



Para te ajudar a entender melhor esses termos

Para te ajudar a entender melhor esses termos, vamos simplificar o "Desafio" e o "Cenário" da Etapa 1.

FF por Fernando Fonseca

O que é o "Desafio" (da Etapa 1)?

Definição do Desafio

Pense no **Desafio** como a **grande meta principal** que você precisa resolver. É o problema central que sua ideia de negócio busca solucionar. É o que te faz pensar: "Como eu posso criar algo para mudar isso?".

Exemplo do Desafio 22

O problema é que o treinamento profissional em áreas como indústria e manutenção é arriscado, caro e para tudo a produção. O desafio, então, é criar uma ferramenta que use a Realidade Aumentada (RA) para treinar as pessoas de forma segura, barata e sem precisar parar as máquinas, mostrando exatamente como fazer cada coisa.



O que é o "Cenário" (da Etapa 1)?



Definição do Cenário

O **Cenário** é como o **campo de jogo** onde você vai desenvolver sua ideia. Ele define o tempo que você tem (por exemplo, 4 meses), qual área do seu negócio você vai focar (como empreendedorismo e marketing) e o que você precisa alcançar nesse período. É o ambiente e as condições para você começar a tirar sua ideia do papel.



Tempo Definido

Período específico para desenvolver seu projeto (ex: 4 meses)



Foco de Negócio

Área específica do negócio que você vai trabalhar



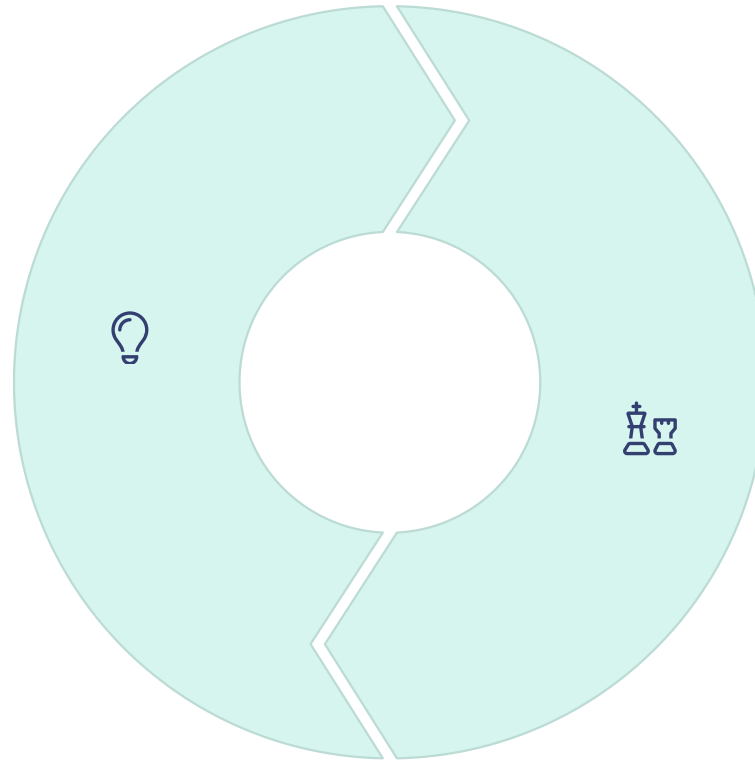
Exemplo do Desafio 22

O "Cenário" te diz que você tem 4 meses para desenvolver um **plano de negócios B2B** (ou seja, seu cliente será outra empresa, não pessoas físicas) para o aplicativo de treinamento com RA. Você precisa pensar em como vai ganhar dinheiro (o modelo de receita), como vai divulgar para essas empresas (marketing digital) e, para testar, planejar um projeto inicial com uma empresa de verdade.

Em resumo

Desafio

O problema a ser resolvido com sua solução.



Cenário

O ambiente e as condições para você começar a construir e testar sua solução, focando em um aspecto específico do negócio.