

Dinâmica:

- Garantir que seja feito dentro do tempo;
- Apresentação das pessoas envolvidas na dinâmica.

1) Analisar o que foi pedido + Contexto:

- Garantir que todos entenderem o que foi pedido;
- “Fazemos parte do time... da empresa...
Nosso objetivo é ... “

2) Pensar no problema, dor ou desafio

- Precisamos resolver o problema que é....
- O que gera esse problema para empresa é ...
- A dor do cliente é ...

3) Ideação

- Focar na dor e em APENAS UMA IDEIA que vai resolver o problema

4) Desenvolver a Solução

- A solução será...

5) Estruturar a Apresentação

- *Saudação:*
(Oi, eu sou o/a... da empresa... e hoje vamos apresentar pra vocês...)
- *Contextualização:*
(Diante do contexto... > problema/dor/desafio < pensamos na solução ...)
- *Solução:*
(Funciona de tal forma.. se diferencia em...usamos a imagem.., o protótipo...
> se basear em dados/pesquisa<)
- *Racional:*
(Usamos as variáveis... para pensar nessa solução)

- *Resultado esperado:*
(A solução... vai custar... >metrificar<)
("A gente gostaria de saber se vocês querem investir no nosso projeto?")
("A gente poderia marcar uma reunião para apresentar melhor o nosso projeto pra vocês")

6) Ensaiar a Apresentação

O quê? Objetivo, meta

- Qual objetivo, qual é a meta, o que estão pedindo?

Por quê? Motivo, benefício

- Por que estamos fazendo isso? Por que ela tá pedindo isso?

Quem? Responsável, equipe

- Quem tá sendo responsável por fazer aquilo acontecer, qual time?
- A empresa manja de fazer aquilo?

Quanto? Custo ou quantidade

- Quanto vai custar pra fazer e quanto vai custar para o consumidor final?
- Retorno tem que ser maior que o custo

Como? Atividades, processo

- Como vai tirar ideia do papel? Qual processo pra isso?

Quando? Data, cronograma

Onde? Local, departamento, canal

- Vai ser presencial, online, nas lojas físicas da empresa

