desafios enfrentados e um compartilhamento sobre como os protótipos de papel contribuíram para a evolução da ideia original. Além disso, a equipe pode demonstrar como os usuários interagiriam com o protótipo, utilizando os modelos de papel para simular o fluxo de uso do produto ou interface.

Ao concluir essa atividade com êxito, a equipe não apenas avança no desenvolvimento do produto, mas também reforça a importância da prototipagem e dos testes no processo de design, contribuindo significativamente para o sucesso da Startup no jogo.

CRIAÇÃO DE COMPLEMENTARES

+1 PRODUTO (PD)

A ação empreendedora "Criação Complementares" (+1 ponto em Produto) é uma oportunidade para os estudantes explorarem sua criatividade e inovação em relação à expansão de sua Startup. Nesta ação, os alunos são desafiados a pensar de forma estratégica sobre como melhorar sua oferta principal, identificando oportunidades para a criação de produtos ou serviços complementares que agreguem valor à sua linha existente.

Inicialmente, os estudantes devem analisar sua Startup e o mercado em que atuam para identificar oportunidades de expansão. Eles devem considerar quais produtos ou serviços adicionais poderiam ser naturalmente complementares ao que já oferecem.

Após esta etapa, a equipe deve promover uma sessão de brainstorming, incentivando a geração de ideias sem restrições para pensar "fora da caixa" e explorar diferentes oportunidades de expandir a oferta da Startup.

As oportunidades podem estar associadas a expansão para outros mercados, o que envolve considerar se há potencial para atingir novos segmentos de clientes. Pode ser necessário adaptar o produto ou serviço para atender a diferentes necessidades ou explorar nichos ainda não explorados.

Outra abordagem é examinar como a Startup pode se envolver em etapas adicionais da cadeia de valor. Por exemplo, se a Startup produz alimentos, poderia considerar a produção de ingredientes para outras empresas.

Também é válido pensar em como inovar tendo o produto ou serviço principal como enfoque. Por exemplo, uma empresa de telefones celulares pode lançar no mercado uma coleção oficial de capas de silicone, ou mesmo um smartwatch compatível com seus produtos.

Ao se concentrar na criação de produtos ou serviços complementares, os alunos têm a oportunidade de desenvolver habilidades de pensamento criativo e inovador, além de explorar maneiras de expandir sua oferta para atender às necessidades dos clientes. Isso contribui diretamente para a dimensão Produto (PD) de sua Startup, tornando-a mais forte e competitiva no mercado.

DESIGN DE EMBALAGEM

+1 PRODUTO (PD)

A atividade de Design de Embalagens de Produto é essencial para a Startup, pois uma embalagem bem elaborada não apenas protege o produto, mas também atua como uma ferramenta eficaz de marketing. Ela precisa ser funcional, esteticamente agradável e estar alinhada com a identidade visual da marca, proporcionando uma experiência única ao consumidor.

No início da atividade, a equipe deve se reunir para discutir as especificidades do produto, considerando aspectos como tamanho, forma, materiais e durabilidade. É vital considerar o público-alvo do produto, suas preferências e expectativas. A sustentabilidade também deve ser uma prioridade, escolhendo materiais recicláveis ou biodegradáveis quando possível.

A seguir, o time poderá criar esboços, experimentando com cores, tipografias e imagens que representem a marca. Os protótipos podem ser criados tendo como base embalagens já existentes e reutilizadas no contexto da Startup.

A apresentação desta atividade em sala de aula deve incluir uma descrição do processo de design, desde a fase de concepção até a criação do protótipo. A equipe deve fundamentar suas escolhas de design, explicando como elas atendem às necessidades do produto e do consumidor, e de que maneira contribuem para a sustentabilidade.

Concluindo com sucesso esta atividade, a equipe receberá +1PD (Produto) e demonstra sua habilidade de inovar e sua atenção aos detalhes, elementos importantes para o sucesso de um produto no mercado.

PESQUISAS DE SATISFAÇÃO

+1 PRODUTO (PD)

A atividade de criação de Pesquisas de Satisfação tem como objetivo desenvolver uma ferramenta para monitorar e avaliar a relação de satisfação dos clientes com o produto da Startup. Nesta tarefa, a equipe deve se concentrar na elaboração de uma pesquisa capaz de capturar percepções valiosas sobre a experiência do usuário e suas impressões acerca do produto após utilizá-lo.

O desafio aqui é criar um questionário que seja ao mesmo tempo abrangente e direto, com questões objetivas. A pesquisa deve incluir uma combinação de questões quantitativas, para obter avaliações específicas sobre diferentes aspectos do produto, e questões qualitativas, que permitam aos usuários expressarem suas opiniões e sugestões em suas próprias palavras.

Além disso, a equipe deve pensar estrategicamente sobre como distribuiria e coletaria as respostas da pesquisa, delineando um plano para alcançar um número representativo de clientes e garantindo a confiabilidade dos dados coletados.

Na apresentação em sala de aula, a equipe deve expor o questionário desenvolvido, justificando as escolhas das questões e explicando como a pesquisa ajudaria a empresa a monitorar a satisfação do cliente e a identificar áreas para melhorias contínuas no produto. É uma oportunidade para receber feedbacks e sugestões de colegas e professores, visando otimizar ainda mais a ferramenta criada.

Concluindo com sucesso esta atividade, a equipe demonstra sua proatividade e compromisso em garantir a satisfação do cliente e a qualidade do produto, o que resulta na adição de +1PD (Produto) à pontuação total da Startup no jogo. Este é um passo importante para estabelecer práticas sólidas de relacionamento e feedback com os usuários, visando o sucesso contínuo do produto no mercado.

DINÂMICA: O QUE MUDAR EM UM PRODUTO?

+1 PRODUTO (PD)

A atividade "O que você mudaria?" tem como foco estimular a criatividade e o pensamento crítico dos membros da equipe, utilizando um produto existente no mercado como base para o exercício. Ao invés de analisar e propor melhorias para um produto da própria Startup, a equipe escolhe um produto popular e amplamente conhecido para realizar uma análise profunda, identificando pontos de melhoria e propondo inovações.

Cada membro da equipe deve se colocar no lugar do consumidor, considerando suas experiências pessoais e percepções do produto, bem como realizar uma pesquisa de mercado para entender as opiniões de outros usuários. Isso proporciona uma visão mais ampla e diversificada, enriquecendo o processo de análise.

Os participantes devem se concentrar em diversos aspectos do produto, como design, funcionalidade, preço, embalagem, e sustentabilidade. Eles devem questionar o status quo e pensar fora da caixa, propondo soluções inovadoras e criativas que poderiam tornar o produto ainda mais atraente e eficaz.

A sessão de brainstorming deve ser guiada por um facilitador, que irá garantir que todos tenham oportunidade de expressar suas ideias e que a discussão permaneça produtiva. É fundamental criar um ambiente acolhedor e aberto, onde os membros da equipe se sintam à vontade para compartilhar suas opiniões, mesmo que sejam divergentes. Após a geração de ideias, a equipe deve avaliar as propostas, discutindo a viabilidade e o impacto potencial de cada uma. As melhores ideias serão então selecionadas e organizadas em uma apresentação coesa, que será compartilhada com o restante da turma.

Ao final da atividade, além de terem desenvolvido suas habilidades de pensamento crítico e criatividade, a equipe terá a oportunidade de aprender com as análises dos outros grupos, enriquecendo ainda mais sua experiência. E, como reconhecimento pelo esforço e aprendizado adquirido durante a atividade, a equipe receberá +1PD (produto) na pontuação total da Startup no jogo.

ANÁLISE DE RISCOS

+1 RECURSOS (RE)

Na atividade "Análise de Riscos", que contribui com +1 ponto em Recursos para as equipes, os estudantes são desafiados a identificar e avaliar os diversos riscos que podem afetar o negócio que estão planejando. Esta análise engloba uma ampla gama de riscos, desde financeiros e de mercado até operacionais, tecnológicos e legais, cada um potencialmente relevante ao setor específico e ao modelo de negócio escolhido pela equipe.

Para começar, a equipe deve listar todos os riscos potenciais que possam impactar seu negócio. Por exemplo, um negócio voltado para a tecnologia pode enfrentar desafios como mudanças rápidas nas tendências tecnológicas, enquanto um negócio no setor alimentício pode ter que considerar riscos relacionados a regulamentações de saúde e segurança.

Para aprimorar a análise de riscos no negócio, a equipe deve focar em dois aspectos fundamentais de cada risco identificado: a probabilidade de ocorrência e o impacto potencial no projeto. A probabilidade refere-se à chance de um risco se concretizar, enquanto o impacto é a consequência desse risco para o negócio. Por exemplo, a probabilidade de um fornecedor falhar na entrega pode ser considerada média, mas o impacto desse atraso na produção pode ser classificado como alto, afetando significativamente os prazos.

A equipe deve avaliar cada risco em termos de sua probabilidade de ocorrência e o impacto potencial no negócio. Essa análise pode ser feita utilizando uma matriz de riscos, onde os riscos são classificados em categorias como "baixo", "médio" e "alto", tanto em probabilidade quanto em impacto. Isso ajudará a equipe a priorizar quais riscos precisam de mais atenção e planejamento.

Por fim, a equipe deve desenvolver estratégias de mitigação para os riscos identificados. Isso pode incluir desde a criação de um fundo de reserva para lidar com imprevistos financeiros até a elaboração de um plano de contingência para problemas operacionais. Ao concluir esta atividade, os alunos não apenas ganham +1 ponto em Recursos, mas também desenvolvem habilidades cruciais em gerenciamento de riscos, fundamentais para o sucesso de qualquer empreendimento..

CASO - CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTOS

+1 RECURSOS (RE)

A atividade "Caso - Captação de Investimentos" é uma investigação sobre como empresas reais conseguiram financiamento de investidores anjo ou fundos de investimento. Esta tarefa tem o objetivo de oferecer aos estudantes uma visão realista e prática do mundo dos investimentos em startups ou empresas em crescimento.

Nesta atividade, os alunos devem escolher uma empresa que tenha passado por um processo bem-sucedido de captação de investimentos. Eles devem buscar uma história que ofereça ricos detalhes e lições aprendidas. A empresa selecionada pode ser uma startup famosa ou uma menos conhecida, contanto que haja informações acessíveis sobre sua jornada de captação de fundos.

O passo seguinte é mergulhar nos detalhes deste processo. Os estudantes devem explorar como a empresa se preparou para atrair investidores, quais estratégias utilizou para apresentar seu negócio (pitch), e como as negociações foram conduzidas. É importante entender os aspectos que chamaram a atenção dos investidores e como esses aspectos foram decisivos na obtenção do financiamento.

O perfil do investidor ou fundo de investimento que apoiou a empresa também é uma parte crucial do estudo. Os alunos devem analisar o que atraiu o investidor para esse negócio específico, qual foi o valor agregado além do financeiro, e o impacto dessa parceria no desenvolvimento da empresa.

A análise deve incluir os desafios enfrentados pela empresa durante o processo de captação de recursos e como eles foram superados. Isso pode envolver compreender as negociações sobre a avaliação da empresa, a partilha de equity, e como as expectativas foram alinhadas entre

fundadores e investidores.

Por fim, os alunos devem apresentar em sala de aula os principais insights e aprendizados obtidos a partir deste estudo de caso. Esta conclusão deve destacar as estratégias eficazes, os erros a evitar e as melhores práticas para quem busca captar investimentos.

Concluindo esta atividade, os alunos não só ganham +1 ponto em Recursos (RE), mas também desenvolvem uma compreensão mais profunda dos desafios e oportunidades na captação de investimentos.

CONVERSA COM INVESTIDORES

+1 RECURSOS (RE)

A atividade "Conversa com Investidores" é uma experiência interativa e prática para as equipes de Startups, onde os estudantes têm a oportunidade de interagir com pessoas reais que podem ser potenciais investidores, como empresários locais. Esta atividade oferece +1 ponto em Recursos (RE) no contexto do jogo.

Neste desafio, as equipes são encorajadas a sair da sala de aula e buscar oportunidades de diálogo com possíveis investidores na comunidade, como empresários, profissionais experientes e outros interessados no ecossistema de Startups. O objetivo é simular um ambiente real de networking e captação de recursos, proporcionando aos alunos uma experiência valiosa de como apresentar e discutir suas ideias de negócio.

Antes de iniciar as conversas, as equipes devem se preparar minuciosamente. Elas precisam entender profundamente o seu modelo de negócios, a proposta de valor, o mercado-alvo e as estratégias de crescimento. Além disso, é importante que desenvolvam habilidades de comunicação e persuasão para apresentar suas ideias de forma clara e convincente.

Durante as conversas, os alunos devem explorar as possibilidades de apoio, financiamento ou parceria, demonstrando conhecimento e confiança em seu projeto. É uma chance de receber feedback direto de profissionais experientes, o que pode ser inestimável para o refinamento de suas estratégias de negócios.

Após as interações, as equipes devem compartilhar suas experiências com a turma, discutindo o que aprenderam, os desafios enfrentados e como suas perspectivas sobre captação de recursos e networking foram ampliadas.

Esta atividade não só oferece +1 ponto em Recursos (RE), mas também proporciona aos alunos aprendizados práticos sobre

como se conectar com o ecossistema empresarial, desenvolver relacionamentos profissionais e apresentar suas ideias a potenciais investidores, habilidades fundamentais para o sucesso no mundo dos negócios.

CÁLCULO DO RETORNO SOBRE INVESTIMENTO

+1 RECURSOS (RE)

A atividade "Cálculo do Retorno sobre Investimento (ROI)" é uma tarefa importante para medir a eficácia dos investimentos feitos em uma Startup. O objetivo é calcular o ROI para entender melhor o desempenho financeiro do negócio.

Para iniciar, os estudantes devem entender a fórmula básica do ROI, que é: ROI é igual ao Lucro Líquido dividido pelo Investimento Total, multiplicado por 100.

Para se chegar ao Lucro Líquido, primeiro, a equipe precisa estimar as receitas - o dinheiro que a Startup ganha com suas vendas ou serviços. Em seguida, é crucial calcular os custos e as despesas. Os custos estão diretamente ligados à produção ou aquisição dos produtos ou serviços que são vendidos pela Startup, como matéria-prima e mão de obra. As despesas, por outro lado, são gastos gerais para manter o negócio funcionando, como marketing, aluguel e salários de funcionários não envolvidos diretamente na produção.

Além disso, é essencial considerar os impostos, que são pagamentos obrigatórios ao governo, baseados na receita e nos lucros da empresa. Depois de calcular a receita total, a equipe deve subtrair os custos, despesas e impostos para encontrar o Lucro Líquido.

Com as estimativas de Lucro Líquido em mãos, os estudantes então devem calcular o Investimentos, que são os recursos financeiros aplicados para iniciar o negócio. Isso inclui o capital usado para comprar equipamentos, comprar ou alugar um imóvel para a empresa, pagar por serviços iniciais de marketing, desenvolver produtos, e outros gastos essenciais para o estabelecimento da empresa.

A fórmula do ROI é simples: o Lucro Líquido é dividido pelo total dos Investimentos realizados no negócio. O resultado é expresso em porcentagem e mostra quão eficiente foi o investimento em termos de geração de lucro.

A equipe apresenta então os resultados, explicando como realizaram os cálculos e o que os números significam para a saúde financeira da Startup. Adicionalmente, a equipe deve realizar projeções futuras do ROI, estimando como alterações nas receitas ou despesas podem influenciar o retorno ao longo do tempo. Esta atividade ajuda os estudantes a entenderem a importância da gestão financeira, além de ser uma prática valiosa para decisões futuras de investimentos. Ao completar esta tarefa, a equipe ganha +1 ponto em Recursos (RE).

DEFINIÇÃO DE INDICADORES

+1 RECURSOS (RE)

A atividade "Definição de Indicadores" é essencial para as equipes de Startups, permitindo-lhes identificar e definir métricas cruciais para monitorar o desempenho e progresso do negócio. Esta tarefa contribui com +1 ponto em Recursos (RE) no contexto do jogo.

Neste desafio, as equipes devem entender a importância dos Indicadores-Chave de Desempenho (KPIs - Key Performance Indicators) no mundo empresarial. KPIs são fundamentais para avaliar a eficiência de uma organização em alcançar seus objetivos estratégicos e operacionais. Eles servem como base para decisões estratégicas, indicando se a empresa está no caminho certo para atingir suas metas.

O processo começa com a definição dos objetivos estratégicos da Startup. A partir daí, as equipes selecionam KPIs relevantes que irão medir o sucesso na realização desses objetivos. Por exemplo, se o objetivo for expandir a base de clientes, um KPI relevante pode ser a taxa de crescimento mensal de novos usuários. Se o foco for na eficiência operacional, um possível KPI seria o tempo médio de resposta ao cliente.

As equipes devem escolher KPIs que sejam mensuráveis, relevantes, alcançáveis e temporais, evitando a seleção de um número excessivo de indicadores, o que pode dificultar a análise. Por exemplo, uma Startup focada em e-commerce pode escolher como KPIs o volume de vendas mensal, a taxa de conversão de visitantes do site em compradores e a taxa de retenção de clientes.

Após a seleção, as equipes devem apresentar e justificar suas escolhas em sala de aula, mostrando como cada KPI se alinha aos objetivos da empresa e como planejam monitorá-los e avaliá-los. Esta apresentação é uma oportunidade para demonstrar compreensão estratégica e aplicação prática de conceitos de negócios.

Concluindo esta atividade com sucesso, as equipes não só aprofundam seu conhecimento em gestão estratégica e análise de desempenho, mas também se preparam para desafios reais na administração de um negócio. Ao final, recebem +1 em Recursos (RE), reforçando a posição de sua Startup no jogo.

PLANO DE SUSTENTABILIDADE

+1 RECURSOS (RE)

A atividade "Plano de Sustentabilidade" desafia estudantes a criarem um plano abrangente, focando em como a empresa pode operar de forma sustentável e responsável. Esta tarefa oferece a oportunidade de ganhar um ponto em Recursos (RE) no contexto do jogo, ressaltando a importância da sustentabilidade no mundo dos negócios.

O objetivo principal é desenvolver um plano que integre práticas sustentáveis nas operações diárias da Startup. As equipes devem explorar diversas áreas, tais como:

- **Uso Eficiente de Recursos:** Iniciativas para reduzir o consumo de água e energia, como instalar sensores de movimento para luzes ou utilizar sistemas de captação de água da chuva.
- **Gestão de Resíduos:** Estratégias para minimizar o lixo, como programas de reciclagem e compostagem, e o uso de materiais recicláveis ou biodegradáveis nos produtos.
- **Responsabilidade Social Corporativa:** Projetos para beneficiar a comunidade local, como parcerias com organizações sem fins lucrativos ou programas de voluntariado para os funcionários.
- **Produtos e Serviços Eco-friendly:** Desenvolvimento de produtos ou serviços que tenham um impacto ambiental reduzido, como a utilização de ingredientes naturais ou embalagens sustentáveis.

As equipes devem escolher uma ou mais áreas para se concentrar, estabelecendo objetivos claros e medidas práticas para alcançar essas metas. Por exemplo, ao focar em produtos sustentáveis, podem planejar o uso de materiais reciclados ou orgânicos em pelo menos 50% de seus produtos.

O plano deve ser apresentado na sala de aula, onde as equipes explicam as estratégias escolhidas, como pretendem implementá-las e o impacto positivo que

esperam gerar. Além de ganhar um ponto em Recursos (RE), esta atividade promove a conscientização sobre a importância da sustentabilidade e encoraja os alunos a pensarem em como as empresas podem operar de maneira ecologicamente responsável e socialmente consciente, contribuindo para um futuro mais sustentável.



SUSTENTABILIDADE



ONDE INVESTIR R\$100.000?

+1 RECURSOS (RE)

Nesta atividade, que acrescenta +1 ponto à dimensão Recursos (RE) das equipes, os estudantes enfrentam uma questão fundamental: "Onde Investir R\$100.000?".

O objetivo é promover uma compreensão mais profunda das opções de investimento e a importância do planejamento financeiro em suas Startups, assim como fazer com que os estudantes compreendam que a Startup deve buscar ser mais rentável do que as diferentes opções de investimento disponível no mercado.

Para realizar esta atividade, os estudantes devem seguir os seguintes passos:

- **Identificação de Opções de Investimento:** Primeiramente, a equipe deve pesquisar e identificar diversas opções de investimento. Isso pode incluir investimentos em ações, títulos, fundos mútuos, criptomoedas, ou qualquer outro veículo de investimento disponível. Cada opção deve ser analisada em termos de risco e potencial retorno.
- **Alocação de Recursos:** Os estudantes devem decidir como alocar seus R\$100.000 entre as diferentes opções de investimento que identificaram. Eles podem optar por investir todo o valor em uma única opção ou dividir entre várias opções, dependendo de sua estratégia e nível de tolerância ao risco.
- **Justificação das Escolhas:** Cada equipe deve justificar suas escolhas de investimento com base em critérios como potencial de retorno, nível de risco, prazo de investimento e metas financeiras.

Esta atividade estimula o pensamento crítico, a análise de opções de investimento e a tomada de decisões financeiras informadas. Além disso, ajuda os estudantes a compreenderem como a alocação de recursos pode impactar os recursos disponíveis para suas Startups, preparando-os para decisões financeiras futuras, por isso acrescenta +1 ponto à dimensão Recursos (RE).

PITCH

+1 RECURSOS (RE)

A atividade "Pitch" é uma experiência enriquecedora onde as equipes de Startups têm a chance de apresentar suas ideias de negócio de maneira concisa e persuasiva. Esta tarefa, além de desenvolver habilidades de comunicação, também vale +1 ponto em Recursos (RE) no contexto do jogo.

Para começar, cada equipe deve preparar um pitch, ou seja, uma apresentação rápida e impactante, com o objetivo de convencer potenciais investidores, clientes ou parceiros sobre o valor e potencial de sua Startup. O pitch deve ser claro, direto e envolvente, abordando os principais aspectos do negócio, como a ideia central, o modelo de negócios, a proposta de valor, o mercado-alvo e as estratégias de crescimento.

A equipe deve se concentrar em destacar o que torna sua Startup única e por que ela merece atenção e investimento. Eles podem usar dados de mercado, demonstrações de produtos, histórias de sucesso, ou qualquer outra informação relevante que ajude a reforçar sua mensagem.

Além disso, é crucial que a equipe saiba adaptar seu discurso ao público-alvo. Por exemplo, ao apresentar para potenciais investidores, o foco pode ser no retorno financeiro e na escalabilidade do negócio, enquanto para clientes potenciais, o destaque deve ser na solução de problemas ou na satisfação de necessidades específicas.

O tempo de cada pitch pode variar de 3-5 minutos, forçando as equipes a serem concisas e diretas. Ao final do pitch, a equipe deve estar preparada para responder perguntas e fornecer mais detalhes sobre o projeto, demonstrando conhecimento e confiança.

A apresentação do pitch é realizada em sala de aula, diante de um "painel" que pode ser composto por professores, colegas ou convidados externos, atuando como potenciais investidores ou stakeholders.

Esta atividade não só ajuda os alunos a aprimorar suas habilidades de apresentação e persuasão, mas também oferece uma visão prática de como apresentar ideias de negócio de forma eficaz. Ao concluir com sucesso esta tarefa, a equipe ganha +1 ponto valioso em Recursos (RE), contribuindo para o progresso da Startup no jogo.

ESTIMATIVA DE CUSTOS E DESPESAS

+1 RECURSOS (RE)

Na atividade "Estimativa de Custos e Despesas", que contribui com +1 ponto na dimensão Recursos (RE) para as equipes, os estudantes enfrentam o desafio de analisar os aspectos financeiros de suas Startups. Essa etapa é essencial para garantir um planejamento financeiro sólido e eficaz.

Nesta etapa os estudantes precisam dividir os gastos financeiros em duas categorias principais: custos e despesas. Sendo:

- **Custos:** São os gastos diretamente relacionados à produção ou oferta dos produtos ou serviços que a equipe planeja disponibilizar. Isso inclui gastos que são fundamentais para a criação e entrega do que vocês oferecem. Exemplos de custos específicos podem incluir: Matérias-primas ou ingredientes (se aplicável); Mão de obra direta envolvida na produção; Custos de fabricação, se a Startup estiver produzindo algo; e outros gastos diretamente ligados à criação do produto ou à prestação do serviço.

- **Despesas:** Por outro lado, despesas são gastos indiretos, mas igualmente essenciais, que não estão diretamente relacionados à produção, mas são necessários para manter o negócio funcionando. Essas despesas são vitais para a administração geral da sua Startup e podem incluir: Aluguel ou custos de espaço de escritório (se aplicável); Salários dos funcionários da administração; Contas de serviços como água, eletricidade e internet. Gastos com marketing e publicidade para promover o seu negócio; e despesas administrativas gerais, como material de escritório, seguros e taxas.

Após listar todos os custos e despesas, a equipe deve estimar o valor monetário associado a cada um e a frequência com que esses gastos ocorrerão. Isso oferecerá uma visão abrangente das demandas financeiras do negócio ao longo do tempo. Com o levantamento completo em mãos, os estudantes devem apresentar em sala.

Ao concluir esta atividade, os alunos não apenas ganham +1 ponto em Recursos (RE), mas também desenvolvem habilidades fundamentais em gestão financeira, que são cruciais para o sucesso de qualquer empreendimento. Eles estarão mais bem preparados para tomar decisões informadas sobre financiamento, preços e estratégias financeiras para garantir a sustentabilidade de sua Startup.

CUSTOS			DESPESAS		
Descrição	Valor	Frequência	Descrição	Valor	Frequência
Materiais			Aluguel		
Mão de obra			Salários		
			Marketing		
			Outros		

MATERIAIS E RECURSOS NECESSÁRIOS

+1 RECURSOS (RE)

Nesta atividade, a equipe deve elaborar uma lista detalhada de todos os materiais e recursos essenciais para a operação do seu negócio. Esta é uma etapa crucial para garantir uma implementação eficaz e eficiente do projeto.

- **Identificação de Recursos Físicos e Equipamentos:** Analisem as necessidades específicas do negócio. Por exemplo, se o projeto é um restaurante, serão necessários fogões industriais, refrigeradores, utensílios de cozinha, mesas e cadeiras. Para um serviço de jardinagem, considere equipamentos como cortadores de grama, tesouras de poda e veículos para transporte.
- **Tecnologia e Software:** Dependendo do negócio, a tecnologia pode variar de sistemas básicos de processamento de pagamentos a softwares avançados de design gráfico. Uma loja online, por exemplo, precisará de um sistema de gerenciamento de conteúdo eficiente, plataformas de e-commerce e ferramentas de análise de dados.
- **Matéria-Prima e Estoque Inicial:** Importante para negócios de produção e venda de produtos. Uma marca de roupas precisará identificar tecidos, tintas, botões e outros insumos, enquanto uma empresa de fabricação de móveis necessitará de madeira, pregos, cola e verniz.
- **Serviços Adicionais:** Considere a necessidade de serviços externos como design gráfico para a criação de logotipos, serviços de marketing digital para promover a marca, e suporte jurídico e contábil para a estruturação do negócio.

A lista deve ser apresentada e justificada e justificada em sala de aula. Esta tarefa é uma excelente oportunidade para as equipes revisarem e aprimorarem seus negócios, além de obterem feedback valioso dos colegas e professor(a). Concluir essa etapa não só solidifica a base operacional do empreendimento, mas também assegura +1 ponto em Recursos (RE).

**TRATE
OS
OUTROS**

!!!

**SEJA
GENTIL**

REGRA DE OURO

O mecanismo de gamificação do Empreendedorismo Guru já testado e validado em algumas turmas (cursos técnicos e superiores) como uma ferramenta para dinamizar o processo de ensino-aprendizagem em Empreendedorismo e disciplinas de gestão.

Apesar disso, é natural que cada professor encontre uma realidade diferente em sua sala de aula e por isso deverá adaptar a dinâmica sempre que sentir necessidade. A Regra de Ouro é: Mantenha o jogo dinâmico e divertido, mesmo que para isso seja necessário mudar qualquer regra.

Sobre Nós



O Empreendedorismo Guru é liderado por Eduardo Jardel e Tiago Medici Vinha, que estão à frente da transformação de uma metodologia criada em sala de aula em uma Startup de educação empreendedora.

Tiago Medici Vinha — CEO

Geógrafo, mestre em Geografia pela Universidade Estadual Paulista (UNESP), com experiência no desenvolvimento de metodologias educacionais, materiais didáticos e soluções tecnológicas baseadas em sistemas de informação. Atuou como Especialista em Sistemas de Informação Geográfica (SIG) em projetos de alta complexidade para a Petrobras, desenvolvendo soluções voltadas à organização, integração e análise de dados para apoio à tomada de decisão. Possui experiência em pesquisa, coordenação pedagógica e desenvolvimento de recursos educacionais, integrando tecnologia e educação em projetos inovadores.

Eduardo Jardel — Co-founder

Bacharel em Administração, premiado pelo CRA-MG por mérito acadêmico, e pós-graduado em Administração, com ênfase em Inovação, Estratégia e Marketing. Foi sócio das empresas Mitah Technologies e Mobilizo, que passaram por processos de incubação e aceleração, acumulando experiência na criação e desenvolvimento de negócios inovadores. É um dos idealizadores do Empreendedorismo Guru, acompanhando sua trajetória desde 2017, quando a iniciativa surgiu como um jogo educacional, até sua evolução como Startup de educação empreendedora.

Siga nas redes sociais:
@empreendedorismoguru

“O tempo de que vocês dispõem é limitado, e por isso não deveriam desperdiçá-lo vivendo a vida de outra pessoa. Não se deixem aprisionar por dogmas - isso significa viver sob os ditames do pensamento alheio. Não permitam que o ruído das outras vozes supere o sussurro de sua voz interior. E, acima de tudo, tenham a coragem de seguir seu coração e suas intuições, porque eles de alguma maneira já sabem o que vocês realmente desejam se tornar. Tudo mais é secundário.

Discurso de Steve Jobs aos formandos de Stanford em 2005

A photograph of three people (two women and one man) working together at a wooden desk in a dimly lit room. They are looking at a laptop and a large sheet of paper with a grid. The man is pointing at the paper. The desk is cluttered with various items like sticky notes, pens, and a small potted plant. The background shows arched windows.

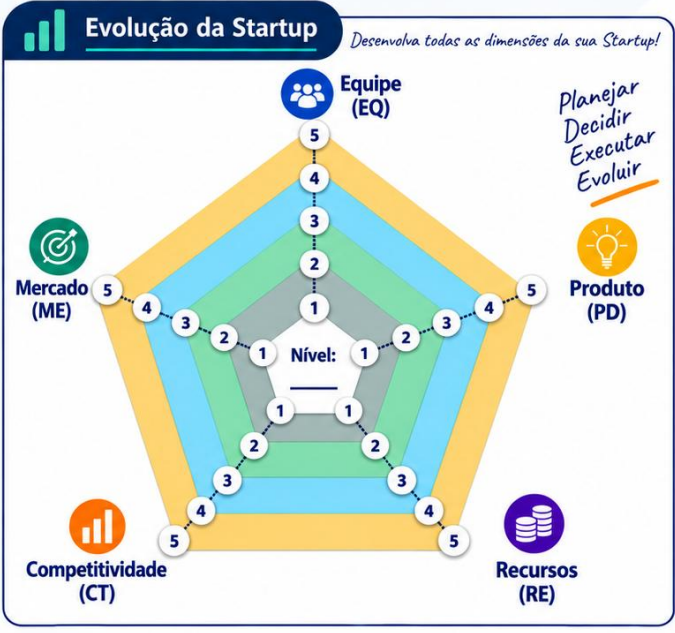
FICHA DA STARTUP

Para copiar e utilizar
em sala de aula.

 Empreendedor 1	Classe	Bônus de Classe
 Empreendedor 2	Classe	Bônus de Classe
 Empreendedor 3	Classe	Bônus de Classe
 Empreendedor 4	Classe	Bônus de Classe



Grandes equipes constroem grandes resultados.



Mais empreendedores para um mundo melhor.

Jogo sério para um mundo real.

 Mais empreendedores para um mundo melhor.

 **Ações Empreendedoras**

Planeje. Execute. Evolua.

1	Ação: _____
2	Ação: _____
3	Ação: _____
4	Ação: _____
5	Ação: _____
6	Ação: _____
7	Ação: _____
8	Ação: _____
9	Ação: _____
10	Ação: _____
11	Ação: _____
12	Ação: _____

 **Efeito**

Desenvolva todas as dimensões da sua Startup!

(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)
(+1EQ)	(+1PD)	(+1RE)	(+1CT)	(+1ME)



Pequenas ações, grandes resultados!

Acesse o Guia de Ações Empreendedoras pelo QR Code:

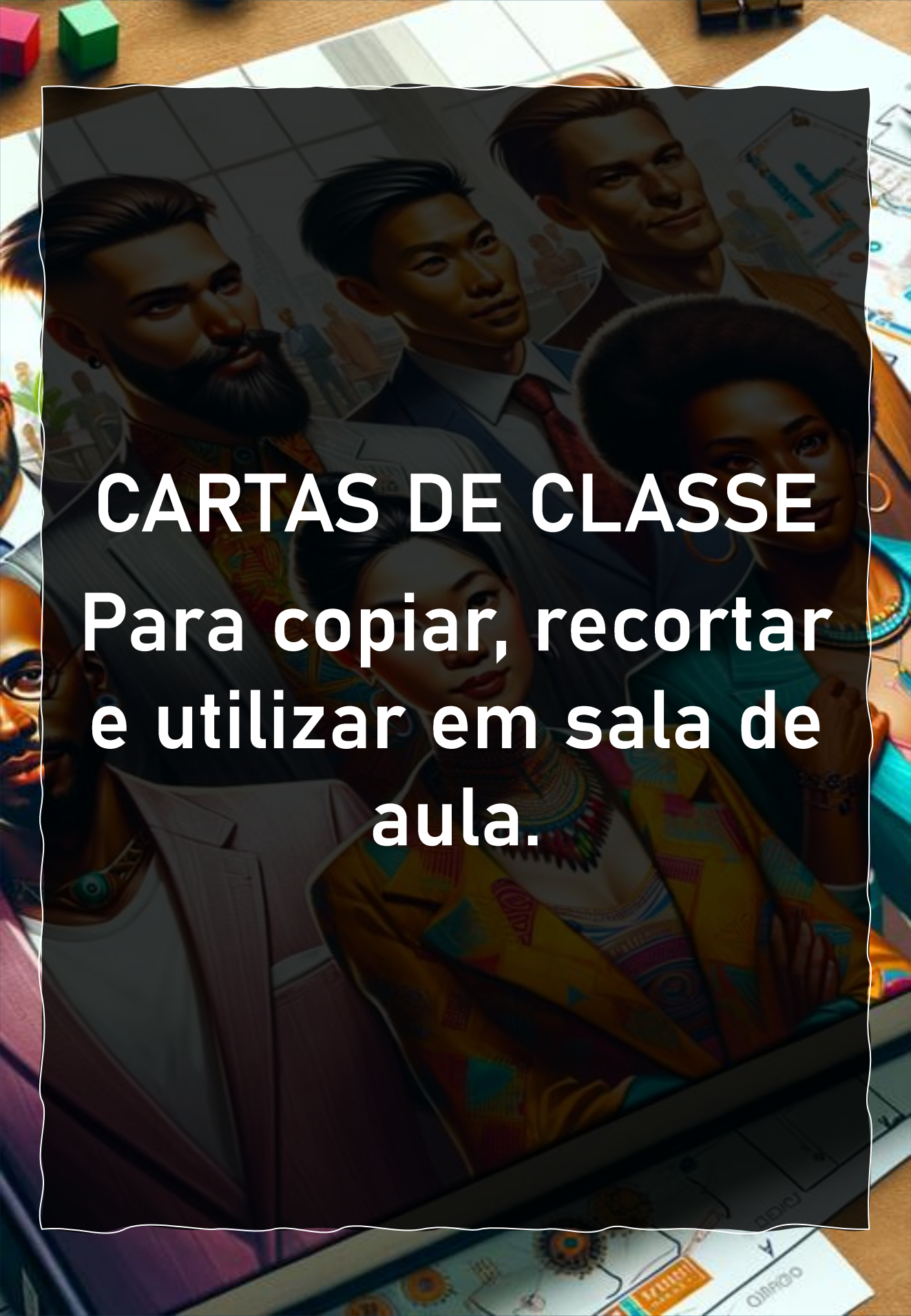


ESCANEE E DESCUBRA!

 **Eventos**

Desafios que impulsionam a sua jornada.

1	Nome do Evento: _____	Positivo: (+1EQ) (+1PD) (+1RE) (+1CT) (+1ME)	Negativo: (-1EQ) (-1PD) (-1RE) (-1CT) (-1ME)
2	Nome do Evento: _____	Positivo: (+1EQ) (+1PD) (+1RE) (+1CT) (+1ME)	Negativo: (-1EQ) (-1PD) (-1RE) (-1CT) (-1ME)
3	Nome do Evento: _____	Positivo: (+1EQ) (+1PD) (+1RE) (+1CT) (+1ME)	Negativo: (-1EQ) (-1PD) (-1RE) (-1CT) (-1ME)
4	Nome do Evento: _____	Positivo: (+1EQ) (+1PD) (+1RE) (+1CT) (+1ME)	Negativo: (-1EQ) (-1PD) (-1RE) (-1CT) (-1ME)
5	Nome do Evento: _____	Positivo: (+1EQ) (+1PD) (+1RE) (+1CT) (+1ME)	Negativo: (-1EQ) (-1PD) (-1RE) (-1CT) (-1ME)
6	Nome do Evento: _____	Positivo: (+1EQ) (+1PD) (+1RE) (+1CT) (+1ME)	Negativo: (-1EQ) (-1PD) (-1RE) (-1CT) (-1ME)



CARTAS DE CLASSE

Para copiar, recortar
e utilizar em sala de
aula.



Líder

"Liderança é a capacidade de traduzir visão em realidade."

– Warren Bennis

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empresedeofismo.guru



Líder

"A liderança é a arte de dar às pessoas uma plataforma para espalhar ideias que funcionam."

– Seth Godin

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empresedeofismo.guru



Líder

"Um líder é um negociador de esperanças."

– Napoleão Bonaparte

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empresedeofismo.guru



Líder

"Um líder é alguém que conhece o caminho, vai pelo caminho e mostra o caminho."

– John C. Maxwell

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empresedeofismo.guru



Líder

"A maior habilidade de um líder é desenvolver habilidades extraordinárias em pessoas comuns."

– Abraham Lincoln

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empresedeofismo.guru



Líder

"Líderes não forçam as pessoas a seguir - eles as convidam para uma jornada."

– Charles S. Laufer

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empresedeofismo.guru



Líder

"Um grande líder é alguém que inspira outros a serem eles mesmos."

– Meryl Streep

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empresedeofismo.guru



Líder

"Liderança é fazer o que é certo quando ninguém está olhando."

– George Van Valkenburg

Você mantém equipes altamente motivadas e produtivas. Sua liderança promove a colaboração, comunicação eficaz e um senso de propósito compartilhado entre a equipe. Além disso, você está comprometido com o desenvolvimento das pessoas, criando um ambiente de trabalho que favorece a evolução constante das habilidades e do modo de trabalho de cada indivíduo.

Equipe

www.empresedeofismo.guru



Desbravador

Carta de Classe

"Lidamos não com criaturas de lógica, mas com criaturas de emoção." - Dale Carnegie

Você possui um talento excepcional para comunicação e uma habilidade nata para explorar mercados. Com facilidade, você identifica e atrai potenciais clientes, apresentando de forma clara e convincente o valor que sua empresa tem a oferecer. Cada diálogo que você conduz flui naturalmente em direção a uma venda, como se cada palavra escolhida pavimentasse o caminho para o fechamento do negócio.

Mercado

www.empresadodisimo.guru



Desbravador

Carta de Classe

"A melhor publicidade é feita por clientes satisfeitos." - Phillip Kotler

Você possui um talento excepcional para comunicação e uma habilidade nata para explorar mercados. Com facilidade, você identifica e atrai potenciais clientes, apresentando de forma clara e convincente o valor que sua empresa tem a oferecer. Cada diálogo que você conduz flui naturalmente em direção a uma venda, como se cada palavra escolhida pavimentasse o caminho para o fechamento do negócio.

Mercado

www.empresadodisimo.guru



Desbravador

Carta de Classe

"Venda valor, não preço." - Jeffrey Gitomer

Você possui um talento excepcional para comunicação e uma habilidade nata para explorar mercados. Com facilidade, você identifica e atrai potenciais clientes, apresentando de forma clara e convincente o valor que sua empresa tem a oferecer. Cada diálogo que você conduz flui naturalmente em direção a uma venda, como se cada palavra escolhida pavimentasse o caminho para o fechamento do negócio.

Mercado

www.empresadodisimo.guru



Desbravador

Carta de Classe

"O mais importante em comunicação é ouvir o que não foi dito." - Peter Drucker

Você possui um talento excepcional para comunicação e uma habilidade nata para explorar mercados. Com facilidade, você identifica e atrai potenciais clientes, apresentando de forma clara e convincente o valor que sua empresa tem a oferecer. Cada diálogo que você conduz flui naturalmente em direção a uma venda, como se cada palavra escolhida pavimentasse o caminho para o fechamento do negócio.

Mercado

www.empresadodisimo.guru



Desbravador

Carta de Classe

"Todo mundo vive vendendo algo." - Robert Louis Stevenson

Você possui um talento excepcional para comunicação e uma habilidade nata para explorar mercados. Com facilidade, você identifica e atrai potenciais clientes, apresentando de forma clara e convincente o valor que sua empresa tem a oferecer. Cada diálogo que você conduz flui naturalmente em direção a uma venda, como se cada palavra escolhida pavimentasse o caminho para o fechamento do negócio.

Mercado

www.empresadodisimo.guru



Desbravador

Carta de Classe

"Faça o cliente o herói da sua história." - Ann Handley

Você possui um talento excepcional para comunicação e uma habilidade nata para explorar mercados. Com facilidade, você identifica e atrai potenciais clientes, apresentando de forma clara e convincente o valor que sua empresa tem a oferecer. Cada diálogo que você conduz flui naturalmente em direção a uma venda, como se cada palavra escolhida pavimentasse o caminho para o fechamento do negócio.

Mercado

www.empresadodisimo.guru



Desbravador

Carta de Classe

"Você não fecha uma venda, você abre um relacionamento..." - Patrícia Fripp

Você possui um talento excepcional para comunicação e uma habilidade nata para explorar mercados. Com facilidade, você identifica e atrai potenciais clientes, apresentando de forma clara e convincente o valor que sua empresa tem a oferecer. Cada diálogo que você conduz flui naturalmente em direção a uma venda, como se cada palavra escolhida pavimentasse o caminho para o fechamento do negócio.

Mercado

www.empresadodisimo.guru



Desbravador

Carta de Classe

"Faça o que você faz tão bem que eles vão querer ver de novo e trazer seus amigos." - Walt Disney

Você possui um talento excepcional para comunicação e uma habilidade nata para explorar mercados. Com facilidade, você identifica e atrai potenciais clientes, apresentando de forma clara e convincente o valor que sua empresa tem a oferecer. Cada diálogo que você conduz flui naturalmente em direção a uma venda, como se cada palavra escolhida pavimentasse o caminho para o fechamento do negócio.

Mercado

www.empresadodisimo.guru

Visionário



Carta de Classe

"Design é função, não forma."
– Steve Jobs

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empresadefuturo.guru

Visionário



Carta de Classe

"Inovar é encontrar novos caminhos para velhos problemas." – Jack Welch

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empresadefuturo.guru

Visionário



Carta de Classe

"Sem desvio da norma, o progresso não é possível."
– Frank Zappa

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empresadefuturo.guru

Visionário



Carta de Classe

"A única maneira de descobrir os limites do possível é ir além deles." – Arthur C. Clarke

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empresadefuturo.guru

Visionário



Carta de Classe

"Inovação é a chave para desbloquear portas inimagináveis para o impossível." – Biz Stone

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empresadefuturo.guru

Visionário



Carta de Classe

"A inovação é o único seguro contra a irrelevância."
– Gary Hamel

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empresadefuturo.guru

Visionário



Carta de Classe

"A melhor forma de prever o futuro é criá-lo."
– Peter Drucker

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empresadefuturo.guru

Visionário



Carta de Classe

"Inovar é ver o que todos veem, mas pensar o que ninguém pensa." – Albert Szent-Györgyi

Com uma capacidade extraordinária de absorver e dominar novas tecnologias, você é a força motriz que infunde criatividade e inovação na sua equipe. Você não só estimula o 'pensamento fora da caixa', mas também fomenta um ambiente onde a criatividade se une à tecnologia para revolucionar produtos e serviços. Seu espírito pioneiro eleva o padrão do que é possível, incentivando a equipe a desbravar territórios desconhecidos.

Produto

www.empresadefuturo.guru



Carta de Classe

"O talento vence jogos, mas o trabalho em equipe e a inteligência vencem campeonatos."

– Michael Jordan

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empresadefuturo.guru



Carta de Classe

"Simplicidade é a sofisticação máxima."

– Leonardo da Vinci

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empresadefuturo.guru



Carta de Classe

"Não é a carga que te derruba, é a maneira como você a carrega."

– Lou Holtz

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empresadefuturo.guru



Carta de Classe

"Fazer o necessário, depois o possível, e de repente você estará fazendo o impossível."

– São Francisco de Assis

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empresadefuturo.guru



Carta de Classe

"Não é que eu sou tão esperto, é que eu fico com os problemas por mais tempo."

– Albert Einstein

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empresadefuturo.guru



Carta de Classe

"Não é suficiente estar ocupado, a questão é: com o que estamos ocupados?"

– Henry David Thoreau

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empresadefuturo.guru



Carta de Classe

"Perfeição não é quando não temos nada a acrescentar, mas sim quando não temos nada a retirar."

– Antoine de Saint-Exupéry

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empresadefuturo.guru



Carta de Classe

"A qualidade não é um ato, é um hábito."

– Aristóteles

Empunhando a lógica e a análise como suas ferramentas mais afiadas, você é o mestre da eficiência, habilmente otimizando recursos para o máximo benefício da sua empresa. Sua destreza em construir argumentos irrefutáveis atrai o interesse e o capital de investidores, assegurando não apenas o crescimento, mas a sustentabilidade do seu empreendimento.

Recursos

www.empresadefuturo.guru

Estrategista



Carta de Classe

"Tática sem estratégia é o ruído antes da derrota."
– Sun Tzu

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empresadodisimo.guru

Estrategista



Carta de Classe

"Visão e estratégia sem execução é ilusão."
– Thomas Edison

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empresadodisimo.guru

Estrategista



Carta de Classe

"Adapte o que é útil, rejeite o que é inútil e acrescente o que é especificamente seu."
– Bruce Lee

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empresadodisimo.guru

Estrategista



Carta de Classe

"Velocidade é inútil se você está indo na direção errada."
– Joel Barker

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empresadodisimo.guru

Estrategista



Carta de Classe

"O futuro pertence àqueles que se preparam para ele hoje."
– Malcolm X

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empresadodisimo.guru

Estrategista



Carta de Classe

"A sorte favorece a mente preparada."
– Louis Pasteur

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empresadodisimo.guru

Estrategista



Carta de Classe

"Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças." – Charles Darwin

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empresadodisimo.guru

Estrategista



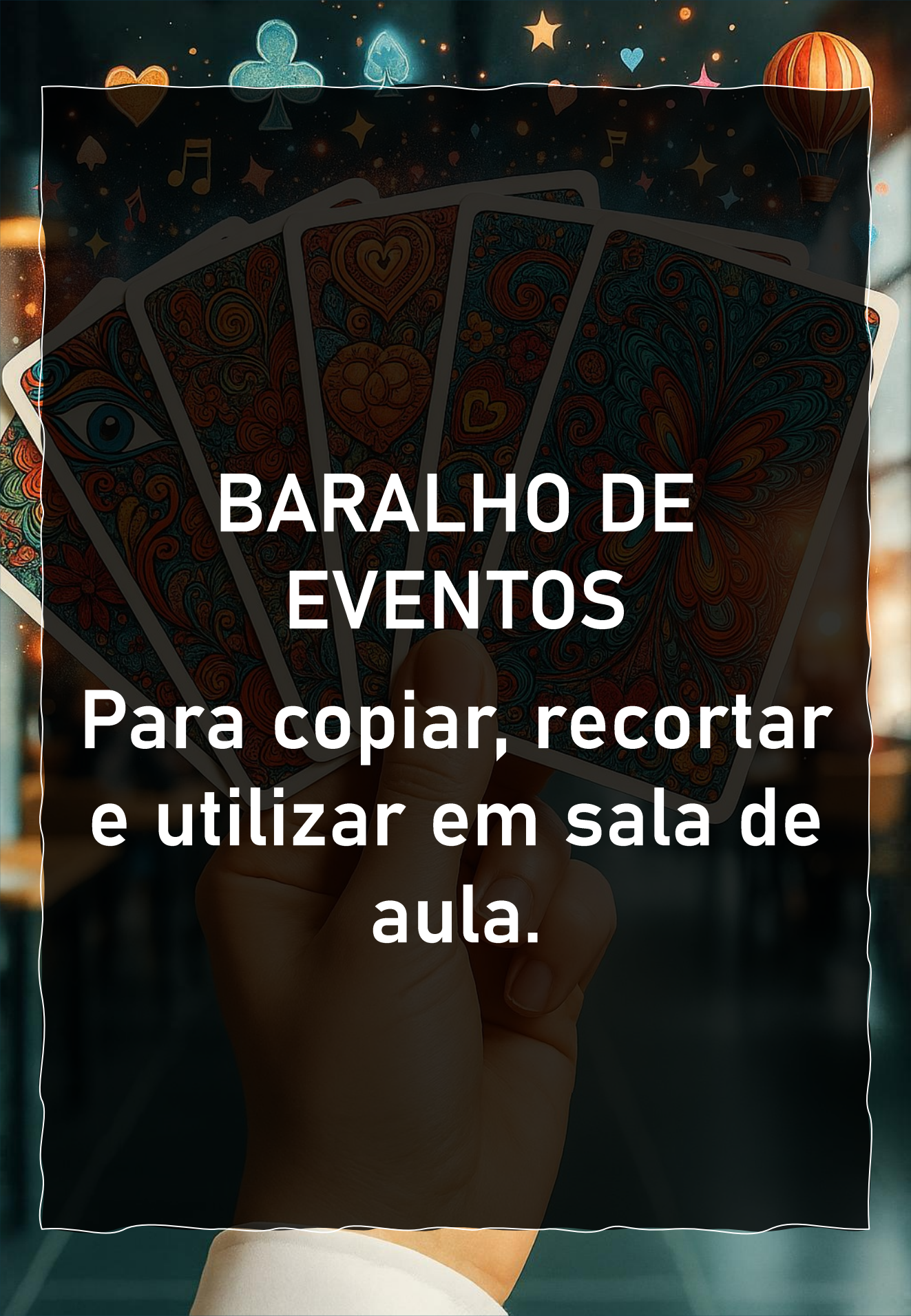
Carta de Classe

"A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo."
- Peter Drucker

Armado com uma mente estratégica brilhante e uma capacidade premonitória para antever o futuro dos negócios, você é o arquiteto de planos empresariais inovadores. Com uma habilidade inata para ajustar e dinamizar a estrutura da sua empresa, você promove agilidade e eficiência, garantindo uma posição de destaque no campo de batalha do mercado.

Competitividade

www.empresadodisimo.guru



BARALHO DE EVENTOS

Para copiar, recortar
e utilizar em sala de
aula.



Carreço Conetivo

Evento Negativo

A intensidade das demandas de trabalho ultrapassaram o limiar saudável e a equipe está sofrendo com altos níveis de estresse. Consequentemente, a produtividade começou a sofrer: os colaboradores estão visivelmente desmotivados, menos engajados e a qualidade do trabalho está decaindo.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Líder e já tiver executado a Ação Empreendedora "Definição de Valores da Empresa", desconsidere o efeito negativo.

www.emprendedordino.guru

-1 Equipe



Contratação de Talento

Evento Positivo

A Startup teve sucesso em atrair e contratar um profissional altamente talentoso e respeitado em seu campo. Este novo membro traz uma riqueza de conhecimentos, habilidades inovadoras e uma rede de contatos valiosa. Sua chegada promete impulsionar a inovação, melhorar a eficiência dos projetos e elevar o perfil da empresa no mercado.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Líder ou que já tenha executado a Ação Empreendedora "Seleção de Talentos".

www.emprendedordino.guru

+1 Equipe



Comitê de Visões

Evento Negativo

As diferentes visões entre os sócios sobre a direção estratégica da empresa vêm levando a um impasse interno. Este desalinhamento está causando tensões e confusão nas equipes. Se as opiniões divergentes dos sócios não forem reconciliadas este conflito interno pode prejudicar seriamente o progresso e o crescimento da Startup.

Caso a Startup tenha um empreendedor da classe Líder ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Estabelecimento de Metas", desconsidere o efeito negativo.

www.emprendedordino.guru

-1 Equipe



Impacto Comunitário

Evento Positivo

A empresa iniciou um projeto ou campanha que tem um impacto social significativo na comunidade local. Esta iniciativa não apenas melhora a imagem pública da Startup, mas também fortalece a moral interna, pois a equipe se sente parte de algo maior.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Líder ou que já tenha executado a Ação Empreendedora "Definição de Valores da Empresa".

www.emprendedordino.guru

+1 Equipe



Oportunidade Tentadora

Evento Negativo

Um dos sócios da Startup recebeu uma oferta de trabalho altamente atraente de uma grande corporação. Essa proposta não só traz benefícios financeiros, mas também oferece uma posição de prestígio. Este evento coloca o sócio em um dilema profissional, ponderando entre a lealdade e o potencial da nova oportunidade.

Caso a Startup tenha um empreendedor da classe Líder, desconsidere o efeito negativo.

www.emprendedordino.guru

-1 Equipe



Reconhecimento Público

Evento Positivo

A startup foi honrada com um prêmio de renome por ser um local de trabalho excepcional, destacando-se por suas práticas inovadoras de gestão, ambiente inclusivo e benefícios diferenciados. Este reconhecimento não apenas aumenta a valorização, pois os colaboradores se sentem mais valorizados e motivados, mas também torna a empresa um ímã para talentos de alto calibre, facilitando o recrutamento de profissionais excepcionais.

www.emprendedordino.guru

+1 Equipe



Crise Pessoal

Evento Negativo

Um dos sócios está passando por uma crise pessoal, como problemas de saúde, questões familiares graves, problemas financeiros ou outros desafios pessoais que estão impactando seu desempenho no trabalho. Esta situação não só afeta o indivíduo em questão, mas também tem um efeito cascata na equipe e nos projetos em andamento.

Caso a Startup tenha um empreendedor da classe Líder, desconsidere o efeito negativo.

www.emprendedordino.guru

-1 Equipe



Espírito de Equipe

Evento Positivo

A empresa viveu um aumento notável no espírito de equipe e na coesão entre os colaboradores. Esse fortalecimento dos laços entre a equipe não apenas melhora a produtividade e a qualidade do trabalho, mas também faz da empresa um lugar mais agradável.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Líder.

www.emprendedordino.guru

+1 Equipe

Quebra de Contrato



Evento Negativo

A empresa enfrentou um revés significativo com a quebra de um contrato importante por um cliente. Esta situação pode ter surgido devido a desencontros sobre os termos do contrato, falha na entrega de promessas ou mudanças inesperadas nas condições do mercado. A quebra de contrato resulta em perdas financeiras e, potencialmente, em danos à reputação da Startup.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Guardião ou se já tiver executado a Ação Empreendedora "Análise de Riscos", ignore o efeito negativo.

-1 Recursos

www.empreadorismo.guru

Eficiência Energética



Evento Positivo

A empresa conseguiu implementar melhorias para eficiência energética de suas operações. Isso pode ter sido alcançado por meio da adoção de tecnologias sustentáveis, otimização de processos para reduzir o consumo, ou a transição para fontes renováveis. Este avanço não apenas resulta em economias de custos operacionais, mas também posiciona a empresa como um exemplo de responsabilidade ambiental.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Guardião ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Plano de Sustentabilidade".

+1 Recursos

www.empreadorismo.guru

Colapso na Infraestrutura



Evento Negativo

A empresa sofreu um grave colapso em sua infraestrutura, seja tecnológica ou física, como uma falha crítica de sistema, quebra de equipamentos essenciais, ou danos às instalações. Esta situação pode ter sido causada por manutenção inadequada, atualizações mal planejadas, ou mesmo por fatores externos incontroláveis.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Guardião desconsidere o efeito negativo.

-1 Recursos

www.empreadorismo.guru

Virada Tecnológica



Evento Positivo

A empresa passou por uma transformação significativa em razão da adoção de uma nova tecnologia. Essa mudança pode estar relacionada à implementação de um software de ponta, ao upgrade de equipamentos, ou à integração de sistemas automatizados que otimizam as operações. Esta virada tecnológica resultou em melhorias notáveis na eficiência, produtividade e capacidade de inovação.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Guardião.

+1 Recursos

www.empreadorismo.guru

Orçamento Subestimado



Evento Negativo

A Startup se depara com a realidade desafiadora de ter subestimado gravemente o orçamento necessário para um projeto ou para a operação. Esta subestimação pode ter sido resultado de cálculos otimistas, falhas na previsão de custos, ou mudanças inesperadas nas condições do mercado que afetaram os preços dos insumos ou serviços.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Guardião ou tiver executado a Ação Empreendedora "Estimativa de Custos e Despesa" desconsidere o efeito negativo.

-1 Recursos

www.empreadorismo.guru

Investidor Anjo



Evento Positivo

A Startup atraiu a atenção e o investimento de um investidor anjo, um indivíduo com consideráveis recursos financeiros e conhecimento do mercado. Além do aspecto financeiro, o investidor anjo traz riqueza de experiências, contatos valiosos e orientação estratégica, o que pode ser crucial para o crescimento e sucesso da empresa.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Guardião ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Pitch".

+1 Recursos

www.empreadorismo.guru

Crise Econômica



Evento Negativo

A empresa se encontra em meio a uma crise econômica generalizada, que afeta o mercado como um todo. Esta situação pode ser resultado de fatores macroeconômicos como recessão, inflação elevada, desvalorização monetária ou instabilidades políticas. A crise impacta diretamente as operações da empresa, levando a uma redução na demanda dos clientes, dificuldades na cadeia de suprimentos, e pressões financeiras aumentadas.

Infelizmente, não há o que fazer para anular este evento.

-1 Recursos

www.empreadorismo.guru

Financiamento Aprovado



Evento Positivo

A Startup conseguiu a aprovação para um financiamento significativo, seja de uma instituição financeira, um programa de subsídios governamentais, ou através de uma rodada de captação de recursos. Este evento é um marco crucial, pois fornece à empresa os recursos necessários para expandir suas operações, investir em pesquisa e desenvolvimento, ou entrar em novos mercados.

+1 Recursos

www.empreadorismo.guru

Barreiras Burocráticas



Evento Negativo

A startup se deparou com barreiras burocráticas que estão impactando suas operações e crescimento. Este desafio pode surgir de regulamentações governamentais complexas, processos de aprovação lentos, ou requisitos legais e administrativos onerosos. Essas barreiras burocráticas afetam a agilidade da empresa, retardando o lançamento de novos produtos, a entrada em novos mercados, ou a implementação de estratégias inovadoras.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Estrategista desconsidere o efeito negativo.

www.empresadordorino.guru

-1 Competitividade

Parceria Estratégica



Evento Positivo

A empresa formou uma parceria estratégica, abrindo caminho para uma colaboração mutuamente benéfica. Essa parceria pode envolver compartilhamento de recursos, conhecimentos técnicos, redes de clientes ou desenvolvimento conjunto de novos produtos ou serviços.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Guardião ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Mapa de Parceiros Estratégicos".

www.empresadordorino.guru

+1 Competitividade

Vazamento de Dados



Evento Negativo

A startup enfrentou um sério incidente de segurança com um vazamento de dados sensíveis. Este evento pode ter sido causado por um ataque cibernético, falha interna de segurança, ou erro humano. O vazamento comprometeu informações importantes, potencialmente afetando clientes, parceiros e a própria empresa.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Estrategista desconsidere o efeito negativo.

www.empresadordorino.guru

-1 Competitividade

Capacidade de Navegação



Evento Positivo

A equipe da Startup alcançou um nível de proficiência notável em lidar com mudanças e desafios no cenário de negócios. Esta habilidade permite identificar rapidamente as tendências emergentes do mercado, ajustar estratégias em tempo real e transformar desafios em oportunidades.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Estrategista ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Análise SWOT".

www.empresadordorino.guru

+1 Competitividade

Aliança Rompida



Evento Negativo

A Startup enfrenta a dissolução de uma aliança ou parceria estratégica chave. Este rompimento pode ter sido provocado por divergências de objetivos, falhas na entrega de compromissos, ou mudanças nas direções estratégicas das empresas envolvidas. A perda dessa aliança representa não apenas um revés nos planos e estratégias atuais da empresa, mas também pode impactar seu acesso a recursos, mercados ou tecnologias compartilhados.

Caso a Startup tenha um empreendedor da classe Estrategista, desconsidere o efeito negativo.

www.empresadordorino.guru

-1 Competitividade

Cultura da Mudança



Evento Positivo

A Startup estabeleceu com sucesso uma cultura da mudança, criando um ambiente onde novas ideias, experimentação e pensamento criativo não são apenas encorajados, mas são elementos centrais de sua operação diária. A cultura da inovação fortalece a capacidade da empresa de se adaptar rapidamente às mudanças de mercado, antecipar as necessidades dos clientes e superar a concorrência. Este ambiente vibrante também estimula um sentimento de propriedade e paixão em toda a equipe.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Estrategista.

www.empresadordorino.guru

+1 Competitividade

Dano Ambiental



Evento Negativo

A Startup se viu envolvida em um incidente que causou danos ambientais. Este dano pode ter sido resultado de um acidente operacional, uma falha em seguir regulamentações ambientais, ou práticas operacionais insustentáveis. O impacto deste evento vai além das implicações legais e financeiras – ele afeta a reputação da empresa.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Estrategista ou tiver executado a Ação Empreendedora "Análise de Riscos" desconsidere o efeito negativo.

www.empresadordorino.guru

-1 Competitividade

Melhoria de Processos



Evento Positivo

A empresa alcançou um progresso significativo na melhoria de seus processos. Através de uma combinação de análise detalhada, feedback dos colaboradores e adoção de novas tecnologias a Startup conseguiu tornar suas operações mais eficientes.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Estrategista ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Fluxogramas de Processos".

www.empresadordorino.guru

+1 Competitividade



Crise de Reputação

Evento Negativo

A empresa se encontra em uma situação delicada devido a uma crise de reputação. Isso pode ter sido desencadeado por um incidente específico, como uma má conduta por parte de um colaborador, um produto falho, ou uma declaração controversa. A crise de reputação ameaça a confiança dos clientes, parceiros e investidores na marca.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Desbravador desconsidere o efeito negativo.

www.empresadordismo.guru

-1 Mercado



Cinco Estrelas

Evento Positivo

A Startup atingiu um marco impressionante ao receber avaliações de cinco estrelas de seus clientes. As avaliações refletem a satisfação e a lealdade dos clientes e, não apenas fortalecem a marca, como também servem como uma poderosa ferramenta de marketing, atraindo novos clientes.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Desbravador ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Estratégias de Relacionamento".

www.empresadordismo.guru

+1 Mercado



Novo Concorrente

Evento Negativo

A Startup está enfrentando a chegada de um novo concorrente. Este concorrente pode ser uma empresa recém-criada ou uma empresa estabelecida que entrou recentemente no mesmo nicho de mercado da Startup. O novo concorrente traz consigo novos desafios, possivelmente oferecendo produtos ou serviços similares, mas com diferentes características ou a preços mais competitivos.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Desbravador ou tiver executado a Ação Empreendedora "Mapa de Concorrentes" desconsidere o efeito negativo.

www.empresadordismo.guru

-1 Mercado



Marketing Viral

Evento Positivo

A Startup conseguiu criar uma campanha de marketing que se tornou viral, ganhando ampla atenção e engajamento em diversas plataformas digitais. A viralização da campanha levou a um aumento significativo na visibilidade da marca, alcançando um público muito mais amplo do que as estratégias convencionais. Além de impulsionar o reconhecimento da marca, o sucesso viral também pode resultar em um aumento nas vendas.

www.empresadordismo.guru

+1 Mercado



Demanda Subestimada

Evento Negativo

A empresa enfrenta o desafio de ter subestimado a demanda por um de seus produtos ou serviços. Essa subestimação pode ter resultado em estoque insuficiente, incapacidade de atender rapidamente aos pedidos dos clientes, ou atrasos na produção. Esta situação não só representa uma perda de receita potencial, mas também pode afetar a satisfação e confiança do cliente na marca.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Desbravador desconsidere o efeito negativo.

www.empresadordismo.guru

-1 Mercado



Celebridade Parceira

Evento Positivo

A empresa fez uma jogada estratégica ao estabelecer uma parceria com uma celebridade conhecida. A celebridade traz consigo não apenas sua base de fãs, mas também prestígio e influência, o que pode significativamente aumentar a visibilidade e o alcance da marca.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Desbravador ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Influenciadores Digitais".

www.empresadordismo.guru

+1 Mercado



Problemas no Pós-Venda

Evento Negativo

A empresa está enfrentando desafios no seu serviço de pós-venda, que podem incluir atrasos na resposta ao cliente, suporte técnico ineficaz ou processos de devolução e garantia problemáticos. Esses problemas estão afetando negativamente a satisfação do cliente e prejudicando a reputação da marca.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Desbravador e tiver executado a Ação Empreendedora "Canais de Distribuição" desconsidere o efeito negativo.

www.empresadordismo.guru

-1 Mercado



Debut Empolgante

Evento Positivo

A Startup teve um lançamento ou debut empolgante de um novo produto, serviço ou mesmo da própria empresa no mercado. Este evento foi marcado por uma recepção excepcionalmente positiva do público, cobertura extensiva da mídia e um alto nível de interesse e entusiasmo dos clientes potenciais.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Desbravador ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Mapa de Experiência".

www.empresadordismo.guru

+1 Mercado

Queda na Qualidade



Evento Negativo

A Startup enfrenta um desafio com a queda na qualidade de seus produtos ou serviços. Este problema pode ser devido a falhas nos processos de produção, mudanças na cadeia de suprimentos, ou sobrecarga da equipe. Esta redução na qualidade impacta negativamente a satisfação do cliente e a reputação da empresa no mercado.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Visionário desconsidere o efeito negativo.

www.empreadorismo.guru

-1 Produto

Marca Combinada



Evento Positivo

A Startup acaba de dar um grande passo ao estabelecer uma marca combinada com outra empresa. Esta nova marca simboliza a fusão de forças, talentos e visões, abrindo um leque de oportunidades em termos de produtos, serviços e mercados. Com esta união, a empresa visa alcançar um público mais amplo, fortalecer sua posição no mercado e aproveitar sinergias criativas.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Visionário ou tenha executado a Ação Empreendedora "Crítica de Complementares".

www.empreadorismo.guru

+1 Produto

Erro de Projeto



Evento Negativo

A empresa se deparou com um erro significativo em um de seus projetos principais. Esta falha pode ser resultado de uma má interpretação das necessidades do cliente, dificuldades no planejamento ou execução, ou falhas na comunicação interna. O erro no projeto não apenas atrasa seu desenvolvimento, mas também impõe custos adicionais e pode prejudicar a confiança da equipe e dos clientes.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Visionário e tiver executado a Ação Empreendedora "Produto Básico (MVP)" desconsidere o efeito negativo.

www.empreadorismo.guru

-1 Produto

Design Premiado



Evento Positivo

A empresa obteve reconhecimento por um design excepcional de produto ou serviço. Este prêmio pode ser resultado de inovação, estética, funcionalidade superior, ou uma combinação destes fatores. O design premiado pode abrir portas para novas parcerias e oportunidades de colaboração, além de impulsionar a moral e o orgulho da equipe interna.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Visionário ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Design de Embalagem".

www.empreadorismo.guru

+1 Produto

Corrida Tecnológica



Evento Negativo

A Startup se encontra em uma corrida tecnológica acirrada, onde os concorrentes estão implementando inovações a um ritmo rápido e constante. Este cenário exige que a empresa acelere seu próprio desenvolvimento e adoção de novas tecnologias para se manter competitiva. A pressão para inovar não apenas desafia a equipe a trabalhar com mais e com maior eficiência e criatividade.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Visionário e um empreendedor da classe Líder, desconsidere o efeito negativo.

www.empreadorismo.guru

-1 Produto

Propriedade Intelectual



Evento Positivo

A Startup alcançou um marco importante ao assegurar a proteção efetiva de sua propriedade intelectual. Isso inclui patentes, direitos autorais, marcas registradas e segredos comerciais que são fundamentais para seus produtos, serviços ou processos operacionais. Esta medida protege as inovações e criações da empresa de uso não autorizado ou cópia por concorrentes, assegurando uma vantagem competitiva exclusiva no mercado.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Visionário.

www.empreadorismo.guru

+1 Produto

Obsolescência Percebida



Evento Negativo

A Startup está enfrentando a obsolescência percebida de seus produtos ou serviços, com clientes e o mercado vendo-os como menos desejáveis em comparação com as ofertas mais recentes dos concorrentes. Esse desafio surge do rápido avanço tecnológico e das mudanças nas tendências e preferências dos consumidores.

Se a Startup possuir um empreendedor da classe Visionário desconsidere o efeito negativo.

www.empreadorismo.guru

-1 Produto

Melhorias por Feedback



Evento Positivo

A Startup tomou uma iniciativa proativa ao implementar melhorias com base no feedback dos clientes e colaboradores. Este esforço demonstra um compromisso da empresa com a escuta ativa e a melhoria contínua. As mudanças implementadas podem abranger aprimoramento de produtos, otimização de serviços, eficiência operacional e aperfeiçoamento da experiência do cliente.

Para se beneficiar do efeito positivo desta carta é necessário que a Startup tenha um empreendedor da classe Visionário ou já tenha executado a Ação Empreendedora "Feedback de Amigos e Família".

www.empreadorismo.guru

+1 Produto