**Aluno: Walter Silva**

**Atividade proposta: Você está prestes a abrir uma floricultura em um ponto central da sua cidade e percebeu que não existem estabelecimentos como esse pelas redondezas. Você conhece algumas pessoas que moram próximas ao centro, mas não sabe muito sobre o comércio local. Quais seriam os primeiros passos antes de construir o seu negócio?**

Como já conheço algumas pessoas que moram próximas ao centro, posso usar a fase da **EMPATIA** para conhecer e identificar comportamentos, pensamentos e atitudes dessas pessoas, além de buscar entender como funciona o comércio local.

**Etapa preliminar**: A preliminar inicia com a identificação de um problema existente. A partir disso, a próxima ação é a exploração.

Por meio de uma pesquisa exploratória, que busca entender as necessidades dos clientes, se estabelece nichos ou critérios de importância.

**Etapa profundidade:** É nessa etapa que as problemáticas são realmente evidenciadas. Assim, fornecendo suporte e direcionamento para possíveis soluções.

O ideal é que quatro perguntas possam ser feitas para o público sobre o problema levantado:

o que falam sobre ele?

o que pensam sobre ele?

como agem em relação a ele?

como se sentem em relação a ele?

Depois dessas etapas já será possível identificar em que especialidade posso atuar como festa de 15 anos, casamentos, funerais. Ou ainda buquês para datas especiais, decoração de eventos oficiais, entre outras ocasiões.