



#YALILEARNS



YALINETWORK



**Guia para Moderar
uma Sessão sobre**

**EMPREENDEDORISMO
ORIENTADO PELO DESIGN**

O seu Guia para Moderar uma Sessão sobre Empreendedorismo Orientado pelo Design

Este guia ajudá-lo-á a moderar uma sessão sobre como iniciar e gerir um negócio através do curso online da Rede YALI Network [Empreendedorismo Orientado pelo Design](#). Este guia foi elaborado para ajudar o seu público a entender um processo de planeamento difícil que envolve a identificação e criação de soluções comercializáveis para empresas e empreendedores.

Duração: 85 minutos

Apresente-se (5 minutos)

- Agradeça a presença dos participantes e apresente-se. Mencione que é membro interessado da Rede YALI e que deseja ajudar os proprietários de negócios a se tornarem empreendedores de sucesso usando o design centrado no ser humano para impulsionar os seus negócios ou organização.
- Fale brevemente sobre a razão por que se interessa por empreendedorismo e design.

Quebra-gelo (10 minutos)

- Peça a cada participante que diga o seu nome e qual o seu negócio actual ou ideia de negócio. Lembre os participantes que as suas respostas não devem exceder 30 segundos.

Veja a Lição Um: [“Empreendedorismo orientado pelo Design”](#) (5 minutos)

Discussão de Grupo (5 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Como é que a sua empresa resolve um problema de alguém? Consideraria que a sua empresa é orientada para o design com um design centrado no ser humano?
- O que é que está a fazer e por que é que isso é importante para as pessoas? A resposta a esta pergunta é fundamental para dar um passo em direção a um negócio orientado para o design.
- Quais são algumas formas pelas quais você e a sua empresa podem tomar medidas para se tornarem mais voltados para o design? Com a observação das pessoas? Uma investigação contextual? Entrevistas?



Veja a Lição Dois: “Preposição de Valor” (7 minutos)

Discussão de Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Um “pitch rápido” ajuda-o a definir e a partilhar a sua ideia com alguém num minuto. Crie um “pitch rápido” para a sua empresa que aborde o utilizador-alvo e as suas necessidades, o nome e tipo do produto, o benefício do produto e a sua concorrência no mercado e algo que diferencia a sua ideia das outras.
- Como poderia analisar as personas dos indivíduos (uma imagem composta de um grupo de pessoas com experiências semelhantes) e adaptar um “pitch rápido” para elas? Isso determinará que tipo de relacionamento terá com os seus clientes?

Veja a lição Três: “Trazer à luz a sua grande ideia” (6 minutos)

Discussão de Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Crie um “mapa mental das partes interessadas” na sua empresa, incluindo clientes, distribuidores, vendedores e outros interessados. Quanto do seu negócio é capaz de construir sozinho? Precisa de contratar pessoas ou trabalhar com outra pessoa?
- Conhece alguma empresa que esteja a fazer algo semelhante ao criar um mapa das partes interessadas? Poderia fazer-lhes perguntas? Conhece algum outro empresário que tenha lançado negócios semelhantes? Tente pensar no máximo de pessoas ou empresas que puder para se conectar com elas.

Veja a Lição Quatro: “Criação de um protótipo” (6 minutos)

Discussão de Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Que tipo de protótipo de produto mínimo viável (MVP) acha que seria o mais benéfico para apresentar a potenciais clientes? Um modelo físico, storyboard, desenho, código ou outro?
- Seria benéfico para a sua empresa usar motores de busca ou campanhas de financiamento colectivo para anunciar o seu novo negócio? Ou acha que seria mais benéfico obter feedback pessoalmente? Talvez um híbrido dos dois?

Conclusão: (5 minutos)

- Agradeça aos participantes a sua presença e reafirme, de forma breve, a importância de compreender as várias formas de formar um negócio orientado pelo design.
- Convide os participantes a se inscreverem na Rede YALI em yali.state.gov.

