

Este jogo foi desenvolvido por



financiado por



GOVERNO DE
PORTUGAL



ACM
ALTO-COMISSARIADO PARA A IMIGRAÇÃO



agência
empreendedores
sociais



LARGO
RESIDÊNCIAS

em parceria com



INTRODUÇÃO





INTRODUÇÃO



O jogo que aqui apresentamos tem por base a noção de empreendedor/a como a pessoa que idealiza, leva a cabo e lidera o início de um projeto. Para tal, enceta uma viagem que levará à criação de um negócio, de uma atividade de geração de rendimento extra, de um projeto de voluntariado ou de criação de próprio emprego. Todas estas soluções podem implicar a criação de uma entidade formal, ser incluídas dentro de entidades já existentes ou continuar a ser desenvolvidas de forma informal e/ou pontual.

Foi desenvolvido no âmbito do projeto Vidas Plurais, co-financiado pelo FAMI – Fundo para o Asilo, Migração e Integração, gerido pelo Alto Comissariado para as Migrações. As atividades aqui descritas foram elaboradas por um conjunto de parceiros que as testou com um grupo de pessoas empreendedoras de várias origens, habilitações e profissões em Oeiras, distrito de Lisboa, durante o ano de 2019. Os parceiros que co construíram este produto são:

- Fundação Aga Khan Portugal (coordenação)
- Agência de Empreendedores sociais (nas pessoas dos técnicos Dina Cruz, Rita Moura, e António Sottomayor)
- Centro Social Paroquial de Porto Salvo (na pessoa do técnico Robson Martins)
- Cooperativa Rumo (na pessoa da técnica Susana Martins)
- SerSocialCoop (na pessoa dos técnicos Rita Catarino e Luís Miguel Dantas)

Contribuíram ainda para a mobilização de pessoas, apoio nas sessões e reflexão alargada:

- Associação Acácia (na pessoa da técnica Alexandra Amaral)
- AERLIS (na pessoa do técnico Miguel Correia)
- Campintegra (na pessoa da técnica Maria Teresa Gabriel)
- Centro paroquial de Barcarena (na pessoa do técnico Tiago Rodrigues)

Com estas atividades, pretendemos promover o **empreendedorismo colaborativo** e combater a ideia de que o empreendedor/ a é uma pessoa que viaja de forma solitária, que não pode nem deve confiar em ninguém, deve saber fazer tudo e conseguir realizar todas as tarefas sozinho/a.

Em que consiste o Empreendedorismo Colaborativo?

Em resumo, parte do princípio de que a colaboração é o segredo do negócio, ou que o segredo é a morte do negócio, como já tem sido dito. Na realidade, empreendedores que se associam entre si terão mais possibilidade de verem os seus negócios florescer e serem sustentáveis ao longo do tempo.

Pode significar:

1. **Produção Colaborativa:** em que dois ou mais empreendedores se associam e criam produtos e serviços novos, diferentes dos de cada um, mas que são um resultado dos saberes e competências das várias pessoas envolvidas. Por exemplo, uma costureira que se associou a um cozinheiro podem criar uma linha de vestuário para restaurantes, ou atoalhados para decoração.

Pode ainda significar apenas que as duas pessoas colaboram nos negócios umas das outras: alguém precisa de um designer para realizar panfletos e a outra pessoa necessita de alguém que escreva posts no Facebook e podem fazer isso uma pela outra.

Esta vertente permite ainda obter feedback de outras pessoas sobre os serviços e produtos – nada melhor que outros empreendedores para dar opiniões honestas e isentas que ajudem a desenvolver melhor os negócios. Por fim, as pessoas podem entreajudar-se na promoção dos produtos e serviços junto das suas redes de contactos.

2. **Consumo Colaborativo:** nesta dimensão, duas pessoas podem juntar-se para, por exemplo, comprar matéria prima de que ambos precisem de forma a ficar mais barato (por ser em quantidade), contratar fornecedores em conjunto (ex: designers, advogados ou serviços de publicidade) ou partilhar uma banca do mercado local/ loja e dividir os seus custos. Podem ainda adquirir em conjunto ferramentas dispendiosas partilhando o seu uso (ex: máquina de costura, etc.). Podem ainda fazer trocas entre si: a pessoa cujo negócio é fazer almofadas quentes faz uma parceria com a massagista, que usa as suas almofadas gratuitamente e assim as promove junto dos seus clientes, em troca de massagens gratuitas.

Pode ainda acontecer que exista troca de serviços, sendo o “pagamento” em géneros: comprar um candeeiro e pagar em serviços de manicure.

Num nível mais complexo, pode ainda significar criar moedas locais alternativas ou sistemas de créditos para mediar as trocas entre um grupo mais alargado de pessoas de uma comunidade, por exemplo.

3. Por fim, uma **comunidade colaborativa** implica que as pessoas estejam disponíveis para aprenderem continuamente umas com as outras numa rede colaborativa que se encontra regularmente e se entreaajuda ao longo das várias fases do negócio: alguém pode ensinar a fazer um site e em troca pode aprender a tirar fotografias. Implica ainda que encontrem formas de trabalhar em conjunto a longo termo e não apenas na fase inicial dos negócios, por exemplo abrindo lojas em conjunto, criando sites comuns, gerando campanhas de financiamento conjuntas, ou alugando espaços de trabalho partilhados.

Todos este formatos podem ajudar a:

- Reduzir custos
- Partilhar recursos
- Divulgar e testar os produtos e serviços de cada pessoa de forma fácil e barata
- Potenciar a aprendizagem de novas competências
- Criar uma rede de suporte social em torno do negócio, aumentando a sua resiliência
- Potenciar o alcance de cada produto e serviços

Por esse motivo, o jogo contempla a criação e facilitação de sessões com um grupo de 5 a 12 pessoas que se encontrem a realizar uma viagem de empreendedor/a em simultâneo. Este grupo permitirá a partilha e entreaajuda e pode ainda funcionar como laboratório para teste dos produtos e serviços, num espaço seguro de experimentação coletiva e feedback construtivo.

Os tempos para realização de cada desafio são meramente indicativos e pretendem criar algum ritmo, importante para o desenvolvimento do projeto. Este jogo foi concretizado para que possa precisamente ser customizado, ajustando-se a diferentes fases do projeto de cada pessoa e às flutuações de disponibilidade decorrentes das contingências da vida, imprevistos, alterações de motivação, espaço para reflexão e revisão de objetivos, etc.

Como pré-condições para jogar, cada pessoa deverá ter já uma ideia concreta de algo que queira fazer, mesmo que muito pouco desenvolvida. Pode inclusive ter já um negócio ou associação, mas querer lançar um novo produto/serviço. O jogo pretende ajudar no desenvolvimento inicial da ideia permitindo a sua transforemação num plano mais detalhado, ou seja, prepara a mala para a viagem. Não substitui a necessidade de realizar um plano de negócios, se tal for necessário dada a complexidade do projeto, mas ajuda a que o mesmo seja realizado já de forma mais consciente e a que os projetos tenham maior maturidade e resiliência.

Para identificação das pessoas recomendamos reunir vários parceiros que trabalham com públicos em situação

de desemprego, apresentar a ideia do jogo e preparar a sua implementação em estreita colaboração com outras entidades locais. Após esta fase preparatória, sugerimos fazer uma primeira listagem de potenciais interessadas. Após essa identificação, uma entrevista poderá ser realizada por cada técnico/a às pessoas, auscultando o seu interesse e disponibilidade para participar, bem como perceber as características dos negócios e das pessoas de forma geral, permitindo assim uma melhor adaptação metodológica, cultural e linguística do jogo.

Em anexo encontra uma proposta de guião de entrevista. Poderá ainda encontrar a lista de recursos adicionais e bibliografia utilizada e recomendada.

Por fim, este jogo é complementar as intervenções existentes e, por isso, não substitui a necessidade de recorrer a entidades que prestam apoio individualizado e especializado a empreendedores localmente. Durante todo o processo, deverá estar atento/a às necessidade das pessoas e recomendar que se dirijam a outras entidades sempre que tal for pertinente para o seu negócio / ideia e de acordo com fase de desenvolvimento do mesmo.

Para tal, é importante manter uma lista atualizada dos recursos existentes que refira igualmente a que públicos se dirige, que requisitos são necessários para se poder aceder e que tipo de apoio prestam, de forma a apenas dirigir aos mesmos pessoas que se encontrem em situações em que irão de fato beneficiar dos apoios. Mantenha uma relação próxima com estas entidades e, se possível, implemente o jogo em parceria com as mesmas. Desta forma já se encontram a estabelecer uma relação de proximidade e confiança com os respetivos técnicos, as suas valências entrarão em ação assim que necessário.

Boa viagem!

Este jogo foi desenvolvido por



financiado por



GOVERNO DE
PORTUGAL



ACM

Associação de Municípios da Região de Aveiro



LARGO
RESIDÊNCIAS

em parceria com



agência
empreendedores
sociais



GUIA DE FACILITAÇÃO





SESSÕES DE GRUPO



Guia de facilitação

Perfil do/da facilitador/a

Para facilitar as sessões de grupo, deverá ser uma pessoa com alguma experiência em facilitar este tipo de momentos em ambiente de educação não-formal. Não precisa de ter muita experiência no campo do empreendedorismo, mas nesse caso deverá ter uma lista de pessoas com diferentes experiências e saberes no campo da criação de negócios, comunicação e tecnologias, auto-conhecimento e inovação social.

O seu principal papel é **escutar, definir um plano de trabalho com as pessoas ajustado às suas necessidades, preparar as sessões, assegurar-se de que todas as pessoas têm condições para participar**, intervir, dar a sua visão e partilhar as suas questões, incluindo as mais sensíveis. Ninguém é obrigado a partilhar, nem deve sentir-se forçado a isso.

Deverá existir sempre um facilitador/a principal, que acompanha o grupo em todas as sessões de forma a facilitar o estabelecimento de uma relação de proximidade e confiança. Tal será a pessoa que contacta as pessoas para as sessões e as contacta regularmente, disponibilizando os seus contactos para qualquer eventualidade. Tal fato não invalida o convite a parceiros, outros empreendedores e técnicos especializados para a co-facilitação das sessões.

Queremos ainda deixar um alerta: a linguagem e atividades deverão ser adaptadas a cada grupo de pessoas. Pode ser que existam pessoas que não se sentem confortáveis a ler e escrever, possuam limitações visuais, motoras ou auditivas, que falem diferentes línguas ou tenham diversas questões de saúde mental subjacentes. Podem ainda existir questões culturais sensíveis ou mesmo impedimentos a que é preciso estarmos atentos/as. Algumas dinâmicas podem não ser possíveis de realizar ou deverão ser adaptadas. Recomendamos sempre um levantamento das necessidades de cada pessoa antes de iniciar o processo de jogo. Para tal, deverá conversar com cada pessoa e articular em proximidade com outros técnicos que acompanhem as pessoas em causa com regularidade.

Estratégias de adaptação podem incluir:

- envio dos desafios via mensagem ou mensagem falada
- criação de pares que se entreejem para a realização dos desafios de grupo e individuais
- criação de pequenos vídeos com telemóvel ou desenhos em vez de escrita no diário de bordo

- pedir a membros das comunidades locais ou técnicos especializados que façam mediação e/ou tradução nas sessões
- recurso a materiais digitais que aumentam a acessibilidade (existem softwares gratuitos de áudio-descrição ou leitura de ecrã)
- evitar uso de imagens, power-points (os documentos em word e pdf são geralmente acessíveis se incluírem apenas texto)

Ainda, caso não seja possível reunir as pessoas em grupo por algum motivo, pode optar por outras estratégias para realizar os desafios de grupo, como vídeo conferências, realização dos desafios e envio de pequenos filmes com os mesmos por parte de cada pessoa via mensagem para o grupo, webinars com profissionais, etc.

Recursos

Para cada atividade, os recursos específicos estão listados. Em geral, necessita sempre de uma sala ampla onde não existam cadeiras fixas, um espaço que deve ser acolhedor e confortável, com acessibilidades para pessoas com mobilidade reduzida.

A cada pessoa deve ser dado um caderno na 1ª sessão, que será o seu **Diário de Bordo**. Nele a pessoa poderá anotar o que quiser, responder aos **Desafios Individuais**, anotar reflexões decorrentes dos **Desafios de Grupo**, dúvidas, questões, sucessos e insucessos, coisas que deseja partilhar, esboços de ideias, etc. Podem desenhar, escrever, riscar. Este diário é privado e cada pessoa decide o que deseja partilhar do seu conteúdo.

É ainda recomendável ter água e acesso fácil a casas de banho.

Outros materiais como post-its, canetas e folhas é sempre recomendável ter por perto.

Resumindo, o material geralmente sempre necessário:

1. Espaço amplo sem barreiras
2. Cadeiras para todas as pessoas (ou almofadas no chão),
3. Água
4. Post-its
5. Cadernos para Diário de Bordo
6. Canetas e marcadores de várias cores
7. Folhas A4

Tente encontrar um espaço acessível por meio de transportes públicos e estipule um horário que seja conveniente para todas as pessoas.

Certifique-se se existem pessoas com dificuldades de mobilidade ou deficiência antes de realizar a sessão, por forma a adaptar a mesma em conformidade, assegurando-se de que todas as pessoas podem participar plenamente em todas as atividades. Isto pode exigir rever e adaptar as dinâmicas e as cartas de desafio.

Níveis e dimensões

Os desafios de grupo encontram-se divididos por dimensões e sub-dimensões de forma complementar com os desafios individuais. O seu objetivo é acompanhar a realização das cartas de desafio individual de cada participante. No entanto, caberá ao facilitador/a definir que atividades realizar e quando será mais pertinente propô-las de acordo com a evolução do grupo. Uma vez que se pretende que o grupo realize todas as atividades de forma conjunta, neste caso não se aplicam níveis diferentes para pessoas diferentes – nas atividades de grupo recomendamos que todas as pessoas passem por todos os níveis.

Neste guia, propomos as atividades com as seguintes “etiquetas”, que são meramente indicativas do seu nível de dificuldade/profundidade e das dimensões em que mais incide:

A. DIMENSÃO PESSOAL:

- I. Recursos pessoais
- II. Auto-conhecimento
- III. Motivação

B. DIMENSÃO SOCIAL:

- I. Comunicação
- II. Outros recursos

C. DIMENSÃO PROFISSIONAL:

- I. Produto
- II. Competências técnicas
- III. Gestão

Recordamos que, nos **Desafios de grupo** todas as pessoas que participem na atividade ganham pontos extra (1 por Desafio de Grupo). O objetivo é que cada participante atingia pelo menos 8 pontos nas atividades de grupo para poder terminar o jogo.

Sessões

Na primeira sessão, a cada participante apresenta-se, referindo qual a sua ideia/negócio e a razão de estar ali. Em anexo seguem algumas sugestões de atividades de apresentação.

Deverá ainda explicar o que é esperado de cada pessoa, distribuir os diários de bordo e explicar para que servem, deixando espaço para dúvidas, sugestões e questões. Os horários e datas deverão ser acordados entre todas as pessoas, bem como o espaço mais conveniente para as sessões, acautelando quaisquer necessidades específicas.

De forma a conseguir manter a motivação e participação ativa dos e das participantes, recomendamos que a periodicidade seja pensada com o grupo, mas deverão ser contempladas e debatidas as vantagens e desvantagens de as realizar de forma demasiado espaçada ou demasiado próxima. Sessões muito intensivas podem ter vantagens para criar um ambiente de confiança e são adequadas para grupos de pessoas muito motivadas e com mais tempo disponível para dedicar ao desenvolvimento do seu negócio/ideia. Sessões mais espaçadas podem ser mais adequadas para grupos de pessoas que têm outras ocupações, que não estão com pressa para começar os seus negócios ou ainda têm ideias muito pouco desenvolvidas. Pode ainda ser vantajoso para criar laços mais duradouros e negócios mais sustentáveis (ou seja, que resistem ao ímpeto da motivação inicial e se tornam negócios mais maduros e refletidos). Qualquer que seja o cenário, o limite máximo para realização das sessões com esta lógica de jogo deverá rondar os 6 meses.

Recomendamos ainda que seja sempre utilizado o tema da viagem, como forma de fazer a ligação entre as sessões e usar esta analogia para explicar conceitos e conteúdos.

Duração das sessões: máximo 2 horas

Organização de cada sessão (sugestão):

1. Check-in e Ronda de partilha: participantes partilham com o grupo como “entram” na sessão e como foi realizar o Desafio anterior
2. O facilitador/a dinamiza um **Desafio de grupo**: lança a atividade proposta e explica como se irá desenvolver a mesma. Deixe espaço para questões e depois inicie a atividade.
3. Check-out e Ronda de saída: participantes partilham como foi realizar o Desafio e que reflexões lhes trouxe para a sua ideia/negócio, e como “saem” da sessão
4. Troca de informações, questões e respostas (eventos, próximos momentos, etc.)
5. Cada pessoa leva consigo um (ou mais, caso deseje) **Desafio Individual** para fazer no prazo até próxima sessão.

As dinâmicas a utilizar deverão ser escolhidas por quem facilita de acordo com a sua avaliação das necessidades do grupo a dado momento. Existem várias sugestões neste guia, mas poderão ser substituídas por outras equivalentes.

Recomendamos que faça uma **celebração** após a última sessão, conferindo diplomas a cada pessoa que terminou o processo (para tal defina uma meta, como 80% das atividades por exemplo), convidando familiares e amigos de cada participante, e garantindo a exposição e demonstração dos produtos e serviços, publicando notícias nas redes sociais e até convidando a imprensa local. Será uma forma de dar visibilidade e reconhecimento pelo caminho de cada pessoa e divulgar os seus projetos.

Sempre que alguém reportar um avanço significativo ou desbloqueie uma questão importante na sua ideia/projeto, pode igualmente propor uma pequena celebração na sessão de grupo, para tal combine com o grupo um ritual que deverá ser repetido sempre que unanimemente se considerar que a celebração é pertinente. Por vezes pequenas vitórias podem ser muito importantes, principalmente se a pessoa precisou de muitos dos seus recursos pessoais para as atingir.

No âmbito destas celebrações, e durante as sessões, estimule ainda a valorização das competências do grupo no âmbito das sessões: em cada sessão pode deixar sempre espaço ou criar oportunidades para uma pessoa mostrar os seus produtos/serviços ou simplesmente partilhar um talento ou uma vocação (relacionada ou não com a sua ideia): pode trazer um bolo, propor uma dança, cantar uma canção, fazer um desenho necessário para a atividade, contar uma história ou animar uma dinâmica de quebra-gelo.

Passo 1 – Criar um grupo Dinâmicas de apresentação

Caso existam pessoas que não se conheçam no grupo, deverá realizar dinâmicas de apresentação. Pode ainda começar cada sessão com jogos de apresentação de forma a aumentar o grau de confiança entre participantes, quebrar o gelo e ainda debater alguns temas considerados importantes em determinados momentos do trabalho com o grupo, como a cooperação, o ambiente descontraído, o clima de respeito e confiança, etc.. Sugerimos aqui algumas alternativas de dinâmicas para este efeito.

Quem sou eu?

Objetivos: Quebra-gelo, apresentação

Materiais: Folhas, canetas coloridas

Duração: 30 minutos

Cada pessoa é convidada a sentar-se num círculo. A cada uma é dada uma folha A4 e marcadores coloridos são disponibilizados. Cada uma deverá escrever o seu nome no topo da folha, e fazer um desenho que a represente/ simbolize no centro da folha. Em cada canto deverá escrever:

- um esboço de si no centro;
- no 1º canto inserir o nome com o qual prefere ser chamado/a;
- no 2º coloca o que mais deseja para si própria(o);
- no 3º canto insere qual a sua maior dádiva que sentes que tem para oferecer ao mundo;
- no último canto colocar o que mais deseja para o mundo.

Pedir a cada pessoa que se apresente explicando o que tem na sua folha às restantes pessoas.

Pode ainda ser desenvolvido da seguinte forma:

2. Levanta-te e aguarda com a folha à tua frente.
3. Irá começar uma música: move-te em silêncio pelo espaço onde estás, mantendo a tua folha visível.
4. Olha à tua volta... descobre quem está cá. Que talentos, sonhos e desafios trazem eles?
5. Quando a música parar: encontra alguém e partilhem o conteúdo da vossa folha durante 3 minutos cada um. Descobre a outra pessoa ouvindo o que ela tem para partilhar.
6. Música de novo será o sinal para que todos se movam novamente pelo espaço para que possam conhecer outro participante. (Repete o exercício 3 vezes, fazendo sempre par com alguém novo).

Reflexão:

Como foi realizar este exercício? O que aprendemos sobre o grupo?

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu diário de bordo.

O fósforo

Objetivos: Quebra-gelo, apresentação

Materiais: 1 fósforo por pessoa, isqueiro

Duração: 30 minutos

Cada pessoa é convidada a sentar-se num círculo. A cada uma é dado um fósforo. Quando chegar a sua vez de se apresentar acende o fósforo e deverá apresentar-se até o mesmo se apagar.

Reflexão:

- Como foi a experiência?
- Gestão do tempo: eficaz? Consegui dizer tudo o que queria? Como escolheu o que era mais importante?

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu diário de bordo.

Jogo dos autógrafos

Objetivos: Demonstrar como a cooperação gera resultados mais significativos, do que os esforços individuais e isolados.

Materiais: Papel e Caneta

Duração: 30 minutos

Desafio: Obter o maior número possível de autógrafos em uma folha, num tempo determinado (sugestão 1 minuto)

Regra: Todos os autógrafos deverão ser legíveis

- Folhas e canetas espalhadas no centro do grupo
- Ao sinal, todos/as terão um minuto para recolher os autógrafos
- Com o término do tempo, o focalizado reúne o grupo e pergunta quantos autógrafos cada um conseguiu, e abre um espaço para que falem sobre como foi, o que sentiram e como conseguiram os autógrafos.
- Diante da pessoa que conseguiu o maior número de autógrafos (por exemplo 12), o facilitador/a pergunta se o grupo deseja ter uma nova hipótese, dessa vez de uma forma um pouco mais cooperativa. E DEIXA O GRUPO CONVERSAR
- Depois de alguns minutos de conversa, o facilitador sinaliza o começo de novo tempo (igual ao anterior)

- Com o término do tempo, o focalizador reúne novamente o grupo e pergunta quantos autógrafos conseguiram, e abre um espaço para conversa (Obs. Normalmente depois da conversa o grupo resolve utilizar somente uma folha onde todos assinam, e conseguem juntos um número mais expressivo)
- De acordo com o resultado o jogo é encerrado com a satisfação de todos. Mas, se o facilitador/a sentir necessidade de dar mais uma hipótese, é possível e recomendado.
- Para terminar, abrir para compartilhar sensações, ideias, etc...

A questão é que ao ouvir a primeira instrução, o grupo não dá conta que pode utilizar uma folha somente, cada um pensa somente em si, pega numa folha individualmente para uma vitória solitária.

A Tarefa do Jogo é fazer com que o grupo perceba que juntos e organizados conseguem muito mais autógrafos, do que cada um por si.

Após as tentativas do grupo, cabe ao facilitador/a, valorizar a questão da cooperação e sinalizar o quanto estamos “pré-parados” pela sociedade competitiva.

A Mochila

Objetivos: Livrar-se das cargas emocionais não necessárias para aquele momento. O que é importante trazer “emocionalmente” para o grupo e o que devo deixar fora dele?

Materiais: Nenhum

Duração: 20 minutos

- Formar pares
- Facilitador/a faz as seguintes perguntas:
 - O que temos na minha mochila que não queremos levar?
 - O que tenho na minha mochila que quero levar?
- Cada um dos pares responde, facilitando que ambos se abram um pouco e contem um pouco das suas histórias.
- Depois que todos os pares tiverem respondido as perguntas, é aberto um momento de partilha, onde quem se sentir vontade coloca as suas respostas

OBS:

A “Mochila” neste jogo simboliza o emocional de cada um

As apresentações

Objetivos: Apresentar e integrar o grupo de maneira descontraída. Proporcionar um ambiente agradável

Materiais: Nenhum

Duração: 15 minutos

- Cada participante apresenta-se com o nome e uma característica que comece com a mesma inicial do nome. Por exemplo: João – Jóia; Maria – maravilhosa e assim por diante
- Ou, cada participante diz o seu nome e faz um gesto que todos devem repetir;
- Ou, cada participante diz o seu nome e uma coisa que gosta muito de fazer;
- Ou, cada participante diz o seu nome e o que tem para oferecer ao grupo;
- Ou, cada participante diz o seu nome e repete os anteriores, até chegar no último que terá de dizer o nome de todos os integrantes da roda.

OBS:

1. Este jogo é aconselhável para grupos de até 15/20 pessoas. Mais do que isso, fica confrangedor, pois é muito difícil lembrar-se de todos os nomes;
2. Como é uma atividade de integração, os demais podem ajudar a pessoa da vez, com dicas dos nomes.

As virtudes

Objetivos: Refletir sobre o velho hábito de falar mal e reparar sempre nos defeitos dos outros

Materiais: Papel e caneta

Duração: 15 minutos

- Com todos sentados em círculo, o facilitador inicia uma introdução que deve fazer os participantes refletir sobre o velho hábito de falar mal e reparar sempre nos defeitos dos outros, mesmo nos amigos e parentes:
 - “Estamos sempre a ressaltar o mau-humor da esposa, a avareza do pai, o egoísmo da irmã, a preguiça da namorada, a vaidade... enfim, quase sempre reparamos muito mais nos defeitos do que nas qualidades. Por uma questão de hábito os defeitos aparecem muito mais que as qualidades. Pois bem, neste momento faremos um “exercício’ para começar a mudar esse velho hábito, pois iremos falar apenas de VIRTUDES, e nunca de defeitos.”

- Cada um anotar a principal virtude (“qualidade”) que acha do companheiro sentado à sua direita, sem identificar a pessoa, apenas colocará a “qualidade”, por exemplo: “honestidade” e não “honesto” / “simpatia” e não “simpática” / “coragem” e não “corajosa”, e assim por diante.
- Os papéis são dobrados, recolhidos e misturados.
- O facilitador então começa a ler as virtudes e os participantes tentarão identificar quem assume melhor aquelas características. O mais votado recebe o papel e guarda até o final do jogo.

Detalhe: aquele que escreve a virtude não se revela.

- Quando todos os papéis forem distribuídos cada um deve dizer como se sentiu, sendo identificado por aquela característica:
 - Se concorda ou não que ela seja sua característica mais marcante.
- Nesse momento o companheiro do lado revela o que escreveu dele e justifica.
- Após todos serem identificados, o facilitador/a ressalta a importância de nos habituarmos a ver as virtudes, a aceitar os defeitos e viver em harmonia com todas as pessoas.

Troca de palavras

Objetivos: Encontrar soluções para os problemas recebidos pelos grupos. Pensar, juntos, sobre a importância de soluções viáveis para as questões ambientais e sociais, trabalhar os valores humanos e a cooperação intra e inter-grupal.

Materiais: Tiras de papel e canetas

Duração: 40 minutos (O jogo pode ter vinte minutos para a etapa dentro dos grupos e mais vinte para os relatos. Mas pode ser modificado de acordo com o interesse dos participantes).

Alguns valores humanos trabalhados:

- respeito para com a opinião do outro;
- comunicação para a resolução dos conflitos;
- flexibilidade e abertura para ouvir o outro e entendê-lo;
- não violência para que os conflitos possam ser resolvidos de maneira pacífica;
- ética para encontrar a solução melhor para o grupo e não só para si.

Número de Participantes: O jogo pode ser compartilhado em duplas, trios, quartetos ou quintetos. Não há um número mínimo de grupos, podendo ser recriado conforme a necessidade.

Descrição:

- As tiras de papel são previamente preparadas com palavras-solução de questão ambiental, por exemplo. Outras tiras com palavras-problema - poluição, desmatamento, pobreza, entre outras.
- Os participantes são divididos em grupos e recebem as palavras-problema. São distribuídas até que todas acabem.
- Em seguida os grupos recebem as palavras-solução, da mesma maneira.
- O objetivo é que cada grupo disponha as palavras-problema em ordem de prioridade a serem solucionadas.
- Usarão, então, depois as palavras-solução.
- Em seguida o grupo escolherá um relator que comentará a experiência. Há possibilidade dos grupos trocarem palavras-solução para melhor adequação e resolução do problema.

Dicas: Este é um jogo de reflexão que pode ter inúmeras variantes de acordo com o grupo. Para grupos em que haja conflitos, por exemplo, o facilitador/a pode dispor das palavras-problema de maneira que possam proporcionar a discussão destes conflitos e as suas causas. Outra possibilidade, sendo um jogo cooperativo, é a troca de palavras ou mesmo de participantes que funcionarão como conciliadores, podendo experimentar uma outra situação. O importante é o exercício da discussão, da reflexão e da cooperação para a solução de conflitos.

Mão na Massa

Objetivos: Encontrar o desafio comum do grupo

Materiais: Papel e caneta

Duração: 15 minutos

- Cada participante desenha (faz o contorno) de uma das suas mãos em uma folha de papel e recorta;
- Coloca dentro do espaço da mão recortada, que competências (ou que princípios do projeto) precisa desenvolver individualmente;
- Cada um cola a sua mão na parede com identificação (ou não se o grupo decidir assim)

Desafio: esforçar-se durante uma semana (ou mês) para desenvolver essa competência.

OBS: O desafio pode ser renovado no final do período, se o(a) participante achar necessário.

- Para terminar, abrir para compartilhar sensações, ideias, etc...

Bom Ambiente

Objetivos: Mostrar ao grupo como um ambiente negativo pode influenciar no bom andamento e rendimento de qualquer atividade; e também como as experiências vividas por outras pessoas, tem a ver com a minha vida.

Materiais: Papel e caneta

Duração: 10 minutos

- Todos sentados, e o facilitador/a (que já combinou com algum participante do grupo, sobre uma discussão sobre qualquer assunto), chama o participante e pergunta por exemplo, “onde está aquele material que ficou de trazer para me ajudar?”. O participante diz que não trouxe e inicia-se uma séria e feia discussão em frente de todos/as os/as participantes.
- Isso possivelmente irá causar um mau estar e desconforto;
- Depois de algum tempo, o/a participante na discussão sai da sala, e o facilitador/a pergunta como estão a sentir-se os demais?;
- É dado um tempo para que cada um se manifeste e, em seguida o/a participante que saiu volta e deixa claro que tudo tinha sido combinado;
- O facilitador/a trabalha a importância de manter a energia e o bem estar do grupo, pois as coisas que não têm diretamente relação com a nossa vida, podem sim, influenciar negativamente;
- Para terminar, abrir para compartilhar sensações, ideias, etc...

Partida

Após as apresentações, poderá propor a dinâmica PARTIDA como forma de dar início ao Jogo. Antes de iniciar, deverá já estar previamente acordada a periodicidade, horário e local das sessões com todas as pessoas que irão participar.

Objetivos: Apresentar o jogo

Materiais: Cartas de início

Duração: 20 minutos

O/A facilitador/a dá as seguintes instruções:

1. Estás pronta/o para a Viagem do Empreendedor, contigo, com os outros e em comunidade?
2. Durante estes dias irás descobrir coisas sobre a tua pessoa e o teu projecto; vão emergir tesouros

desconhecidos e invisíveis. Vais aprender sobre como todas as pessoas, sem exceção, trazem coisas valiosas para a comunidade.

3. Em alguns momentos encontraremos a sombra...
4. Teremos dúvidas, que tentarão impedir-nos de atingir o nosso objetivo... e nessa altura toda a tua força e apoio mútuo serão necessários!
5. Vamos então começar!
6. Se estás pronta/o, pega na próxima carta!

PREPARA-TE PARA A VIAGEM

1. Encontra as **cartas de início** deste jogo no interior do envelope.
2. Senta-te sozinha/o e preenche as várias secções para criares o teu perfil de jogo. Qual foi a carta que em que preencheste mais questões? Esta é a tua carta de início!
3. Com ela os teus companheiros de viagem ficarão a conhecer-te melhor, e podes também descobrir coisas novas sobre ti mesma/o!
4. Toda/os pronta/os! Sim? Vamos então passar para o próximo desafio...

Desafios de Grupo

Dimensão Pessoal

Recursos Pessoais - I - PODER INDIVIDUAL

Objetivos: Refletir sobre os próprios percursos e sobre as necessidades locais

Materiais:

Duração: 50 minutos

O/A facilitador/a dá as seguintes instruções:

1. Façam pares.
2. Faz uma lista de todas as áreas onde tens privilégios, mesmo que por vezes não gostes de os ter.
3. Durante um momento falem sobre como as coisas são agora para ti e como são diferentes do que foram no passado.

4. De que forma as nossas experiências, educação, família tiveram impacto nas coisas que sabemos e como nos comportamos.
5. Pensa em como isto foi mudando no decorrer do tempo.
Ex. “Podemos ter tido uma má educação devido à escola que frequentamos, mas devido a termos lido muito e frequentado cursos, aprendido coisas novas, e agora percebemos que a nossa educação é muito melhor.”
6. Como podes usar estes privilégios para ajudar outras pessoas na comunidade/sociedade/ para o teu negócio?
7. Voltem ao grupo e partilhem o que aprenderam, pensem em possíveis ações/intervenções para trabalhar este problema na comunidade.

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu diário de bordo.

Recursos Pessoais - II – TORNA-TE NUM PRIVILÉGIO

Jogo desenvolvido a partir de projeto sircle

Objetivos: Refletir sobre competências necessárias para o projeto, Refletir sobre o propósito da vida de cada pessoa; aumentar o auto-conhecimento

Materiais: Cartas de início, folhas, canetas

Duração: 20 minutos

O/A facilitador/a dá as seguintes instruções:

1. Em pares. Copiem para um papel as instruções deste exercício, depois uma pessoa lê as instruções dando apoio à outra: Isto ajudará quem está a fazer o exercício a não ficar preso. Ao terminar troquem de papéis.
2. Olha para a lista pessoal criada na tua **carta de início**. Escolhe um privilégio que te seja menos familiar ou do qual não gostas.
3. Imagina alguém (real ou não) que poderia gostar de ter esse privilégio. Pode ser um personagem de banda desenhada, um ator de um filme, alguém que te venha à cabeça.
4. Finge ser essa pessoa (escolhe alguns adereços se isso ajudar), anda e age como a pessoa faria, assume a sua postura.
5. O que sentes ao tornar-te nessa pessoa? Continua até te sentires real na personagem. Diverte-te sendo ele/ela.

De seguida, distribuir a cada pessoa um esquema abaixo. Cada pessoa deverá listar pelo menos 3 coisas em que é bom/boa, 3 coisas que o Mundo precisa 3 coisas que adora fazer e 3 coisas que pode ser pago para fazer em cada um dos círculos. Deverão tentar encontrar pelo menos 1 coisa que corresponda às 4 questões. Deverão então partilhar com as restantes pessoas o resultado.

Reflexão:

- Que conclusões retira do exercício?
- Foi fácil/difícil encontrar 3 coisas para cada questão? Porquê?
- Em que é que isto pode ajudar com a minha ideia?



 **Propósito**

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu diário de bordo.

Recursos Pessoais - III – OS MEUS TALENTOS

Objetivos: Refletir sobre os próprios talentos e auto-crítica/ limitações auto-impostas

Materiais: Folhas, canetas

Duração: 20 minutos

O/A facilitador/a dá as seguintes instruções:

Reconhecer os teus talentos e partilhá-los em público nem sempre é fácil. Muitas pessoas têm uma voz crítica forte dentro deles que lhes diz “não és bom em nada”. Coloca a ti mesma/o a questão “em que é que sou boa/m?”

1. Pega numa caneta e papel e senta-te algures de forma confortável.
2. Fecha os olhos e pergunta-te: “O que faço bem?, quais os meus talentos e paixões?”. Escreve tudo o que te vier à cabeça.
3. Cria 2 listas: uma com os talentos e outra com as mensagens críticas que fazes a ti mesma/o sobre os teus talentos (ex. O meu talento é a dança mas sou muito preguiçoso/a para isso, não sou muito bom/a, etc.).
4. Quando terminares, observa as listas. O que te surpreende?
5. Partilha-as em pares ou em grupo (10/15 min)
6. Vamos aprender a criar uma relação melhor com a nossa “voz crítica” jogando um jogo de representação em pares.
7. Decidam quem é o A e o B e cada um será um fantoche.
8. Pessoa A: Lê as duas listas do exercício anterior.
9. Pessoa B representa o papel que defende os talentos de A e a pessoa A representa a sua voz crítica. Conversem como fantoches e explorem ambos os papéis. Divirtam-se ao exagerar ambos os papéis e joguem durante 15 minutos. Invertam agora os papéis.
10. No final partilhem a experiência:
 - Quais os momentos do jogo que recordas de forma clara?
 - Que momentos te surpreenderam? Que momentos foram difíceis para ti? Que emoções sentiste?
 - O que aprendeste sobre a tua voz crítica e como lhe responder?
11. Escreve o que aprendeste no diário de bordo e lembra-te isso quando fores falar com os outros sobre os teus projetos.

Auto-Conhecimento - I - PARTILHA A TUA CARTA

Objetivos: Apresentar o jogo e apresentação das pessoas do grupo

Materiais: Cartas de início

Duração: 20 minutos

O/A facilitador/a dá as seguintes instruções:

1. Levanta-te e aguarda com a tua **carta de início** à tua frente
2. Começará uma música: move-te em silêncio pelo espaço onde estás, mantendo a tua **carta de início** visível.
3. Olha à tua volta: descobre quem está cá, que talentos, sonhos e desafios trazem eles?
4. Quando a música parar encontra alguém e partilhem as respostas dos vossos bilhetes durante 3 minutos cada um. Descobre a outra pessoa ouvindo o que ela partilha.
5. Música de novo: sinal para que todos se movam novamente pelo espaço para que possam conhecer outro jogador. (Repete o exercício 3 vezes, fazendo sempre par com alguém novo).
6. Feito? Próxima Carta!

No final do jogo o/a facilitador/a distribui a cada participante a 1ª carta de desafio individual de acordo com o nível que corresponde a cada um/uma, explicando que esta é para ser realizada individualmente antes da próxima sessão.

Auto-Conhecimento - II - RECONHECER AS NOSSAS EMOÇÕES

Objetivos: Reconhecer estados emocionais em si mesmo

Materiais: Almofadas no chão, folhas flipchart, marcadores

Duração: 20 minutos

Pedir a cada pessoa que se sente confortavelmente nas almofadas. O/a facilitador/a lê o texto abaixo usando um tom de voz calmo e lento:

1. Fecha os olhos e respira fundo, inspira pelo nariz e expira lentamente. Respira um pouco e sente o teu corpo, começa por sentir os teus pés no chão, percorre as pernas até às costas, barriga, peito, mãos e braços, pescoço, cara e cabeça. Não tenhas pressa, sente cada parte do teu corpo e onde estão as tensões.

2. Agora vamos pensar lentamente sobre duas emoções diferentes e onde podes senti-las no teu corpo. Pensa em quando sentiste a alegria, como a sentiste no teu corpo, consegues encontrá-la agora? Percorre o teu corpo e descobre onde está essa alegria, toma algum tempo para aprenderes sobre o sentimento de alegria no teu corpo. Agora pensa em quando sentiste medo, como o sentiste no teu corpo, consegues encontrá-lo agora? Percorre o teu corpo e descobre onde está esse medo, toma algum tempo para aprenderes sobre o sentimento de medo no teu corpo.
4. Agora podes abrir os olhos, lembra-te como foi a experiência de sentir alegria e medo.
5. Conta à pessoa do teu lado direito como foi essa experiência. Sentiste a alegria e o medo da mesma forma no teu corpo? Ou de forma diferente?
6. Pega numa folha grande de papel e desenha-te.
7. Pensa nas emoções básicas (raiva, alegria, tristeza, medo). Onde e como sentes essas emoções no teu corpo? Lembra-te do que aprendeste no último exercício.
8. Escolhe as cores que melhor as representam para ti e desenha as sensações. Começa com a alegria e o medo e depois acrescenta a tristeza e raiva.
9. Para terminar, acrescenta quaisquer outras emoções que desejes ao desenho.

Reflexão: quais as emoções que carregamos dentro de cada um/uma? Como as podemos mobilizar para o nosso projeto?

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu diário de bordo.

Auto-Conhecimento - III - ALÉM DO VISÍVEL

Objetivos: Refletir sobre a realidade ao redor de formas diferentes

Materiais: Vendas para metade do grupo

Duração: 50 minutos

Esta atividade deverá ser realizada num local da comunidade movimentado, num local com alguma centralidade.

O/A facilitador/a dá as seguintes instruções:

1. Façam pares e vão para o exterior.
2. Irão estar 15 minutos a representar um papel (**A/B**) e depois trocam com o par.
3. **Pessoa B:** tapa os olhos com um pedaço de tecido.
4. A **Pessoa A** guia a **Pessoa B**, em completo silêncio, pelos locais da comunidade que são interessantes para ela.
5. Enquanto andam, a **Pessoa B** vai descobrir esses locais com a ajuda de todos os outros sentidos: tocando, ouvindo, sentindo e cheirando.
6. Após 15 minutos invertam os papéis.
7. Divirtam-se!
8. Após os dois terem realizado a tarefa juntem-se novamente ao grupo.
9. Com o par do exercício anterior, encontra um lugar confortável.
10. Reflete com o teu par durante 5 minutos sobre as seguintes perguntas:
 - Como foi andar vendado?
 - O que descobriram?
 - Como foi guiar o teu par em silêncio?
 - Que emoções sentiste ou o que te prendeu a atenção?
 - Como te sentiste em cada um dos papéis?
 - O que gostaste mais e que gostaste menos?
11. Voltem para o grupo e partilhem as experiências e intuições.
12. Escreve/desenha no teu diário de bordo qualquer intuição/ideia que tenhas tido que possa ajudar-te a trabalhar com a comunidade/ desenvolver o teu negócio.

Motivação - I – O ESPELHO DO TALENTO

Objetivos: Refletir sobre os próprios talentos / Receber feedback

Materiais: Folhas, canetas

Duração: 30 minutos

O/A facilitador/a dá as seguintes instruções:

É agora tempo de explorar os talentos do grupo. Podemos ao mesmo tempo oferecer um presente aos colegas celebrando a riqueza que temos!

1. Pega numa folha de papel, escolhe uma cor e desenha a tua silhueta, só um esboço, com alguns detalhes, se necessário (5 min.)
2. Em círculo passa a folha com a tua silhueta à pessoa que está à tua direita.
3. Com a tua cor e em silêncio adiciona alguns talentos que vejas nas pessoas aos desenhos delas. Faz isso para cada uma delas.
4. Quando o esboço da tua silhueta voltar a ti observa-o por uns minutos, com mente e coração abertos.
5. Tens agora um grande presente! Vibra com todos esses sentimentos que se exteriorizam.
6. Em círculo, e se quiseres, partilha com os outros os teus sentimentos, pensamentos ou algo que queiras partilhar.
7. Escreve as tuas reflexões no diário de bordo

Motivação - II – O SUPER-HERÓI/ SUPER-HEROÍNA

Objetivos: Encontrar forças de cada pessoa, Auto-conhecimento e auto-análise

Materiais: Folhas, canetas coloridas

Duração: 30 minutos

O/A facilitador/a dá as seguintes instruções:

1. Levanta-te. Fecha os olhos.
2. Pensa no teu super-herói ou heroína: um personagem imaginário de um filme, livro ou jogo; uma pessoa real que admiras, um/a professor/a, mentor/a ou familiar que fez ou faz parte da tua vida.
3. Porque razão é este personagem importante para ti?
4. Que forças ou habilidades o tornam especial? O que consegue fazer? O que importa para si, e como o alcança? Qual a diferença que faz?
5. Escreve e desenha num papel estas qualidades.
6. Agora, olhando o papel, imagina que tens já algumas destas qualidades, elas crescem dentro de ti e consegues senti-las.
7. Reflete sobre que qualidades também são tuas e onde as podes já ter usado na tua vida.
8. Partilha com outra pessoa as qualidades que já descobriste. Quais as características de “herói” que temos dentro de cada um/uma? Como as podemos mobilizar para o nosso projeto?
9. Aponta no diário de bordo as tuas conclusões

Motivação - III – CV DO GRUPO

Objetivos: Celebrar e reconhecer os talentos de cada pessoa

Materiais: Folhas, canetas coloridas, cartas de desafio individual 3 e 5, colunas e música

Duração: 30 minutos

O/A facilitador/a dá as seguintes instruções:

1. Sentados em círculo olhamos uns para os outros.
2. Deem a conhecer os talentos uns dos outros, das cartas 3 e 5: Fala sobre os talentos de todos os colegas que ouviste.
3. Em pares: enquanto uma pessoa fala, outra deve desenhar ou escrever tudo num papel.
4. Garante que te recordas das qualidades e talentos de cada um. Não sejas tímida/o e recorda os outros sobre as suas fantásticas qualidades pessoais.
5. Se chegaste aqui, é muito provável que à tua frente esteja uma imagem rica das qualidades pessoais, recursos, sabedoria, habilidades, pontos fortes e talento do grupo. Admira-os.
6. Vais usá-los todos para ultrapassar, tal como fez o teu super-herói, os teus próprios desafios! Observa a riqueza e abundância do teu grupo!
7. Celebra e aprecia-os!
8. A Motivação é algo que não vem só da mente; pensar muito nem sempre é a melhor solução. Para deixar a Motivação fluir, vamos fazer algo em conjunto. Muitas das nossas culturas e tribos antigas festejavam o poder da comunidade ao dançarem em círculos ao ritmo das suas músicas. Para começar, convidamos-te a festejar em conjunto, com um círculo de dança, uma canção coletiva, um jogo, ou algo que gostes muito. Começar por festejar é a melhor forma de abrir as nossas mentes e corações para a Motivação!

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu diário de bordo.

Dimensão Social

Comunicação - I - A REUNIÃO

Objetivos: Praticar e preparar uma reunião com clientes e/ou parceiros

Materiais: Folhas, canetas coloridas

Duração: 60 minutos

Pedir a cada pessoa que liste as pessoas com quem seria relevante reunir para desenvolver o negócio/ideia na fase em que se encontra. Num segundo momento, para cada pessoa identificar:

- a) as razões pelas quais deseja reunir com ela
- b) que tipo de preocupações/necessidades/interesses terá esta pessoa face ao que lhe quero propor?
- c) como imagino que irá reagir?
- d) o que me poderá pedir (em termos de informações, dados, pesquisa, elementos visuais)?

De seguida, deverão preparar uma reunião com esta pessoa, preparando um texto do que e como quer propor sempre tendo em consideração que as propostas deverão ir ao encontro do que a pessoa precisa/quer e não apenas do que nós queremos. Deverão ser propostas em que ambas as partes “ganhem” alguma coisa.

Por fim, pedir que se sentem em duplas e simulem uma reunião com uma das pessoas escolhidas, alternadamente. A quem irá fazer o papel de parceiro, dar um guião com questões como: “porque deverei comprar/investir/apoiar esta ideia?”, “O que ganho com isso?”, “E no que esta ideia é diferente das que já existem?”, “Como sabe que funciona?”, “E quanto custa?”, “Onde posso encontrar mais informações?”

Reflexão:

- Estava preparado/a para todas as perguntas?
- Quais me deixaram mais ansioso/a, preocupado/a?
- Sei o suficiente sobre as necessidades e interesses das pessoas com quem quero reunir/clientes?
- Como posso preparar-me melhor?

Pedir que escrevam as conclusões no seu **Diário de Bordo**.

Comunicação - II – VÍRUS DO BEM

Objetivos: Aprofundar conhecimento sobre o funcionamento das redes sociais

Materiais: Folhas, canetas coloridas, revistas e jornais, canetas, cola, computador e internet

Duração: 60 minutos

Cada participante deverá pensar numa mensagem positiva que quer deixar ao Mundo. Pode ser sobre qualquer coisa. De seguida, deverá escrever essa mensagem numa folha, acompanhando-a de uma imagem desenhada, encontrada online (fazer pesquisa por imagens sem direitos de autor) ou recortada que melhor a ilustre. Cada pessoa partilha com as restantes a sua mensagem.

Por fim, em grupos de 2 deverão desenhar uma estratégia para divulgar cada mensagem:

- Quem terá interesse nesta mensagem?
- A quantas pessoas quero chegar?
- Onde e como a posso divulgar para chegar a estas pessoas?
- Que tipo de imagem/ discurso será melhor para chegar a estas pessoas?

De seguida, partilhar novamente com o grupo alargado as estratégias para cada mensagem.

Reflexão:

- Como podemos usar as redes sociais nos nossos negócios/ideias?
- Que potencial?
- Que barreiras e oportunidades?
- Que riscos?

No final, decidir qual a mensagem que mais reúne consenso e publicar numa rede social de acordo com a estratégia definida.

Pedir que escrevam uma frase com a mensagem mais importante do seu negócio no seu **Diário de Bordo**.

Comunicação - III – A MINHA REDE SOCIAL

Objetivos: Aprofundar conhecimento sobre o funcionamento das redes sociais

Materiais: Computadores e internet; apresentação sobre diferentes redes sociais

Duração: 60 minutos

Cada pessoa deverá ter pensado antecipadamente que rede social será a mais adequada para começar a divulgar os seus interesses/atividades. Na sessão, serão convidadas a criar uma conta numa rede social de acordo com o perfil de utilizadores dos seus serviços/produtos. Para tal, deverão responder às seguintes questões:

- Quem são os/as meus/minhas clientes?
- Que idade têm?
- Que redes usam?

Poderão entrar em contacto com pessoas da faixa etária/ grupos em causa para investigar estas questões.

Caso existam pessoas com algum grau de dificuldade ou menor familiaridade com as novas tecnologias, criar pares e pedir que trabalhem em duplas.

Após a escolha das redes, apresentar em maior detalhe como funciona cada uma em pequenos grupos de acordo com os interesses.

Pedir a cada pessoa que defina:

- que mensagem quer passar?
- que imagens posso usar para passar essa imagem?

Nesta fase, pode ser útil pedir que pesquisem outros projetos/negócios no mesmo ramo e perceber que imagens e mensagens usam, refletindo sobre quais lhe fazem mais sentido. Pode ser útil explicar como obter imagens falado de bancos de imagens gratuitas e formas de filtrar imagens sem direitos de autor nos motores de busca.

Finalmente, pedir a cada dupla que usando um dos computadores disponíveis, tente começar a criar a sua rede social e iniciar os convites a pessoas conhecidas.

Pedir que escrevam as conclusões no seu **Diário de Bordo**.

Outros Recursos - I – SEMENTES

A partir de sticker Activity: Social Grouping, por Warren J. Blumenfeld

Objetivos: Criar confiança entre o grupo; Refletir sobre o que faz um grupo ser um grupo, objetivos de um grupo, promover a colaboração entre participantes.

Materiais: Folhas de bolas autocolantes, de diferentes cores (5) de um tamanho grande o suficiente para que se consiga ver numa sala de médias dimensões.

Duração: 60 minutos

Anunciar que se irá colocar um autocolante na testa de todas as pessoas no espaço (não utilizar as palavras “cor”, “autocolante colorido”, “ponto” ou “ponto colorido”).

Algumas pessoas preferem não ser tocadas pelo que é importante dar a opção de estenderem o seu dedo, e de olhos fechados, colocarem o autocolante no dedo para que o possam colar diretamente na sua testa. Anunciar ao grupo que irá de pessoa em pessoa, para lhes dar/colocar o autocolante, estas deverão fechar os olhos para não verem. Podem abrir os olhos depois do autocolante ter sido colocado na sua testa.

Colocar apenas um autocolante por participante de forma a que existam cerca de 3 a 5 pessoas com a mesma cor.

Variar as cores na testa dos participantes. Apenas num dos participantes colocar um autocolante de cor diferente de todos os participantes, por ex. o branco.

Após todas as pessoas terem um autocolante na testa, dá as seguintes indicações, que deverá repetir uma única vez:

- Não se pode falar!
- Encontra o teu grupo.
- Quando encontrares o teu grupo, levanta a tua mão.

Os participantes dividem-se em grupos. Depois da maioria das pessoas levantar as mãos, peça para permanecerem nos seus grupos, e facilite a reflexão do exercício:

Reflexão:

- Quais foram as estratégias que usaram para encontrar o vosso grupo? (Algumas respostas podem incluir: As pessoas dirigiram-me para onde ir. Eu direcionei as pessoas para onde ir. Eu combinei a minha camisa com a cor autocolante da pessoa, esta foi a minha forma de dizer à pessoa qual era a sua cor. Etc.)
 - O que sentiram ao ser empurrados/as para um grupo ou ao terem alguém a dizer para entrar num grupo? O que sentiram ao direccionar as pessoas para entrar num grupo ou não entrar noutro grupo?
 - Quais foram os critérios que usaram para agrupar? (A maioria das pessoas diz “a cor da Etiqueta”.)
 - Por que usaram a cor como critério? (Alguns dizem, disse-nos para dividir por cor. Ou, nós assumimos que queriam que nos dividíssemos por cor. Ou, essa foi a coisa mais óbvia que tínhamos em comum.)
- Clarificar - “Eu nunca vos disse para se dividirem por cor. Foi isso que presumiram? Vocês têm outras coisas em comum, por exemplo, todos os adesivos são círculos. Porquê não se formaram em um grupo usando o círculo como denominador comum? Porquê consideraram as etiquetas de todo? Poderiam ter-se dividido por género, ou interesses comuns, ou qualquer outra coisa.
- Identificaram-se com o grupo em que estavam? Sentiram que deveriam estar noutro grupo?
 - E a pessoa que não está em nenhum grupo? Porque é que ninguém aceitou esta pessoa no seu grupo? O que sentiu a pessoa que não foi aceite no Grupo?
 - Que reflexões esta dinâmica trouxe para o vosso projeto?

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu **Diário de Bordo**.

Outros Recursos - II – LIVRO DA VIDA

Objetivos: Aprofundar o conhecimento e confiança entre participantes, Auto-conhecimento e auto-análise

Materiais: Folhas, canetas coloridas, revistas e jornais, canetas, cola

Duração: 60 minutos

Pedir a cada pessoa que escreva o seu Livro da Vida.

O livro da vida obrigatoriamente deve conter: principais marcos da vida do participante, fatos sociais relevantes, entre outros aspetos.

Deverá utilizar: desenhos, escrita, recortes e outros materiais que julgar pertinente.

De seguida, deverão partilhar a sua história com restantes participantes.

Reflexão:

- O que faz cada pessoa aqui única?
- O que trazem na sua bagagem de recursos para o seu negócio/ideia?

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu **Diário de Bordo**.

Outros Recursos - III – MISSÃO NEGÓCIO

Objetivos: Encontrar pontos em comum; desenvolver a confiança no grupo

Materiais: Espaço amplo, 1 bola, papel, lápis e canetas, telemóvel (para fotos), fita de pintor

Duração: 90 minutos

Será entregue aos participantes a seguinte mensagem: “Há uma mensagem secreta dentro de um envelope nesta sala. Encontrem-no rapidamente. Esta mensagem será destruída em 2min.”

Esconder um envelope na sala. Dentro do envelope que o grupo deverá encontrar estará a seguinte mensagem: “O vosso negócio está em perigo! Uma série de maus investimentos e episódios de azar, fizeram com que esteja perto da bancarrota! Estão numa missão para o recuperar! Para isso, terão de realizar as seguintes tarefas.

Informações úteis: Todas as tarefas realizadas pelo grupo devem ser provadas e a hora de encontro nesta sala é às XXX”

Lista de tarefas:

- Deem um abraço de grupo que envolva todos os participantes
- Desenhem a palavra Diversidade no chão usando o corpo de pelo menos 5 pessoas
- Tirem uma fotografia de grupo onde apareçam todos os elementos e um objeto que simbolize o início do vosso negócio
- Passem uma bola nas mãos de todos os elementos do grupo em menos de 10 segundos
- Criem um pequeno cartoon com uma história divertida sobre o negócio que envolva um cão
- Definam 3 coisas que podem salvar o vosso negócio
- Listem 3 coisas que cada um pode contribuir para melhorar o negócio
- Escrevam uma pequena história que vos lembre porque o negócio é fantástico
- Construam uma frase que contenha palavras nas diferentes línguas que cada um dos elementos do grupo fala
- Encontrem 5 coisas em comum entre todos os elementos do grupo
- Tirem 5 fotos que representem as forças do vosso grupo
- Criem um desenho para uma bandeira, que vos represente enquanto grupo
- Escrevam 2 Rimas (4 Estrofes cada) e um Refrão que será o hino do negócio. Cantem-na todos juntos quando terminarem de realizar todas as outras tarefas

Após finalizarem todas as tarefas, dizer “Parabéns, estão já no caminho para salvar o vosso negócio!”

Reflexão:

- Numa palavra como se sentem agora?
- Foi fácil ou foi difícil cumprir com as tarefas? O que facilitou? O que dificultou?
- Qual foi a estratégia que usaram para cumprir o vosso objetivo e as diferentes tarefas enquanto grupo?
- Estão satisfeitos com o que atingiram como grupo?
- Quais foram as mais valias que trabalhar em grupo trouxe para a concretização dos vossos objetivos?
- O que aprendemos sobre o grupo que está aqui hoje?
- O que aprendemos sobre nós próprios? E sobre os outros?
- Como podemos usar estas aprendizagens durante o desenvolvimento dos negócios/ideias/projetos?

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu **Diário de Bordo**.

Outros Recursos - IV – A DANÇA

Objetivos: Aprofundar o conhecimento, confiança e colaboração entre participantes

Materiais: Música, sistema de som, espaço amplo

Duração: 60 minutos

Pedir às pessoas que circulem pelo espaço enquanto a música estiver a tocar. Quando esta parar, deverão encontrar um par (sempre alguém diferente das vezes anteriores) e encontrar algo que tenham em comum e em que possam colaborar. Deixar as pessoas conversarem durante 10 minutos.

Repetir até todas as pessoas se terem cruzado.

No final:

- que conclusões podemos tirar deste jogo?
- que possíveis sinergias encontraram?

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu **Diário de Bordo**.

Outros Recursos - V – A MINHA REDE PESSOAL

Jogo desenvolvido a partir de Sluzki 1997

Objetivos: Detalhar os recursos de cada pessoa em termos de rede social; ampliar a rede de contactos

Materiais: Cópias do esquema (1 por pessoa), canetas

Duração: 30 minutos

A cada pessoa é dada uma folha com o esquema abaixo. Cada pessoa deverá colocar os nomes de pelo menos 5 pessoas por cada quadrante, ou seja, 5 pessoas da categoria “amigos”, 5 da categoria “família”, 5 da categoria “comunidade e serviços” e 5 da categoria “relações laborais”. Estas deverão ser colocadas em cada círculo consoante: são muito próximas (círculo interior), relativamente próximas (círculo intermédio) ou apenas conhecidas (círculo exterior).

Pedir que cada pessoa apresente a sua Rede às restantes. Em casa, poderão adicionar mais pessoas. Este exercício ajudará na carta de **desafio individual** “A rede”

Reflexão:

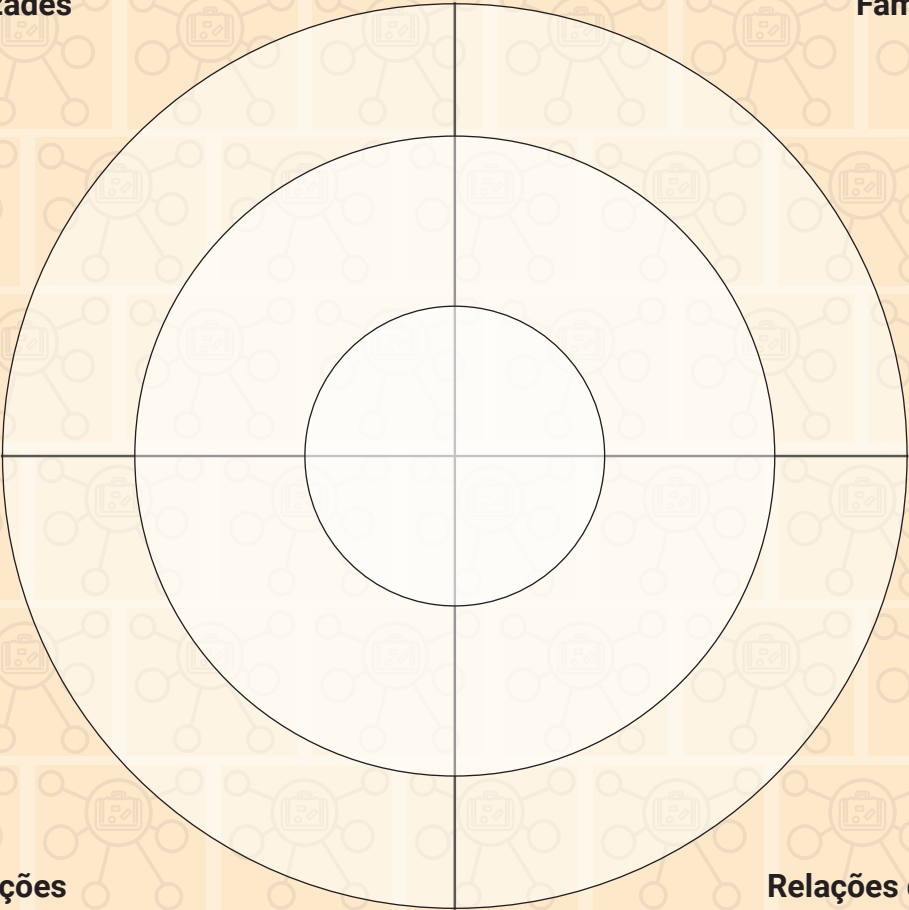
- Que conclusões retiram deste exercício, para a vossa ideia/negócio?
- De todas estas pessoas, a quem poderia pedir ajuda/informações/pedir para testar o meu produto/serviço?
- Através destas pessoas, a quem e onde mais consigo chegar (pessoas que estas pessoas conhecem, empresas, jornalistas, meios de comunicação, etc.)?
- Como poderia então fazer para chegar a esta rede mais alargada?

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu **Diário de Bordo**.

MAPA DA REDE SOCIAL PESSOAL

Amizades

Família



Relações
Comunitárias

Relações de Estudo
e de Trabalho

Dimensão Profissional

Produto - I - O FRUTO

Objetivos: Aprofundar a ideia

Materiais: Folhas e canetas

Duração: 30 minutos

Pedir a cada pessoa que preencha os gráficos seguintes, relativamente à sua ideia.

O problema:

- Que problema quero resolver?
- Quais são as causas?
- E as consequências?

Escrever as mesmas no desenho da árvore

Ramos: Consequências

Tronco: Problema

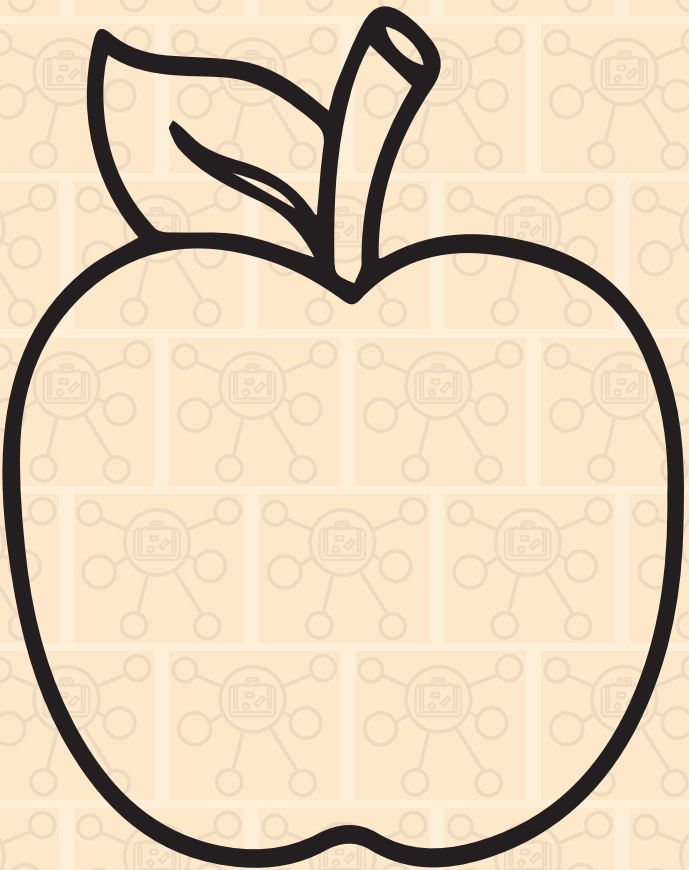
Raízes: Causas



Nota: fazer um esquema em A4
com a árvore e indicações acima

A solução:

- O que eu quero fazer?
 - Como o irei fazer?
 - Para serve?
- Escrever as mesmas no desenho da maçã



O quê?
Como?
Para quê?

Nota: fazer um esquema em A4 com a maçã e indicações acima

Reflexão:

- O que vos trouxe de reflexão, este exercício?
- A vossa ideia continua igual? Mudou algum aspeto? Ela resolve o problema que identificaram? Se não, como pode vir a resolver?
- Existem outros produtos/ serviços que resolvem melhor este problema?

Pedir a cada pessoa que liste no seu **diário de bordo**:

- 10 aspetos que diferenciam a sua ideia da concorrência.
- Que pontos fortes tem o meu produto/serviço?
- Quem o irá comprar?
- Qual o seu valor?

Produto - II – O PROTÓTIPO

- Objetivos:** Criar protótipos de ideias
- Materiais:** Folhas e canetas, cartolinas, cola, lã e cordel, palhinhas, fita cola, tesouras, agrafador, furador, jornal, plasticina, bostik, fichas com grelhas de avaliação
- Duração:** 60 minutos

Pedir às pessoas que se reúnam em pares. Cada par deverá responder às seguintes questões, relativamente aos respetivos produtos/serviços (para tal, deverão fazer uso da informação já recolhida na dinâmica O FRUTO e nas cartas de desafio individual):

- Que problema resolve?
- Quais as necessidades dos clientes/utilizadores face a este tipo de produtos/serviços?
- Que características deverá ter o produto/serviço para resolver o problema?
- O que posso fazer para o tornar atrativo e diferenciador dos restantes?

Se necessário, podem recolher opiniões de outros membros do grupo. De seguida, a equipa passa à fase de criação de um protótipo. Com os materiais existentes, deverão criar um protótipo do produto/serviço.

Quando todos os pares tiverem os seus protótipos, pedir a cada pessoa que apresente o seu produto e serviço e o teste com os restantes membros do grupo, que deverão preencher uma grelha de avaliação para cada produto/serviço apresentado com a seguinte configuração:

Avaliar cada proposta com 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo, 3 – Concordo, 4 – Concordo totalmente

Produto/Serviço	1	2	3	4
Serve as minhas necessidades				
É mais vantajoso que outros existentes				
Compraria este produto				

Notas:

As grelhas são entregues à pessoa responsável pela apresentação. No final promover um debate sobre a experiência:

- Que questões importantes identificamos e que devem ter os nossos produtos/serviços?
- O que posso fazer para os melhorar e ir ao encontro do que os clientes precisam/procuram?

Para esta fase pode ainda usar o método SCAMPER – Substitute, Combine, Adapt, Modify (Also Magnify and Minify), Put to another use, Eliminate, Reverse, convidando cada pessoa a pensar criativamente sobre o seu produto/serviço ao substituir, adaptar, modificar, adicionar outro uso, eliminar ou inverter algo.

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu **Diário de Bordo**.

Produto - III – MARKETPLACE

Objetivos: Promover uma experiência de venda de produtos/ serviços

Materiais: Transportes, material para uma banca, material de decoração, parceria com Câmaras Municipais, Juntas de freguesia ou empresas

Duração: Meio dia (sessão em sala) + 1 dia (mercado/feira)

Esta atividade encontra-se dividida em 2 fases, que deverão ser aplicadas de acordo com o nível de desenvolvimento dos produtos e serviços.

Fase 1: Simulação

Comece por organizar uma sessão em que cada empreendedor/a traz os seus produtos ou demonstra os seus serviços para os demais, incluindo os respetivos preços. Organize um formulário simples para que cada uma das pessoas forneça feedback sobre os negócios das restantes (ex: o que mais gostei? O que pode melhorar? O que penso do preço? Sugestões e ideias).

Fase 2: Teste real de venda dos produtos e serviços

Para que seja possível realizar esta atividade, alguns dos empreendedores terão de ter já produtos e serviços num estado avançado de desenvolvimento e com a mínima qualidade, mesmo que ainda não exista um negócio formal.

Deverá debater com o grupo e decidir em conjunto se existe interesse em avançar para este tipo de atividade. Deverão ainda decidir conjuntamente que produtos e serviços estarão prontos e serão possíveis de vender, quem

estará disponível para estar nos dias dos eventos, em que horários, pensar como decorar a banca (que deverá ter uma identidade conjunta, embora possam existir cartões e panfletos de cada pessoa) e listar os materiais necessários.

Caso estas condições se verifiquem, sugerimos que comece por:

- liste todos os mercados, festas locais, feiras e eventos regulares ou pontuais onde poderá ser facilmente obtida uma banca sem custos ou a custos reduzidos
- liste as empresas e parques empresariais locais
- estabeleça uma parceria com as entidades organizadoras, apelando à sua responsabilidade social, de forma a obter uma banca durante 1 dia de um dos eventos

Uma vez decidido o dia, poderá ser estabelecido um horário de presença das diferentes pessoas do grupo. Pode estimular a colaboração entre pessoas, distribuindo a responsabilidade pela banca é de todos e todas. Mesmo as que não irão vender produtos e serviços poderão estar presentes, para usufruírem da experiência e começarem a pensar na venda dos seus produtos e serviços.

Durante o evento, pode ainda promover uma visita às bancas existentes como estudo, propondo algumas questões de reflexão (podendo inclusive incluir fazer entrevistas a outros vendedores/as):

- que bancas têm mais clientes?
- o que vendem estas bancas?
- como apresentam os produtos?
- que outras estratégias usaram para conseguir clientes?

Peça para que anotem todas as suas impressões sobre a experiência no **Diário de Bordo**.

Após a experiência de venda, proponha uma reflexão sobre a experiência em sala.

Competências Técnicas – I – A CAIXA DE MÚSICA

Objetivos: Refletir sobre recursos necessários para levar a cabo ideia

Materiais: Nenhum

Duração: 20 minutos

Cada pessoa deverá partilhar uma característica/condição de que irá necessitar para levar a cabo a sua ideia, usando as notas de música que lhe couberem. A primeira pessoa que partilha usará o Dó, devendo dizer uma palavra começada por Dó (ex: domínio da técnica X), a seguinte deverá usar a nota Ré (ex: Resiliência) e assim por diante até terminarem as notas ou as pessoas todas já terem tido oportunidade de partilhar pelo menos 2 características/condições.

Reflexão:

- Das características/condições que identificaram, possuem todas? Se não, como podem assegurar as mesmas?
- O que é essencial e o que não é?

Cada pessoa deverá anotar as suas conclusões no seu **Diário de Bordo**.

Competências Técnicas – II – COMUNICAÇÃO

Objetivos: Aprofundar o conhecimento sobre formas de publicitar e comunicar os serviços/ produtos

Materiais: Computadores, internet

Duração: 120 minutos por sessão (pode ser necessário mais do que 1 das 3 abaixo)

Fazer um levantamento prévio das necessidades das pessoas cuja ideia está já em fase de necessitar de divulgação. Pedir a cada pessoa que defina no seu **diário de bordo** antes das sessões: a quem quero chegar/ quem são os meus potenciais clientes? Onde encontro estas pessoas? Como a posso chegar a estas pessoas? Que tipo de imagem/ discurso será melhor para chegar a estas pessoas? Que tipo de mensagem e imagens são geralmente usadas para este tipo de serviços e produtos?

Preparar sessões em conformidade, entre as várias possibilidades:

1. **Criação de sites** em plataformas gratuitas (ex: wordpress, winx) e redes sociais: Pedir a cada pessoa que traga fotografias de qualidade dos produtos/serviços, uma descrição dos mesmos, um texto sobre quem é/o negócio, etc.
2. **Criação de panfletos** e cartões de visita em plataformas gratuitas (ex: canva): Pedir a cada pessoa que traga fotografias de qualidade dos produtos/serviços, a lista de contactos que deseja fornecer (se não tiver convém criar e-mail do negócio, por exemplo em gmail).
3. **Sessão fotográfica** dos produtos serviços: caso as pessoas não tenham fotografias de qualidade, pode organizar uma sessão fotográfica com fotógrafos voluntários. Nessa sessão deverão trazer: os produtos/serviços, os materiais que utilizam para os realizar, as embalagens em que os vendem e objetos de decoração. Encontre um espaço com paredes neutras e boa iluminação. Se forem necessários “cobais” os empreendedores/as podem ajudar-se mutuamente. Estimule-as a tirar sempre fotografias a bancas de venda, momentos de divulgação dos produtos/serviços para as redes sociais. Os fotógrafos podem dar algumas dicas de como tirara estas fotografias com qualidade.

Competências Técnicas – III – A BANCA

Objetivos: Aprofundar o conhecimento sobre o funcionamento da banca em Portugal e aumentar a literacia financeira

Materiais: Transportes, parceria com um banco

Duração: 20 minutos

Esta atividade reveste-se de especial importância com públicos que tenham pouca experiência com a banca, ou que tenham uma baixa literacia financeira. No entanto, pode ser adaptado a outros públicos.

É muito importante que esta atividade seja previamente preparada com um banco com o qual estabeleça uma parceria. Certifique-se dos produtos de que o Banco dispõe para empreendedores e escolha aquele cujos produtos e cujos valores corporativos mais se ajustam a este tipo de interação (existem, por exemplo, bancos cooperativos ou até com fins sociais). A pessoa que irá receber os empreendedores deverá ter um perfil muito específico, sensibilidade para o público em causa e ser capaz de ajustar a linguagem (sem paternalismos) a quem tem à sua frente.

Ao contactar o banco, lembre-se que o mesmo é geralmente uma empresa, com objetivo de angariar novos clientes e atingir novos mercados. Por isso mesmo, pode alertá-los para isso mesmo. Empresas que se envolvem com as comunidades de forma socialmente responsável, oferecendo produtos que se ajustam às suas necessidades e possibilidades, terão maior fidelidade dos seus clientes. Por outro lado, deverá ficar claro que o objetivo da atividade não é que as pessoas abram conta no banco ou adquiram outros produtos. É apenas de fornecer informação e promover a literacia financeira.

Antes da atividade é, por isso, importante fazer uma reunião com o Banco escolhido. Nesta reunião será útil levar uma lista dos negócios/ideias dos empreendedores que irão fazer a atividade de forma a que se possam adaptar a mesma em conformidade, pois existem produtos específicos para determinadas áreas (restauração, turismo, saúde...). Se o interlocutor revelar no seu discurso um conhecimento prévio dos negócios dos participantes, pode favorecer o estabelecimento de uma relação de confiança.

A atividade consiste numa visita ao Banco, em que os participantes serão recebidos preferencialmente pelo gerente (para boas vindas) e depois pelo interlocutor culturalmente sensível descrito acima. Podem ser usados pequenos filmes ou analogias para apoiar a explicação.

A visita poderá, idealmente, contemplar:

- Visita às instalações, incluindo os “bastidores” (dentro dos limites de segurança possíveis)
- Explicação de como funciona um banco (incluindo o sistema de crédito, as contas correntes, os investimentos) usando termos simples mas com os detalhes necessários para uma compreensão do funcionamento.
- Explicação detalhada dos produtos disponibilizados pelo Banco para empreendedores (microcrédito, apoio desenvolvimento do plano de negócios, apoio a aceder a benefícios estatais, etc.)
- Perguntas e Respostas
- Um pequeno lanche onde seja possível as pessoas estarem de forma mais descontraída
- Disponibilização de material informativo sobre os produtos e brindes relevantes (sacos, canetas, blocos de notas, etc.)

Gestão – I – O ORÇAMENTO

Objetivos: Aprofundar o conhecimento sobre criação e gestão de orçamentos

Materiais: Computadores, internet, folhas e canetas

Duração: 60 minutos

Pedir a cada pessoa que desenhe uma tabela (em papel ou em Excel, conforme considerar melhor) com as seguintes entradas (podendo adicionar mais consoante os produtos/ serviços com todas as despesas relacionadas com o produto):

Artigo/ custos	Materiais necessários	Preço	Tempo de criação	Preço	XXXXX	Preço	Total	Preço de venda
Ex: brincos	Peças	2€	30 minutos	30€				
	Arame	1€						
	Alicate (10%)	xxxx						

Adicionar a cada artigo percentagem de outras despesas gerais:

- Transporte (necessários para ir adquirir os materiais, para chegar ao ponto de venda, etc.)
- Materiais que são usados em muitos produtos (Ex: alicates, cola)
- Despesas de comunicação (panfletos, cartões visita, site, etiquetas, etc.)
- Aluguer de máquinas e/ou espaços

Pedir que preencha a tabela para pelo menos 5 dos seus artigos. Para que cada pessoa preencha a tabela, deverá pensar:

- Quanto tempo necessito para fazer cada artigo
- Quanto acha justo receber por hora (ou pagar a quem ajuda a fazer o produto/serviço)
- Nos materiais que necessita para cada artigo
- Nos materiais que necessita, mas que servem vários artigos (e, sabendo da sua duração, ou seja, para quantos artigos chega cada um, estabelecer uma percentagem de cada material por artigo – ex: uso 10% do alicate em cada brinco porque o mesmo permite fazer 100 brincos)
- Que preços costuma praticar ou pensou vir a praticar?
- De quanto dinheiro precisa por mês? Quantos artigos terá de vender num mês para ter dinheiro suficiente para as suas contas?

Reflexão:

- Que conclusões tira do exercício?
- Que preços praticava antes e o que acha dos seus preços agora?
- Estes preços são competitivos, ou seja, as pessoas costumam comprar artigos destes a este preço facilmente?
- Se não são, como os pode baixar? Em que pode cortar sem reduzir a sua margem de lucro (ex: fornecedores

de materiais mais baratos/ materiais diferentes/locais de venda mais baratos, eduzir os transportes, associar-me a outro empreendedor/a, etc.)?

Anotar resultados no **Diário de Bordo**.

Nota: este exercício liga-se ao **desafio individual** “A casa”

Gestão – II – CROWDFUNDING

Objetivos: Aprofundar o conhecimento sobre formas de financiamento

Materiais: Computadores, internet

Duração: 60 minutos

Encontre várias plataformas de crowdfunding e peça ao grupo para se dividir em grupos de 2 para explorar a mesma. Tente que os grupos sejam complementares, caso alguém tenha menos competências informáticas. Devem responder às questões:

- que projetos semelhantes aos nossos encontro?
- como se apresentam?
- como se financiam?
- para que pedem dinheiro?
- o que dão em troca?
- no caso do meu projeto:
 - de que preciso?
 - Refletir sobre como fazer um crowdfunding analógico usando a rede social de cada pessoa. Como posso obter o dinheiro e recursos de que preciso? Pedir emprestado? Partilhado? Tenho de comprar? Quanto custa?

Anotar resultados no **Diário de Bordo**.

Gestão – III – A RECLAMAÇÃO

Objetivos: Aprofundar o conhecimento sobre formas de financiamento

Materiais: Computadores, internet

Duração: 60 minutos

Pedir a cada pessoa que liste as possíveis reclamações que poderão surgir face aos seus produtos/serviços.

Num segundo momento, para cada pessoa identificar:

- as razões pelas quais a reclamação surge
- que tipo de preocupações/necessidades/interesses terá esta pessoa face ao produto/serviço?
- como posso reagir?
- o que poderei propor como alternativa/ forma de colmatar?

De seguida, deverão preparar uma conversa com esta pessoa, preparando um texto.

Por fim, pedir que se sentem em duplas e simulem a conversa com um dos seus clientes insatisfeitos, alternadamente. Quem irá fazer o papel de cliente deverá ter em sua posse a lista de potenciais reclamações realizada pela outra pessoa.

Reflexão:

- Estava preparado/a para esta reclamação?
- Que mensagens importantes/ lições retiro desta reclamação?
- Sei o suficiente sobre as necessidades e interesses deste cliente?
- Como posso preparar-me melhor?

Pedir que escrevam as conclusões no seu **Diário de Bordo**.

Este jogo foi desenvolvido por



financiado por



GOVERNO DE
PORTUGAL



ACM
Associação para a Cidadania e a Participação



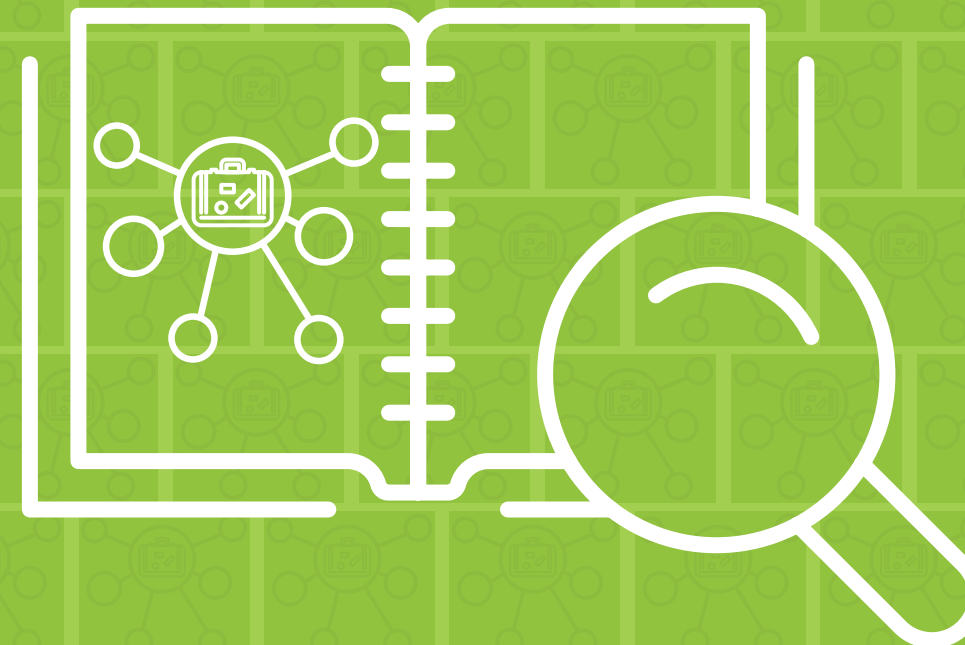
em parceria com

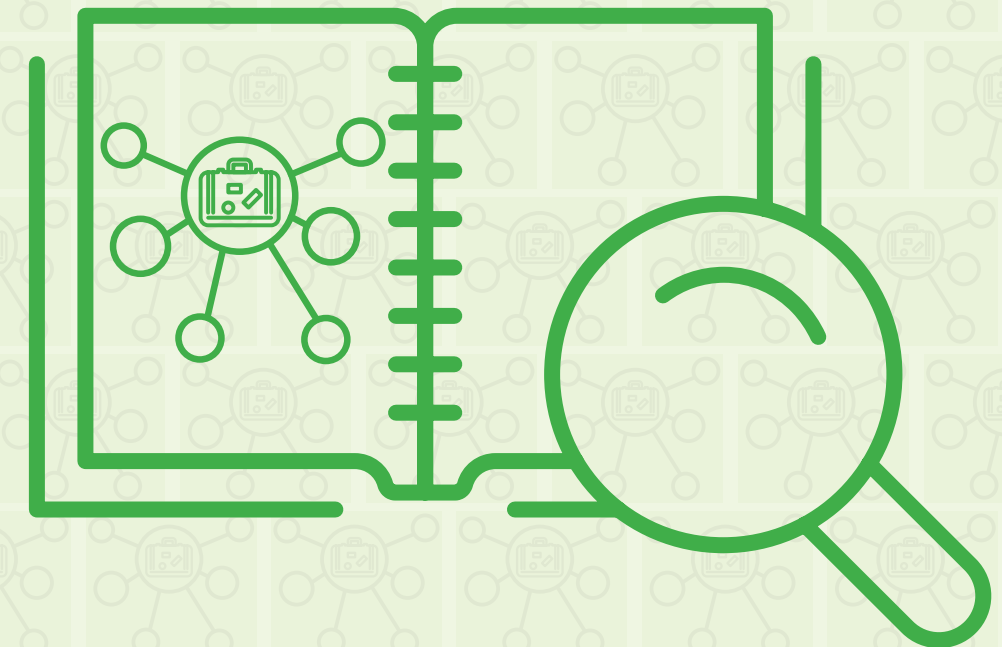


agência
empreendedores
sociais

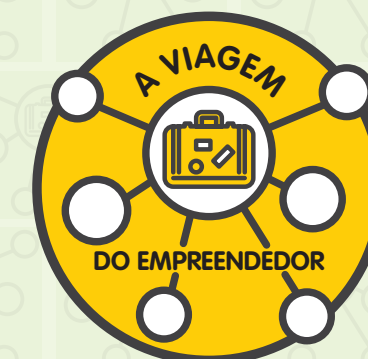


INSTRUÇÕES





INSTRUÇÕES



O Jogo “**Viagem do Empreendedor**” tem 2 tipos de desafio: **Desafios individuais** e **Desafios de Grupo**. Cada tipo de desafio tem um conjunto de propostas de tarefas que pretendem desenvolver a ideia/negócio e a pessoa que o leva a cabo.

O Jogo contempla ainda a existência de um **Diário de Bordo**, privado de cada participante, onde cada pessoa regista os resultados dos desafios, reflexões, ideias, preocupações, vitórias e insucessos.

O ideal será que cada pessoa desenvolva os **Desafios individuais** enquanto participa em encontros regulares com um grupo de outras pessoas a fazer o mesmo. Nestes momentos de grupo, **um facilitador/a com experiência na temática** deverá facilitar os **Desafios de grupo**, assegurando que há espaço para partilha e colaboração entre empreendedores/as. Não necessariamente os empreendedores/as terão de estar no mesmo ponto ao mesmo tempo, ou seja, realizar exatamente os mesmo desafios individuais em simultâneo.

Os **Desafios individuais** podem ser realizados sem a existência de um trabalho paralelo em grupo, mas temos vindo a constatar que a progressão dos empreendedores de forma isolada é menos célere e o resultado menos eficaz pois não permite trabalhar a resiliência e entre-ajuda que é fornecida pelo grupo.

Pretende-se que o grupo se torne um suporte mútuo, promovendo momentos de cooperação e reflexão, que apoiem a ultrapassar os constrangimentos naturais deste tipo de processos, através da partilha de experiências (de sucesso ou não), do suporte emocional em momentos de stress e desmotivação e até da colaboração efetiva em termos de complementaridade de competências e projetos.

Novas parcerias e comércio entre os elementos do grupo tende a acontecer, com uns tornando-se fornecedores de outros, criando novos produtos e serviços em conjunto, partilhando locais de venda e oferecendo suporte em diversas fases do projeto dos restantes. É desejável que tal aconteça, sendo que o papel do facilitador/a deverá ser de mediar eventuais mal-entendidos, promover um clima de abertura e confiança e assegurar o cumprimento de regras base de confidencialidade e respeito.

1. Desafios individuais

Os desafios individuais são tarefas que cada pessoa deverá completar ao seu ritmo e no decorrer do seu dia-a-dia conforme for mais conveniente, idealmente entre 2 sessões de grupo. Estas baseiam-se no pressuposto de que uma pessoa que começa um processo empreendedor deve trabalhar em todas as dimensões do seu Eu, não apenas no negócio, antes de enveredar pela criação de algo concreto, por forma a assegurar-se de que segue com total consciência de quem é, o que traz e do que necessita, o que quer e como o irá atingir, por forma a avançar com maior segurança. Por esse motivo, estes desafios encontram-se divididos em 3 dimensões e para cada dimensão existem 2 a 3 tipos de desafios com 3 níveis cada um:

A. DIMENSÃO PESSOAL:

- I. Recursos pessoais: nível iniciado/intermédio e avançado
- II. Auto-conhecimento: nível iniciado/intermédio e avançado
- III. Motivação: nível iniciado/intermédio e avançado

B. DIMENSÃO SOCIAL:

- I. Comunicação: nível iniciado/intermédio e avançado
- II. Outros recursos: nível iniciado/intermédio e avançado

C. DIMENSÃO PROFISSIONAL:

- I. Produto: nível iniciado/intermédio e avançado
- II. Competências técnicas: nível iniciado/intermédio e avançado
- III. Gestão: nível iniciado/intermédio e avançado

Por forma a ajudar a perceber em que “nível” poderá estar, aconselhamos o preenchimento das **cartas de início**. Cada uma destas cartas contém uma checklist que permitirá perceber em que ponto de desenvolvimento se encontra a pessoa e o negócio. Considera-se que pode estar num determinado nível se cumprir pelo menos 5 dos 6 critérios da respetiva carta. Os níveis são:

a) **Iniciado (azul)**



b) **Intermédio (amarelo)**



c) **Avançado (verde)**



Após realizar todos os desafios do seu nível escolhido, passa para o nível seguinte. Cada Desafio vale 1 ponto e termina o jogo quando completar um mínimo de 15 pontos. Os desafios individuais deverão ser registados no Diário de Bordo individual de cada participante.

Estes níveis referem-se às 3 dimensões do jogo, e o jogador/a pode concluir que se encontra num nível na dimensão pessoal e noutro na dimensão profissional por exemplo. O jogo adapta-se a cada pessoa, já que esta pode escolher os desafios que deseja fazer de acordo com o que fizer mais sentido para si em cada dimensão num determinado momento.

Recomendamos ainda que cada pessoa leia os desafios individuais de todos os níveis e verifique se tem interesse para si ou não a realização das tarefas descritas. Pode sempre começar num nível e posteriormente considerar que deveria voltar atrás. Pode ainda voltar a fazer um desafio sempre que considerar necessário (por exemplo, porque alterou significativamente a sua ideia, decidiu visitar o exercício, fazê-lo à luz de uma nova informação ou com uma nova perspetiva ou simplesmente porque achou que não o fez como seria mais útil). A viagem de um empreendedor/a é mesmo assim! Cheia de avanços e retrocessos, curvas e desvios.

Conforme for cumprindo as tarefas, irá avançando no **Tabuleiro do Jogo**. Quando terminar todas as tarefas que considerar necessárias, atinge o centro do tabuleiro- a casa FIM e termina esta viagem! A partir deste ponto, se sentir necessidade de continuar a desenvolver a sua ideia, deverá dirigir-se a uma entidade especializada e pedir apoio para realizar um Plano de Negócios, informar-se sobre os apoios disponíveis, etc. Boa sorte para a restante Viagem!

2. Desafios de grupo

O jogo contempla ainda sugestões de **Desafio de Grupo**. Recomendamos que este sejam aplicados por um facilitador/a em sessões mensais com um grupo de entre 5 a 10 pessoas. Abaixo são fornecidas algumas sugestões de atividades para dinamização destas sessões. O ideal é que sejam realizadas pelo menos 9 sessões de grupo (3 em cada dimensão).

Estes desafios estimulam a reflexão, a partilha, o networking e a colaboração entre empreendedores/as. Será conveniente que a sessão acompanhe a dimensão que se encontra a ser trabalhada pelas pessoas, ou seja, que a sessão na dimensão pessoal seja realizada quando os/as participantes se encontram a realizar os desafios individuais correspondentes, mas não é crucial que assim seja.

Em anexo encontra um guia de facilitação com sugestões de vários Desafios.

Nos **Desafios de grupo** todas as pessoas que participem na atividade ganham pontos extra (1 por Desafio de Grupo). O jogo termina quando atingirem 8 pontos.

Recomendamos que faça uma **celebração** após a última sessão, conferindo diplomas a cada pessoa que terminou o processo (para tal defina uma meta, como 80% das atividades por exemplo), convidando familiares e amigos de cada participante, e garantindo a exposição e demonstração dos produtos e serviços, publicando notícias nas redes sociais e até convidando a imprensa local. Será uma forma de dar visibilidade e reconhecimento pelo caminho de cada pessoa e divulgar os seus projetos.

Sempre que alguém reportar um avanço significativo ou desbloqueie uma questão importante na sua ideia/projeto, pode igualmente propor uma pequena celebração na sessão de grupo, para tal combine com o grupo um ritual que deverá ser repetido sempre que unanimemente se considerar que a celebração é pertinente.

Estimule ainda a valorização das competências do grupo no âmbito das sessões: em cada sessão pode deixar sempre espaço ou criar oportunidades para uma pessoa mostrar os seus produtos/serviços ou simplesmente partilhar um talento ou uma vocação: pode trazer um bolo, propor uma dança, cantar uma canção, fazer um desenho necessário para a atividade, contar uma história ou animar uma dinâmica de quebra-gelo.





Cartas Início



NÍVEL 1

CARTA DE INÍCIO

- ☐ Tenho uma ideia mas nunca a experimentei
- ☐ Não tenho muita experiência na área onde quero desenvolver um produto/ serviço
- ☐ Não tenho dinheiro/ recursos para investir no meu produto/ serviço
- ☐ Considero-me uma pessoa insegura relativamente às minhas competências e não sei bem se sou capaz de levar a cabo este projeto
- ☐ Perante situações muito frustrantes e difíceis eu tendo a desistir
- ☐ Tenho poucos contactos de pessoas que teriam interesse na minha ideia ou quem posso contar para me dar apoio

CARTA DE INÍCIO - FRENTE

Estás pronta/o para a Viagem do Empreendedor, contigo, com os outros e em comunidade?

2. Durante estes dias irás descobrir coisas sobre a tua pessoa e o teu projeto; vão emergir tesouros desconhecidos e invisíveis. Vais aprender sobre como todas as pessoas, sem exceção, trazem coisas valiosas para a comunidade.
3. Em alguns momentos encontraremos a sombra...
4. Teremos dúvidas, que tentarão impedir-nos de atingir o nosso objetivo... e nessa altura toda a tua força e apoio mútuo serão necessários!
5. Vamos então começar!
6. Vira a página!



NÍVEL 2

CARTA DE INÍCIO

- ☐ Já testei um pouco a minha ideia
- ☐ Tenho alguma experiência na área onde quero desenvolver um produto/ serviço
- ☐ Tenho algum dinheiro poupado/ recursos para investir no meu produto/ serviço
- ☐ Considero-me uma pessoa confiante mas tenho dúvidas se sou capaz de levar a cabo este projeto
- ☐ Perante situações muito frustrantes tento algumas vezes mas não insisto muito
- ☐ Tenho alguns contactos de pessoas que teriam interesse na minha ideia ou quem posso contar para me dar apoio

CARTA DE INÍCIO - VERSO

1. Encontra o teu bilhete de entrada deste jogo no interior do envelope.
2. Senta-te sozinha/o e preenche as várias secções para criares o teu perfil de jogo. Com ele os teus companheiros de viagem ficarão a conhecer-te melhor, e podes também descobrir coisas novas sobre ti mesma/o!
3. Toda/os pronta/os! Sim? Vamos então passar para a próxima carta...



NÍVEL 3

CARTA DE INÍCIO

- ☐ Já vendo o meu produto/ serviço há bastante tempo
- ☐ Tenho muita experiência na área onde quero desenvolver um produto/ serviço
- ☐ Tenho dinheiro poupado/ recursos para investir no meu produto/ serviço
- ☐ Considero-me uma pessoa confiante e sei que sou capaz de levar a cabo este projeto
- ☐ Perante situações muito frustrantes e difíceis eu não desisto sem tentar muitas formas de ultrapassar a questão
- ☐ Tenho muitos contactos de pessoas que teriam interesse na minha ideia ou quem posso contar para me dar apoio

Dimensão Pessoal

Desafio **NÍVEL 1**

Posto: Recursos Pessoais

MAPA DE RECURSOS PESSOAIS

Perguntar a pelo menos 10 pessoas que me conheçam bem quais as minhas caraterísticas que são uma vantagem para levar a cabo a minha ideia e quais tenho que desenvolver.

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio **NÍVEL 1**

Posto: Auto-Conhecimento

O ESPELHO

Listar pelo menos 10 atividades relacionadas com a minha ideia em que sinto que tenho um bom desempenho e/ou me sinto confortável e 10 em que não tenho/ não me sinto confortável.

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio **NÍVEL 1**

Posto: Motivação

A BAGAGEM

Quais são os seus piores receios perante este novo desafio? O que traz na sua mala que o/a façam sentir inseguro face a eles (experiências anteriores, traumas, etc.)?

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio **NÍVEL 2**

Posto: Recursos Pessoais

MAPA DE RECURSOS PESSOAIS

Listar 10 formas de desenvolver os recursos e competências úteis para levar a cabo a minha ideia (Formação? Leituras? Observação de outros?)

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio **NÍVEL 2**

Posto: Auto-Conhecimento

O ESPELHO

Listar estratégias para fazer face a cada uma das atividades em que não me sinto confortável ou com bom desempenho (meditação? Melhor preparação? Ajuda de outros?).

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio **NÍVEL 2**

Posto: Motivação

A BAGAGEM

O que o faz avançar perante este novo desafio? O que traz na sua mala que o/a façam sentir seguro face a eles (experiências anteriores, competências, recursos, etc.)?

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio **NÍVEL 3**

Posto: Recursos Pessoais

MAPA DE RECURSOS PESSOAIS

Traçar um plano a 6 meses para desenvolver as competências necessárias para levar a cabo/potenciar a minha ideia.

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio **NÍVEL 3**

Posto: Auto-Conhecimento

O ESPELHO

Como se imagina face a estas tarefas e atividades no futuro? Visualize-se a realiza-las da forma como gostaria e descreva como será. Desenhe um plano para lá chegar com várias metas.

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio **NÍVEL 3**

Posto: Motivação

A BAGAGEM

Após este jogo, que novos recursos leva na sua bagagem? O que foi essencial para os desbloquear? Faça uma lista com cada um dos seus piores receios e estratégias para os ultrapassar.

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Dimensão Social

Desafio

Posto: Outros recursos

A REDE SOCIAL

NÍVEL 1

Liste todas as pessoas que conhece de acordo com 3 níveis:

1. com quem tem uma relação;
2. que conhece bem;
3. que conhece menos bem.

Para cada uma escreva em frente que papel elas podem ter no seu negócio/ ideia: como elas poderiam ajudar? Será porque têm contactos? Pelo sítio onde trabalham? Pela experiência que têm? Porque adquirem muitos produtos/ serviços parecidos com o seu? Porque lhe dizem sempre honestamente o que pensam?

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio

Posto: Comunicação

PITCH

NÍVEL 1

Prepare um resumo da sua ideia/negócio no seu Diário de Bordo. Só pode escrever 1 página sobre o produto/serviço. Garanta que tem tudo o que precisa: Para que serve? Que problema resolve? Porque precisarão dele? Porque é diferente dos restantes?

Comece pelo que é mais positivo e importante e deixe o preço para o fim. Se possível, adicione informações nacionais ou internacionais que valorizem o seu produto/serviço (ex: sabia que em Portugal, x pessoas não têm acesso a água potável?)

Desafio

Posto: Outros recursos

A REDE SOCIAL

NÍVEL 2

Volte a olhar para a sua lista de rede social: para cada pessoa que listou escreva como pode mobilizar esta pessoa para ajudar no seu negócio/ideia: o que faria esta pessoa sentir-se segura para a /o ajudar? Precisa de incentivos? De contrapartidas? De números? De argumentação?

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio

Posto: Comunicação

PITCH

NÍVEL 2

Transforme o seu resumo num discurso no seu Diário de Bordo. Teste-o em frente ao espelho e com familiares. Peça que lhe digam se perceberam o que é o seu produto/serviço, se há partes menos claras, informação desnecessária, informação em falta, pergunte se é demasiado longo ou demasiado curto, etc. Estimule-as a fazer perguntas e críticas construtivas. Pergunte se ficaram curiosas sobre o produto/serviço, com vontade de saber mais. Modifique e melhore o seu texto com as sugestões que considere pertinentes. Já tem a primeira versão do seu pitch!

Desafio

Posto: Outros recursos

A REDE SOCIAL

NÍVEL 3

De novo olhando para a sua lista de rede social, desenhe uma estratégia – coloque uma estrela nas pessoas que serão mais fáceis de mobilizar e, de seguida, coloque um coração naquelas que poderão ter um papel mais importante no desenvolvimento da sua ideia/negócio. Para todas aquelas que tiverem um coração e uma estrela, desenhe um plano de como e quando vai conversar com elas sobre a sua ideia, pensando em que argumentos irá precisar de usar.

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio

Posto: Comunicação

PITCH

NÍVEL 3

Teste o seu pitch com 3 pessoas da sua lista de rede social que não sejam tão próximas. Explique que está a fazer um teste, e novamente peça que lhe digam o que acharam do seu pitch. Fique também atento/a a sugestões sobre possíveis ideias para melhorias ao seu produto/serviço. Modifique e melhore o seu texto, e o seu produto/serviço (se necessário).

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Já tem o seu pitch e agora pode usá-lo para estabelecer ainda mais contactos!

Dimensão Profissional

Desafio

Posto: Produto

ENSAIO

NÍVEL 1

A sua ideia/ produto precisa de ser testada. Prepare um protótipo/ simulação/ versão de teste e convide 3 pessoas da sua família/amigos próximos para testar gratuitamente. Prepare uma lista de perguntas para lhes fazer após o teste: o produto/serviço é útil? Tem qualidade? O que mudaria neste serviço/produto? Quanto estaria disposto a pagar por ele? Onde costuma adquirir produtos deste tipo? Que características deverá ter um produto deste tipo? E o que mudaria nesses serviços? E quanto custam?

Após o teste, melhore o seu produto/ serviço, anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio

Posto: Competências Técnicas

QUALIDADE E INOVAÇÃO

NÍVEL 1

A sua ideia/ produto precisa de ser competitiva, o que significa, entre outras coisas, ter qualidade.

1) Sinto-me confiante na minha capacidade técnica para realizar este serviço/produto? Se Não – o que posso fazer para melhorar a minha competência técnica? Posso associar-me a outras pessoas com competências complementares? Liste 3 ideias e/ou pessoas que podem ajudar e como. Contacte-as.

2) Já vi e/ou experimentei outros serviços/produtos semelhantes e a qualidade era superior - Se sim: o que posso fazer para melhorar a qualidade do meu serviço/produto? Como posso fazer o meu serviço/produto destacar-se dos restantes?

Liste pelo menos 3 ideias para cada questão no seu Diário de Bordo

Desafio

Posto: Produto

ENSAIO

NÍVEL 2

Volte à sua lista de rede social – escolha 3 pessoas que costumem usar este tipo de serviços/produtos para testar o seu produto/serviço gratuitamente e volte a fazer as mesmas questões que fez com familiares/amigos. o produto/serviço é útil? Tem qualidade? O que mudaria neste serviço/produto? Quanto estaria disposto a pagar por ele? Onde costuma adquirir produtos deste tipo? Que características deverá ter um produto deste tipo? E o que mudaria nesses serviços? E quanto custam?

Após o teste, melhore o seu produto/ serviço anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio

Posto: Competências Técnicas

QUALIDADE E INOVAÇÃO

NÍVEL 2

Visite lojas ou espaços onde possa encontra serviços e produtos semelhantes ao seu. Leve consigo a lista de características que recolheu quando mostrou à sua rede social e tente encontrar produtos/serviços que correspondam a essas características. Compare o produtos/serviço com o seu criando uma lista de comparação e avalie de 1 a 3 cada caraterística (Ver exemplo em atrás*) para cada produto/serviço no seu Diário de Bordo. Em que características os outros produtos são melhores? Em quais o seu é melhor? Como pode o seu produto/ serviço ser mais atrativo e ter "melhor" pontuação?

Liste 3 ideias de melhoria no seu Diário de Bordo

*Tabela comparação

	O meu	Outro
Caraterística 1: preço	X eur	Y eur
Caraterística 2: tamanho	Dimensões x	Dimensões Y

Desafio

Posto: Produto

ENSAIO

NÍVEL 3

Após os testes, inscreva-se em pelo menos 1 feira/ festa local (sozinha/o ou com um grupo de outras pessoas) e peça uma banca para mostrar o seu produto/serviço a um público mais alargado. Ofereça demonstrações curtas gratuitas ou amostras, panfletos e cartões de visita com os contactos e informação de onde pode encontrar os produtos/ serviços. Escute e anote as opiniões e perguntas das pessoas: pode aprender muito e desenvolver ainda mais o seu produto/serviço.

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Desafio

Posto: Competências Técnicas

QUALIDADE E INOVAÇÃO

NÍVEL 3

Volte à lista de caraterísticas essenciais dos produtos/serviços que irá vender. Há algum produto no mercado que não tenha algo que o seu tem? O que o torna único e especial? Anote no seu Diário de Bordo

Se não encontrar resposta, deverá rever o produto/ serviço de forma a adicionar uma caraterística que o torne único no mercado (preço? Imagem/design? Durabilidade? Eficácia? Funcionamento? Rapidez de entrega? Economia/ autonomia? Múltiplas funções? Pormenor étnico/cultural?) Atenção que o que torna algo único também pode ser a pessoa que o faz, a sua forma de prestar o serviço por exemplo, o toque pessoal, aquilo que acompanha o produto, a história por detrás do produto.

Anote o resultado do exercício no seu Diário de Bordo.

Este jogo foi desenvolvido por



financiado por



GOVERNO DE
PORTUGAL



em parceria com



ACM
ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE APOIO À VÍTIMA



LARGO
RESIDÊNCIAS

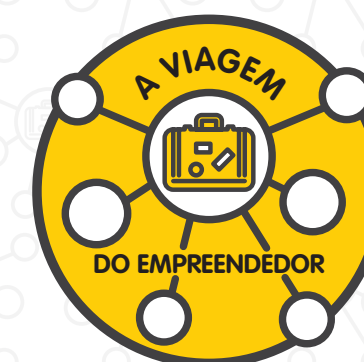


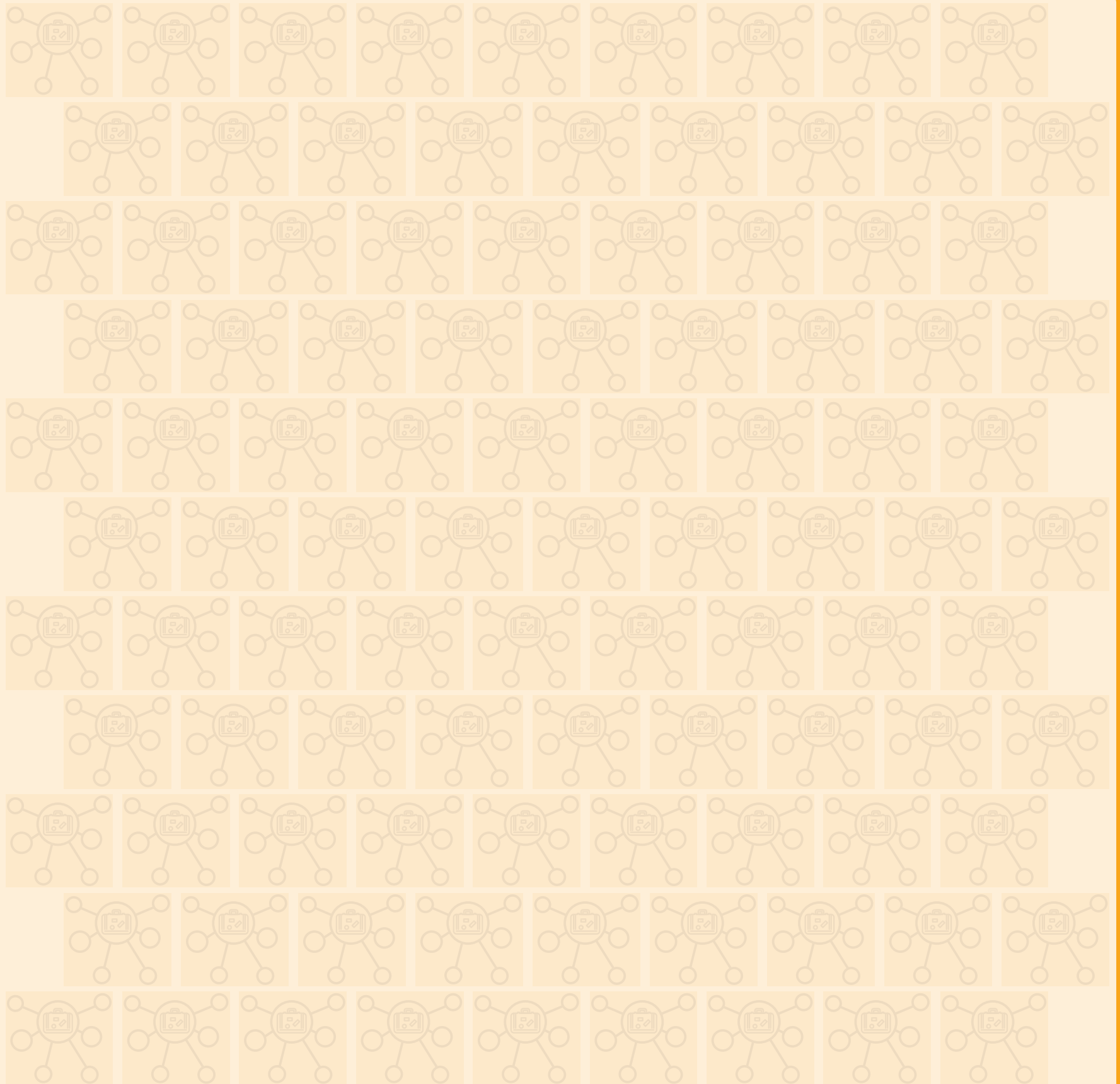
GUIÃO DE ENTREVISTA





GUIÃO DE ENTREVISTA





Enquadramento para a pessoa entrevistada:

“No âmbito de um projeto de intervenção local com vários parceiros estamos a identificar pessoas que vendem artigos ou serviços e que possam ter interesse em receber o nosso apoio para desenvolver competências e assim desenvolver os seus negócios e aumentar os seus rendimentos. Nesse sentido gostaríamos de lhe fazer algumas perguntas, é possível?

Esta informação não será partilhada com outras entidades fora deste grupo de parceiros/ autoridades e finanças.”

Guião entrevista

- Já vende algo? O quê? Onde?
- Há quanto tempo?
- Porquê que começou?
- Já teve outras atividades semelhantes no passado? Como correram essas experiências?
- Que competências e recursos sente que possui?
- Que necessidades sente (serviços/ apoio) para desenvolver o seu negócio?
- Que experiências têm para além desta venda?
- Gostaria de vender num mercado de natal?
- Convidar para reunião onde iremos trabalhar estas questões com outras pessoas na sua situação? Que horário/dia será mais conveniente?

Notas para entrevistador/a

Perceber:

- horários/ disponibilidades das pessoas;
- negócios que têm;
- fases do negócio e necessidades concretas;
- perceber qual o potencial (e vontade) para crescer para a região ou país (também categorizar em sectores: alimentação, artesanato, serviços);
- perceber informalmente características importantes e possíveis constrangimentos (línguas faladas, questões financeiras delicadas, possível iliteracia, falta de documentação, etc.) de forma a que possa ser ajustado o jogo em conformidade.



Este jogo foi desenvolvido por



financiado por



GOVERNO DE
PORTUGAL



em parceria com



agência
empreendedores
sociais



ACM

Associação de Municípios da Região de Aveiro



FUNDAÇÃO AGA KHAN
Portugal



CEPAC LARGO
RESIDÊNCIAS



RECURSOS E BIBLIOGRAFIA





RECURSOS E BIBLIOGRAFIA



Literatura

Dossier de negócio “Sou mais: ação auto-emprego”, Cases

“Carta de criação de negócios para a Inclusão”, Fundação Aga Khan Portugal, 2007

Clark. Tim e Hazen, Bruce, “Modelos de Negócios para Equipas” Dom Quixote, 2017

CORRÊA, Atanael Lemos “Empreendedorismo Colaborativo em Ambientes de Aprendizagem da Educação Básica: Um Estudo de Caso.” Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Ano 03, Ed. 05, Vol. 06, pp. 5-33, Maio de 2018. ISSN:2448-0959

Durieux, Mark & Stebbins, Robert “social entrepreneurship for dummies” John Wiley & Sons; Edição: 2010

Patel, Raj “O Valor de Nada”, 2012, editora Marcador

Friis Dam, Rikke & and Teo, Yu Siang “5 Stages in the Design Thinking Process”, Interaction Design Foundation, 2020

Friis Dam, Rikke & and Teo, Yu Siang “Learn how to use the Best Ideation Methods: SCAMPER”, Interaction Design Foundation, 2018

Sluzki, C. E. “A rede social na prática sistêmica: alternativas terapêuticas” 1997, São Paulo: Casa do Psicólogo
Blumenfeld, Warren J. “sticker Activity: Social Groupings”

Projetos e iniciativas inspiradoras

Projeto Sircle (empreendedorismo colaborativo): <http://www.sircle-project.eu>

Plataforma Shareable: <https://www.shareable.net/>

The people who share: <https://www.thepeoplewhoshare.com/>

Instituto Elos: <http://institutoelos.org/games/games/view/jogo-oasis>

Go Deep: <https://godeeproject.org/>

Sites úteis

Recursos gerais Empreendedorismo

- <http://empreendedorismo.pt/>
- <https://www.empreendedor.com/>
- <https://www.montepio.org/ei/economia-social/boas-praticas/ser-um-empreendedor-social-2/>
- <https://www.ies-sbs.org/en/>
- <https://www.sou-mais.org/>
- <https://www.cases.pt/>
- [https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-\(1\)/Guias-e-Manuais-de-Apoio.aspx](https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1)/Guias-e-Manuais-de-Apoio.aspx)
- <https://www.betweien.com/betweien-edicoes>

Empreendedorismo Colaborativo

- <http://genialteam.com/opus/>
- <https://www.interaction-design.org/>

Crowdfunding

- <http://idei-a.blogspot.com/2015/04/principais-plataformas-de-crowdfunding.html>
- <https://ppl.pt/>
- <https://www.gofundme.com/>
- <https://novobancocrowdfunding.pt/>
- <https://boaboa.pt/>
- <https://www.kickstarter.com/>
- <https://www.indiegogo.com/>

Sites dos parceiros

AERLIS: <https://www.aerlis.pt/>

Campintegra: <https://campintegra.pt/>

Centro Social Paroquial Barcarena: <https://www.cspbarcarena.pt/>

Centro Social Paroquial Porto Salvo: <https://www.cspnsportosalvo.pt/>

Fundação Aga Khan Portugal: <https://www.akdn.org/pt/onde-estamos/europa/portugal>

<https://www.akdn.org/what-we-do/financial-inclusion>

<https://www.akdn.org/our-agencies/aga-khan-agency-microfinance>

Rumo: <http://rumo.org.pt/wp/>

SEA - Agência de Empreendedores Sociais: <http://www.seagency.org/>

Socialcoop: <https://sersocialcoop.wordpress.com/>