

PRODUTO EDUCACIONAL



① Anderson de Aguiar Mariano (mestrando)

Cleilton Sampaio de Farias (orientador)



Dados Internacionais de Catalogação na Publicação - CIP

M333a Mariano, Anderson de Aguiar.

 Produto educacional: jornada empreendedora. / Anderson de Aguiar Mariano, Cleiton Sampaio de Farias. – Rio Branco, 2024.

 26 f. : il, ; 30 cm.

 Produto educacional do Programa de Pós-Graduação em Educação Profissional e Tecnológica – ProfEPT, Instituto Federal do Acre – Ifac, 2024.

 1. Recurso didático. 2. Metodologia - jogos. 3. Formação omnilateral. 4. Empreendedorismo. I. Título. II. Farias, Cleilton Sampaio de.

CDD 371.387

SUMÁRIO



1	APRESENTAÇÃO.....	5
2	1.ETAPAS DE CRIAÇÃO DO JOGO	6
3	2.ESTRUTURAÇÃO DO JOGO.....	7
4	3. DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO.....	9
5	4. <i>FINAL DO JOGO - Mecânica</i>	21
6	APÊNDICES.....	22

PRODUTO EDUCACIONAL: JORNADA EMPREENDEDORA

A "Jornada Empreendedora" é um jogo de tabuleiro inovador, desenvolvido para potencializar o ensino do empreendedorismo em cursos de graduação. Baseado em metodologias ativas, este produto educacional torna o aprendizado mais dinâmico e engajador, levando os alunos a vivenciarem na prática os desafios e as oportunidades do mundo empreendedor. Ao longo do jogo, os participantes passam por diferentes fases da criação e gestão de negócios, desenvolvendo competências como liderança, inovação e tomada de decisões estratégicas.

Ideal para ensino da disciplina de empreendedorismo e áreas correlatas, o jogo "Jornada Empreendedora" promove uma experiência de ensino que vai além da sala de aula, estimulando o pensamento crítico e a capacidade de resolver problemas de forma colaborativa. Transforme suas aulas em momentos de descoberta e prepare os alunos para os desafios reais do mercado com esta ferramenta educacional completa e interativa.

Contextualização

O jogo de tabuleiro proposto, foi concebido para ser um recurso didático, servindo como um instrumento de metodologia ativa no ensino de empreendedorismo, particularmente em cursos que possuem em sua matriz curricular a disciplina de empreendedorismo.

Ao integrá-lo com prática no ensino da disciplina, a intenção é ampliar o escopo e o significado do empreendedorismo, indo além do entendimento convencional de negócios e finanças para incluir aspectos sociais, éticos e culturais. Esta abordagem permite aos estudantes compreenderem o empreendedorismo não apenas como uma ferramenta para geração de lucro, mas também como um meio para gerar impacto positivo na sociedade, atuar de forma cooperativa e perceber criticamente o processo material e histórico em que estão inseridos.

Portanto, a elaboração de um jogo de tabuleiro voltado para o ensino de empreendedorismo a estudantes é um processo sequenciado que envolve diversas etapas que precisam ser concatenadas sob um mesmo panorama contextual de aprendizagem.



1. ETAPAS DE CRIAÇÃO DO JOGO

I) Definição dos Objetivos Educacionais: estabelecimento dos objetivos de aprendizado, aquilo que se deseja alcançar com o jogo, o que os alunos devem aprender através da ferramenta sobre o tema de empreendedorismo. Nessa fase, foram trabalhadas algumas competências específicas relacionadas ao tema: planejamento, gestão financeira, inovação, liderança, compromisso social, cooperação, negociação, gestão de riscos, criatividade.

II) Escolha do Tema e Conceito: definição do contexto e cenário em que os jogadores vão atuar como empreendedores. O conceito central do jogo foi concebido nesta fase, estabelecendo a narrativa e a estrutura que guiará a experiência dos jogadores. Para essa foram definidos que cada jogador ou grupo de jogadores, atuarão em uma realidade simulada na criação e gestão de um negócios, mediante o sorteio prévio dos setores econômico (agricultura, indústria, comércio, serviços). Uma variação que pode ser utilizada também, diz respeito a uma situação específica, como uma crise econômica, uma oportunidade de negócio, um desafio social, em que o negócio pensado pode estar inserido.

III) Desenvolvimento das Regras do Jogo: definição das regras claras e precisas normatizam como o jogo é jogado, como os jogadores interagem com o tabuleiro, as cartas, os dados, os recursos e os outros jogadores. Nessa fase, tomou-se o cuidado de que as regras sejam compreensíveis para os jogadores e incluam informações sobre o objetivo do jogo, a sequência de fases, as ações permitidas e as condições de ganho, perda e compartilhamentos. As regras devem bem estruturadas visando evitar ambiguidades.

V) Design do Tabuleiro e Componentes: O design do tabuleiro visual do tabuleiro foi um fase primordial na apresentação do jogo. As cores foram cuidadosamente definidas, tendo em vista a utilização do tabuleiro em formato eletrônico. As casas que pertencem a mesma fase, foram agrupadas em cores semelhantes. Foi nessa fase de construção em que foram definidos o layout do tabuleiro, os espaços de cada jogador ou grupo, trilhas, caminhos. "jornadas" que os jogadores percorrerão.

Foi o momento que foram criados os componentes do jogo, como peças, cartas, dinheiro fictício e outros elementos que possibilitam um aprimoramento da experiência entre os jogadores e a ferramenta. Eles devem ser visualmente atraentes e duráveis para suportar o manuseio.

Criação de Cartas Especiais ou Eventos: No jogo foram incluídas cartas especiais, além das casas normais de caminho. Essas cartas especiais, denominadas "Cartas Desafio", representam desafios, oportunidades de negócios, decisões financeiras e outros elementos relacionados ao empreendedorismo.

V) Teste e Ajuste do Jogo: Antes de utilizar o jogo com o público-alvo da pesquisa, o pesquisador testou o jogo diretamente em todas as suas funcionalidades. Essa fase foi importante, pois, possibilitou ajustes na ferramenta (tabuleiro digital), relacionados a jogabilidade, operação e tempo. Com base nesses testes, foram possíveis realizar aprimoramentos como balanceamento do jogo e refinamento dos componentes, antes da utilização com o público-alvo.

VI) Customização e finalização: Após o término das fases conceituais de contexto, elementos e jogabilidade, além das fases de testes iniciais a ferramenta tecnológica que apresenta o jogo de tabuleiro "Jornada Empreendedora" foi finalizada, com a disponibilização do jogo através do link: <https://view.genial.ly/656f8f4e0ce4f60015ed0c06/interactive-content-jornada-empresendedora>

VII) Avaliação Contínua: Mesmo após o lançamento e a aplicação conforme objeto dessa pesquisa, é fundamental que o jogo continue seu processo de desenvolvimento e consolidação, através da coleta de *feedback* e avaliações para a eficácia e consecução dos objetivos educacionais.



De forma específica o jogo pode ser aplicado em diversos momentos da carga horária e do conteúdo programático de uma disciplina de empreendedorismo, com por exemplo: conceito, características e desafios ao empreender; Elaboração de Planos de Negócios; Criação, gestão e sobrevivência de novos empreendimentos; e, o empreendedorismo como resposta ao novo conceito de empregabilidade.

2. ESTRUTURAÇÃO DO JOGO

2.1 Nome do Jogo

O nome "Jornada Empreendedora" engloba o propósito do jogo, objetivando em uma frase atrair e engajar o público-alvo. Ele transmite de forma clara o tema central do jogo, comunicando imediatamente aos potenciais jogadores que o foco está no empreendedorismo e no percurso que um empreendedor deve percorrer. Além disso, a palavra "Jornada" evoca uma sensação de aventura, desafio e descoberta, alinhando-se com a ideia de que o jogo é mais do que entretenimento - é também uma ferramenta de aprendizado sobre como iniciar e gerenciar um negócio.

① O NOME "JORNADA EMPREENDEDORA FORNECE:

i. Clareza e Relevância: "Jornada Empreendedora" transmite de forma clara o tema central do jogo. Ele comunica imediatamente aos potenciais jogadores que o foco está no empreendedorismo e no percurso que um empreendedor deve percorrer.

ii. Conotação de Aventura e Desafio: A palavra "Jornada" evoca uma sensação de aventura, desafio e descoberta. Isso é ideal para um jogo de tabuleiro que visa simular a experiência de desenvolver e gerenciar um negócio, enfatizando o aspecto dinâmico, crítico e às vezes imprevisível do empreendedorismo.

iii. Apelo Educacional: O título sugere um propósito educacional e inspirador, alinhando-se com a ideia de que o jogo é mais do que entretenimento - é também uma ferramenta de aprendizado sobre como iniciar e gerenciar um negócio, a partir de conceitos centrais.

iv. Facilidade de Memorização e Marketing: O nome é simples, fácil de lembrar e pode ser eficaz em materiais de marketing. Ele tem um bom potencial para comunicação, facilitando a criação de uma identidade visual atraente e memorável.

2.2 Logo do Jogo



A logo apresenta em sua composição o nome completo do jogo, com uma representação gráfica que remete a criatividade (peça de um quebra cabeça) e uma linha retilínea que lembra um caminho, uma jornada. O nome é propositalmente posicionado sem "encaixar" na peça de quebra cabeça para mostrar a dificuldade que representa tal jornada.

2.3 Objetivo do Jogo

O objetivo é pensar, desenvolver e sustentar um negócio bem-sucedido, superando desafios, gerenciando recursos, analisando criticamente o contexto em que o negócio está inserido, tomando decisões estratégicas que combinem cooperação, responsabilidade social e sustentabilidade.

2.4 Componentes Visuais

Tabuleiro modular



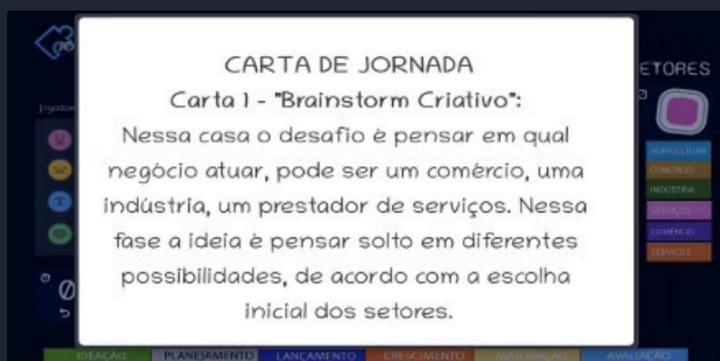
Dividido em várias seções, cada uma representando diferentes fases e desafios do empreendedorismo, como "Ideação", "Planejamento", "Lançamento", "Crescimento", "Maturação" e "Avaliação".

Cartas de Jornada: Cartas que descrevem as ações para cada ao longo das diferentes etapas.

O tabuleiro conta também com o círculos de Setores, que são quatro ícones com o verso idêntico e com a descrição dos setores econômicos: Agricultura, Indústria, Comércio, Prestação de Serviços.

Peças de Empreendedor: Ícones de diferentes cores representando os jogadores ou grupo de jogadores.

Cartas de Jornada e Destino



As **Cartas de Jornada** são componentes centrais que orientam os jogadores nas diversas fases da criação e gestão de um negócio. Cada uma dessas cartas descreve uma ação específica ou um desafio a ser superado durante as etapas do jogo, proporcionando uma experiência imersiva e educativa.

Cartas Destino: Incluem categorias como Desafios e Oportunidades.

2.5 Mecânica do Jogo

i. Estrutura Geral do Tabuleiro - Um caminho contínuo que representa a jornada do empreendedor, dividido em seções temáticas correspondentes às fases do negócio.

ii. Jogadores: O jogo pode ser jogado individualmente com cada peão (ícone de cores diferentes) representando um jogador ou de forma coletiva, onde cada peão representa um grupo de jogadores (2 a 5 jogadores).

iii. Inicialmente na versão online é escolhido de forma aleatório cada setor econômico por jogador/grupo de jogadores. Em seguida os demais jogadores fazem o mesmo procedimento sequencialmente.

iv. Os jogadores partem do mesmo ponto e caminham juntos ao longo do tabuleiro.

v. Cada jogador ou grupo de jogadores, inicia o jogo com o capital inicial de D\$ 50.000,00 (cinquenta mil Denaros)

vi. Fases do Tabuleiro: Ideação, Planejamento, Lançamento, Crescimento, Maturação e Avaliação.

vii. Antes de começar os jogadores decidem no CONTRATO SOCIAL a ser escrito em uma folha de papel 2 (duas) cláusulas fundamentais: quanto tempo para cada tarefa e qual tempo total do Jogo.

viii. Caminho do Tabuleiro: Cada fase terá uma cor específica e serão organizadas sequencialmente. Cada fase será composta por casas com as respectivas CARTAS DE JORNADA.

ix. Ao longo do tabuleiro são distribuídas cartas de discussão denominadas MHD (em alusão ao Materialismo Histórico-dialético). Tais cartas promovem a discussão crítica de alguns conceitos, práticas, posturas e estratégias da jornada empreendedora.

x. Folhas em padronizadas de anotações para as respostas e desafios do jogos. A medida que são escritas, o jogo intuitivamente já vai colocando no papel os principais aspectos do seu jogo.

3. DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO

O jogo em sua versão de tabuleiro digital, segue a mesma mecânica e lógica como se fosse com um tabuleiro físico. O tabuleiro é dividido em várias etapas, identificado por cores, sendo cada etapa composta por diversas casas (cartas de tabuleiro).

A fase de avaliação inicial por meio da aplicação do formulário “pré-jogo” (APÊNDICE 1) tem o objetivo de mensurar o nível de conhecimento prévio dos alunos sobre os conceitos de empreendedorismo e suas respectivas expectativas em relação ao uso de um jogo como ferramenta de ensino. Essa avaliação inicial é importante não apenas para traçar um panorama do estágio cognitivo dos alunos antes da intervenção, mas também para detectar possíveis lacunas no aprendizado que poderiam ser supridas pela atividade prática e colaborativa.

De forma análoga, após a aplicação do jogo, a fase de avaliação final por meio do questionário “pós-jogo” (APÊNDICE 2) deve ser conduzida para verificar as mudanças no nível de compreensão dos alunos, bem como para captar suas impressões e opiniões sobre a experiência vivenciada. A análise dos resultados pós-jogo deve focar em aspectos como a eficácia do jogo na transmissão dos conteúdos teóricos, o engajamento promovido pela metodologia ativa e o desenvolvimento de competências como a resolução de problemas, a tomada de decisões e o trabalho em equipe. Além disso, a fase pós-jogo é fundamental para avaliar a satisfação dos alunos com a experiência de aprendizagem proporcionada pelo jogo e para identificar áreas de melhoria no uso de metodologias lúdicas no ensino de empreendedorismo.

A comparação entre os formulários pré e pós-jogo deve permitir a verificação quantitativa e qualitativa do impacto pedagógico do jogo. No plano quantitativo, os questionários devem captar a evolução no conhecimento técnico dos alunos em relação ao empreendedorismo, medindo o nível de compreensão antes e depois da aplicação da ferramenta lúdica. Já no plano qualitativo, as respostas subjetivas dos alunos fornecem insights valiosos sobre como a metodologia ativa influenciou sua percepção do processo de aprendizagem e seu engajamento com o conteúdo.

Etapas e Cartas do Tabuleiro

Abaixo a descrição de cada casa, dividido de acordo com as etapas do jogo com nivelamento e sugestões de rubricas avaliativas para serem utilizadas pelo professor que irá mediar e acompanhar a aplicação e desenvolvimento do jogo em uma ambiente de aprendizagem.

FASE DE IDEAÇÃO

Carta 1 - "Brainstorm Criativo"

Nessa casa o desafio é pensar em qual negócio atuar. A ideia é incentivar os alunos a pensar de forma livre em diferentes possibilidades, de acordo com a escolha inicial dos setores feitas no início do jogo (indústria, comércio, serviços).

Os alunos devem considerar suas paixões, habilidades, tendências de mercado e necessidades dos consumidores. A livre associação de ideias é incentivada, abrangendo os setores de indústria, comércio e serviços.

Sugestão de resposta:

Indústria: Pense em produtos que possam ser fabricados e que atendam a uma necessidade ou interesse específico. Exemplos podem incluir inovações em tecnologia sustentável, produtos artesanais ou soluções de alta tecnologia.

Comércio: Considere tipos de lojas ou plataformas online que possam oferecer produtos únicos, especializados ou de nicho. Pode ser desde uma loja de produtos orgânicos até um e-commerce de artigos de decoração feitos à mão.

Serviços: Explore ideias de serviços que possam melhorar a vida das pessoas ou preencher uma lacuna no mercado. Isso pode variar de serviços de consultoria em tecnologia até serviços personalizados de bem-estar e saúde.

Exemplo: *Para a indústria, um aluno pode pensar em uma startup que produz dispositivos domésticos inteligentes que podem otimizar tarefas cotidianas. No comércio, poderia ser uma loja online que vende roupas sustentáveis. Para serviços, uma ideia seria criar uma plataforma digital que conecta prestadores de serviços diferentes áreas com clientes, oferecendo um serviço de correspondência e integração baseado em habilidades e necessidade.*



DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO

FASE DE IDEAÇÃO

Carta 2 - "Análise Rápida"

A carta apresenta uma série de perguntas rápidas sobre a viabilidade inicial da ideia.

a. Público-Alvo: "Quem vai querer comprar seu produto ou usar seu serviço?"

Rubrica avaliativa: Os alunos devem identificar o público-alvo envolve compreender quem são os consumidores potenciais, suas características, necessidades e comportamentos. Uma definição precisa do público-alvo permite personalizar a oferta, comunicação e estratégias de marketing para atender às suas expectativas específicas.

Sugestão de Resposta: "Nosso produto é direcionado a jovens adultos urbanos, com idades entre 20 e 35 anos, que valorizam tecnologia e sustentabilidade. Eles são ativos nas redes sociais, preocupam-se com o meio ambiente e buscam produtos que combinem inovação e responsabilidade ecológica."

Exemplo: Uma startup de moda sustentável que cria roupas a partir de materiais reciclados, utilizando tecnologia para personalizar designs baseados nas preferências de estilo dos clientes, compartilhadas em suas redes sociais.

b. O Que Tem de Especial: "Qual é o diferencial da sua ideia? O que ela tem que os outros não têm?"

Rubrica avaliativa: O diferencial de uma ideia de negócio é o que a torna única e atraente em um mercado competitivo. Pode ser uma tecnologia inovadora, um modelo de negócio único, um compromisso excepcional com a qualidade ou sustentabilidade, entre outros.

Sugestão de Resposta: "Nosso diferencial é a combinação única de inteligência artificial para personalização de produtos e um forte compromisso com práticas sustentáveis. Diferente dos concorrentes, nós integramos feedback do cliente em tempo real para aprimorar constantemente nosso produto."

Exemplo: Um aplicativo que integra prestadores de serviços e alunos para adaptar rotinas de exercícios e recomendações nutricionais, oferecendo uma experiência de saúde e bem-estar altamente personalizada.

c. Grana Inicial: "De onde vai vir o dinheiro para começar? Como você vai ganhar dinheiro com isso?"

Rubrica avaliativa: A estratégia financeira inicial deve abordar de onde virá o capital para iniciar o negócio e como este será rentável. Os alunos devem pensar em fontes de financiamento, como economias pessoais, investidores ou crowdfunding, e o modelo de receita, como vendas, assinaturas ou serviços.

Sugestão de Resposta: "O financiamento inicial virá de uma combinação de economias pessoais, investimento-anjo e uma campanha de crowdfunding. O modelo de receita será baseado em assinaturas mensais, oferecendo diferentes níveis de serviço."

Exemplo: Uma plataforma online de cursos de programação que oferece acesso gratuito a conteúdos básicos, com opções de assinatura para cursos avançados e suporte personalizado.

d. Futuro do Negócio: "Como você imagina o seu negócio bombando daqui a 5 anos?"

Rubrica avaliativa: Uma visão clara do futuro do negócio é essencial para guiar seu crescimento e desenvolvimento. Isso inclui definir objetivos de longo prazo, entender como o mercado e a empresa podem evoluir e identificar estratégias para alcançar esses objetivos.

Sugestão de Resposta: "Em cinco anos, prevemos que nossa empresa será líder no mercado de tecnologia educacional em nossa cidade, com uma ampla gama de produtos que atendem diferentes faixas etárias e necessidades educacionais. Planejamos expandir para cidades do entorno e formar parcerias com outras instituições educacionais."

Exemplo: Um serviço de aprendizagem online que começou com cursos de idiomas e planeja expandir para outras áreas de conhecimento, utilizando tecnologias interativas de comunicação em tempo real.

e. Fazendo o Bem: "Sua ideia ajuda as pessoas ou o meio ambiente de algum jeito?"

Rubrica avaliativa: O impacto social ou ambiental positivo de um negócio reflete sua contribuição para a sociedade ou o meio ambiente. Isso pode ser alcançado por meio de produtos ou serviços que resolvam problemas sociais, práticas empresariais sustentáveis ou iniciativas de responsabilidade social.

Sugestão de Resposta: "Nossa empresa contribui para a sociedade ao facilitar o acesso à educação de qualidade para comunidades carentes. Além disso, nosso compromisso com práticas sustentáveis minimiza o impacto ambiental de nossas operações."

Exemplo: Um aplicativo de caronas compartilhadas que pode ser desenvolvido no âmbito da própria instituição de ensino que não só reduz a emissão de carbono, mas também oferece ganho de custo entre os alunos.

f. Chamar Atenção: "Como você vai fazer as pessoas notarem e gostarem do seu negócio?"

Rubrica avaliativa: Atração de clientes e construção de uma marca forte requerem estratégias de marketing eficazes que destaquem o valor do produto ou serviço. Isso pode incluir marketing digital, parcerias estratégicas, campanhas publicitárias criativas e interações diretas com o público.

Sugestão de Resposta: "Utilizaremos uma estratégia de marketing digital focada em conteúdo de valor, utilizando influenciadores e parcerias com marcas estabelecidas para aumentar nossa visibilidade. Campanhas nas redes sociais e eventos interativos também serão fundamentais para engajar nosso público."

Exemplo: Um novo aplicativo de finanças pessoais que realiza workshops online gratuitos sobre educação financeira, além de parcerias com blogueiros de finanças para alcançar um público mais amplo.



DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO

FASE DE IDEAÇÃO

Carta 3 – “Orçamento Inicial”

Decida quanto dinheiro inicial investir no seu negócio. Leve em consideração que seu capital inicial é sua única fonte de financiamento até o momento, tenha certeza se investir todo montante é uma boa estratégia.

Rubrica avaliativa: *Ao determinar o orçamento inicial para um negócio, os alunos devem atentar que é importante equilibrar o investimento necessário para o lançamento e operação iniciais com a manutenção de uma reserva para emergências. Esta decisão deve considerar os riscos de alocar todo o capital disponível e a importância de ter recursos para imprevistos.*

Sugestão de Resposta: *“Optamos por investir 70% do nosso capital inicial nas operações e crescimento do negócio, incluindo desenvolvimento de produto, marketing e despesas operacionais. Os 30% restantes serão reservados como um fundo de emergência, proporcionando segurança financeira para lidar com imprevistos e aproveitar oportunidades não planejadas.”*

Exemplo: *Uma pequena empresa de desenvolvimento de aplicativos com um capital inicial de \$50.000. A empresa planeja usar \$35.000 para desenvolvimento de software, marketing digital e despesas básicas de operação. Os \$15.000 restantes serão mantidos em reserva para cobrir possíveis despesas extras ou investir em oportunidades de crescimento que surjam após o lançamento do produto.*

Carta 4 – “Carta MHD – Crítica”

É ético basear um novo negócio em uma ideia já existente, podemos criar um negócio copiando com as mesmas características de outro?

Rubrica avaliativa: *É preciso nivelar com os alunos que de forma geral ética em negócios abrange a honestidade, justiça e respeito pelos direitos e propriedade dos outros. Ao considerar basear um negócio em uma ideia já existente, é crucial diferenciar entre inspiração e imitação. Enquanto é comum se inspirar em negócios existentes, copiar diretamente uma ideia ou modelo de negócio sem inovação ou aprimoramento pode levantar questões éticas e legais, e configurar apenas como uma cópia.*

Sugestão de Resposta: *“Embora seja aceitável se inspirar em ideias de negócios existentes, é fundamental inovar e agregar valor próprio. Copiar um negócio existente sem realizar melhorias ou oferecer algo novo não é apenas antiético, mas também pouco viável a longo prazo. O negócios propostos pelos alunos devem focar na identificação de lacunas ou deficiências em negócios existentes e buscar preenchê-las com soluções inovadoras ou melhoradas.”*

Exemplo: *Considere uma empresa que observou o sucesso de um aplicativo popular de entrega de comida. Em vez de simplesmente replicar o modelo existente, a empresa decide inovar, oferecendo um serviço especializado em entregas de refeições saudáveis e orgânicas. Esta abordagem respeita a propriedade intelectual do modelo original, ao mesmo tempo que atende a um nicho de mercado específico, proporcionando uma nova solução para as necessidades dos consumidores.*



DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO

FASE DE PLANEJAMENTO

Carta 1 - "Plano de Negócios"

O desafio é esboçar um plano de negócios simples estruturado através de um conjunto de perguntas-chave que os ajudam a organizar e a definir claramente a estrutura básica do seu negócio.

a. Qual é a Sua Ideia Principal? - Defina em uma frase o que é seu negócio. Isso ajuda a manter o foco na sua ideia central.

Rubrica avaliativa: A ideia principal é a essência do negócio, um resumo claro e conciso que captura o propósito e valor único da empresa.

Sugestão de Resposta: Nossa empresa oferece a experiência única de você estudar no seu tempo, de forma individual e de acordo com seu perfil. "Meu tempo, minhas regras".

Exemplo: Uma startup que desenvolve um aplicativo de ensino de idiomas usando inteligência artificial para adaptar lições ao nível e interesses do usuário.

b. Quem São Seus Clientes? - Identifique quem vai comprar seu produto ou usar seu serviço. Conhecer seu público é essencial para o sucesso.

Rubrica avaliativa: Identificar os clientes envolve entender quem é o público-alvo, suas características, necessidades e preferências. Os produtos e serviços oferecidos devem ter um público-alvo a ser alcançado.

Sugestão de Resposta: "Nossos clientes são estudantes e profissionais que buscam educação personalizada e flexível, adaptada ao seu ritmo e estilo de aprendizagem."

Exemplo: Pessoas entre 20 e 40 anos, profissionalmente ativas, que utilizam a plataforma para aprender novas habilidades em horários flexíveis

c. Onde será seu negócio? – Cite onde seu negócio estará localizado. Pense em uma localização estratégica, que pode ser até mesmo somente na internet, com uma loja virtual por exemplo.

Rubrica avaliativa: A escolha da localização, seja física ou online, é crucial e deve ser estratégica para maximizar a acessibilidade e conveniência para o público-alvo.

Sugestão de Resposta: "O negócio será totalmente online, permitindo acesso diferenciado e facilidade de uso a partir de qualquer lugar com conexão à internet."

Exemplo: A plataforma operará na nuvem, acessível através de um site e um aplicativo móvel, sem necessidade de uma localização física.

d. Como Você Vai Ganhar Dinheiro? - Explique como o negócio vai gerar receita. Venda de produtos? Serviços? Assinaturas? Lembre-se do seu diferencial, valorize.

Rubrica avaliativa: Definir o modelo de receita significa explicar como o negócio irá gerar fluxo de caixa, seja através de vendas, serviços, assinaturas ou outras formas.

Sugestão de Resposta: "Geraremos receita por meio de assinaturas mensais para acesso à nossa plataforma, com diferentes níveis de personalização e recursos."

Exemplo: Assinaturas variando de um plano básico, acessível para estudantes, a planos premium para profissionais com recursos adicionais.

e. Como Você Vai Divulgar Seu Negócio? - Pense em estratégias para fazer as pessoas conhecerem seu negócio. Redes sociais? Anúncios? Boca a boca?

Rubrica avaliativa: A divulgação envolve estratégias para alcançar e atrair clientes, utilizando meios como redes sociais, publicidade ou marketing de tráfego pago.

Sugestão de Resposta: "Vamos utilizar as redes sociais, parcerias com influenciadores educacionais e campanhas de marketing digital para promover nossa plataforma."

Exemplo: Campanhas no Instagram e Facebook, parcerias com blogueiros de educação e tecnologia e participação em eventos educacionais online.

f. Quais são os Primeiros Passos? - Liste as primeiras ações concretas para tirar seu negócio do papel. Isso ajuda a transformar a ideia em realidade.

Rubrica avaliativa: Os primeiros passos são as ações iniciais necessárias para começar a transformar a ideia que surgiu nas casas anteriores em uma realidade tangível.

Sugestão de Resposta: "Inicialmente, vamos desenvolver o Layout da plataforma, incluindo a definição do portfólio e produtos e seus respectivos preços, depois realizar uma pesquisa de mercado e registrar legalmente a empresa".

Exemplo: Contratação de uma pequena equipe de desenvolvedores, realização de um estudo de mercado com professores e estudantes, e registro da empresa.

g. Qual Será o Impacto Social do Seu Negócio? - Pense em como seu negócio pode ajudar a comunidade ou o meio ambiente. Qual é a contribuição positiva dele?

Rubrica avaliativa: Considerar o impacto social significa pensar em como o negócio contribuirá positivamente para a sociedade ou o meio ambiente.

Sugestão de Resposta: "Nosso negócio ajudará a democratizar a educação, oferecendo conteúdos de alta qualidade acessíveis a um público mais amplo."

Exemplo: Programas de bolsas para estudantes de baixa renda e parcerias com escolas em regiões carentes para fornecer acesso gratuito ou com desconto.

h. Como Você Vai Manter Seus Clientes Felizes? - Elabore estratégias para garantir a satisfação do cliente e fidelização. Qual é o seu plano para atendimento e feedback?

Rubrica avaliativa: A satisfação do cliente envolve estratégias para garantir uma experiência positiva, mantendo a fidelidade e promovendo o crescimento sustentável do negócio.

Sugestão de Resposta: "Vamos manter nossos clientes felizes através de suporte ao cliente, atualizações constantes da plataforma baseadas em feedback e uma comunidade de aprendizado interativa."

Exemplo: Uma equipe de suporte ao cliente disponível com sessões regulares de feedback com os usuários e fóruns online para discussão e troca de experiências.



DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO

FASE DE PLANEJAMENTO

Carta 2 - "Campanha de Marketing"

Criar um slogan e logotipo para o negócio.

a. Slogan do Negócio.

Rubrica avaliativa: O slogan é uma frase curta e impactante que encapsula a essência da marca, transmitindo sua mensagem de forma memorável. Deve refletir a identidade, os valores e a proposta única do negócio.

Sugestão de Slogan: "Aprendizado Inteligente, Resultados Reais."

Exemplo de Contextualização: Este slogan é para uma empresa de tecnologia educacional que usa aulas online para a aprendizagem. Ele transmite a ideia de uma educação eficiente e adaptada às necessidades individuais, destacando os benefícios tangíveis para o usuário.

b. Logotipo do Negócio

O logotipo é um elemento visual que representa a marca. Deve ser distintivo, reconhecível e alinhado com a imagem e valores da empresa. Um bom logotipo é simples, mas expressivo, e funciona bem em diferentes mídias e tamanhos.

Sugestão de Logotipo: Uma imagem estilizada de um cérebro interligado a circuitos digitais, representando a fusão da aprendizagem com a tecnologia.

Exemplo: Para a mesma empresa de tecnologia educacional, o logotipo simboliza a interseção entre o conhecimento humano e a inovação tecnológica. O cérebro representa a aprendizagem e os circuitos de rede simbolizam a aprendizagem por meio da tecnologia a distância e em redes, comunicando a ideia de uma plataforma educacional avançada.

Carta 3 – "Carta MHD – Crítica"

É ético atuar criando demandas para atender a oferta do produto do seu negócio. Por exemplo se o seu negócio for uma borracharia, faz sentido sair espalhando pregos no entorno do seu negócio. Até que ponto vai a ética no negócio, liste ações que o seu negócio nunca vai atuar por infringir sua política ética.

Rubrica avaliativa: apresentar a abordagem ética nos negócios refere-se a práticas que em suma devem considerar os princípios morais e legais, promovendo ações justas e responsáveis. Alguns exemplos de ações antiéticas: engano, fraude, exploração de Vulnerabilidades (ex.: espalhar pregos para gerar negócios para uma borracharia), violação de privacidade, desrespeito aos direitos trabalhistas, dentre outras.

Sugestão de Resposta: " Nossa empresas jamais atuará com práticas enganosas ou manipular clientes".

Exemplo: Uma borracharia ética focaria em oferecer serviços de qualidade, atendimento ao cliente e marketing honesto para atrair negócios, em vez de recorrer a práticas prejudiciais como espalhar pregos. Isso pode incluir oferecer verificações gratuitas de pneus, realizar campanhas de conscientização sobre segurança veicular e participar de eventos comunitários para construir uma reputação positiva.

Carta 4 – "Carta MHD – Crítica"

Qual a importância e os desafios de manter um equilíbrio de gênero na equipe? Cite ações que podem promover a equidade entre os gêneros no seu negócio.

Rubrica avaliativa: Promover o equilíbrio de gênero no local de trabalho é essencial para garantir igualdade de oportunidades e uma busca por um equilíbrio de gênero. Isso envolve superar preconceitos e assegurar práticas justas de contratação e desenvolvimento profissional.

Sugestão de resposta: "Para fomentar a equidade de gênero, é importante implementar contratações imparciais, realizar treinamentos sobre diversidade e igualdade e oferecer iguais oportunidades de crescimento para todos os gêneros"

Exemplo: Em uma empresa de tecnologia, isso pode ser feito por meio de entrevistas de emprego às cegas, workshops regulares sobre inclusão e um programa de mentoria que promova a igualdade de avanço profissional entre diferentes gêneros.



DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO

FASE DE LANÇAMENTO

Carta 1 - "Grande Inauguração"

Jogadores descrevem como seria seu evento de lançamento.

Rubrica avaliativa: Um evento de lançamento é uma oportunidade crucial para criar uma primeira impressão forte, apresentar a marca e o produto ao mercado e estabelecer conexões iniciais com clientes potenciais. Um evento bem-sucedido deve ser memorável, refletir a identidade da marca e envolver o público-alvo de maneira eficaz.

Sugestão de Resposta: Para o lançamento, o evento deveria ser interativo e alinhado com a visão da empresa. Poderia incluir demonstrações do produto, sessões de perguntas e respostas com os fundadores e oportunidades de parcerias. Oferecer brindes ou amostras também pode ser uma estratégia eficaz para atrair e engajar os convidados.

Exemplo: Para uma startup de tecnologia, o evento de lançamento poderia ser realizado em um espaço moderno e tecnológico, com estações de demonstração interativas para os produtos. A equipe de desenvolvimento estaria disponível para discutir as características e benefícios do produto, enquanto influenciadores digitais convidados poderiam aumentar a visibilidade do evento. Brindes exclusivos, como versões de teste do produto ou descontos especiais para os primeiros clientes, adicionariam um incentivo extra para os participantes.

Carta 2 – “Desafio de Logística”

Resolver um problema logístico, como atrasos na entrega ou problemas no fornecedor, que podem atrasar a data de entrega. O desafio é proposto pelos outros jogadores. Isso testa a capacidade de resolução de problemas dos empreendedores em sua jornada.

Rubrica avaliativa: Resolver problemas logísticos, como atrasos nas entregas ou dificuldades com fornecedores, é fundamental para manter a eficiência operacional e a satisfação do cliente. Esses desafios testam a capacidade de adaptação, planejamento e comunicação eficaz. A resolução eficiente requer uma abordagem proativa, flexibilidade e, muitas vezes, soluções criativas.

Sugestão de Resposta: Em caso de atrasos nas entregas ou problemas com fornecedores, uma abordagem eficaz seria identificar rapidamente as causas, buscar alternativas viáveis (como encontrar fornecedores alternativos ou ajustar os prazos de entrega) e comunicar transparentemente com os clientes afetados, oferecendo soluções compensatórias se necessário.

Exemplo: Suponha que um e-commerce de eletrônicos enfrenta atrasos de um fornecedor de componentes essenciais. A empresa poderia primeiramente contactar outros fornecedores para adquirir os componentes necessários. Ao mesmo tempo, a equipe de atendimento ao cliente informaria os clientes afetados sobre o atraso, explicando as medidas tomadas e oferecendo um desconto em compras futuras como forma de compensação pela inconveniência.

Carta 3 – “Carta MHD – Crítica”

Antes do lançamento do seu negócio, você é procurado por um grupo de empresários do mesmo ramo que o seu e que atua na mesma região para que você entre no cartel de combinação de preços que eles praticam na região. Analise as possibilidade de participar ou não dessa estratégia.

Rubrica avaliativa: Participar de um cartel, especialmente para combinar preços, é uma prática antiética e ilegal em muitos países, violando princípios de livre mercado e concorrência justa. Enquanto a curto prazo pode parecer vantajoso, a longo prazo pode levar a penalidades legais sérias, danos à reputação e consequências negativas para os consumidores.

Sugestão de resposta: A decisão ética e legalmente correta é recusar a participação no cartel. É fundamental manter a integridade do negócio, aderindo a práticas justas de mercado. Ao invés de entrar em acordos de combinação de preços, a empresa deve focar em estratégias legítimas de diferenciação, como qualidade do produto, inovação e excelente serviço ao cliente.

Exemplo: Imagine que você está iniciando uma cafeteria local e é abordado por donos de outras cafeterias para fixar os preços das bebidas. Ao invés de aderir ao cartel, sua cafeteria pode focar em criar uma experiência única para os clientes, oferecendo produtos de alta qualidade, um ambiente acolhedor e atendimento excepcional. Esta abordagem não só garante o cumprimento das leis de concorrência, mas também estabelece a reputação da sua empresa como ética e orientada para o cliente.

Carta 4 – “Carta MHD – Crítica”

É justificável exagerar nas qualidades de um produto para garantir seu sucesso inicial no mercado?

Rubrica avaliativa: Exagerar nas qualidades de um produto para impulsionar vendas é uma prática antiética, conhecida como publicidade enganosa. Isso pode levar a expectativas irreais dos consumidores, resultando em desapontamento, danos à reputação da marca e possíveis consequências legais. A honestidade e transparência são fundamentais para construir confiança e relacionamentos duradouros com os clientes.

Sugestão de resposta: Não é justificável exagerar nas qualidades de um produto. Em vez disso, a empresa deve se concentrar em destacar os verdadeiros benefícios e características do produto, garantindo que a publicidade e as descrições sejam precisas e verdadeiras. Construir uma marca baseada em honestidade e integridade é essencial para o sucesso a longo prazo.

Exemplo: Suponha que uma empresa lança um novo smartphone prometendo uma "bateria de longa duração" quando, na verdade, a duração é comparável a outros modelos no mercado. Em vez de exagerar, a empresa deveria concentrar-se em características únicas que realmente diferenciam o produto, como um design inovador ou funcionalidades exclusivas. Assim, os clientes terão expectativas realistas e a empresa.

DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO

FASE DE CRESCIMENTO

Carta 1 - "Hora de Crescer"

Cite algumas estratégias e decisões sobre como expandir o negócio..

Rubrica avaliativa: Expandir um negócio envolve a implementação de estratégias que aumentem o alcance do mercado, a base de clientes e a receita. Os alunos podem sugerir a entrada em novos mercados, desenvolvimento de novos produtos, diversificação dos canais de vendas, parcerias estratégicas e investimento em marketing. A chave é equilibrar o crescimento com a sustentabilidade, garantindo que a expansão não comprometa a qualidade ou a estabilidade financeira.

Sugestão de resposta: Para expandir o negócio, pode-se considerar estratégias como: exploração de novos mercados; desenvolvimento de novos produtos ou serviços, intensificação de esforços de marketing com maiores investimentos, campanhas publicitárias e promoção para aumentar a visibilidade da marca e atrair novos clientes.

Exemplo: Uma empresa de software de design gráfico pode expandir seu negócio explorando mercados internacionais, adaptando seu software para atender a diferentes idiomas e normas culturais. Além disso, pode formar parcerias com instituições educacionais para oferecer o software a estudantes e profissionais em formação, acompanhado de uma campanha de marketing digital focada nesses novos mercados.

Carta 2 – “Novos Produtos”

Criatividade para desenvolver novos produtos/serviços.

Rubrica avaliativa: Desenvolver novos produtos ou serviços envolve combinar pesquisa de mercado com inovação para atender às necessidades e antecipar tendências dos consumidores.

Sugestão de resposta: Entender as demandas e desejos dos clientes, como por exemplo, promover reuniões Brainstorming “chuva de ideias” dentro da equipe, buscando promover ideias inovadoras.

Exemplo: Uma fabricante de eletrodomésticos desenvolve um refrigerador que utiliza inteligência artificial para otimizar o consumo de energia, ajustando-se aos padrões de uso do usuário, e é feito com materiais sustentáveis, refletindo o feedback dos testes com consumidores.

Carta 3 – “Verde e Responsável”

Cite algumas práticas sustentáveis ambientais e sociais que sua empresa pode adotar.

Rubrica avaliativa: Implementar práticas sustentáveis é vital para empresas responsáveis, focando na adoção de práticas de preservação e conservação ambiental, bem como de promoção da justiça social.

Sugestão de resposta: adotar estratégias internas de reciclagem e de redução de desperdícios dentro da empresa; utilizar recursos de maneira eficiente, economizando energia e água; apoiar iniciativas locais para desenvolvimento comunitário; assegurar condições de trabalho seguras e promover diversidade.

Exemplo: Uma empresa pode adotar a prática de não utilizar copos descartáveis e incentivar todos os funcionários a usarem copos ou garrafas individuais.

Carta 4 – “Carta MHD – Crítica”

Sua empresa é localizada numa área com entorno de muito fragilidade social com aspectos de pobreza e falta de infraestrutura. Você deve investir em alguma obra social para ajudar sua comunidade, lembrando que esse investimento diminuirá seus lucros.

Rubrica avaliativa: Investir em obras sociais em comunidades carentes, mesmo que isso possa reduzir temporariamente os lucros, é uma expressão de responsabilidade social corporativa. Tal investimento não apenas beneficia a comunidade, mas também pode gerar impactos positivos a longo prazo para a empresa, incluindo melhoria da reputação e fortalecimento de relações comunitárias.

Sugestão de resposta: A empresa deve considerar investir em projetos que possam ter um impacto significativo na qualidade de vida da comunidade local. Isso pode incluir:

o Programas de Educação e Capacitação Profissional: Oferecer treinamentos e workshops para melhorar as habilidades e a empregabilidade dos residentes.

o Melhorias na Infraestrutura Local: Contribuir para a construção ou reforma de instalações comunitárias, como escolas ou centros de saúde.

o Programas de Alimentação e Saúde: Iniciar ou apoiar programas que fornecem acesso a alimentos nutritivos e cuidados de saúde básicos.

Exemplo: Se a empresa estiver localizada em uma área com alta taxa de desemprego e baixa infraestrutura educacional, poderia investir na construção ou reforma de uma escola local, fornecer bolsas de estudo ou criar programas de treinamento profissional para jovens.

DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO

FASE DE MATURAÇÃO

Carta 1 - "Marca Forte"

Pense em atividades para fortalecer a identidade da marca. Marca forte é negócio forte.

Rubrica avaliativa: Fortalecer a identidade de uma marca envolve criar uma conexão forte e positiva com o público. Isso inclui estabelecer uma imagem consistente, promover valores da marca ao mesmo tempo que se constrói confiança e lealdade com os clientes. Uma marca forte é reconhecível, respeitada e tem uma proposta de valor clara.

Sugestão de resposta:

o Comunicação Consistente: Manter uma voz e uma imagem de marca consistentes em todas as plataformas.

o Marketing de Conteúdo: Criar conteúdo relevante e envolvente que reflita os valores e a personalidade da marca.

o Engajamento com o Cliente: Interagir ativamente com os clientes nas redes sociais e outros canais.

o Parcerias Estratégicas: Associar-se a outras marcas ou influenciadores que compartilhem valores semelhantes.

o Responsabilidade Social: Participar em iniciativas sociais ou ambientais que reforcem a missão e os valores da marca.

Exemplo: Uma empresa de cosméticos naturais pode fortalecer sua marca através de uma estratégia de marketing de conteúdo focada em sustentabilidade e bem-estar, interagindo regularmente com clientes em redes sociais e colaborando com influenciadores do nicho de beleza natural.

Carta 2 – "Equipes Motivadas"

Você deve apresentar um plano de bonificação para sua equipe. Pense em estratégias de ganho pelo atingimento de metas. Distribua percentualmente entre diretores, chefes departamento e operários.

Rubrica avaliativa: Um plano de bonificação eficaz motiva as equipes e reconhece o desempenho individual e coletivo. Deve ser estruturado para refletir o atingimento de metas, incentivando a produtividade e a colaboração em todos os níveis da organização. A distribuição dos bônus deve ser justa e transparente, refletindo as responsabilidades e o impacto de cada função.

Sugestão de resposta: Para um plano de bonificação equilibrado, é importante a empresa ter definido claramente as metas de bonificação por nível de responsabilidades, levando-se em consideração também a quantidade de profissionais em cada categoria, uma sugestão é descrita abaixo, todavia os alunos podem variar os percentuais e apresentar formas diferentes de bonificação.

o Diretores (25% do total de bônus): Reconhecimento pelo sucesso estratégico global e liderança eficaz.

o Chefes de Departamento (35% do total de bônus): Foco no atingimento de metas departamentais e na gestão eficiente de equipes.

o Operários (40% do total de bônus): Valorização da contribuição direta nas operações diárias e atingimento de metas específicas de produtividade.

Exemplo: Em uma fábrica, o plano pode incluir bônus para diretores baseados no desempenho geral da empresa, bônus para chefes de departamento alinhados com metas de eficiência e qualidade, e bônus para operários com base na produtividade e no cumprimento de metas para cada área de produção.

Carta 3 – "Carta MHD – Crítica"

Você como empresário é procurado por um grupo educacional para uma parceria com sua empresa para fornecer educação de qualidade para o filho dos seus funcionários. A empresa pagaria 70% do valor da mensalidade e os operários 30%. Observe se a empresa possui saúde financeira para a parceria, mas leve em conta que essa ação diminuirá seus lucros.

Rubrica avaliativa: Investir na educação dos filhos dos funcionários pode ser uma estratégia valiosa de responsabilidade social corporativa, demonstrando compromisso com o bem-estar da equipe e suas famílias. No entanto, é crucial avaliar a viabilidade financeira dessa iniciativa, considerando o impacto no orçamento e lucros da empresa. Uma análise detalhada das finanças atuais e projeções futuras é necessária para assegurar que a parceria seja sustentável a longo prazo.

Sugestão de resposta: A decisão deve levar em conta um equilíbrio entre os benefícios sociais e o impacto financeiro. Se a saúde financeira da empresa permitir, a parceria pode ser vista como um investimento no capital humano, potencialmente melhorando a moral da equipe e a retenção de talentos. Contudo, se isso resultar em uma redução significativa dos lucros, pode ser necessário explorar alternativas, como um subsídio menor ou um programa de bolsas de estudo para filhos de funcionários baseado em mérito ou necessidade.

Exemplo: Uma empresa de médio porte no setor de tecnologia, com finanças estáveis, pode decidir implementar o programa, pagando 70% das mensalidades escolares. Esta ação é vista como um investimento a longo prazo na equipe, visando aumentar a satisfação e a lealdade dos funcionários. Contudo, a empresa planeja revisar anualmente o impacto financeiro do programa para assegurar que não comprometa sua sustentabilidade econômica.

Carta 4 – "Carta MHD – Crítica"

Você conseguiu dominar 70% do seu mercado direto, sua empresa está consolidada e estabelecida no mercado. Todavia, outra empresa que ocupava a 2ª posição com cerca de 10% do mercado, passa por momentos financeiros difíceis e você tem a oportunidade de fazer uma FUSÃO para dominar 80% e poder influenciar a política de preços de forma agressiva.

Rubrica avaliativa: Realizar uma fusão que resulta em um domínio significativo do mercado levanta questões éticas e legais importantes. Embora a fusão possa fortalecer a posição da empresa e aumentar a influência sobre os preços, é essencial considerar as implicações comerciais e o impacto sobre a concorrência e os consumidores. Práticas monopolistas podem levar a consequências legais negativas e danos à reputação da empresa o que afasta os clientes, diminui a lucratividade e macula a imagem da empresa.

Sugestão de resposta: Antes de prosseguir com a fusão, é crucial avaliar a conformidade com as leis de concorrência e considerar o impacto no mercado e nos consumidores. Em vez de adotar uma estratégia de preços agressiva, a empresa pode explorar outras formas de crescimento e inovação, mantendo a concorrência saudável e o mercado diversificado. A fusão deve ser planejada com o objetivo de melhorar a oferta para os consumidores, e não apenas para dominar o mercado ou manipular preços.

Exemplo: Sendo líder de mercado no setor de tecnologia, a empresa tem a oportunidade de fundir-se com um concorrente menor. Em vez de usar essa fusão para impor preços agressivos, a empresa decide aproveitar a união para investir em inovação, melhorar a eficiência operacional e expandir a gama de produtos, beneficiando os consumidores e mantendo uma posição de mercado ética e legalmente responsável.

DESENVOLVIMENTO E ETAPAS DO JOGO

6) FASE DE AVALIAÇÃO

Carta 1 - "Análise de Impacto"

Analise e cite qual foi o impacto econômico (você acha que seu negócio foi lucrativo?) social (seu negócio colaborou com o bem-estar social) e ambiental (seu negócio demonstrou preocupação com o meio ambiente) da sua jornada empreendedora. É importante que os alunos diferenciem bem os três tipos de aspectos.

Rubrica avaliativa: Avaliar o impacto de um negócio em termos econômicos, sociais e ambientais é crucial para entender sua sustentabilidade e responsabilidade corporativa. O jogo pelo tom crítico que possui, deve propor ao alunos uma abordagem de sucesso que possa enxergar além do senso comum de analisar apenas pelo viés de lucratividade financeira, mas também por aspectos sociais relacionados com a contribuição para o bem-estar da comunidade, e o ambientais diz respeito à gestão ecológica e à redução da "pegada ecológica".

Sugestão de resposta: Em linhas gerais as respostas devem relacionar-se a esses conceitos:

o Impacto Econômico: O negócio deve ser avaliado em termos de lucratividade e crescimento. Fatores como elevação da receita, redução das despesas operacionais, são fatores essenciais.

o Impacto Social: É importante considerar como o negócio afeta as comunidades locais, seus funcionários e clientes. Contribuições como empregos de qualidade, iniciativas comunitárias e suporte a causas sociais são aspectos relevantes.

o Impacto Ambiental: Avaliar se o negócio adota práticas sustentáveis, como uso eficiente de recursos, redução de emissões e resíduos, e se há esforços para minimizar o impacto ambiental.

Exemplo: Uma empresa de produtos eletrônicos pode ter sido economicamente bem-sucedida, mostrando um forte crescimento de vendas e lucro. Socialmente, ela investiu na formação de seus funcionários e apoiou projetos educacionais locais. Ambientalmente, adotou práticas de reciclagem e reduziu a emissão de carbono na produção. Assim, a empresa demonstrou ser não apenas lucrativa, mas também comprometida com o bem-estar social e a sustentabilidade ambiental.

Carta 2 – "Planejando o Futuro"

Elaborar estratégias para o próximo ciclo do negócio.

Rubrica avaliativa: Planejar o futuro do negócio envolve estabelecer estratégias para continuar o crescimento e adaptação em um mercado em constante mudança. Isso inclui inovação em produtos ou serviços, exploração de novos mercados, investimento em tecnologia e fortalecimento da marca e relações com clientes.

Sugestão de resposta:

o Inovação em Produtos/Serviços: Desenvolver novas ofertas ou aprimorar as existentes para atender às mudanças nas necessidades dos clientes.

o Expansão de Mercado: Explorar novos mercados geográficos ou demográficos ou entrar em novos segmentos de mercado.

o Investimento em Tecnologia: Adotar novas tecnologias para melhorar a eficiência operacional e a experiência do cliente.

o Fortalecimento da Marca: Intensificar esforços de marketing e branding para aumentar a visibilidade e a lealdade à marca.

o Sustentabilidade e Responsabilidade Social: Incorporar práticas sustentáveis e contribuir para o bem-estar social como parte da missão da empresa.

Exemplo: Uma empresa de vendas presencial pode decidir atuar também de forma online atualizando seu website e sistemas de logística para suportar as novas vendas. Paralelamente, pode investir em marketing digital para fortalecer sua presença online e reconhecimento de marca.

Carta 3 – "Feedback de 360 Graus"

Receber avaliação do seu negócio por outros jogadores.

Rubrica avaliativa: O feedback de 360 graus é um método de avaliação em que um negócio recebe opiniões e críticas de diferentes perspectivas, incluindo pares, subordinados, superiores e clientes. Este tipo de feedback é valioso para obter uma visão abrangente do desempenho da empresa, identificar pontos fortes e áreas de melhoria. No caso em questão esse feedback pode ser dado pelos outros jogadores, por alunos que assistam ao jogo, pelo professor/mediador.

Sugestão de resposta: Para receber um feedback eficaz de 360 graus, é importante encorajar honestidade e objetividade. Os participantes devem ser incentivados a fornecer avaliações detalhadas e construtivas, abrangendo aspectos como qualidade do produto/serviço, eficácia da gestão, cultura da empresa, atendimento ao cliente e inovação.

Exemplo: Em uma empresa de software, o feedback dos colegas pode indicar excelência no desenvolvimento de produtos, mas uma necessidade de melhoria na comunicação interna. Os clientes podem elogiar a funcionalidade do software, mas sugerir melhorias na interface do usuário.

Carta 4 – "Carta MHD – Crítica"

Você chegou ao final do jogo. O sucesso de um negócio é medido apenas pelo lucro financeiro? Aponte outros aspectos que foram discutidos e que lhe chamaram atenção e que mostram o êxito de um negócio.

Rubrica avaliativa: O sucesso de um negócio vai além do lucro financeiro. Inclui a sustentabilidade a longo prazo, o impacto social e ambiental, a satisfação do cliente, a inovação, a cultura empresarial e a reputação da marca. Estes aspectos refletem a saúde geral do negócio, sua responsabilidade como empresa e a capacidade de gerar valor de forma ética e sustentável e que podem ser citados pelos alunos.

Sugestão de resposta: Além do lucro, outros aspectos importantes que indicam o sucesso de um negócio incluem:

o Satisfação e Fidelidade do Cliente: Alta satisfação do cliente e taxas de retenção.

o Impacto Social Positivo: Contribuições para o bem-estar da comunidade e práticas de negócios éticas.

o Sustentabilidade Ambiental: Práticas de negócios ecoeficientes e responsáveis.

o Inovação e Adaptação: Capacidade de inovar e adaptar-se a um mercado em constante mudança.

o Cultura e Valores da Empresa: Um ambiente de trabalho positivo e valores corporativos sólidos.

Exemplo: Uma empresa de tecnologia pode ter alcançado não só lucratividade, mas também alta satisfação do cliente com suporte e produtos de qualidade. Ela pode ter implementado políticas de sustentabilidade, reduzindo sua pegada ambiental, e contribuído para a comunidade local através de programas educacionais. Esses fatores, juntos, podem ilustrar um negócio verdadeiramente bem-sucedido.

CARTAS DESTINO



Ao fim de cada fase cada jogador deve selecionar uma **CARTA DESTINO** e responder os desafios ou oportunidades que são apresentados e devolver a carta no monte, que já estará separado por cores. As Cartas Destino são assim definidas, com a descrição de um conceito resumido e orientativo que pode ser utilizado como rubrica avaliativa.

1) Fase de Ideação

a. "Inspiração Inesperada" - Oportunidade: Este tópico envolve a descoberta acidental de uma ideia de negócio. Exemplos podem incluir um chef que cria um novo prato exótico enquanto experimenta ingredientes ou um programador que desenvolve uma nova aplicação de software enquanto soluciona um problema pessoal.

b. "Desafio de Nicho" - Desafio: Aqui, o foco é identificar e entender um segmento específico de mercado. Por exemplo, uma empresa que descobre uma demanda não atendida por equipamentos de ginástica para idosos ou um serviço de assinatura de alimentos veganos para pessoas com alergias alimentares específicas.

c. "Validação de Ideia" - Oportunidade: Envolve testar uma nova ideia de negócio com um grupo menor para feedback. Um exemplo seria um desenvolvedor de jogos que cria uma versão beta de um novo jogo para testar com um pequeno grupo de gamers ou um fabricante de cosméticos que oferece amostras de um novo produto a um grupo selecionado de clientes.

d. "Prototipagem Rápida" - Desafio: Refere-se à criação de um protótipo funcional de um produto ou serviço. Pode ser um empreendedor que desenha um esboço inicial de um dispositivo wearable de fitness com funcionalidades únicas ou um chef que desenvolve um menu de degustação para um novo conceito de restaurante, detalhando ingredientes e técnicas de preparação.

2) Fase de Planejamento

a. "Estratégia de Escala" - Desafio: Planejar a expansão da produção ou vendas do negócio após o lançamento. Exemplos incluem um restaurante aumentando sua capacidade de atendimento com mais mesas ou um serviço online ampliando sua infraestrutura de servidores para suportar mais usuários.

b. "Projeções Financeiras" - Oportunidade: Elaborar previsões financeiras para os primeiros anos, incluindo receitas, despesas e saldo. Por exemplo, uma startup de tecnologia projeta receitas de vendas de software, custos de desenvolvimento e marketing, e saldo operacional anual.

c. "Recrutamento Estratégico" - Desafio: Decidir sobre contratações chave para a equipe inicial. Em uma empresa de marketing digital, por exemplo, cargos essenciais podem incluir um gerente de marketing, um desenvolvedor web e um especialista em análise de dados.

d. "Análise SWOT" - Desafio: Realizar uma análise SWOT do negócio. Internamente, uma empresa de e-commerce pode identificar como força sua eficiente cadeia de suprimentos e como fraqueza a falta de reconhecimento da marca. Externamente, uma oportunidade pode ser a crescente tendência de compras online e uma ameaça a intensa concorrência no setor.



3) Fase de Lançamento

a. *"Campanha de Lançamento":* Criar uma campanha de marketing para promover um novo produto. Por exemplo, uma empresa de eletrônicos pode usar as redes sociais para teasers de lançamento, parcerias com influenciadores para demonstrações do produto e eventos online para interação direta com os consumidores.

b. *"Gerenciamento de Operações":* Lidar com a logística do negócio envolve planejar o acesso a fornecedores, a entrega de materiais e a distribuição de produtos. Uma loja de roupas online pode ter contratos com fornecedores de tecido confiáveis, utilizar um serviço de entrega eficiente para receber os materiais e oferecer várias opções de envio aos clientes, incluindo entrega expressa.

c. *"Construção de Relações com Clientes":* Estabelecer uma base de clientes leais. Uma cafeteria, por exemplo, pode implementar um programa de fidelidade onde os clientes acumulam pontos a cada compra, que podem ser trocados por bebidas gratuitas, e oferecer brindes especiais em aniversários.

"Metas": Definir objetivos para o primeiro mês de operação. Uma nova loja de produtos de beleza pode ter metas como alcançar um determinado número de vendas, obter uma quantidade específica de novos seguidores nas redes sociais e receber feedback positivo dos clientes em pelo menos 80% das avaliações online

4) Fase de Crescimento

a. *"Expansão de Mercado":* Explorar um novo segmento de mercado. Por exemplo, uma empresa de tecnologia pode investir no mercado de saúde digital, desenvolvendo aplicativos para monitoramento da saúde. A escolha se baseia na crescente demanda por soluções de saúde personalizadas e na evolução da tecnologia móvel.

b. *"Gestão de Crise":* Lidar com a crise de aumento nos custos devido a novas políticas tributárias. A empresa pode adotar estratégias como redução de custos operacionais, revisão de preços, diversificação de fornecedores ou até renegociar termos com parceiros. É fundamental manter a qualidade e o valor para o cliente, mesmo em cenários desafiadores.

c. *"Captação de Capital":* Buscar investimentos para financiar projetos específicos. Uma manufatura pode precisar de um empréstimo de, por exemplo, \$500.000 para expandir sua unidade de produção e adquirir novos maquinários. O objetivo seria aumentar a capacidade produtiva e eficiência, atendendo a uma demanda crescente.

d. *"Inovação Contínua":* Desenvolver ideias inovadoras para o negócio. Uma loja de varejo, por exemplo, pode implementar realidade aumentada em seu aplicativo para que os clientes visualizem os produtos em suas casas antes de comprar. Essa tecnologia oferece uma experiência de compra única e pode aumentar a satisfação e a confiança do cliente.



5) Fase de Maturação

a. "Gestão de Talentos" - Desafio: Implementar estratégias para selecionar e reter talentos na organização. Por exemplo, usar processos de seleção que incluam avaliações de habilidades e cultura de ajuste, e programas de desenvolvimento e recompensa para manter os funcionários motivados, como planos de carreira personalizados e bônus por desempenho.

b. "Sustentabilidade e Ética" - Oportunidade: Adotar práticas sustentáveis e éticas no negócio. Isso pode incluir a implementação de um código de conduta abrangente para os funcionários, promovendo responsabilidade social e ambiental, e ações específicas como programas de reciclagem no local de trabalho ou uso de materiais sustentáveis na produção.

c. "Projeto Social" - Desafio: Criar um projeto social para beneficiar a comunidade local. Uma empresa pode, por exemplo, desenvolver um programa de educação para jovens, oferecendo workshops e treinamentos em habilidades relevantes ao mercado de trabalho ou apoiar iniciativas locais de revitalização urbana.

d. "Inovação Tecnológica" - Desafio: Estratégia para adaptar-se e utilizar novas ferramentas de comunicação em redes sociais. No Instagram, a empresa pode usar posts visuais atraentes e stories para mostrar produtos ou bastidores, enquanto no YouTube, pode criar conteúdo em vídeo como tutoriais ou demonstrações de produtos, visando aumentar o engajamento e alcance do público.

6) Fase de Avaliação

a. "Feedback" - Análise: Encorajar uma discussão construtiva entre jogadores para analisar o progresso de cada negócio. Por exemplo, um negócio pode ser elogiado por sua inovação de produto e excelente atendimento ao cliente, mas criticado pela gestão ineficiente do estoque.

b. "Ajustes Estratégicos" - Análise Crítica: Considerar as críticas recebidas e avaliar a implementação de mudanças. Se um negócio recebe feedback sobre atrasos na entrega, pode ser benéfico revisar e otimizar o processo de logística para melhorar a eficiência.

c. "Reflexão interna" - Autoavaliação: Identificar e reconhecer erros cometidos. Um empresário pode admitir que subestimou a importância do marketing digital ou que falhou em antecipar a demanda sazonal, resultando em perda de oportunidades de vendas.

d. "Pulo do Gato" - Acerto Crucial: Refletir sobre o maior sucesso do negócio e as razões por trás dele. Isso pode ser, por exemplo, a decisão de expandir para o comércio online, o que permitiu à empresa alcançar um público mais amplo e aumentar significativamente as vendas, especialmente durante períodos de restrições físicas.

4. FINAL DO JOGO - Mecânica

Vence o jogo aquele que ao final do tabuleiro estiver com mais casas e/ou etapas concluídas. Essa verificação ocorre conforme os critérios escolhidos no início do Jogo:

a) O jogo não tem tempo prévio definido e ganha quem chegar ao final de todas as casas. Pode ter um tempo máximo para que os jogadores cumpram as tarefas em cada casa. Terminado o tempo e não concluída a tarefa apresentada, o jogador permanece na casa.

b) O jogo tem tempo prévio definido e ganha estiver na casa mais avançada ao final do tempo pré-determinado. Pode ter um tempo máximo para que os jogadores cumpram as tarefas em cada casa. Terminado o tempo e não concluída a tarefa apresentada, o jogador permanece na casa.

Em caso de empate são usados os seguintes critérios: 1º Maior pontuação na fase de planejamento; 2º maior pontuação na fase de Ideação; 3º maior pontuação na fase de Lançamento, persistindo o empate é lançado sorte entre os jogadores.

A variação do jogo pode incluir um esquema de pontuação para cada etapa e ao final do tempo pré-estabelecido, vence quem conseguir obter mais pontos.

Outra variação mais simples, vence quem chegar primeiro a última casa, cumprindo todas as tarefas.

Apêndice 1 - Questionário Pré-jogo

A fase de avaliação inicial através do questionário "pré-jogo", tem o objetivo de mensurar o nível de conhecimento prévio dos alunos sobre os conceitos de empreendedorismo e suas respectivas expectativas em relação ao uso de um jogo como ferramenta de ensino, devendo ser aplicado antes do início do jogo. Essa avaliação inicial é importante não apenas para traçar um panorama do estágio cognitivo dos alunos antes da intervenção, mas também para detectar possíveis lacunas no aprendizado que poderiam ser supridas pela atividade prática e colaborativa.

1. O que significa empreendedorismo?

- A abertura de novas empresas para aumentar os ganhos financeiros
- É a capacidade de criar, desenvolver e implementar novas ideias, produtos ou serviços que atendam necessidades
- A gestão de recursos humanos em uma empresa ou organização
- A venda de produtos

Resposta de referência: É a capacidade de criar, desenvolver e implementar novas ideias, produtos ou serviços que atendam necessidades.

Comentário: O empreendedorismo envolve mais do que apenas iniciar negócios; ele incorpora a criação e a implementação de soluções inovadoras para problemas ou necessidades.

2. O que é um empreendedor? Escolha a opção que melhor descreve um empreendedor.

- Alguém que trabalha em uma empresa.
- Uma pessoa que evita riscos a todo custo.
- Um indivíduo que inicia um negócio ou desenvolve uma ideia assumindo riscos em busca de oportunidades.
- Uma pessoa que segue as tendências do mercado e sempre comprar tudo aquilo que deseja.

Resposta de referência: Um indivíduo que inicia um negócio ou desenvolve uma ideia assumindo riscos em busca de oportunidades.

Comentário: Empreendedores são caracterizados pela iniciativa de começar novos negócios e pela disposição para assumir riscos em busca de inovação e oportunidades

3. Qual dos seguintes fatores é essencial para ser um empreendedor bem-sucedido?

- Ter uma ideia inovadora.
- Ser ambicioso e arriscar tudo sem planejar os riscos.
- Ser criativo, resiliente e disposto a aprender com os erros e minimizar os riscos.
- Seguir tendências do mercado e sempre comprar tudo aquilo que deseja.

Resposta de referência: Ser criativo, resiliente e disposto a aprender com os erros e minimizar os riscos.

Comentário: A resiliência, criatividade e capacidade de aprendizado, especialmente diante de erros e riscos, são cruciais para o sucesso no empreendedorismo.

4. O que é um plano de negócios e por que é importante para os empreendedores?

- Um plano para gastar nosso dinheiro naquilo que nós desejamos.
- Um documento que descreve as metas e estratégias de um negócio.
- Um resumo financeiro pessoal onde registramos receitas e despesas.
- Não é importante para empreendedores.

Resposta de referência: Um documento que descreve as metas e estratégias de um negócio.

Comentário: Um plano de negócios é fundamental para os empreendedores, pois oferece um roteiro detalhado das metas, estratégias e meios de implementação do negócio.

5. Em que medida você considera a inovação importante no empreendedorismo?

- Totalmente sem importância.
- Pouco importante.
- Moderadamente importante.
- Muito importante.
- Extremamente importante.

Resposta de referência: Extremamente importante.

Comentário: A inovação é o coração do empreendedorismo, pois é através dela que novas ideias se transformam em produtos ou serviços valiosos.

Apêndice 1 - Questionário Pré-jogo

6. Quais são os benefícios diretos do empreendedorismo para a sociedade?

- Geração de emprego e renda, desenvolvimento econômico e social, inovação e solução de problemas.
- Redução da desigualdade social, distribuição da riqueza, justiça social e democracia.
- Preservação do meio ambiente, sustentabilidade e responsabilidade social, educação ambiental e conscientização.
- Valorização da cultura e da diversidade, promoção da arte e da criatividade, expressão e liberdade individual.

Resposta de referência: Geração de emprego e renda, desenvolvimento econômico e social, inovação e solução de problemas.

Comentário: O empreendedorismo tem um impacto significativo na economia e na sociedade, principalmente através da criação de empregos, inovação e contribuição para o desenvolvimento social e econômico.

7. Quais são os principais desafios do empreendedorismo no Brasil?

- Burocracia, carga tributária, infraestrutura deficiente e falta de mão de obra qualificada.
- Concorrência acirrada, baixa demanda, inadimplência e falta de inovação.
- Instabilidade política, econômica e social, corrupção, violência e falta de segurança jurídica.
- Todas as alternativas anteriores estão corretas

Resposta de referência: Todas as alternativas anteriores estão corretas.

Comentário: No Brasil, o empreendedorismo enfrenta desafios diversos, incluindo questões burocráticas, carga tributária, infraestrutura, mão de obra, competição, demanda e instabilidades político-econômicas.

8. Quais são os principais erros que um empreendedor deve evitar?

- Não fazer um plano de negócio, não pesquisar o mercado, não conhecer o cliente e não validar a ideia.
- Não ter um diferencial competitivo, não ter uma proposta de valor clara, não ter um modelo de receita sustentável e não ter uma estratégia de marketing eficiente.
- Não ter uma equipe qualificada, não delegar tarefas, não gerenciar o tempo e não controlar as finanças.
- Todas as alternativas anteriores estão corretas.

Resposta de referência: Todas as alternativas anteriores estão corretas.

Comentário: Erros comuns no empreendedorismo incluem falhas no planejamento, na pesquisa de mercado, na gestão financeira, na definição de estratégias e na formação de equipe..

9. Quais são os tipos de empreendedorismo?

- Empreendedorismo individual, coletivo, social e corporativo.
- Empreendedorismo formal, informal, digital e verde.
- Empreendedorismo comercial, industrial, agrícola e de serviços.
- Empreendedorismo inovador, imitador, oportunista e necessitado.

Resposta de referência: Empreendedorismo individual, coletivo, social e corporativo.

Comentário: O empreendedorismo pode ser categorizado de várias formas, incluindo individual, coletivo, social (com foco em impacto social) e corporativo (dentro de empresas existentes).

10. O que é empreendedorismo social?

- a) Iniciar um negócio próprio com fins lucrativos
- b) Criar uma empresa para benefício pessoal
- c) Criar uma empresa com o objetivo de resolver problemas sociais e atuar de forma cooperada
- d) Fundar organizações sem fins lucrativos

Resposta de referência: c) Criar uma empresa com o objetivo de resolver problemas sociais e atuar de forma cooperada.

Comentário: O empreendedorismo social foca na criação de negócios que visam solucionar problemas sociais, combinando missões sociais com estratégias empresariais.

Apêndice 1 - Questionário Pré-jogo

11. Você já teve alguma experiência empreendedora ou participou de um projeto empreendedor?

- Totalmente sem experiência.
- Pouca experiência.
- Experiência moderada.
- Bastante experiência.
- Muita experiência.

Resposta de referência: Esta questão é subjetiva e depende da experiência individual do respondente.

Comentário: Esta pergunta é projetada para avaliar o nível de experiência empreendedora do respondente, variando de nenhuma a muita experiência. Não há uma "resposta correta", pois depende do histórico pessoal.

12. Se teve alguma experiência, qual foi o foco principal? Se marcou não teve experiência, não precisa responder essa questão

- Lucro financeiro
- Benefício social
- Ambos

Resposta de referência: Também subjetiva, dependendo da natureza da experiência empreendedora do respondente.

Comentário: Esta pergunta busca entender o foco da experiência empreendedora do indivíduo, seja ele orientado para o lucro, benefício social ou ambos. A resposta reflete as motivações e objetivos do empreendedor.

13. Em que medida você considera o empreendedorismo importante na sua vida?

- Totalmente sem importância.
- Pouco importante.
- Moderadamente importante.
- Muito importante.
- Extremamente importante.

Resposta de referência: Esta é uma questão de percepção pessoal e varia de acordo com a experiência e visão de mundo do respondente.

Comentário: Esta pergunta avalia a importância percebida do empreendedorismo na vida do indivíduo, que pode variar amplamente dependendo de suas experiências e aspirações pessoais.

14. Qual método você acha mais adequado para aprender sobre empreendedorismo?

- O professor fazendo uma apresentação em sala de aula com os principais conceitos
- Através de vídeos na internet
- Por meio de um jogo individual que simule situações reais que ensine os principais conceitos de empreendedorismo
- Por meio de um jogo em grupo que simule situações reais que ensine os principais conceitos de empreendedorismo.

Resposta de referência: Novamente, esta é uma escolha subjetiva baseada nas preferências de aprendizagem do respondente.

Comentário: Esta pergunta procura entender qual método de aprendizado é considerado mais eficaz pelo respondente. As opções vão desde métodos tradicionais de ensino até abordagens mais interativas e práticas. A resposta ideal depende do estilo de aprendizagem e do contexto educacional do indivíduo.

Apêndice 2 - Questionário Pós-jogo

Após a aplicação do jogo, a fase de avaliação final por meio do questionário "pós-jogo" deve ser conduzida para verificar as mudanças no nível de compreensão dos alunos, bem como para captar suas impressões e opiniões sobre a experiência vivenciada. A análise dos resultados pós-jogo deve focar em aspectos como a eficácia do jogo na transmissão dos conteúdos teóricos, o engajamento promovido pela metodologia ativa e o desenvolvimento de competências como a resolução de problemas, a tomada de decisões e o trabalho em equipe. Além disso, a fase pós-jogo é fundamental para avaliar a satisfação dos alunos com a experiência de aprendizagem proporcionada pelo jogo e para identificar áreas de melhoria no uso de metodologias lúdicas no ensino de empreendedorismo.

1. O que significa empreendedorismo?

- A abertura de novas empresas para aumentar os ganhos financeiros
- É a capacidade de criar, desenvolver e implementar novas ideias, produtos ou serviços que atendam necessidades
- A gestão de recursos humanos em uma empresa ou organização
- A venda de produtos

Resposta de referência: É a capacidade de criar, desenvolver e implementar novas ideias, produtos ou serviços que atendam necessidades.

Comentário: O empreendedorismo envolve mais do que apenas iniciar negócios; ele incorpora a criação e a implementação de soluções inovadoras para problemas ou necessidades.

2. O que é um empreendedor? Escolha a opção que melhor descreve um empreendedor.

- Alguém que trabalha em uma empresa.
- Uma pessoa que evita riscos a todo custo.
- Um indivíduo que inicia um negócio ou desenvolve uma ideia assumindo riscos em busca de oportunidades.
- Uma pessoa que segue as tendências do mercado e sempre comprar tudo aquilo que deseja.

Resposta de referência: Um indivíduo que inicia um negócio ou desenvolve uma ideia assumindo riscos em busca de oportunidades.

Comentário: Empreendedores são caracterizados pela iniciativa de começar novos negócios e pela disposição para assumir riscos em busca de inovação e oportunidades

3. Qual dos seguintes fatores é essencial para ser um empreendedor bem-sucedido?

- Ter uma ideia inovadora.
- Ser ambicioso e arriscar tudo sem planejar os riscos.
- Ser criativo, resiliente e disposto a aprender com os erros e minimizar os riscos.
- Seguir tendências do mercado e sempre comprar tudo aquilo que deseja.

Resposta de referência: Ser criativo, resiliente e disposto a aprender com os erros e minimizar os riscos.

Comentário: A resiliência, criatividade e capacidade de aprendizado, especialmente diante de erros e riscos, são cruciais para o sucesso no empreendedorismo.

4. O que é um plano de negócios e por que é importante para os empreendedores?

- Um plano para gastar nosso dinheiro naquilo que nós desejamos.
- Um documento que descreve as metas e estratégias de um negócio.
- Um resumo financeiro pessoal onde registramos receitas e despesas.
- Não é importante para empreendedores.

Resposta de referência: Um documento que descreve as metas e estratégias de um negócio.

Comentário: Um plano de negócios é fundamental para os empreendedores, pois oferece um roteiro detalhado das metas, estratégias e meios de implementação do negócio.

5. Em que medida você considera a inovação importante no empreendedorismo?

- Totalmente sem importância.
- Pouco importante.
- Moderadamente importante.
- Muito importante.
- Extremamente importante.

Resposta de referência: Extremamente importante.

Comentário: A inovação é o coração do empreendedorismo, pois é através dela que novas ideias se transformam em produtos ou serviços valiosos.

Apêndice 2 - Questionário Pós-jogo

6. Quais são os benefícios diretos do empreendedorismo para a sociedade?

- Geração de emprego e renda, desenvolvimento econômico e social, inovação e solução de problemas.
- Redução da desigualdade social, distribuição da riqueza, justiça social e democracia.
- Preservação do meio ambiente, sustentabilidade e responsabilidade social, educação ambiental e conscientização.
- Valorização da cultura e da diversidade, promoção da arte e da criatividade, expressão e liberdade individual.

Resposta de referência: Geração de emprego e renda, desenvolvimento econômico e social, inovação e solução de problemas.

Comentário: O empreendedorismo tem um impacto significativo na economia e na sociedade, principalmente através da criação de empregos, inovação e contribuição para o desenvolvimento social e econômico.

7. Quais são os principais desafios do empreendedorismo no Brasil?

- Burocracia, carga tributária, infraestrutura deficiente e falta de mão de obra qualificada.
- Concorrência acirrada, baixa demanda, inadimplência e falta de inovação.
- Instabilidade política, econômica e social, corrupção, violência e falta de segurança jurídica.
- Todas as alternativas anteriores estão corretas

Resposta de referência: Todas as alternativas anteriores estão corretas.

Comentário: No Brasil, o empreendedorismo enfrenta desafios diversos, incluindo questões burocráticas, carga tributária, infraestrutura, mão de obra, competição, demanda e instabilidades político-econômicas.

8. Quais são os principais erros que um empreendedor deve evitar?

- Não fazer um plano de negócio, não pesquisar o mercado, não conhecer o cliente e não validar a ideia.
- Não ter um diferencial competitivo, não ter uma proposta de valor clara, não ter um modelo de receita sustentável e não ter uma estratégia de marketing eficiente.
- Não ter uma equipe qualificada, não delegar tarefas, não gerenciar o tempo e não controlar as finanças.
- Todas as alternativas anteriores estão corretas.

Resposta de referência: Todas as alternativas anteriores estão corretas.

Comentário: Erros comuns no empreendedorismo incluem falhas no planejamento, na pesquisa de mercado, na gestão financeira, na definição de estratégias e na formação de equipe..

9. Quais são os tipos de empreendedorismo?

- Empreendedorismo individual, coletivo, social e corporativo.
- Empreendedorismo formal, informal, digital e verde.
- Empreendedorismo comercial, industrial, agrícola e de serviços.
- Empreendedorismo inovador, imitador, oportunista e necessitado.

Resposta de referência: Empreendedorismo individual, coletivo, social e corporativo.

Comentário: O empreendedorismo pode ser categorizado de várias formas, incluindo individual, coletivo, social (com foco em impacto social) e corporativo (dentro de empresas existentes).

10. O que é empreendedorismo social?

- a) Iniciar um negócio próprio com fins lucrativos
- b) Criar uma empresa para benefício pessoal
- c) Criar uma empresa com o objetivo de resolver problemas sociais e atuar de forma cooperada
- d) Fundar organizações sem fins lucrativos

Resposta de referência: c) Criar uma empresa com o objetivo de resolver problemas sociais e atuar de forma cooperada.

Comentário: O empreendedorismo social foca na criação de negócios que visam solucionar problemas sociais, combinando missões sociais com estratégias empresariais.

Apêndice 2 - Questionário Pós-jogo

11. Você já teve alguma experiência empreendedora ou participou de um projeto empreendedor?

- Totalmente sem experiência.
- Pouca experiência.
- Experiência moderada.
- Bastante experiência.
- Muita experiência.

Resposta de referência: Esta questão é subjetiva e depende da experiência individual do respondente.

Comentário: Esta pergunta é projetada para avaliar o nível de experiência empreendedora do respondente, variando de nenhuma a muita experiência. Não há uma "resposta correta", pois depende do histórico pessoal.

12. Se teve alguma experiência, qual foi o foco principal? Se marcou não teve experiência, não precisa responder essa questão

- Lucro financeiro
- Benefício social
- Ambos

Resposta de referência: Também subjetiva, dependendo da natureza da experiência empreendedora do respondente.

Comentário: Esta pergunta busca entender o foco da experiência empreendedora do indivíduo, seja ele orientado para o lucro, benefício social ou ambos. A resposta reflete as motivações e objetivos do empreendedor.

13. Em que medida você considera o empreendedorismo importante na sua vida?

- Totalmente sem importância.
- Pouco importante.
- Moderadamente importante.
- Muito importante.
- Extremamente importante.

Resposta de referência: Esta é uma questão de percepção pessoal e varia de acordo com a experiência e visão de mundo do respondente.

Comentário: Esta pergunta avalia a importância percebida do empreendedorismo na vida do indivíduo, que pode variar amplamente dependendo de suas experiências e aspirações pessoais.

14. Qual método você acha mais adequado para aprender sobre empreendedorismo?

- O professor fazendo uma apresentação em sala de aula com os principais conceitos
- Através de vídeos na internet
- Por meio de um jogo individual que simule situações reais que ensine os principais conceitos de empreendedorismo
- Por meio de um jogo em grupo que simule situações reais que ensine os principais conceitos de empreendedorismo.

Resposta de referência: Novamente, esta é uma escolha subjetiva baseada nas preferências de aprendizagem do respondente.

Comentário: Esta pergunta procura entender qual método de aprendizado é considerado mais eficaz pelo respondente. As opções vão desde métodos tradicionais de ensino até abordagens mais interativas e práticas. A resposta ideal depende do estilo de aprendizagem e do contexto educacional do indivíduo.

Apêndice 2 - Questionário Pós-jogo

15. Em que medida você considera que teve facilidade para aprender os conteúdos sobre empreendedorismo com a utilização do jogo de tabuleiro?

- Muito menos facilidade.
- Menos facilidade.
- A mesma facilidade que outros métodos.
- Mais facilidade.
- Muito mais facilidade.

Resposta de referência: Esta pergunta é subjetiva e varia conforme a experiência individual do respondente.

Comentário: Esta pergunta busca avaliar a eficácia do jogo de tabuleiro como ferramenta de aprendizado em comparação com outros métodos.

16. Qual a principal vantagem do aprendizado do tema de empreendedorismo com a utilização de um jogo de tabuleiro?

- Interação
- Desafios motivadores
- Simulação da realidade
- Não gosto muito das aulas convencionais

Resposta de referência: A resposta mais adequada varia de acordo com a percepção individual de cada respondente.

Comentário: As opções refletem diferentes aspectos que podem ser considerados vantajosos no uso de jogos para ensinar empreendedorismo, como interatividade, desafios motivadores ou simulação da realidade.

17. Em que medida você conseguiu identificar o conceito de empreendedorismo durante o jogo?

- Não consegui identificar de forma alguma.
- Consegui identificar com dificuldade.
- Consegui identificar moderadamente.
- Consegui identificar com bastante clareza.
- Consegui identificar com total clareza.

Resposta de referência: Depende da experiência pessoal do respondente com o jogo.

Comentário: Esta pergunta mede o quão bem o jogo conseguiu transmitir o conceito de empreendedorismo aos participantes.

18. Qual é a definição mais precisa de empreendedorismo com base no que aprendeu durante o jogo?

- Iniciar um negócio e ganhar dinheiro.
- Identificar oportunidades, inovar e criar valor.
- Gerenciar uma organização com fins lucrativos.
- Ser um líder em uma grande corporação

Resposta de referência: Identificar oportunidades, inovar e criar valor.

Comentário: Esta opção abrange a essência do empreendedorismo, que é identificar oportunidades, inovar e criar valor, não apenas iniciar um negócio ou gerenciar uma organização.

Apêndice 2 - Questionário Pós-jogo

19. Qual é a diferença fundamental entre empreendedorismo tradicional e empreendedorismo social, com base no que você aprendeu no jogo?

- O empreendedorismo social visa principalmente o lucro financeiro.
- O empreendedorismo social se concentra na solução de problemas sociais.
- Não há diferença significativa entre eles.

Resposta de referência: O empreendedorismo social se concentra na solução de problemas sociais.

Comentário: A principal distinção entre o empreendedorismo tradicional e o social é o foco deste último em resolver problemas sociais, enquanto o primeiro pode ter uma variedade de objetivos, incluindo lucro.

20. Qual a dificuldade para jogabilidade que você encontrou?

- Dificuldade de trabalhar em grupo
- Regras pouco claras
- Jogo Demorado
- Alguns termos eu não conseguia entender

Resposta de referência: Subjetiva, dependendo da experiência individual do jogador.

Comentário: Esta pergunta busca identificar os desafios enfrentados pelos jogadores, o que pode variar de acordo com a experiência pessoal de cada um.

21. Como você avalia a utilização do jogo no ensino do empreendedorismo e recomendaria sua continuidade?

- Altamente eficaz e definitivamente recomendaria.
- Efetivamente útil, mas com espaço para melhorias.
- Moderadamente útil, com recomendação cautelosa.
- Pouco eficaz e recomendaria apenas com significativas melhorias.
- Ineficaz e não recomendaria sua continuidade

Resposta de referência: Depende da experiência individual e da percepção de eficácia do jogo.

Comentário: Esta pergunta busca avaliar a eficácia geral do jogo como ferramenta de ensino e se os respondentes recomendariam seu uso contínuo.

22. Em que medida você recomendaria a continuidade do uso de metodologias ativas, como jogos, no ensino do curso?

- Definitivamente recomendaria, pois foi extremamente útil no meu aprendizado.
- Recomendaria, mas achei apenas moderadamente útil.
- Neutro, não fez diferença significativa no meu aprendizado.
- Não recomendaria muito, pois não foi muito útil.
- Definitivamente não recomendaria, pois não colaborou com meu processo de aprendizado.

Resposta de referência: Subjetiva, baseada na percepção pessoal do valor dessas metodologias.

Comentário: Esta pergunta procura entender a opinião dos respondentes sobre o uso contínuo de metodologias ativas, como jogos, no contexto educacional.

Apêndice 2 - Questionário Pós-jogo

23. Em que medida você acredita que o jogo estimulou o trabalho em equipe?

- Não estimulou de forma alguma.
- Estimulou pouco.
- Estimulou moderadamente.
- Estimulou bastante.
- Estimulou extremamente.

Resposta de referência: Varia conforme a experiência do respondente com o jogo.

Comentário: Esta pergunta mede a eficácia do jogo em promover o trabalho em equipe entre os participantes.

24. Em que medida você acredita que o jogo estimulou o seu interesse pelo conteúdo de Empreendedorismo?

- Não estimulou meu interesse de forma alguma.
- Estimulou meu interesse um pouco.
- Estimulou meu interesse moderadamente.
- Estimulou bastante o meu interesse.
- Estimulou extremamente o meu interesse.

Resposta de referência: Depende da experiência individual do respondente com o jogo.

Comentário: Esta pergunta busca entender se o jogo foi capaz de aumentar o interesse dos participantes pelo conteúdo de empreendedorismo.