RECURSOS

+1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

CONVERSA COM INVESTIDORES

Se você pudesse perguntar uma coisa a um empresário de sucesso, o que seria?



PENSE ASSIM

QUEM JÁ SUBIU A MONTANHA



Antes de subir uma montanha, vale conversar com quem já chegou ao topo: essa pessoa conhece os atalhos e os perigos do caminho.

PERGUNTA PARA A TURMA

Quem vocês conhecem que já abriu um negócio? O que perguntariam a essa pessoa?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

OUVIR CONSELHOS DE QUEM JÁ EMPREENDE DE VERDADE

É uma conversa com quem já empreende ou investe, para ouvir conselhos e opiniões sobre a Startup.

POR QUE FAZER ISSO?



EXPERIÊNCIA

Aprender com quem já viveu.



CONTATOS

Começar a construir uma rede.



OPINIÃO SINCERA

Ouvir o que melhorar na Startup.

NA VIDA REAL

MARK ZUCKERBERG E STEVE JOBS

Zuckerberg contou que, num momento difícil do Facebook, pediu conselhos a Steve Jobs. Jobs sugeriu que ele visitasse um templo na Índia para refletir sobre a missão da empresa. Zuckerberg foi e voltou com mais clareza.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

Ouvir quem tem experiência economiza tempo e evita erros.

CASO REAL

1 conselho

num momento difícil

COMO FAZER

PASSO A PASSO

1. Encontrem um empresário, investidor ou profissional da cidade. Pode ser alguém da família de um colega.
2. Preparem 5 perguntas e uma apresentação de 1 minuto da Startup.
3. Façam a conversa, presencial ou online, e anotem as respostas.
4. Contem para a turma o que ouviram e o que vão mudar.

Tempo sugerido: conversa fora da aula + 20 min em equipe + 5 min de apresentação

EXEMPLO

COMO FICARIA NO BRECHÓ VIRADA

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

QUEM CONVERSOU COM A GENTE

Nome / função: *Dona Marta, dona de loja de roupas*

Como e quando: *presencial, 15/04*

PERGUNTAS E RESPOSTAS

PERGUNTA	RESPOSTA
O que mais faz uma roupa vender?	*foto bonita e preço claro*
Investiria num brechó online?	*sim, se mostrassem as vendas*
Qual o maior erro de quem começa?	*não controlar o dinheiro*
Que conselho daria?	*comecem pequeno e escutem o cliente*

O QUE VAMOS MUDAR

Melhorar as fotos com fundo branco.

Bia vai registrar todas as vendas numa planilha.

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Não precisa ser um investidor famoso: um dono de comércio da cidade já vale muito.
- Mande uma mensagem educada explicando que é um trabalho escolar. A maioria gosta de ajudar.
- Leve as perguntas escritas e agradeça no final.

✕ EVITE

- Ir sem perguntas preparadas.
- Gravar sem pedir permissão.
- Não anotar as respostas.
- Não dizer o que vão mudar depois.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

Um resumo da conversa e os aprendizados.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

- RESUMO DA CONVERSA
- VÍDEO CURTO (COM AUTORIZAÇÃO)
- FICHA DE APOIO
- SLIDES

VALE

+1 ponto em Recursos



FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru