COMPETITIVIDADE +1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

MAPA DE PARCEIROS ESTRATÉGICOS

> Que empresa ou pessoa poderia ajudar a sua Startup a crescer, e ganhar com isso também?



PENSE ASSIM

A DUPLA DE VÔLEI



No vôlei de praia, um levanta e o outro corta. Sozinho, ninguém faz o ponto. Parceria é jogar em dupla.

PERGUNTA PARA A TURMA

Que empresa da cidade poderia ajudar a nossa Startup e ganhar junto com ela?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

ENCONTRAR QUEM PODE CRESCER JUNTO COM A STARTUP

Parceiros são empresas, escolas, órgãos públicos ou pessoas que trabalham junto com a Startup e saem ganhando também.

POR QUE FAZER ISSO?



IR MAIS LONGE

Juntos, os dois conseguem mais.



ECONOMIZAR

Dividir custos e recursos.



CREDIBILIDADE

Bons parceiros abrem portas.

NA VIDA REAL

GOPRO + RED BULL

As duas marcas fizeram parcerias em eventos de esportes radicais. Em 2012, o salto de Felix Baumgartner da estratosfera, patrocinado pela Red Bull, foi filmado com câmeras GoPro e assistido ao vivo por milhões de pessoas.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

Bons parceiros somam forças, e os dois saem ganhando.

CASO REAL

39 km

de altura no salto de 2012

COMO FAZER

PASSO A PASSO

1. Listem possíveis parceiros: fornecedores, escolas, outras empresas, prefeitura, ONGs.
2. Para cada um, escrevam o que a Startup ganha e o que o parceiro ganha.
3. Desenhem um mapa com a Startup no centro e os parceiros em volta.
4. Escolham o parceiro mais importante e planejem o primeiro contato.

Tempo sugerido: 30 min em equipe + 5 min de apresentação

EXEMPLO

COMO FICARIA NO BRECHÓ VIRADA

Uma Startup imaginária: um brechó online de roupas para jovens.

MAPA DE PARCEIROS

- *Costureira do bairro*
- *Escola (feira de trocas)*
- *Influenciadora local*
- *Ponto de coleta de roupas*
- *Loja de bicicletas*

O QUE CADA LADO GANHA

PARCEIRO	O QUE GANHAMOS	O QUE ELE GANHA
Costureira	*oferecer ajustes*	*novos clientes*
Escola	*espaço na feira*	*evento sustentável*
Influenciadora	*divulgação*	*peças exclusivas*

PRIMEIRO CONTATO COM O PARCEIRO MAIS IMPORTANTE

Visitar a costureira no sábado e propor 30% do valor de cada ajuste.

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Coloque a Startup no centro e os parceiros em volta, ligados por linhas.
- Para cada parceiro, escreva o que cada lado ganha. Parceria boa é boa para os dois.
- Escolha um parceiro e planeje o primeiro contato de verdade.

✕ EVITE

- Parceria em que só um lado ganha.
- Listar parceiros impossíveis.
- Não planejar o primeiro contato.
- Mapa sem explicar o papel de cada um.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

O mapa de parceiros e o plano de aproximação.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

FICHA DE APOIO | CARTAZ | SLIDES

VALE

+1 ponto em Competitividade



FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru