



# Bolder<sup>®</sup>





# 01

## Regras do jogo

- 1. Essa é uma atividade colaborativa. Trabalhe em grupo!**
- 2. Vamos cuidar da nossa sala.**
- 3. Vamos combinar um código para retornarmos a sessão.**

GRUPO

PERSONAS

MAPA DE EMPATIA

PROBLEMA

PROBLEMA

DESAFIO

MEMBROS

MAPA DA JORNADA

IMPACTOS

GRUPO

PROBLEMA

MATRIZ DE RELEVÂNCIA

IMPACTOS

MATRIZ DE ALINHAMENTO

PITCH

MODELO DE NEGÓCIOS

SOLUÇÃO

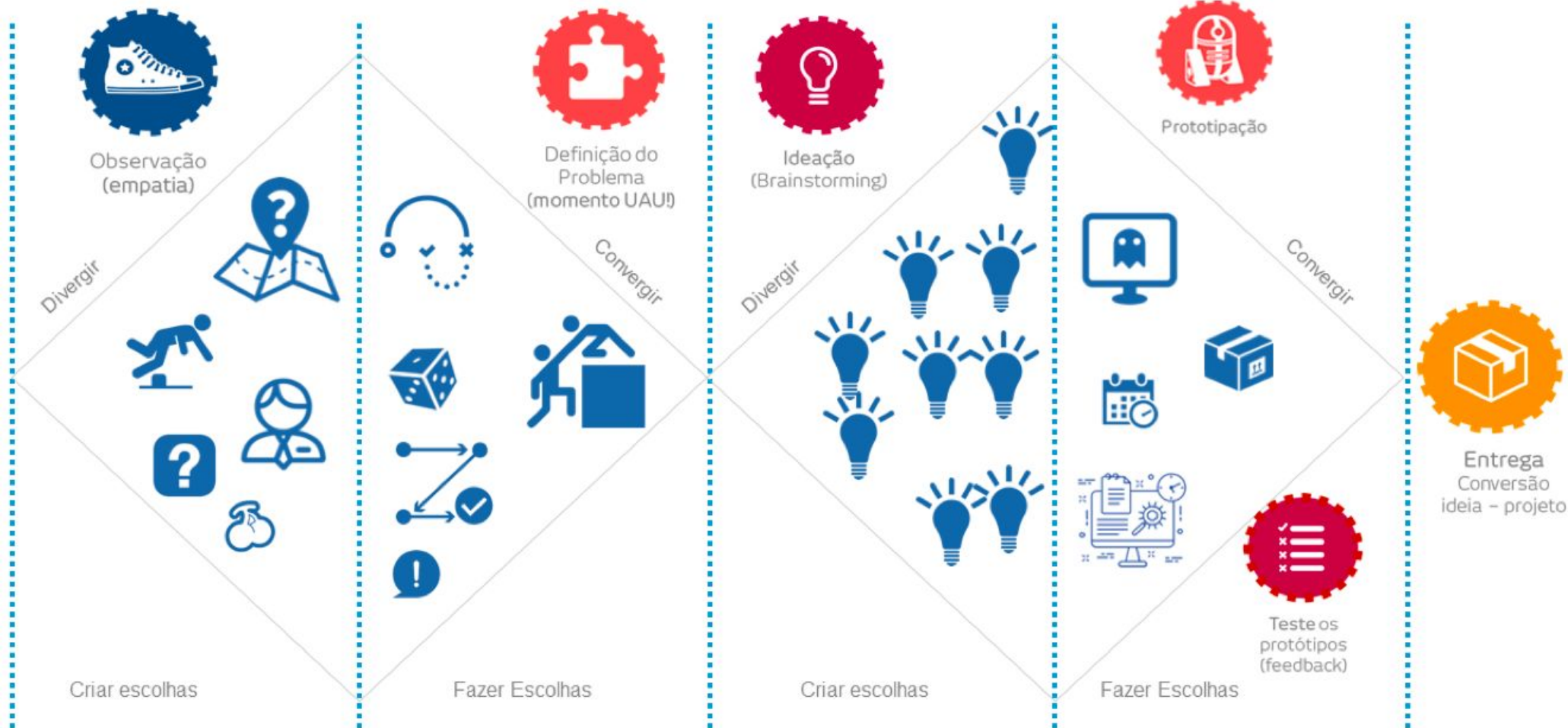
BUSINESS MODEL CANVAS

CANVAS DA PROPOSTA DE VALOR

SOLUÇÃO

BENEFÍCIOS





Problema

Solução



# — DESAFIO 1:

**Como reduzir acidentes de trabalho em ambiente offshore por falhas humanas?**



## **— DESAFIO 2:**

**Como podemos otimizar a logística de atendimento às unidades offshore, visando a redução de custos, de prazos e de transporte de cargas?**



# DIA 1



A close-up, low-angle shot of a person's foot on a skateboard. The foot is wearing a dark shoe with a light-colored, textured sole. The skateboard is wooden with orange wheels and red trucks. The background is a solid teal color. A large white circle is overlaid on the image, framing the skateboard and the foot. The word "PERSONA" is written in large, white, bold, sans-serif capital letters across the center of the circle. A small white horizontal line is positioned above the letter "P".

# PERSONA



# >> O que são Personas?

**PERSONAS** são personagens fictícios criados para representar a pessoa impactada pelo desafio ou o cliente ideal.

Ela terá uma descrição detalhada: desejos, medos, objetivos, hobbies, interesses, relação familiar, faixa salarial.

Quanto mais detalhes você tiver, melhor!



>>

“Homens de 30 a 49 anos, moradores de Belo Horizonte com salário entre 5 e 15 mil”.



## Rei Charles

- Male
- Born in 1948
- Raised in the UK
- Married twice
- Lives in a castle
- Wealthy & famous



## Ozzy Osbourne

- Male
- Born in 1948
- Raised in the UK
- Married twice
- Lives in a castle
- Wealthy & famous

\* Personas shouldn't be about demographics. Personas should be about the problems & challenges people face.



# Pedro Souza

## Jovem consumista sem tempo

### Sobre Pedro

- Homem, 23 anos, namorando.
- Mora em Campinas com os pais.
- Trabalha como publicitário em uma agência.
- Gosta de passar pouco tempo em lojas virtuais procurando produtos do seu interesse.
- Gosta de promoções de bons produtos.
- Compra por impulso.
- Não gosta de comprar em lojas físicas.
- Fica confuso com muitas opções.
- Gosta de soluções rápidas e descomplicadas.



**"Tenho pressa, quero compras rápidas e fáceis."**

### O que quer:

- Quer uma compra rápida, fácil e que o realize.

### O que quer sentir:

- Que fez um bom negócio.
- Feliz, satisfeito.



**IMAGEM:**

**NOME:**

**IDADE:**

**EDUCAÇÃO:**

**RENDIMENTO ANUAL:**

**OBJETIVOS:**

**DORES:**

**SOLUÇÕES ATUAIS:**

»

# Ficha de Persona



# ATIVIDADE

- 1 Cada membro do grupo, individualmente, vai elaborar uma persona (tendo em mente o desafio escolhido)
- 2 Tempo para a atividade: 20 min





# MATRIZ DE IMPACTO RELEVÂNCIA



## Matriz de Impacto Relevância

Matriz auxilia na priorização da PERSONA que será explorada.

### **Impacto**

Quanto esse desafio impacta a vida dessa persona?

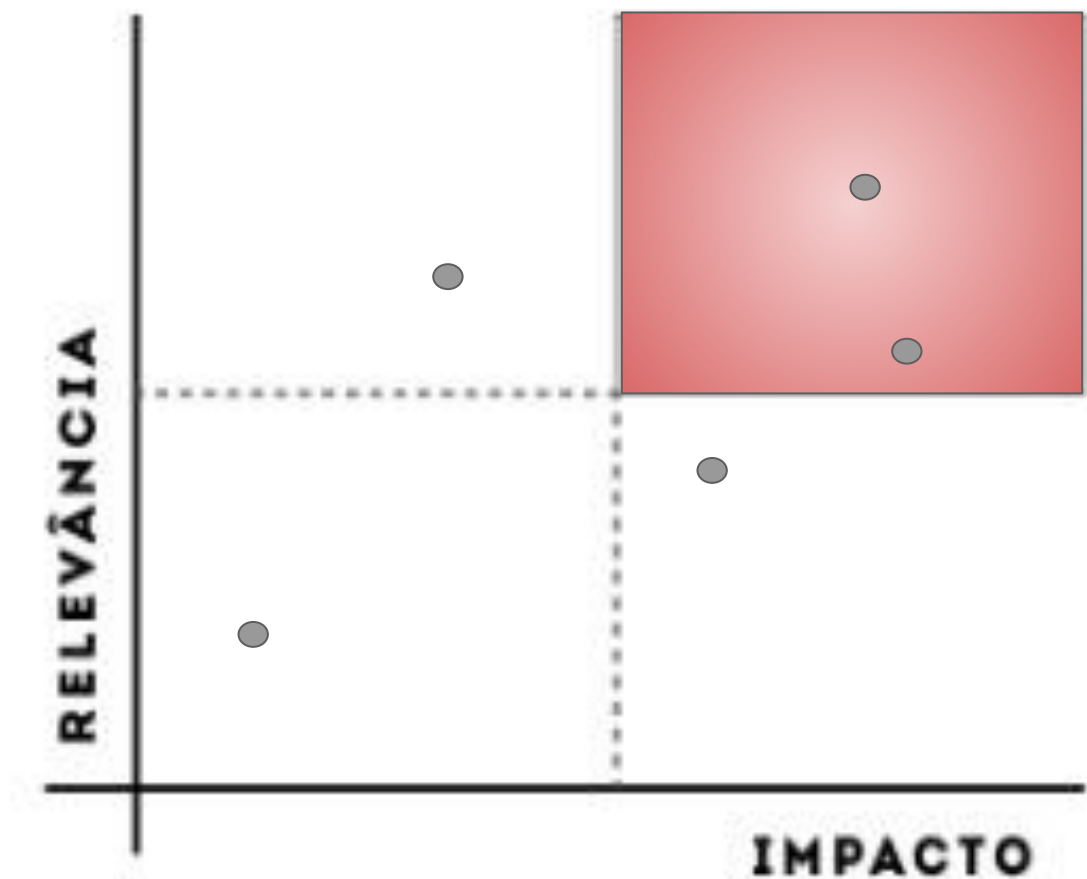
### **Relevância**

Quanto esse player é relevante para o desafio?  
(quantidade, poder de ação ou influência,...)





# Matriz de Impacto Relevância





# ATIVIDADE

- 1 Em grupo! Definição da persona mais relevante, que será utilizada em nossa jornada
- 2 Tempo para a atividade: 10 min



A close-up photograph of a person's foot on a skateboard. The foot is wearing a dark shoe with a light-colored, textured sole. The skateboard has a wooden deck with a black and white graphic and orange wheels. The background is a solid teal color. A large white circle is superimposed over the image, framing the text.

# — MAPA DA EMPATIA





*O que ele*  
**PENSA E SENTE?**

O que realmente conta, principais preocupações e aspirações

*O que ele*  
**ESCUTA?**

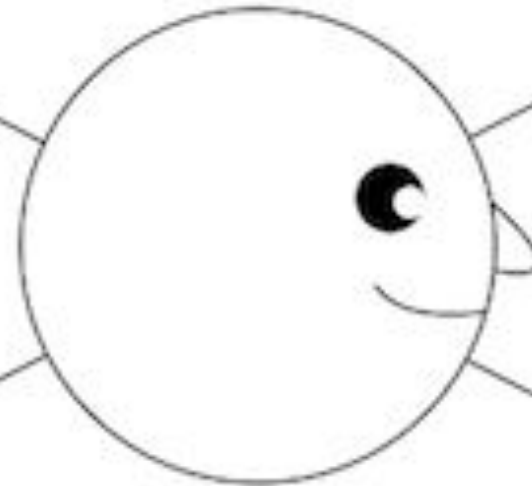
o que amigos dizem, o que o chefe fala, o que influenciadores dizem

*O que ele*  
**VÊ?**

ambiente, amigos, o que o mercado oferece

*O que ele*  
**FALA E FAZ?**

atitude em público, aparência, comportamento com outros





Ambiente, amigos,  
o que o mercado  
oferece

Quem o rodeia?  
Quem são os seus amigos?  
Quais as ofertas?







>>

O que os amigos dizem,  
o que o chefe fala, o  
que os influenciadores  
falam

O que dizem os amigos? E a família?  
Quem tem influência sobre ele? Como?  
Que canais de mídia o influenciam?



O que realmente  
conta, principais  
preocupações e  
aspirações

O que é verdadeiramente importante  
para ele?

O que é que o emociona?

O que o tira o sono?







>>

Atitude em público,  
aparência,  
comportamento com  
outros

Qual é a atitude dele?  
O que ele diz aos outros?  
Quais os conflitos entre o que diz e o que  
pensa?



# ATIVIDADE

**1** Elaborar Mapa de Empatia para a sua persona

**2** Tempo para a atividade: 25 min



# ENTREVISTAS

Como Realizar uma Entrevista  
Exploratória?



# >> FORMATO

- É uma entrevista Investigativa – Semi Estruturada;
- Tem como objetivo **entender** a dimensão do desafio / problema;
- Elabore as perguntas previamente. O foco não é muito definido e pode ir desde questões técnicas até questões de ordem pessoal.

# >> O QUE FAZER?

- Formular as suas perguntas da forma **mais aberta** possível;
- **Jamais** se envolva em debates de ideias ou tome **posição sobre afirmações** a respeito do entrevistado;
- Garanta que a entrevista aconteça em um ambiente e em um **contexto adequados**.

# >> ROTEIRO INICIAL SUGERIDO

- Cumprimente o entrevistado ao chegar;
- Explique o que você está fazendo e o objetivo;
- Sorria sempre;
- Pergunte se pode gravar a entrevista;
- Comece a entrevista.



# >> ROTEIRO FINAL SUGERIDO

- Agradeça o tempo dedicado à entrevista;
- Esclareça eventuais dúvidas;
- Perguntar por introduções ou recomendações para as próximas entrevistas;
- Perguntar se a pessoa está disponível para uma entrevistas sobre soluções.

# >> O QUE NÃO FAZER?

- Falar sobre soluções;
- Perguntar sobre o futuro ou situações hipotéticas;
- Fazer perguntas genéricas, fora do contexto definido para a entrevista.

# >> QUEM ENTREVISTAR?

- Pertencentes ao Segmento Identificado;
  - Trabalhadores da indústria-alvo
  - Contatos facilitados pelos organizadores/mentores;
- Participantes;
- Mercado.



# >> O QUE DOCUMENTAR?

- Nome;
- Local e data;
- Dados demográficos;
- **Situações descritas;**
- **Principais problemas;**
- Disponibilidade para follow-up?
- Recomendações.



# ATIVIDADE

- 1 Criar roteiro para entrevista;
- 2 Pesquisar o máximo de informação possível sobre o problema identificado:
  - Quem sofre com o problema?
  - Qual é a frequência que o problema ocorre?
  - Qual é o impacto do Problema?
  - Em qual contexto que esse problema acontece?
  - Quem está direta ou indiretamente ligado/impactado por esse problema?
  - Quais são as soluções atuais para esse problema?
  - Existem problemas similares ou referências deste problema em outros locais/ mercados?

# >> E OS PRÓXIMOS PASSOS ?

- Listar os problemas encontrados no board;
- Avaliar quais são de fato relevantes;
- Avaliar e escolher de acordo com os impactos que esse problema causa (associados ao problema)
- Reescrever o problema / desafio





## PRÓXIMOS PASSOS

- 1 Pesquisar o máximo de informação possível sobre o problema identificado:
- 2 Definir qual problema resolver:

Financeiro  
Segurança  
Eficiência  
Imagem



|            | IMPACTOS                 |                          |                          |                          |                          |                          |
|------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| FINANCEIRO | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| SEGURANÇA  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| EFICIÊNCIA | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| IMAGEM     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
|            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| PROBLEMA |
|----------|
|          |

- 3
  - Mentores**Sábado de 10:00 às 12:00**

A person's foot is shown on a skateboard, with the skateboard tilted upwards. The background is a solid teal color. A large white circle is centered on the image, framing the text. The skateboard has a wooden deck with a black grip tape and orange wheels. The person is wearing a green and white striped shirt and black shoes with a brown sole.

# BRAINSTORMING

Painstorming

>>

Listar todos  
os possíveis  
Problemas

**PROBLEMA**

>>

# Matriz de avaliação de impacto

|            | IMPACTOS |  |  |  |  |  |
|------------|----------|--|--|--|--|--|
|            |          |  |  |  |  |  |
| FINANCEIRO |          |  |  |  |  |  |
| SEGURANÇA  |          |  |  |  |  |  |
| EFICIÊNCIA |          |  |  |  |  |  |
| IMAGEM     |          |  |  |  |  |  |
|            |          |  |  |  |  |  |





# Bolder<sup>®</sup>