



# **ORIGAME**

## **Programa de Comercialização**

**- Guia do Orientador -**

Dezembro/2014



**ORIGAME**  
**PROGRAMA DE COMERCIALIZAÇÃO**

Associação Aliança Empreendedora  
Todos os direitos reservados

**Informações e contatos**

Associação Aliança Empreendedora  
Alameda Júlia da Costa, 362 – casa 2  
Mercês – Curitiba/PR  
CEP 80.410-070  
Telefone: (41) 3013-2409  
Site: [www.aliancaempreendedora.org.br](http://www.aliancaempreendedora.org.br)

**Desenvolvimento**

Caroline Maria Appel  
Eduardo Gomes Camargo  
Helena Casanovas Vieira  
Larissa Boing  
Marina Paula Egg Batista



## Índice

<b>Aliança Empreendedora</b> .....	4
<b>ORIGAME – Programa de Comercialização</b> .....	5
<b>Estratégias</b> .....	7
<b>Materiais Necessários</b> .....	10
<b>Guia do Orientador: ORIGAME – Programa de Comercialização</b> .....	12
Encontro 1 – P de Produto e Serviço .....	12
Encontro 2 – P de Preço .....	28
Encontro 3 – P de Praça .....	50
Encontro 4 – P de Promoção .....	69



## **Aliança Empreendedora**

A Aliança Empreendedora é uma organização sem fins lucrativos, intitulada OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), que trabalha com projetos de apoio a microempreendedores, implantação de negócios inclusivos junto a empresas e disseminação da cultura empreendedora no Brasil. Iniciou suas atividades em 2005, em Curitiba-PR, com a missão de “Unir forças e viabilizar acessos para que pessoas e comunidades de baixa renda possam ser empreendedoras, promovendo a inclusão e o desenvolvimento econômico e social”, e a com a seguinte visão: “Fazer da economia um lugar para todos”.

Hoje, a Aliança Empreendedora conta com equipe própria atuando em cinco estados brasileiros (Curitiba-PR, São Paulo-SP, Recife-PE, Salvador-BA e Parintins-AM) e já formou em sua metodologia mais de 60 ONGs que trabalham com empreendedorismo e geração de renda em 20 estados, aumentando assim o seu impacto no território brasileiro.

Como resultado do trabalho realizado, a Aliança recebeu alguns prêmios e reconhecimentos: Líder Parceiro da Fundação Avina em 2005, Fellowship Ashoka Empreendedores Sociais 2007, Top Social Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing (ADVB SP) 2008, Finalista do Prêmio Empreendedor Social Folha de São Paulo e Fundação Schwab 2008, Integrante da Young Global Leaders (Fórum de Jovens Líderes Globais) do Fórum Econômico Mundial 2010, Membro da Clinton Global Initiative 2010, Organização não governamental mais confiável do Brasil na categoria “Geração de trabalho e renda” pela Revista Reader’s Digest 2010, Metodologias “Escalada Empreendedora”, “CriActive” e “Caminhos da Reciclagem” intituladas Tecnologias Sociais pela Fundação Banco do Brasil em 2011 e 2013, Metodologia “Escalada Empreendedora” - terceiro lugar no Prêmio FINEP de Inovação 2011/ Região Sul, categoria Tecnologia Social.

Durante os nove anos de atuação, a Aliança Empreendedora contabiliza mais de 70 projetos e serviços para empresas e governos de diversas cidades, baseando seu trabalho em soluções para prover o acesso de microempreendedores a conhecimento sobre gestão e empreendedorismo, crédito e comercialização. A realização desses 70 projetos resultou no apoio direto a mais de 18.000 microempreendedores. Dentre eles, surgiram muitos líderes comunitários e cases de sucesso que inspiram pessoas e organizações, além de incentivar o desenvolvimento local.

Saiba mais em: <http://www.aliancaempreendedora.org.br/>

Curta nossa Fan Page no Facebook: <http://www.facebook.com/aliancaempreendedora>

Siga-nos no Twitter: <http://www.twitter.com/aliancaempreend>



## **Origame**

### **Programa de Comercialização**

O Origame é um jogo que permite que os empreendedores participantes vivenciem, ao longo de 4 encontros, cada um dos P's do marketing: Produto, Preço, Praça e Promoção.

Além do caráter lúdico, o clima de desafio, a pressão do tempo, as críticas de um cliente exigente e a necessidade de improvisação em grupo tornam o Origame uma atividade rica para a discussão sobre como cada empreendedor lida com a questão da “comercialização”, além de facilitar a fixação e aplicação prática dos conteúdos teóricos a respeito do Marketing, trabalhados na Apostila do Empreendedor.

O propósito deste programa é propiciar condições para que o participante desenvolva competências para:

#### **Dimensão Cognitiva**

- Entender a importância de olhar para o mercado para criar produtos e serviços.
- Conhecer ferramentas que auxiliam no processo de venda.
- Aprofundar os conceitos do mix de marketing.
- Enxergar que a venda do produto depende dele e do empreendimento e não de fatores externos.

#### **Dimensão Atitudinal**

- Predispor-se a realizar vendas ativas.
- Desmistificar o processo de vendas.

#### **Dimensão Operacional**

- Vivenciar o jogo de comercialização
- Realizar a avaliação do seu produto ou serviço
- Repensar o produto/serviço com base nas informações coletadas
- Realizar uma venda piloto

### **ESTRUTURA DO PROGRAMA**

<b>Total de Encontros:</b>	<b>4 Encontros</b>
<b>Temas dos Encontros:</b>	1. P de Produto e Serviço
	2. P de Preço
	3. P de Praça
	4. P de Promoção

### **CARGA HORÁRIA DO PROGRAMA**

16 horas, distribuídas em 4 encontros de 4 horas cada.



**PÚBLICO-ALVO**

Integrantes de empreendimentos coletivos (grupos produtivos comunitários, grupos de geração de renda, cooperativas, associações, cozinhas comunitárias, etc.) ou empreendedores individuais, que desejam aumentar suas vendas.



## Estratégias

Ao longo dos encontros do ORIGAME – Programa de Comercialização são propostas vivências e processamentos, debates e discussões em grupo, atividades práticas e atividades com uso de facilitação móvel. Todas essas técnicas têm o intuito de trabalhar questões intra e interpessoais com os participantes, que os levem à reflexão e à iniciativa de empreender.

Conheça abaixo cada uma das técnicas/atividades utilizadas ao longo do Programa Mapa do Negócio:

### Vivências

As vivências são realizadas durante o programa com o objetivo de auxiliar os empreendedores a “sentir na pele” cada um dos P’s do marketing e entender como eles se aplicam à realidade de um negócio. Além disso, são uma ferramenta importante para a mudança de atitude dos empreendedores, no que se refere ao assunto que está sendo trabalhado.

Ao final de cada vivência, é feito um processamento utilizando o CAV – Ciclo de Aprendizagem Vivencial.

### Processamento (Ciclo de Aprendizagem Vivencial – CAV)

O CAV – Ciclo de Aprendizagem Vivencial ocorre quando uma pessoa se envolve em uma atividade, analisa-a criticamente, extrai algum *insight* útil dessa análise e aplica seus resultados. Este processo é vivenciado espontaneamente no dia-a-dia, mas também pode ser criado em situações controladas, visando alcançar focos de aprendizagem específicos.

Nos encontros do programa existem recursos de apoio à aprendizagem, tais como vivências, atividades práticas e cases, que possuem seus efeitos potencializados se associados ao CAV, pois por meio dele é possível sistematizar o que acabou de acontecer na experiência vivenciada e que poderia escapar de olhos e ouvidos desavisados.

Comprovadamente, a melhor forma de aprendizagem é a vivencial, sendo que o ciclo de aprendizagem só se completa quando passamos por cinco fases:

- Vivência: realização da atividade em si (participar da vivência, atividade ou jogo, etc.).
- Relato: É a fase de expressão e compartilhamento das reações e sentimentos. O facilitador deve checar com o grupo o que acharam da atividade e que sentimentos ela provocou.
- Processamento: É a etapa de análise do desempenho do grupo e discussão dos padrões.
- Generalização: É o momento de comparação e inferências com situações reais.
- Aplicação: É o compromisso pessoal com as mudanças, planejamento de comportamentos mais eficazes, e da utilização dos novos conceitos no dia-a-dia de sua atividade profissional e sua vida pessoal.



### **Estudos de caso**

Alguns casos de sucesso e insucesso são utilizados ao longo dos encontros para trabalhar temas específicos, sendo uma ferramenta para despertar a dimensão atitudinal dos empreendedores, ligada diretamente à motivação e inspiração.

Os cases são basicamente histórias de sucesso ou insucesso de empreendimentos coletivos, que objetivam demonstrar os caminhos ou passos percorridos para o alcance dos resultados obtidos.

Ao utilizar os estudos de caso, deve sempre ser feito um processamento utilizando o CAV.

### **Facilitação Móvel**

O uso de tarjetas facilita a moderação do encontro e a visualização dos conteúdos e discussões por parte dos empreendedores. Também é uma ferramenta muito eficiente para promover o trabalho em grupo e a construção coletiva.

Os painéis com as tarjetas devem ser montados em locais visíveis para todos os presentes, organizados sempre com um título. As tarjetas devem ser em formato A5 (meio A4), conter uma única ideia resumida, escrita em letra de forma e em no máximo 4 linhas.

### **Atividade prática**

As atividades práticas são realizadas ao longo dos encontros com o objetivo de colocar os empreendedores em contato com o “aprender fazendo”. Diferente das vivências, as atividades práticas não necessitam de processamento, por serem mais simples e serem, geralmente, realizadas durante o próprio encontro.

### **Exposição dialogada**

São momentos em que o facilitador traz alguns conceitos e conteúdos mais teóricos, que auxiliam os empreendedores a embasar suas decisões em relação à comercialização.

As exposições dialogadas devem respeitar os princípios andragógicos para alcançarem seu objetivo, envolvendo os participantes no processo por meio de perguntas. Para auxiliar o uso da estratégia, as exposições dialogadas geralmente são realizadas com o auxílio da facilitação móvel.

### **Discussão em grupo**

As discussões em grupo envolvem atividades de compartilhamento entre os participantes. No caso de grupos de geração de renda, também são um espaço para a tomada de decisões.





### **Desafios**

Os desafios tem o objetivo de levar os empreendedores a praticarem uma das competências mais importantes para o empreendedor: a “Mão na Massa”. Eles são propostos ao final de cada encontro, estando relacionados ao que foi visto naquele dia e precisam ser cumpridos coletivamente e apresentados no encontro seguinte.

### **Avaliação**

As avaliações são momentos em que o grupo analisa os pontos fortes e fracos de cada encontro e também do Programa de Comercialização como um todo. As informações vindas dessas avaliações devem guiar o facilitador na condução dos encontros, tendo ele a liberdade de fazer as mudanças necessárias para melhorar o ambiente de aprendizado e decisão do grupo.



## Materiais Necessários

Para aplicar o ORIGAME – Programa de Comercialização, serão necessários os seguintes materiais:

- Adereços para caracterização do espaço Casa do Cliente: painelas, colher de pau, tapete de entrada “bem vindo”, trilho de mesa, etc.
- Anexo 1 - Placar OriGame
- Anexo 2 – Regras do Jogo
- Anexo 3 - Certificado de Origamista
- Anexo 4 - Apostila de Origami
- Anexo 5 - Ficha de Acompanhamento
- Anexo 6 – Cheque OriGame
- Anexo 7 – Copo Vazio
- Anexo 8 - Folha de proposta
- Anexo 9 - Folha de e-mail
- Anexo 10 – E-mail Decorart
- Anexo 11 – Lista de custos do empreendimento
- Anexo 12 - Fichas de acompanhamento do crédito para equipes
- Anexo 13 - Ficha de acompanhamento do crédito para facilitadores
- Anexo 14 – Placas de identificação
- Anexo 15 - Planilha de cálculo de custos (em excel ou impressa)
- Anexo 16 - Folhas de cheque em branco
- Anexo 17 - Relatório do Desafio 2
- Anexo 18 - Fichas de Relatório
- Anexo 19 - Legenda do Relatório
- Anexo 20 - Fichas de Decisão
- Anexo 21 - Folha de informações
- Anexo 22 - Folha de Regras
- Anexo 23 - Pesquisas
- Anexo 24 - Placar da Fase
- Anexo 25 – Placas de Identificação
- Anexo 26 - Jornais
- Anexo 27 - Gabarito de Resultados
- Anexo 28 - Relatório do Desafio 3
- Anexo 29 - Meios de Divulgação
- Anexo 30 – Jornal
- Anexo 31 – Planilha de resultados (impressa ou em Excel)
- Anexo 32 – Ficha de resultado
- Anexo 33 – Ficha de Avaliação
- Anexo 34 – Certificado
- Apostila do Empreendedor
- Borrachas
- 2 cadeiras por “casa do cliente”
- Calculadoras
- Canetas
- Celular ou Telefone sem fio para dramatização
- Computador



- Crachás
- Dinheiro de papel (brinquedo)
- 1 Disfarce ou fantasia para cada cliente (ex: gravata, chapéu etc.)
- Fita crepe
- Flipchart
- Folhas rascunho
- Folhas sulfite
- Grampeador
- 1 kit para produção de origamis por equipe, com papel para dobradura de várias cores, régua, tesoura, cola, pincéis atômicos etc.
- Lápis
- Lápis de cor
- Materiais diversos para elaboração das “campanhas”
- Mesas com cadeiras (de acordo com número de equipes e participantes)
- Papel rascunho
- Pincéis atômicos
- Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe
- Relógios
- Tarjetas



## **Encontro 1**

# **P de Produto e Serviço**



## **ENCONTRO 1**

### **P de Produto e Serviço**

No primeiro encontro do OriGame, os empreendedores terão contato com o primeiro P do Marketing, o “Produto/Serviço”, e terão a oportunidade de compreender a importância de buscar a melhoria contínua dos seus produtos/serviços, com base nos desejos e necessidades dos clientes.

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competências para:

#### **Dimensão Cognitiva**

- Reconhecer os atributos do seu produto/serviço.
- Entender a necessidade de criar e repensar produtos/serviços através das demandas de mercado.
- Aprender a avaliar o seu produto/serviço.

#### **Dimensão Atitudinal**

- Estar disposto a alterar o seu produto/serviço se necessário.
- Aceitar a avaliação de terceiros em relação ao seu produto/serviço.

#### **Dimensão Operacional**

- Realizar a auto avaliação dos seus produtos e serviços.
- Avaliar o produto/serviço de outras pessoas.
- Repensar o produto/serviço, se necessário.

#### Carga horária

4 horas

#### Configuração da sala

- O local do encontro precisa ser amplo o suficiente para que as equipes, quando divididas, não se escutem. O jogo pode ser realizado com até 4 equipes. Portanto, pense no espaço necessário para o número de participantes confirmados.
- Cada equipe precisa ter um local de produção, constituído de uma mesa com cadeiras, uma plaqueta para que as equipes coloquem seu nome e também uma caixa de materiais para confecção de origamis (papel para dobradura de várias cores, régua, tesoura, cola, pincéis atômicos etc.).
- Além disso, serão necessários dois espaços para representar a “casa do cliente”, onde acontecerão as reuniões com as equipes, entrega de produtos e serviços, etc. O ideal é que estes espaços estejam em uma sala separada. Mas caso não seja possível, separe para isso um espaço da sala onde o jogo será realizado. OBS.: Caso haja apenas 2 equipes, será necessário somente um espaço para a “casa do cliente”.
- Em cada casa, reserve uma cadeira para o cliente e uma para o representante da empresa. Você pode caracterizar melhor a casa, utilizando alguns objetos de decoração.



## Plano do Encontro 1: P de Produto e Serviço

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Abertura	Atividade 1: Apresentações e Introdução ao Programa	Atividade prática Exposição dialogada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crachás</li> <li>• Pincéis atômicos</li> </ul>	30'
Produto/Serviço: Vivência	Atividade 2: Apresentação do OriGame	Exposição dialogada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anexo 1 - Placar OriGame</li> <li>• Anexo 2 – Regras do Jogo</li> <li>• Relógios</li> <li>• 1 kit para produção de origamis por equipe, com papel para dobradura de várias cores, régua, tesoura, cola, pincéis atômicos etc.</li> <li>• 1 Disfarce ou fantasia para cada cliente (ex: gravata, chapéu etc.)</li> <li>• Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe</li> <li>• Fita crepe</li> </ul> <p>* Verificar quantidades na descrição da atividade</p>	25'
	Atividade 3: OriGame - Fase 1 - Produto e Serviço	Vivência	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anexo 1 - Placar OriGame (impresso em A3 ou A2)</li> <li>• Anexo 3 - Certificado de Origamista</li> <li>• Anexo 4 - Apostila de Origami</li> <li>• Anexo 5 - Ficha de Acompanhamento</li> <li>• Anexo 6 – Cheque OriGame</li> <li>• Relógios</li> <li>• 1 kit para produção de origamis por equipe, com papel para dobradura de várias cores, régua, tesoura, cola, pincéis atômicos etc.</li> </ul>	115'



			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 Disfarce ou fantasia para cada cliente</li> <li>• Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe</li> <li>• Celular ou Telefone sem fio para dramatização</li> <li>• 2 cadeiras por “casa do cliente”</li> <li>• Adereços para caracterização do espaço Casa do Cliente: panelas, colher de pau, tapete de entrada “bem vindo”, trilho de mesa, etc.</li> <li>• Pincéis atômicos</li> </ul> <p>* Verificar quantidades na descrição da atividade</p>	
Produto/Serviço: Teoria	Atividade 4: Conceitos sobre Produto e Serviço	Processamento Exposição Dialogada Facilitação móvel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Conteúdo em tarjetas</li> <li>• Fita crepe</li> </ul>	30'
Desafio	Atividade 5: Juntando as Peças e Desafio	Desafio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Anexo 1 – Placar OriGame</li> </ul>	25'
Encerramento	Atividade 6: Fechamento	Discussão em grupo Avaliação	<p><i>Copo Vazio</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anexo 7 – Copo Vazio</li> <li>• Lápis de cor</li> </ul> <p><i>Que bom, Que pena, Que tal</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Folhas sulfite</li> <li>• Canetas</li> </ul>	15'

## Atividade 1: Apresentações e Introdução ao Programa

### Objetivo

Promover a apresentação do orientador, integração dos participantes e apresentação do OriGame – Programa de Comercialização.

### Tempo

30 minutos

### Recursos Necessários

- Crachás
- Pincéis atômicos

### Procedimentos

- Receba cordialmente os empreendedores.
- Apresente-se de forma breve e resumida, para que os participantes possam conhecê-lo melhor.
- Informe que hoje eles iniciarão o OriGame, um programa cujo propósito é trabalhar aspectos relacionado à comercialização de produtos e serviços.
- Convide a todos para uma atividade de integração rápida, para eles possam se conhecer melhor.
- Peça para que eles formem subgrupos de 3 pessoas (excepcionalmente 4), que ainda não se conhecem (ou que não se conhecem tão bem).
- Peça para que, em uma ordem definida por eles, cada um se apresente para os dois outros membros do seu grupo, em até 3 minutos.
- Encerrado o tempo (3 min), dê um sinal, e peça para que a segunda pessoa se apresente e assim por diante. No caso de um grupo de 4 pessoas, dê cerca de 2 minutos para cada pessoa se apresentar.
- Encerradas as rodadas, convide todos para voltar ao círculo.
- Para que todos se conheçam rapidamente, peça para que cada pessoa apresente ao grande grupo uma das pessoas do seu subgrupo, informando basicamente duas coisas:
  - Nome da Pessoa
  - O que faz (podendo ser a respeito do negócio que empreende ou não)
- Terminadas as apresentações, disponibilize os crachás e pincéis atômicos sobre uma mesa e solicite que cada participante faça um crachá para si.
- Inicie então a apresentação do OriGame – Programa de Comercialização, informando a carga horária e o número total de encontros. Diga que o programa tem o objetivo de apresentar aos participantes alguns conceitos e ferramentas que podem auxiliá-los a aumentar suas vendas. O programa está baseado nos 4 P's do Marketing (produto, preço, praça e promoção), que juntos, constituem a alavanca para que empresas obtenham sucesso em suas vendas.
- Informe ainda que todos os conceitos serão trabalhados de forma vivencial, por meio de um jogo chamado OriGame, no qual eles interpretarão membros de uma empresa e terão que interagir com clientes e tomar decisões importantes em relação ao negócio. Por fim, diga que a seguir, eles conhecerão melhor a proposta desse jogo, em especial da 1ª fase, que será realizada neste encontro.

### Orientações

- Caso os empreendedores já venham de algum trabalho anterior (outro programa):





- Não é necessário realizar a atividade de apresentação;
- Você pode realizar o Jornal Falado nessa atividade;
- Lembre-se de respeitar os pontos definidos pelo grupo no contrato de convivência.
- Para a etapa de apresentação dos participantes no grande grupo, você pode utilizar uma folha de flipchart para anotar: “Nome” e “O que faz”.

## Atividade 2: Apresentação do OriGame

### Objetivo

Apresentar o propósito do jogo ao longo do programa e informar as regras da primeira fase.

### Tempo

25 minutos

### Recursos Necessários

- Anexo 1 - Placar OriGame (impresso em A3 ou A2)
- Anexo 2 – Regras do Jogo (1 cópia por equipe)
- Relógios (1 por equipe e 1 para cada casa do cliente)
- 1 kit para produção de origamis por equipe, com papel para dobradura de várias cores, régua, tesoura, cola, pincéis atômicos etc.
- 1 Disfarce ou fantasia para cada cliente (ex: gravata, chapéu etc.)
- Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe
- Fita crepe

### Procedimentos

- Apresente o Jogo como atividade vivencial de comercialização na qual os participantes simularão empresas de Decoração de Origami e irão competir em cada fase (ou dia de encontro) experimentando situações relativas ao Produto/ Serviço, Preço, Promoção e Praça. Diga que a equipe vencedora será a que conseguir maior pontuação ao final das 4 fases, considerando o faturamento e o desempenho em cada uma delas.
- Verifique se todos sabem o que são origamis e explique, se necessário (“Origami é a arte tradicional e secular japonesa de dobrar o papel, criando representações de determinados seres ou objetos com as dobras geométricas de uma peça de papel, sem cortá-la ou colá-la – Fonte: Wikipédia).
- Diga que hoje eles iniciarão a primeira fase do jogo, cujo foco são os Produtos/Serviços, e dê uma visão geral sobre as etapas que virão a seguir:
  1. Explicação das regras do jogo e organização das equipes;
  2. Cada empreendimento define seu nome e a função de cada integrante;
  3. Cada empreendimento fará o Atendimento ao cliente; Produção e Entrega;
  4. A 1ª fase se encerra quando as equipes receberem o pagamento em cheque.
- Informe que os participantes não deverão se preocupar nesta fase com o preço, mas que deverão desenvolver e entregar verdadeiramente o produto ou serviço.
- Mostrando o disfarce, avise que após o início do jogo você fará o papel de Cliente e retornará ao papel de facilitador somente após a entrega dos produtos e serviços.
- Apresente o relógio, o placar, os materiais disponíveis no estoque de cada negócio e também os espaços “casa do cliente” e “locais de produção”.
- Os relógios serão configurados para 12:00h e estarão todos sincronizados.

- Antes da leitura das regras, certifique-se que todos estejam compreendendo claramente a explicação.
- Entregue para cada equipe uma cópia do Anexo 2 – Regras do Jogo. Solicite um voluntário do grupo para fazer a leitura em voz alta ou o faça você mesmo. Ao final, confira se os participantes possuem alguma dúvida.
- Cole o placar do jogo (Anexo 1) em local visível e diga que na primeira fase eles poderão ganhar 30 pontos se o cliente ficar muito satisfeito, 20 pontos se o cliente ficar satisfeito e 5 pontos se o cliente ficar insatisfeito.
- Verifique se alguém possui alguma dúvida e explique que eles deverão tirá-las nesse momento, pois você se transformará em cliente e não poderá responder mais às dúvidas.
- Convide os participantes a se organizarem em equipes:
  1. Se o número de participantes for de até 15, forme 2 equipes;
  2. Se o número de participantes for acima de 15, forme 4 equipes;
- Deixe bem claro que enquanto o cliente não ligar para fazer o pedido, eles deverão criar um nome para a empresa e dividir as tarefas entre os membros (vendas, produção, financeiro, administrativo, RH, etc).

### **Atividade 3: OriGame - Fase 1 - Produto e Serviço**

#### **Objetivo**

Propiciar aos participantes, por meio de competição, a percepção da importância de se ter um bom produto/serviço e realizar uma boa venda ao cliente.

#### **Tempo**

115 minutos

#### **Recursos Necessários**

- Anexo 1 - Placar OriGame (impresso em A3 ou A2)
- Anexo 3 - Certificado de Origamista (1 cópia por participante)
- Anexo 4 - Apostila de Origami (1 cópia por equipe)
- Anexo 5 - Ficha de Acompanhamento (1 cópia por facilitador)
- Anexo 6 – Cheque OriGame
- 1 Relógio de mesa por equipe e 1 Relógio de mesa para os clientes (1 por casa)
- 1 kit para produção de origamis por equipe, com papel para dobradura de várias cores, régua, tesoura, cola, pincéis atômicos etc.
- 1 Disfarce ou fantasia para cada cliente
- Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe
- Celular ou Telefone sem fio para dramatização
- 2 cadeiras por “casa do cliente”
- Adereços para caracterização do espaço Casa do Cliente: painéis, colher de pau, tapete de entrada “bem vindo”, trilha de mesa, etc.
- Pincéis atômicos

## **Procedimentos**

### ➤ Etapa 1: Introdução

#### *Tempo*

10 minutos

#### *Procedimentos*

- Distribua os Certificados de Origamista para todos os participantes (anexo 3).
- Distribua uma Apostila de Origami (anexo 4) para cada equipe, propondo que se familiarizem com a apostila desde já.
- Solicite atenção e conte para os participantes o seguinte contexto do jogo:
  - Há algum tempo atrás, todos vocês participaram de um curso na Escola de Origamis, receberam certificados e tiveram a iniciativa de montar um negócio para gerar renda, aplicando o conhecimento obtido no curso.
  - Hoje, dois irmãos (o Tanaka e a Toniko), estão organizando uma festa de boas vindas para recepcionar uma terceira irmã que está retornando de viagem do Japão.
  - Toniko e Tanaka entraram em contato com a Escola de Origamis na qual vocês fizeram o curso, se interessaram pelos seus produtos e serviços e pegaram seus telefones.

### ➤ Etapa 2: Definição de Negócios

#### *Tempo*

10 minutos (12:00 às 12:10)

#### *Procedimentos*

- Após a leitura, anuncie que as equipes terão 10 minutos para definirem os nomes das empresas e a função de cada pessoa, até o cliente entrar em contato.
- Antes disso, peça para que todas as equipes sincronizem seus relógios para 12:00h. Informe que o horário começa a contar a partir de agora.
- Fique disponível para esclarecer quaisquer dúvidas.
- Encerrado o tempo, anuncie que você entrará no personagem do Cliente.
- Coloque então o seu disfarce.

#### *Orientações*

- Caso haja um co-facilitador, combine com ele quem ficará responsável por cada equipe, tendo em mente que o presente guia está preparado para que 1 (um) cliente atenda a 2 (duas) equipes.

### ➤ Etapa 3: Cliente Ligando

#### *Tempo*

5 minutos (12:10 às 12:15)

#### *Procedimentos*

- Dirija-se ao local de produção da Equipe 1.

- Interprete o Cliente fazendo um telefonema para a Equipe 1 e solicite que a empresa envie algum representante comercial para uma conversa de 5 minutos em sua casa. Diga que o único horário disponível é das 12:15 às 12:20.
- Dirija-se ao local de produção da Equipe 2 e repita o processo, mas informando desta vez que o único horário disponível é 12:20.
- Dirija-se à casa do Cliente e aguarde.

#### *Orientações*

- Ao interpretar o cliente, tenha em mente que a postura deverá ser impositiva, diferente da postura do facilitador.
- Para combinar prazos, utilize sempre como referência o horário absoluto (horas e minutos) ao invés de relativo (daqui a 5 minutos) para facilitar a orientação do grupo e o seu trabalho.

#### ➤ Etapa 4: Primeira Reunião com Cliente

#### *Tempo*

10 minutos (12:15 às 12:25)

#### *Procedimentos*

- Interprete o cliente em um estado ansioso e preocupado com o tempo, aguardando a Equipe 1 para a reunião, realizando alguma tarefa e olhando no relógio com frequência. Siga as seguintes orientações:
  - Caso a empresa chegue um pouco atrasada, critique e convide para entrar.
  - Caso a empresa demore muito, afirme que não poderá atender, pois em breve atenderá outra equipe e solicite uma proposta do produto ou serviço antes de dispensar a empresa (conforme descrito a seguir).
  - Caso estejam no tempo correto, convide o(s) representante(s) para entrar e sentar.
- Retome a conversa do telefonema e peça para mostrar o que foi trazido. Siga também as orientações a seguir:
  - Caso venham em mais de uma pessoa para representar a empresa, demonstre pesar e informe que não terá como acomodar todos para a reunião.
  - Caso a empresa não tenha nada para mostrar, demonstre pesar e frustração, afirmando que estava curioso para ver alguma coisa.
- Durante a reunião, seja sucinto, dando as respostas de acordo com o que for perguntado pela empresa, sendo possível revelar que:
  - Você quer uma proposta para decoração da festa de boas-vindas da sua irmã, que está voltando do Japão.
  - A festa é para aproximadamente 20 pessoas.
  - Ela acontecerá na sua própria casa, no espaço em que a conversa está acontecendo.
- Se posicione como um cliente indeciso e ansioso que, por não saber ao certo o que quer, aceita que todas as opções sejam colocadas em uma proposta por escrito.
- Ao final da reunião, peça para ficar com o material (catálogo, amostra, etc.) trazido e solicite uma proposta por escrito até 12:50h para a 1ª equipe, afirmando que o prazo final de entrega da encomenda é 13:25h.
- Repetindo o procedimento, atenda a Equipe 2, solicitando a proposta escrita para 12:55h e informando que o prazo final de entrega é 13:30h.
- Caso não haja uma segunda empresa a ser atendida, siga adiante.

➤ Etapa 5: Elaboração de Proposta

*Tempo*

25 minutos (12:25 às 12:50)

*Procedimentos*

- Enquanto as equipes preparam suas propostas, avalie o atendimento de cada uma das equipes na Ficha de Acompanhamento (Anexo 5). Depois disso, permaneça na casa realizando alguma tarefa calma, como meditação ou leitura de livro.
- Caso alguma empresa deseje telefonar, atenda a ligação se aproximando da pessoa que faz a ligação.

*Orientações*

- Caso haja um co-facilitador que não está interpretando o papel de Cliente, ele poderá se dispor durante a elaboração da proposta para dirimir quaisquer dúvidas que os grupos possam ter em relação à atividade, sem revelar dados sobre o Cliente.
- Havendo necessidade, saia do personagem (tirando o disfarce ou fantasia) para dar assistência ao grupo como facilitador.

➤ Etapa 6: Apresentação e Análise das Propostas

*Tempo*

15 minutos (12:50 às 13:05)

*Procedimentos*

- Interprete o cliente em um estado calmo, lendo um livro ou meditando.
- Receba cordialmente a primeira Equipe às 12:50h.
- Convide para sentar e apresentar a proposta.
- Durante a apresentação, não faça elogios, mas aponte pontos falhos:
  - Critique qualquer falta de padrão, sendo detalhista e afirmando que perfeição no acabamento agrada aos japoneses;
  - Verifique quantidades e tamanhos;
  - Questione o porquê das formas escolhidas;
  - Critique falta de amostras;
  - Questione serviços extras que sejam dispensáveis;
  - Etc.
- Caso haja muitos pontos falhos, solicite desde já uma nova proposta.
- Ao final da reunião, fique com a proposta escrita e amostras físicas, informando que irá pensar e dará a resposta final por telefone.
- Caso a Equipe precise desenvolver nova proposta, peça que retornem o mais breve possível, tendo em vista o prazo final de entrega.
- Agradeça e dispense a empresa.
- Aguarde e atenda a segunda Equipe às 12h55min, repetindo o procedimento.
- Caso não haja uma segunda empresa a ser atendida, siga adiante.

➤ Etapa 7: Aprovação de Propostas

*Tempo*

5 minutos (13:05 às 13:10)

*Procedimentos*

- Dirija-se ao local de produção da equipe 1 e interprete o Cliente realizando uma ligação telefônica, para dar um retorno em relação à proposta.
  - Caso reprovado: Informe o ponto que levou à reprovação e solicite que seja apresentada uma nova proposta por escrito o mais breve possível, tendo em vista o prazo final de entrega.
  - Caso aprovado: Aceite a proposta e solicite a produção e entrega para o horário combinado.
- Repita o processo para a equipe 2.
- Aguarde a reapresentação da proposta reprovada e, caso tenham ajustados os pontos falhos, aprove-a.

*Orientações*

- Faça a avaliação e busque selecionar pelo menos uma equipe para reprovação na primeira resposta, para enriquecer a vivência e o processamento.
- A reapresentação da proposta ajustada pode demorar mais que o tempo de cinco minutos estabelecido nesta etapa, mas deverá ser apresentado antes da entrega final.
- Caso alguma equipe já tenha iniciado a produção sem aprovação, você pode explorar a questão da organização ou negociação, solicitando algum ajuste na proposta que dispense a produção já feita.

➤ Etapa 8: Produção

*Tempo*

15 minutos (13:10 às 13:25)

*Procedimentos*

- Complemente a avaliação de cada uma das equipes na Ficha de Acompanhamento (anexo 5).
- Caso alguma empresa deseje telefonar, atenda a ligação indo ao local de produção para que a outra equipe não escute.
- Mais perto do horário de entrega, aguarde as equipes ansiosamente, interpretando alguma ocupação na cozinha com a alimentação ou outro detalhe para a festa.

*Orientações*

- Caso haja um co-facilitador não interpretando o papel de Cliente, este poderá se dispor durante a produção para dirimir quaisquer dúvidas que os grupos possam ter em relação à atividade, sem revelar dados importantes da dinâmica do jogo;
- Havendo necessidade, saia do personagem para dar assistência aos grupos como facilitador, prestando atenção ao horário.
- Se desejar, interprete o Cliente telefonando para as equipes cobrando o cumprimento do prazo de entrega.

➤ Etapa 9: Entrega da Encomenda

*Tempo*

15 minutos (13:25 às 13:40)

*Procedimentos*

- Interprete o cliente em estado ansioso, preocupado com o horário e outros aspectos da festa, como cozinhar e organizar o ambiente.
- Receba as entregas das equipes nos horários combinados. Apresente o ambiente para decoração (mesa do buffet, por exemplo). Receba e confira os produtos fabricados.
- Demonstre insatisfação com os detalhes ainda a serem melhorados, mas, tendo em vista que a festa irá começar em breve, não se estenda na conversa.
- Caso alguma equipe entregue os produtos em quantidade diferente da contratada, reaja introspectivamente, demonstrando insatisfação (verbalmente ou somente com expressão facial), evidenciando que “não indicará o serviço para muitas pessoas”.
- Contemple a decoração montada por um instante.
- Solicite a retirada, caso seja a primeira equipe (pois a festa durou 5 minutos).
- Agradeça finalmente pela entrega, e efetue o pagamento, entregando um cheque (anexo 6).
- Repita este procedimento para a 2ª equipe, caso haja.
- Após dispensar as empresas, se desfaça do personagem.
- Para o resultado, convide a todos para retornar ao grande círculo e, enquanto faz a pontuação, peça auxílio na organização dos materiais que foram utilizados na atividade.

➤ Etapa 10: Resultado

*Tempo*

5 minutos (13:40 às 13:45)

*Procedimentos*

- Para gerar o resultado, finalize o preenchimento e avaliação de cada equipe de acordo com a Ficha de Acompanhamento (anexo 5). Some a quantidade de respostas. O Resultado será de acordo com a fórmula:
  - $[(\text{total de respostas "Ótimo"}) - (\text{total de respostas "Ruim"})]$ , sendo que:
    - De +10 a +4, então: Muito Satisfeito;
    - De +3 a -3, então: Satisfeito;
    - De -4 a -10, então: Insatisfeito;
- Parabeneze a todos pela participação e então anuncie o término da primeira Fase, dando o resultado obtido por cada equipe, de acordo com a pontuação obtida:
  - Equipe 1 (*nome da empresa*), seu cliente ficou (*resultado*), sua pontuação então nesta fase foi (*verificar relação de satisfação do cliente e pontuação da fase 1 no placar*).
- Coloque o resultado no placar.
- Anuncie que o jogo terá continuidade no próximo encontro de acordo com o resultado de cada equipe nessa primeira fase.
- Convide a todos para a próxima atividade.

### Orientações

- Ao dar o resultado, podem ser feitas considerações, enriquecendo a opinião do Cliente com relação aos produtos entregues e serviço prestado, a partir da Ficha de Avaliação. No entanto, procure não se alongar muito nisso.

## Atividade 4: Conceitos sobre Produto e Serviço

### Objetivo

Realizar o processamento da primeira fase do jogo, resgatando os principais aprendizados, e ampliar os conhecimentos a respeito da qualidade de produtos e serviços

### Tempo

30 minutos

### Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor
- Conteúdo em tarjetas
- Fita crepe

### Procedimentos

- Inicie a atividade fazendo o processamento do OriGame, utilizando o CAV – Ciclo de Aprendizagem Vivencial. Você pode usar o seguinte roteiro de perguntas:
  - Como vocês se sentiram ao longo desta fase do jogo?
  - Como vocês se sentiram tendo que criar os produtos e atender ao cliente?
  - Como foi interpretar os desejos do cliente e transformá-los em ideias de produto? Qual o processo que vocês utilizaram pra isso?
  - Como foi receber críticas do cliente? Como vocês lidaram com elas?
  - Vocês já passaram por essa situação no negócio de vocês? Como vocês lidaram com isso?
  - O que vocês aprenderam com esta fase do jogo?
- Faça um fechamento do processamento, utilizando as principais falas dos empreendedores.
- Entregue as Apostilas do Empreendedor para os participantes e, enfatizando que eles acabaram de vivenciar esse primeiro “P”, convide a todos para pensar um pouco mais a respeito de produtos e serviços.
- Utilizando facilitação móvel, explique o conteúdo da apostila (páginas 6 a 8), fazendo relações com a atividade que eles vivenciaram anteriormente e trazendo exemplos reais de aplicação. Você também pode pedir exemplos dos próprios participantes para complementar a teoria.
- Por fim, diga aos empreendedores que a seguir eles terão a oportunidade de pensar na aplicação destes novos conhecimentos em seus negócios.

### Orientações

- Dê espaço para que os participantes contribuam e para que tirem as dúvidas que surgirem.
- Caso alguma equipe tenha iniciado a produção antes da aprovação da proposta, traga esse ponto para discussão durante o processamento.
- Use exemplos do Jogo, mas também busque que os participantes contribuam com exemplos a partir de seus negócios e realidades:





- É interessante conhecer previamente cada um dos empreendimentos reais para melhor direcionar a discussão.
- Estimule a participação para melhor fixação dos conteúdos.

## Atividade 5: Juntando as Peças e Desafio

### **Objetivo**

Explicar e orientar os participantes no cumprimento do desafio.

### **Tempo**

25 minutos

### **Recursos Necessários**

- Apostila do Empreendedor
- Anexo 1 – Placar OriGame

### **Procedimentos**

- Informe aos participantes que no final de cada fase do jogo, eles receberão um desafio que, se for cumprido, valerá pontos no jogo. Além disso, esse desafio irá ajuda-los a colocar em prática o conhecimento adquirido ao longo de cada encontro.
- Informe ainda que cada equipe só receberá os pontos correspondentes ao desafio se todos os empreendedores o cumprirem, cada um em seu negócio real.
- Certifique-se que todos tenham compreendido e concordado, antes de iniciar a explicação do desafio da fase 1.
- Apresente aos participantes o Juntando as Peças, nas páginas 9 e 10, que será o desafio deste encontro.
- Leia as instruções junto com os participantes e convide-os a realizar essa pesquisa com clientes e/ou concorrentes, para avaliar seus produtos e serviços. Diga que eles precisam iniciar o preenchimento a partir da definição do “Seu Produto” ou, no caso da ficha de serviço, a partir de um esboço do passo a passo de atendimento vivenciado pelo cliente.
- Fale sobre os pontos que as equipes receberão, caso cumpram o desafio proposto. Mostre o placar do OriGame e diga que esse desafio pode ser a chance das equipes melhorarem suas colocações.
- Lembre-os que para receber os pontos, todos os membros da equipe deverão cumprir o desafio. Lembre-os também de que a Apostila do Empreendedor preenchida é o comprovante de que o desafio foi realizado. Sem ele, a equipe não receberá a pontuação.
- Pergunte se os empreendedores ficaram com alguma dúvida. Esclareça as dúvidas que surgirem.
- Por fim, diga que o encontro de hoje está chegando ao fim, mas que antes, vocês farão uma revisão do que foi visto e trabalhado neste dia.

## Atividade 6: Fechamento

### Objetivo

Fazer o fechamento deste encontro, com um regate dos principais aprendizados e uma avaliação simples e rápida.

### Tempo

15 minutos

### Recursos Necessários

#### *Copo Vazio*

- Anexo 7 – Copo Vazio
- Lápis de cor

#### *Que bom, Que pena, Que tal*

- Folhas sulfite
- Canetas

### Procedimentos

- Diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas antes, você gostaria de saber o que foi mais marcante para eles neste dia.
- Aguarde as contribuições dos empreendedores, cuidando sempre para que todos tenham a oportunidade de falar.
- Caso eles se esqueçam de algum ponto muito importante, faça algumas perguntas que os façam refletir sobre ele.
- Depois, diga que você também gostaria de fazer uma breve avaliação de como foi esse encontro para eles. Para fazer essa avaliação, você pode utilizar alguma das atividades a seguir, ou outra que você conheça e atenda ao mesmo objetivo:

#### Copo Vazio

- Entregue 1 cópia do Anexo 7 – Copo Vazio para cada empreendedor e deixe à disposição, no centro do grupo, alguns lápis de cor.
- Convide os empreendedores a pintarem o copo, pensando que dentro dele estão colocando sua satisfação em relação ao encontro. Quanto mais satisfeitos, mais cheio o copo, e vice-versa. Diga que não é necessário eles se identificarem.
- Combine o tempo de 5 minutos para essa atividade.
- Ao final, peça para que eles entreguem para você a folha.

#### Termômetro

- Convide os empreendedores a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para que, com a mão eles indiquem se o encontro foi bom ou ruim. O sinal de positivo indica satisfação máxima, o negativo indica satisfação mínima e o intermediário indica satisfação média.
- Peça para que, ao mesmo tempo, eles coloquem as mãos pra frente, com o sinal que indique sua avaliação.
- Observe os resultados.



#### Que bom, Que pena, Que tal

- Entregue para cada empreendedor uma folha sulfite e uma caneta.

- Peça para que eles escrevam na folha e completem essas 3 frases: Que bom (pontos positivos do encontro), Que pena (pontos negativos do encontro), Que tal (sugestões para os próximos encontros). Diga que eles podem escrever quantas coisas quiserem e que não é necessário se identificarem.
- Combine o tempo de 5 minutos para essa atividade
- Ao final, peça para que eles entreguem para você a folha.

#### Avaliação em 1 palavra

- Convide os empreendedores a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para eles dizerem, em 1 palavra, como foi o encontro de hoje ou como estão saindo do encontro.
- Deixe os empreendedores livres para falarem quando se sentirem a vontade. Ninguém é obrigado a falar.
- Você também pode fazer sua avaliação, dizendo uma palavra.

- Após a avaliação, agradeça as contribuições dadas pelos empreendedores e encerre o encontro, lembrando o dia, a hora e o local do próximo encontro.



## Encontro 2

# P de Preço



## **ENCONTRO 2** **P de Preço**

Neste encontro do OriGame, os participantes terão contato com o segundo P do marketing, o preço, e poderão refletir sobre possíveis estratégias de preço e de descontos para seus produtos e serviços.

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competências para:

### **Dimensão Cognitiva**

- Aprender a formar preço de forma correta e ágil.
- Aprender a posicionar o produto/serviço em termos de preço.

### **Dimensão Atitudinal**

- Predispor-se a formar o preço de forma correta.

### **Dimensão Operacional**

- Formar o preço de um produto ou serviço do empreendimento.
- Definir a estratégia de preço dos seus produtos ou serviços.

### Carga horária

4 horas

### Configuração da sala

- Organize uma mesa com cadeiras para cada equipe.
- Em um dos cantos da sala, monte a loja do “Fornecedor”, colando a placa na parede (anexo 14) e deixando sobre a mesa uma lista de custos do empreendimento (anexo 11).
- Em outro canto da sala, monte a “Loja da Comunidade”. Cole a placa na parede (anexo 14) e organize o ambiente de forma que ele fique delimitado (se necessário, cole fita crepe no chão).
- Monte a “Caixa de entrada”. Para isso, você pode utilizar uma mesa ou uma cadeira. Cole a placa (anexo 14) em local visível.
- Em outro canto da sala, organize a “OriCred”. Cole a placa (anexo 14) na parede e, em cima de uma mesa, deixe uma calculadora, uma caneta, as fichas de acompanhamento do crédito para equipes (anexo 12) e ficha de acompanhamento do crédito para facilitadores (anexo 13).
- Cole o Anexo 1 – Placar do OriGame em local visível.



## Plano do encontro 2: P de Preço

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Introdução	Atividade 1: Abertura e conferência do desafio	Discussão em grupo Desafio Processamento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Anexo 1 – Placar OriGame</li> <li>• Pincéis atômicos</li> </ul>	20'
Preço: Vivência	Atividade 2: OriGame – Fase 2 – Preço	Vivência	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anexo 1 - Placar OriGame</li> <li>• Anexo 8 - Folha de proposta</li> <li>• Anexo 9 - Folha de e-mail</li> <li>• Anexo 10 – E-mail Decorart</li> <li>• Anexo 11 – Lista de custos do empreendimento</li> <li>• Anexo 12 - Fichas de acompanhamento do crédito para equipes</li> <li>• Anexo 13 - Ficha de acompanhamento do crédito para facilitadores</li> <li>• Anexo 14 – Placas de identificação</li> <li>• Anexo 15 - Planilha de cálculo de custos (em excel ou impressa)</li> <li>• Computador (se for utilizar o anexo 15 em excel)</li> <li>• Anexo 16 - Folhas de cheque em branco</li> <li>• Calculadoras</li> <li>• Fita crepe</li> <li>• Canetas</li> <li>• Lápis</li> <li>• 1 Disfarce ou fantasia por facilitador (ex: gravata, chapéu etc.)</li> <li>• Relógios</li> <li>• Dinheiro de papel (brinquedo)</li> </ul>	125'



			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Folhas rascunho</li> <li>• Mesas com cadeiras (de acordo com número de equipes e participantes)</li> <li>• Cheques entregues no final da Fase 1 do OriGame (encontro anterior)</li> <li>• Pincéis atômicos</li> <li>• Celular ou Telefone sem fio para dramatização</li> <li>• Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe</li> </ul> <p>* Verificar quantidades na descrição da atividade</p>	
Preço: Teoria	Atividade 3: Conceito de Preço	Processamento Exposição dialogada Facilitação móvel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Tarjetas com o conteúdo</li> <li>• Flipchart</li> <li>• Pincéis atômicos</li> <li>• Fita crepe</li> </ul>	25'
	Atividade 4: Formação de preço	Exposição dialogada Facilitação móvel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Tarjetas com o conteúdo</li> <li>• Tarjetas</li> <li>• Pincéis atômicos</li> <li>• Fita crepe</li> </ul>	15'
	Atividade 5: Estratégias de preço	Exposição dialogada Facilitação móvel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Tarjetas sobre o conteúdo</li> <li>• Gráfico de estratégias de preço</li> <li>• Fita crepe</li> </ul>	25'
	Atividade 6: Juntando as Peças	Atividade prática	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Lápis</li> <li>• Borrachas</li> </ul>	15'



Encerramento	Atividade 7: Fechamento	Discussão em grupo Avaliação Desafio	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anexo 1 - Placar OriGame</li><li>• Anexo 17 - Relatório do Desafio 2 (um por empreendimento)</li></ul> <i>Copo Vazio</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Anexo 7 – Copo Vazio</li><li>• Lápis de cor</li></ul> <i>Que bom, Que pena, Que tal</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Folhas sulfite</li><li>• Canetas</li></ul>	15'
--------------	-------------------------	--	---	-----





## Atividade 1: Abertura e conferência do desafio

### Objetivo

Aquecer os participantes, retomando rapidamente os assuntos abordados no encontro passado e fazer a conferência do desafio proposto no encontro anterior.

### Tempo

20 minutos

### Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor
- Anexo 1 – Placar OriGame
- Pincéis atômicos

### Procedimentos

- Receba cordialmente os participantes.
- Inicie o encontro quando todos ou a maioria dos participantes tiverem chegado.
- Diga aos empreendedores que neste encontro será dada continuidade ao OriGame e que hoje eles terão contato com mais um P, o Preço. Diga que antes de iniciar esse novo conteúdo, você gostaria de convidá-los a fazer uma revisão sobre o que foi visto no encontro passado.
- Pergunte aos participantes quais pontos foram trabalhados no encontro passado e o que ficou de aprendizado para eles.
- Espere até que todos contribuam e pergunte se mais alguém tem alguma colocação.
- Reforce os principais pontos, através da repetição do que eles falaram. Caso tenham esquecido de algum ponto muito importante, faça questionamentos que levem os empreendedores a refletir sobre ele.
- Após essa revisão, pergunte aos empreendedores sobre o desafio lançado no encontro anterior. Para isso, faça um breve processamento, utilizando o CAV. Sugestão de perguntas:
  - Vocês realizaram o desafio proposto no encontro anterior?
  - Como foi fazer o desafio?
  - Quais foram os resultados alcançados?
  - O que vocês aprenderam com esse desafio?
- Faça um fechamento do processamento, utilizando as principais falas dos empreendedores.
- Revise com eles rapidamente os documentos trazidos, e que comprovam a efetiva realização do desafio. Atualize então a pontuação das equipes.
- Cada desafio cumprido corretamente vale 25 pontos para a equipe:
  - Se o jogo estiver sendo aplicado em um único grupo de geração de renda, as equipes receberão pontos se o grupo cumpriu o desafio.
  - Se o jogo estiver sendo aplicado em uma turma de empreendedores individuais, as equipes recebem pontos quando TODOS os seus membros (empreendedores) cumpriram o desafio. Se, por exemplo, em uma equipe de 5 empreendedores, 1 deles não cumpre o desafio, a equipe não recebe pontos.
- Convide o grupo a dar uma forte salva de palmas para as equipes que cumpriram o desafio e parabeneze-os por terem executado a tarefa. Para os que não cumpriram, diga que eles não



receberão a pontuação, mas que podem conquistar pontos nos próximos desafios que serão lançados daqui para frente.

- Para finalizar, diga que agora que eles já lembraram o que aconteceu no encontro passado e já apresentaram o resultado do desafio, vocês darão início a esse encontro, que será muito importante para a melhoria dos seus negócios.

### **Orientações**

- Importante: inicie o encontro pontualmente. O objetivo é mostrar aos participantes que no mercado, a pontualidade é fundamental.
- Caso os empreendedores já venham de algum trabalho anterior (outro programa), você pode realizar o Jornal Falado nessa atividade.
- Caso surja conflito em alguma equipe, pelo fato de um dos empreendedores não ter cumprido o desafio, lembre-os que para ganhar o jogo eles precisam se unir. Este foi somente o primeiro desafio e eles ainda tem um longo caminho pela frente. Se você perceber que o conflito continua, peça para que eles permaneçam no local após o encerramento do encontro, para que você tenha a chance de conversar com eles. Nesta conversa, procure trazer a tona e trabalhar esse problema com a equipe.
- Caso queira, você pode dar às equipes que não cumpriram o desafio a possibilidade de entrega-lo nos próximos encontros, contabilizando metade da pontuação (12 pontos). Combine isso previamente com o grupo.
- Caso alguma equipe tenha realizado o desafio da fase anterior e deseje entregar neste momento, pode-se contabilizar metade da pontuação (12 pontos). Deve-se combinar anteriormente tal acordo.

## **Atividade 2: OriGame – Fase 2 - Preço**

### **Objetivo**

Dar continuidade ao OriGame, proporcionando aos empreendedores uma vivência sobre a formação de preço e os elementos envolvidos na precificação de produtos ou serviços.

### **Tempo**

125 minutos

### **Recursos Necessários**

- Anexo 1 - Placar OriGame
- Anexo 8 - Folha de proposta (6 cópias por equipe)
- Anexo 9 - Folha de e-mail (2 cópias por equipe e 5 cópias para os facilitadores)
- Anexo 10 – E-mail Decorart (3 cópias)
- Anexo 11 - Lista de custos do empreendimento (1 cópia por equipe e 1 cópia para facilitadores)
- Anexo 12 - Fichas de acompanhamento do crédito para equipes
- Anexo 13 - Ficha de acompanhamento do crédito para facilitadores
- Anexo 14 – Placas de identificação



- Anexo 15 - Planilha de cálculo de custos (em excel ou impressa)
- Computador (se for utilizar o anexo 15 em excel)
- Anexo 16 - Folhas de cheque em branco (2 por equipe)
- Calculadoras (no mínimo 1 por equipe e 1 para os facilitadores)
- Fita crepe
- Canetas
- Lápis
- 1 Disfarce ou fantasia por facilitador (ex: gravata, chapéu etc.)
- Relógios (1 por equipe e 1 para os facilitadores)
- Dinheiro de papel (brinquedo)
- Folhas rascunho
- Mesas com cadeiras (de acordo com número de equipes e participantes)
- Cheques entregues no final da Fase 1 do OriGame (encontro anterior)
- Pincéis atômicos
- Celular ou Telefone sem fio para dramatização
- Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe

## **Procedimentos**

### ➤ Etapa 1: Pagamento

#### *Tempo*

5 minutos

#### *Procedimentos*

- Inicie a atividade dizendo aos empreendedores que agora será dada continuidade ao OriGame e nesta fase do jogo eles trabalharão um pouco com a questão da formação de preço.
- Diga aos empreendedores que antes de receber as instruções da fase 2, você irá trocar o cheque que eles receberam no encontro anterior, ao final da 1ª fase. As equipes receberão o dinheiro de acordo com o grau de satisfação do cliente em relação à entrega realizada.
  - Cliente muito satisfeito: equipe recebe R\$ 500,00
  - Cliente satisfeito: equipe recebe R\$ 300,00
  - Cliente insatisfeito: equipe recebe R\$ 150,00
- Solicite que as equipes, uma a uma, tragam o cheque até você. Pegue o cheque e entregue o dinheiro correspondente (utilize para isso o dinheiro de brinquedo).

### ➤ Etapa 2: Informações iniciais

#### *Tempo*

15 minutos



### *Procedimentos*

- Peça para que as equipes se reúnam. Lembre-os para manter as mesmas equipes da fase 1.
- Entregue para cada equipe uma lista com os custos do empreendimento (anexo 11), 2 folhas de e-mail (anexo 9), 6 folhas de proposta (anexo 8), folhas rascunho, canetas, lápis, 1 relógio e 2 folhas de cheque (anexo 16).
- Informe ao grupo como vai funcionar esta fase:
  - “Com os resultados obtidos na última fase, vocês receberão o contato de possíveis clientes, interessados em um orçamento. Vocês terão que elaborar e entregar os orçamentos para os respectivos clientes, no prazo que eles solicitarem. Durante esse tempo, vocês podem esclarecer suas dúvidas com os clientes, por meio da forma como esse contato for solicitado (pessoalmente, por telefone ou por e-mail).”
  - “As propostas deverão ser entregues de acordo com o modelo (mostre o anexo 8 e explique o preenchimento). Reforce a necessidade de preenchimento da tabela de materiais solicitados ao fornecedor e transporte, na segunda página.”
  - “Até o final do tempo determinado, vocês deverão entregar o orçamento. Não será dado nem um minuto a mais. Quem não entregar, fica sem a possibilidade de ser escolhido.”
  - “Se vocês precisarem, poderão mandar e-mail para os clientes, utilizando a folha modelo (anexo 9). Coloquem a folha na Caixa de Entrada (mostrar localização). Dentro de algum tempo, vocês poderão ir até a Caixa de Entrada para buscar a resposta.”
  - “Vocês possuem as informações de custo do empreendimento (mostrar o anexo 11, ler e esclarecer possíveis dúvidas). Além disso, vocês podem visitar o fornecedor (mostrar a localização), para fazer orçamento dos materiais.”
  - “Se vocês precisarem, poderão pegar crédito com a OriCred a qualquer momento: o crédito deverá ser pago ao final desta fase do jogo, em uma única parcela. Será cobrado o juro de 5% sobre o valor emprestado.”
  - “Atenção: Vocês NÃO PRECISARÃO PRODUZIR o que for apresentado na proposta!!!”
- Pergunte aos empreendedores se eles possuem alguma dúvida sobre esta fase do jogo. Diga que em breve você irá se tornar cliente e que não poderá mais esclarecer as dúvidas. Portanto, esse é o momento de esclarecê-las.
- Por fim, peça para as equipes ajustarem o horário dos seus relógios para 12h e inicie então a contagem do tempo.

### ➤ Etapa 3: Solicitação de propostas

#### *Tempo*

10 minutos (12:00 às 12:10)

### *Procedimentos*

- Vista a gravata e comece a passar nos grupos, solicitando os orçamentos de acordo com o resultado obtido na última fase, conforme consta no quadro a seguir:



Cliente muito satisfeito	Indica para 3 pessoas	DecorArt Loja da comunidade Cliente final
Cliente satisfeito	Indica para 2 pessoas	Loja da comunidade Cliente final
Cliente insatisfeito	Indica para 1 pessoa	Cliente final

- Utilize o quadro a seguir, com as informações sobre os clientes, para interpretá-los. O quadro também será útil na hora de solicitar as repropostas e escolher uma delas para ser a vencedora. Não dê as informações adicionais, a menos que a equipe pergunte.

Cliente	Descrição
DecorArt Empresa de decoração de eventos (alto padrão)	<p>Entra em contato por e-mail solicitando uma proposta para a decoração do casamento de um casal de japoneses. Noivos já contrataram o serviço da floricultura e, além disso, querem origamis para enfeitar a mesa.</p> <p>O contato só pode ser realizado via e-mail. Se a equipe quiser esclarecer dúvidas, deverá “escrever o e-mail” (conforme modelo) e colocar na Caixa de Entrada. O facilitador entrará em contato, seguindo o mesmo procedimento.</p> <p>O facilitador deve somente entregar o e-mail, sem dar maiores informações à equipe, a menos que ela solicite por e-mail.</p> <p>O que a empresa deseja: o casamento possui 150 convidados, que estarão distribuídos em 25 mesas. Para cada mesa, o cliente deseja 3 origamis (além das flores que serão colocadas). A mesa do Buffet também deverá ser enfeitada (cliente aberto a opções). A mesa dos noivos e pais também deverá ser enfeitada, com 15 origamis (além das flores que serão colocadas).</p> <p>Informações adicionais (só dar se a equipe pedir): noivos gostam muito de flores de origami. Querem que a empresa use papel apropriado para dobradura, tamanho A4, com corte preciso e sem rasgos (necessidade da compra de uma tesoura). Estão dispostos a pagar até R\$ 1.400,00. A montagem da decoração precisa estar inclusa no preço.</p> <p>Proposta deve ser entregue até às 13:00.</p> <p>Exija desconto de pelo menos 10%, pela quantidade ser grande.</p> <p>Pagamento deverá ser realizado após a entrega. Não trabalhar com adiantamento.</p>



<p>Loja da Comunidade (dono fica sempre na loja)</p> <p>Nome: João ou Ana</p>	<p>Pequena loja na comunidade. É uma loja que preza pelo preço e não tanto pela qualidade. Vai até a equipe para conversar sobre a solicitação de orçamento. Já conhece o pessoal.</p> <p>O que falar para a equipe: “Oi gente! Tenho uma novidade. Abri uma loja de presentes aqui na comunidade. Temos presentes que variam de R\$1,99 a R\$50,00. Vamos começar a vender origamis, e queria fazer uma decoração com origamis na loja durante o próximo mês, para divulgar esse novo produto. Eu estava na festa da Toniko e do Tanaka e amei a decoração que vocês fizeram. Por isso vim aqui para pedir um orçamento”.</p> <p>Informações adicionais (só dar se a equipe pedir): quer no mínimo 40 origamis em qualquer formato. A loja tem 30 m<sup>2</sup>. Quer as dobraduras em papel sulfite colorido, tamanho A5. Não se importa com pequenos rasgos (pode utilizar régua ou rasgar mesmo). Está disposto a pagar até R\$450,00 e quer a montagem inclusa.</p> <p>Ao final da conversa falar: “Bom, eu fico aguardando o orçamento de vocês. Vou fechar a loja 12:50 e preciso do orçamento até lá. Se tiverem alguma dúvida, podem ir até a minha loja para a gente conversar.”</p> <p>Pela amizade que já tem com a equipe, quer ganhar desconto de pelo menos 5%.</p> <p>Pagamento será realizado após a entrega. Está disposto a pagar um adiantamento de até 30% do valor total da proposta. Só paga o adiantamento se o grupo pedir.</p>
<p>Cliente final (cliente fica zanzando pela sala)</p> <p>Nome: Maria ou José</p>	<p>É morador de um bairro mais chique da cidade. Quer decorar a sala da sua casa com origamis. Entra em contato com a equipe por telefone (utilizar um celular para fazer a simulação e fazer o som do telefone tocando, até que alguém do grupo responda).</p> <p>O que falar para a equipe: “Olá. Eu moro aqui na cidade. Estou redecorando a sala da minha casa e gostaria de colocar alguns origamis para enfeitar. Meu marido/esposa estava na festa da Toniko e do Tanaka e me disse que a decoração que vocês fizeram lá estava bem bonita. Por isso, gostaria de pedir um orçamento”.</p> <p>Informações adicionais (só informar se a equipe pedir): Quer no mínimo 20 origamis, feitos com papel para dobradura, não quer rasgos (usar tesoura). Quer a montagem inclusa e está disposto a pagar até R\$350,00. Sua sala tem 40m<sup>2</sup>.</p>



	<p>Ao final da conversa falar: “Fico aguardando o orçamento. Preciso dele até 12:40, sem falta. Se tiverem alguma dúvida, me liguem no celular, pois eu nunca estou em casa. Também não adianta me mandar e-mail para tirar dúvidas, pois eu quase nunca acesso. Mas a proposta pronta vocês podem me mandar por e-mail”.</p> <p>Não se importa com desconto.</p> <p>O pagamento será realizado na hora da entrega. Está disposto(a) a dar um adiantamento de até 50%.</p>
--	--

- Siga o seguinte roteiro:
  - 12:00 – Cliente final liga para as equipes fazendo o pedido.
  - 12:05 – Dono da loja da comunidade vai até as equipes para fazer o pedido
  - 12:10 – Entrega do e-mail

#### *Orientações*

- Se houver 2 facilitadores, procurem se dividir, para cada um interpretar um cliente (loja da comunidade e cliente final). Os 2 poderão responder pela DecorArt.

#### ➤ Etapa 4: Elaboração das propostas

#### *Tempo*

30 minutos (12:10 às 12:40)

#### *Procedimentos*

- Este é o momento em que as equipes farão os orçamentos solicitados. Elas terão de 40 a 50 minutos para elaborar cada proposta. Se eles receberem mais de um pedido de orçamento, deverão se organizar na equipe para atender os 3 clientes, no tempo estipulado.
- Fique disponível na OriCred, caso alguma equipe queira crédito. Nesta fase do OriGame, o crédito deverá ser pago em única parcela, ao final da atividade. Execute o procedimento padrão:
  - Pergunte à equipe qual o valor do crédito.
  - Calcule o juros (valor solicitado X 5%).
  - Preencha a ficha de acompanhamento do crédito para equipes (anexo 12) e para facilitadores (anexo 13).
  - Entregue a ficha de acompanhamento do crédito para a equipe (anexo 12) e o dinheiro referente ao valor solicitado.
- Fique disponível no Fornecedor, para esclarecer dúvidas. **ATENÇÃO!!!** Você pode negociar o pagamento dos materiais para 30 dias. Neste caso, peça para a equipe deixar um cheque. Não dê descontos.



- Esteja atento à Caixa de Entrada, caso alguma equipe mande e-mail. Só responda e-mails se for para a DecorArt.
- Esteja atento à Loja da Comunidade. Caso alguma equipe vá até ela para fazer uma “visita”, desloque-se para lá a fim de atendê-la.
- Circule pela sala para verificar o andamento da atividade. Procure não responder as dúvidas dos participantes e só responda ligações que estejam sendo feitas para o cliente final.

#### *Orientações*

- Caso alguma equipe esteja com uma dúvida muito importante, que a impede de avançar na atividade, tire a gravata (para se desfazer do personagem de cliente) e esclareça a dúvida. Logo depois, vista a gravata novamente.

#### ➤ Etapa 5: Entrega das propostas

#### *Tempo*

20 minutos (12:40 às 13:00)

#### *Procedimentos*

- A partir de 12:40 até 13:00, as equipes deverão entregar as propostas elaboradas:
  - 12:40 – Equipes entregam as propostas para a pessoa física (entregar pessoalmente ou por e-mail). Se for pessoalmente, cobre R\$ 4,00 por pessoa que foi entregar a proposta (referente ao custo de transporte).
  - 12:50 – Equipes entregam as propostas para a loja da comunidade (pessoalmente).
  - 13:00 – Equipes entregam as propostas para a empresa de decoração (por e-mail).
- Seja bastante rigoroso em relação ao tempo, não recebendo nenhuma proposta entregue fora deste prazo.
- Quando receber a proposta, agradeça e diga que você entrará em contato em breve.
- Assim que receber as propostas de todas as equipes, faça uma rápida análise de cada uma delas e anote, na própria folha, o que precisa ser alterado. Use como base a descrição de cada cliente e também a forma correta de preencher a proposta. Neste momento, você pode passar as informações adicionais, caso elas sejam fundamentais para a equipe apresentar uma proposta mais alinhada com o desejo do cliente.
- As solicitações de alteração podem ser com base nos tamanhos, quantidades e modelos dos origamis; forma de pagamento (negociar de acordo com as informações do perfil do cliente) e valor (não fale ainda em desconto).
- Na próxima etapa, você deverá repassar essas solicitações de alteração para as equipes, para que eles façam uma reproposta.

#### *Orientações*

- Ao receber as propostas para a empresa de decoração, procure já escrever o e-mail de resposta para tê-lo pronto. Mas aguarde o horário certo para colocá-lo na caixa de saída, conforme apresentado na etapa a seguir.





➤ Etapa 6: Contato do cliente e entrega das repropostas

*Tempo*

35 minutos (12:55 às 13:30)

*Procedimentos*

- Entre em contato com as equipes, na seguinte ordem:
  - 12:55 – Cliente final liga para as equipes, solicitando alterações na proposta (conforme análise feita na etapa anterior) e pede uma reproposta até 13:10.
  - 13:05 – Dono da loja vai até as equipes, solicitando alterações na proposta (conforme análise feita na etapa anterior) e pede uma reproposta até 13:20.
  - 13:10 – Empresa de decoração envia e-mail para as equipes, solicitando alterações na proposta (conforme análise feita na etapa anterior) e pede uma reproposta até 13:30.
- À medida que as equipes receberem o contato dos clientes, elas deverão refazer a proposta. Para isso, deverão utilizar uma nova folha de proposta e entregá-la ao cliente no prazo solicitado.
- Siga o mesmo procedimento da etapa anterior: esteja disponível na loja da comunidade, OriCred e Fornecedor; circule pela sala, caso alguma equipe ligue para o cliente final; fique atento à Caixa de entrada.
- As equipes deverão entregar as propostas na seguinte ordem:
  - 13:10 – Equipes entregam reproposta para cliente final. Ele agradece e diz que irá entrar em contato para dar uma resposta.
  - 13:20 - Equipes entregam reproposta para dono da loja. Dono da loja pede desconto (mínimo 5%).
  - 13:30 - Equipes entregam reproposta para empresa de decoração. Empresa liga para grupo pedindo desconto (mínimo 10%).
- Seja bastante rigoroso em relação ao tempo também nesta etapa. Não receba nenhuma proposta entregue fora do prazo.
- À medida que as propostas são entregues, defina qual a proposta ganhadora (se houver mais de um facilitador, vocês devem se reunir e conversar). Depois de realizada a escolha, calcule quais serão os custos que deverão ser pagos pela equipe vencedora. Para isso, utilize a planilha de cálculo de custos (anexo 15), em Excel ou impressa. Consulte antes as instruções para preenchê-la.
- Observação: No caso da loja da comunidade, só escolha a proposta se a equipe deu ao menos 5% de desconto. No caso da empresa de decoração, só escolha a proposta se a equipe deu ao menos 10% de desconto.
- Caso nenhuma proposta esteja dentro das especificações, não escolha nenhuma.

➤ Etapa 7: Resultado final

*Tempo*

15 minutos (13:30 às 13:45)



#### *Procedimentos*

- Quando todas as equipes entregarem suas propostas e você tiver realizado todas as análises e cálculo de custos, peça para que os participantes se reúnam em círculo.
- Anuncie então qual a proposta escolhida por cada cliente. Lembre-se: cada cliente só pode escolher 1 proposta. Caso nenhuma das propostas atenda aos critérios (conforme descrição do perfil dos clientes) não aceite nenhuma.
- Para as propostas não aceitas, informe os motivos.
- Faça então os pagamentos/recebimentos para as equipes que tiveram as propostas escolhidas. Confira na planilha de cálculo de custos a seqüência em que os pagamentos e recebimentos devem ser realizados.
- Chame equipe por equipe e execute esta etapa.
- Se neste momento as equipes precisarem de crédito para pagar os custos, conceda a eles, seguindo o procedimento da OriCred.
- Caso alguma equipe tenha solicitado crédito durante a atividade, faça a cobrança neste momento.
- Para finalizar, atualize o placar do jogo, com a pontuação obtida por cada equipe nesta fase (10 pontos por proposta aceita) e com o total de dinheiro em caixa de cada equipe. Depois, informe a colocação de cada equipe (quem está em primeiro lugar, quem está em segundo,...). Peça então uma salva de palmas para todos e parabeneze as equipes pelo trabalho realizado.
- Diga que a seguir, vocês irão conversar sobre tudo o que aconteceu durante o jogo, e de que forma isso pode ser trazido para a realidade dos seus empreendimentos.

#### *Orientações*

- Caso alguma equipe não consiga pagar o crédito, renegocie o prazo de pagamento, prorrogando para o final da próxima fase (fase 3).

### **Atividade 3: Conceito de Preço**

#### **Objetivo**

Fazer o processamento da atividade anterior e apresentar aos participantes o conceito de preço e os fatores que influenciam na precificação de um produto ou serviço.

#### **Tempo**

25 minutos

#### **Recursos Necessários**

- Apostila do Empreendedor
- Tarjetas com o conteúdo
- Flipchart
- Pincéis atômicos
- Fita crepe



### **Procedimentos**

- Inicie a atividade fazendo o processamento do OriGame. Para isso, utilize o CAV. Sugestões de perguntas:
  - Como vocês se sentiram durante esta fase do jogo?
  - Como foi ter que fazer os orçamentos?
  - Como foi gerenciar o contato e fazer orçamentos com vários clientes ao mesmo tempo?
  - Isso já aconteceu no negócio de vocês? Como vocês lidaram com isso?
  - O que vocês aprenderam com esta fase do jogo?
- Faça um fechamento do processamento, utilizando as principais falas dos empreendedores.
- Ao terminar o processamento, fale aos participantes que a partir de agora vocês irão conversar mais sobre o tema do encontro (Preço) e que vocês utilizarão o que aconteceu no OriGame como exemplo para compreender melhor cada conteúdo.
- Diga aos empreendedores que a formação do preço de um produto ou serviço é um fator-chave para o sucesso ou fracasso de um empreendimento. Faça as seguintes perguntas:
  - O que vocês entendem por “preço”?
  - O que é preciso levar em conta para formar o preço de um produto?
- Escreva as contribuições em um flipchart.
- Após todos terem contribuído, explique o conteúdo sobre preço e fatores que influenciam na precificação de um produto/serviço, na Apostila do Empreendedor, páginas 11 e 12. Para isso, utilize a facilitação móvel.
- Enquanto você realiza a explicação, procure sempre levar em conta os exemplos e o conteúdo que eles já citaram antes. Busque também no OriGame exemplos sobre o que aconteceu nas equipes e que tenham a ver com o conteúdo que está sendo trabalhado.
- Após sua explicação, pergunte aos empreendedores se é necessário acrescentar ou alterar alguma informação que foi colocada no flipchart. Faça as alterações necessárias e/ou inclua as informações que eles citarem.
- Caso eles não tenham citado algum ponto muito importante ou tenham feito alguma contribuição que não esteja correta durante as perguntas iniciais, sugira as alterações necessárias, perguntando sempre se concordam com aquela inclusão/alteração, antes de realizá-la.
- Para finalizar, diga aos empreendedores que formar corretamente o preço dos produtos e serviços é fundamental e que a seguir, vocês irão conversar um pouco mais sobre isso.

### **Orientações**

- É fundamental que você esteja atento o tempo todo ao grupo e às falas que surgirem durante o processamento. Elas serão muito úteis para a explicação do conteúdo.
- Procure sempre traçar um paralelo entre o jogo, o conteúdo e a realidade dos negócios. Você pode realizar isso por meio de perguntas, que instiguem os empreendedores a pensar.



## Atividade 4: Formação de preço

### Objetivo

Ajudar os empreendedores a lembrar a forma correta de precificar um produto/serviço.

### Tempo

15 minutos

### Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor
- Tarjetas com o conteúdo
- Tarjetas
- Pincéis atômicos
- Fita crepe

### Procedimentos

- Cole na parede uma tarjeta com o título “Formação de Preço”.
- Pergunte aos empreendedores como eles fizeram o cálculo do preço do produto/serviço durante o OriGame.
- Anote as respostas em tarjetas e cole-as na parede, abaixo da tarjeta-título.
- Depois, pergunte aos empreendedores se eles acham que a forma como calcularam estava correta. Pergunte se no negócio deles, a precificação é realizada desta forma também e o que é feito diferente. Aguarde as respostas e, caso necessário, escreva as respostas em novas tarjetas, para complementar o que já foi trazido pelos empreendedores anteriormente.
- Caso os empreendedores tenham passado pelo Programa Mapa do Negócio ou já tenham realizado a Capacitação sobre Formação de Preço, peça para que se lembrem do conteúdo aprendido nestes 2 momentos e complemente o painel com as tarjetas.
- Após a realização destas perguntas e da construção do painel, faça a explicação do conteúdo teórico apresentado na Apostila do Empreendedor, “Formação de Preço” e “Preço X Valor” (páginas 12 a 14). Para isso, utilize o painel, movendo as tarjetas de acordo com sua necessidade e de forma que o painel fique didático para o entendimento do processo de formação de preço. Se necessário, complemente-o com novas tarjetas com base nos conteúdos.
- Pergunte sempre se os participantes possuem dúvidas, esclarecendo-as à medida que aparecerem.
- Diga aos empreendedores que, caso eles ainda tenham dificuldade com a formação de preço, você fica a disposição para realizar uma capacitação com eles sobre esse assunto.
- Para finalizar, diga aos participantes que não basta apenas formar corretamente o preço de um produto/serviço. Existe uma série de coisas que estão por trás desse preço e que precisam ser levadas em conta na hora de se definir uma estratégia. É sobre isso que vocês irão conversar logo a seguir.



### **Orientações**

- Procure não aprofundar muito este assunto. O objetivo do encontro não é ensinar os empreendedores o cálculo para formação do preço de seus produtos/serviços, mas sim mostrar todos os fatores que envolvem a precificação e a negociação de preço com o cliente. Se surgirem muitas dúvidas em relação à formação de preço, se ofereça para realizar uma capacitação sobre isso e saia deste encontro com uma data agendada para isso.
- Consulte o Anexo 1 do Guia do Orientador, que traz mais informações sobre o tema “Preço X Valor”.

## **Atividade 5: Estratégias de preço**

### **Objetivo**

Mostrar aos participantes que existem estratégias de preço e de descontos que podem ser adotadas no negócio e que influenciarão diretamente a satisfação dos clientes e o volume de vendas.

### **Tempo**

25 minutos

### **Recursos Necessários**

- Apostila do Empreendedor
- Tarjetas sobre o conteúdo
- Gráfico de estratégias de preço (desenhado em uma folha de flipchart – somente o gráfico)
- Fita crepe

### **Procedimentos**

- Diga aos participantes que ao se definir uma estratégia de preço, o empreendedor precisa pensar em basicamente 3 coisas. Cole na parede as tarjetas “Lista de preços”, “Descontos” e “Prazo de pagamentos”.
- Faça algumas perguntas para os participantes, a fim de ajudá-los a pensar em como esses 3 temas estavam presentes no OriGame:
  - Durante o jogo, vocês tinham uma lista de preços dos produtos/serviços oferecidos pela equipe? No que isso impactou o resultado?
  - Vocês pensaram em oferecer desconto para o cliente?
  - Como vocês reagiram quando o cliente pediu desconto?
  - E o prazo de pagamento? Vocês atentaram para isso?
  - Quais foram os resultados que vocês obtiveram por pensarem ou não na lista de preços, descontos e formas de pagamento?
  - Que lição vocês podem tirar disso?
- Ao finalizar as perguntas, dê uma explicação sobre os 3 temas (lista de preços, descontos e prazos de pagamento), conforme conteúdo da Apostila do Empreendedor, página 14. Lembre-se sempre de traçar um paralelo entre cada um dos itens e o jogo, e depois com a



realidade dos negócios. Aproveite as respostas dadas pelos empreendedores para as perguntas feitas no começo da atividade.

- Quando tiver finalizado a explicação, retome com os empreendedores as decisões que eles tomaram durante o jogo, em relação ao preço que seria praticado. Pergunte a cada equipe porque e como eles definiram o preço.
- Depois que todas as equipes tiverem contribuído, diga aos participantes que existem algumas estratégias que podem ser adotadas na hora de formar o preço, e que ajudam o empreendedor, principalmente para definir a margem de lucro que irá colocar no produto ou serviço.
- Cole na parede o gráfico de estratégias de preço. Cole primeiramente a tarjeta “Premium”. Faça uma breve explicação sobre ela, e pergunte aos participantes se alguém tem algum exemplo de empresa ou de produto/serviço, que se encaixa nela. Caso alguém traga um exemplo que não corresponde àquela estratégia, explique o porquê e peça para a pessoa “guardar” o exemplo, para depois encaixá-lo em outra estratégia.
- Siga o mesmo procedimento para explicar as outras 8 estratégias de preço. Siga uma ordem lógica, para facilitar o entendimento dos participantes. Sugerimos que seja seguida a ordem que está na Apostila do Empreendedor (páginas 14 e 15).
- Após terminar a explicação, pergunte aos empreendedores qual foi a estratégia de preço que eles adotaram para os seus produtos e serviços durante o jogo. Se necessário, corrija as respostas, procurando fazer isso sempre por meio de perguntas, que levem os próprios participantes à reflexão.
- Depois que todas as equipes apresentarem suas estratégias, pergunte qual a estratégia que os empreendedores utilizam nos seus negócios. Aguarde as respostas e faça as correções necessárias (sempre por meio de perguntas).
- Depois, diga aos empreendedores que existem também algumas formas de desconto, que eles podem utilizar, com o objetivo de aumentar suas vendas. Cole na parede a tarjeta “DESCONTOS” e logo abaixo dela, as tarjetas “de caixa”, “sobre volume”, “comercial” e “de baixa estação”. Explique cada uma delas, conforme o conteúdo apresentado na Apostila do Empreendedor (páginas 15 e 16), fazendo sempre um link com o que eles vivenciaram no jogo, e se utilizaram ou não algum destes pontos.
- Quando terminar a explicação, pergunte aos participantes se eles possuem alguma dúvida em relação ao conteúdo que foi trabalhado. Esclareça as dúvidas que surgirem.
- Para finalizar a atividade, diga aos empreendedores que agora eles terão a oportunidade de pensar em como todo esse conteúdo pode se aplicar ao seu empreendimento.

#### Orientações

- Só passe para a explicação seguinte, se tiver certeza de que os participantes entenderam o conteúdo que está sendo trazido. Pergunte sempre se alguém possui alguma dúvida, e esclareça os pontos que surgirem.
- As tarjetas com as estratégias de preço devem ser feitas com a mesma cor que está na apostila, para facilitar a visualização por parte dos empreendedores.



## Atividade 6: Juntando as Peças

### Objetivo

Ajudar os empreendedores a pensar na aplicação prática dos conceitos aprendidos, por meio do preenchimento da atividade Juntando as Peças.

### Tempo

15 minutos

### Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor
- Lápis
- Borrachas

### Procedimentos

- Convide o grupo a abrir a Apostila do Empreendedor na página 17, na atividade Juntando as Peças. Diga aos empreendedores que o objetivo desta atividade é que eles façam um link de todo o conteúdo aprendido até agora com o seu negócio, pensando em como melhorar sua estratégia de preço para vender mais.
- Leia junto com os participantes as perguntas da atividade. Esclareça as dúvidas que surgirem e então convide os empreendedores a iniciarem o preenchimento.
- Caso haja grupos de geração de renda ou empresas com mais de um sócio, peça para que os empreendedores se reúnam para responderem juntos às questões.
- Combine com os empreendedores o tempo de 20 minutos para esta atividade.
- Quando todos tiverem finalizado, diga aos empreendedores que este encontro já está chegando ao fim, mas que antes você gostaria de saber o que eles aprenderam. Diga que você também irá lançar um desafio para ser cumprido até o próximo encontro.

### Orientações

- Caso algum empreendedor/empreendimento não consiga finalizar a atividade, peça para que termine durante a semana e traga pronto para o próximo encontro.

## Atividade 7: Fechamento

### Objetivo

Fazer o fechamento deste encontro, com um regate dos principais aprendizados e uma avaliação simples e rápida, além de lançar o desafio para ser cumprido até o próximo encontro.

### Tempo

15 minutos



### Recursos Necessários

- Anexo 1 - Placar OriGame
- Anexo 17 - Relatório do Desafio 2 (um por empreendimento)

#### *Copo Vazio*

- Anexo 7 – Copo Vazio
- Lápis de cor

#### *Que bom, Que pena, Que tal*

- Folhas sulfite
- Canetas

### Procedimentos

- Diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas antes, você gostaria de saber o que foi mais marcante para eles neste dia.
- Aguarde as contribuições dos empreendedores, cuidando sempre para que todos tenham a oportunidade de falar.
- Caso eles se esqueçam de algum ponto muito importante, faça algumas perguntas que os façam refletir sobre ele.
- Entregue para cada empreendimento uma cópia do Relatório do Desafio 2 (Anexo 17).
- Lance então para eles o desafio, que deverá ser cumprido até o próximo encontro: organizar uma lista de preços dos principais produtos/serviços oferecidos pelo empreendimento, definindo a política de descontos a ser utilizada (descrever qual é e como ficarão os valores de cada produto/serviço). Mostre aos empreendedores como preencher o relatório. Exemplo:

Produto/Serviço	Preço	Tipo de Desconto	Valor com desconto
Lápis	R\$ 0,50	Por quantidade	1 a 9 – R\$ 0,50 10 a 49 – R\$ 0,47 50 a 99 – R\$ 0,45 100 a 199 – R\$ 0,43 Mais de 200 – R\$ 0,40
Sorvete	R\$ 2,00	Desconto de baixa estação	Outubro a março – R\$ 2,00 Abril a Setembro – R\$ 1,50

- Fale sobre os pontos que eles receberão, caso cumpram o desafio proposto (25 pontos). Mostre o placar do OriGame e diga que esse desafio pode ser a chance das equipes melhorarem suas colocações.
- Lembre-os que para receber os pontos, todos os membros da equipe deverão cumprir o desafio. Lembre-os também que o Relatório de Desafio é o comprovante de que o desafio foi realizado. Sem ele, a equipe não receberá pontuação.
- Pergunte se os empreendedores ficaram com alguma dúvida e esclareça as que surgirem.
- Depois, diga que você também gostaria de fazer uma breve avaliação de como foi esse encontro para eles. Para fazer essa avaliação, você pode utilizar alguma das atividades a seguir, ou outra que você conheça e atenda ao mesmo objetivo:



#### Copo Vazio

- Entregue 1 cópia do Anexo 7 – Copo Vazio para cada empreendedor e deixe à disposição, no centro do grupo, alguns lápis de cor.
- Convide os empreendedores a pintarem o copo, pensando que dentro dele estão colocando sua satisfação em relação ao encontro. Quanto mais satisfeitos, mais cheio o copo, e vice-versa. Diga que não é necessário eles se identificarem.
- Combine o tempo de 5 minutos para essa atividade.
- Ao final, peça para que eles entreguem para você a folha.

#### Termômetro

- Convide os empreendedores a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para que, com a mão eles indiquem se o encontro foi bom ou ruim. O sinal de positivo indica satisfação máxima, o negativo indica satisfação mínima e o intermediário indica satisfação média.
- Peça para que, ao mesmo tempo, eles coloquem as mãos pra frente, com o sinal que indique sua avaliação.
- Observe os resultados.



#### Que bom, Que pena, Que tal

- Entregue para cada empreendedor uma folha sulfite e uma caneta.
- Peça para que eles escrevam na folha e completem essas 3 frases: Que bom (pontos positivos do encontro), Que pena (pontos negativos do encontro), Que tal (sugestões para os próximos encontros). Diga que eles podem escrever quantas coisas quiserem e que não é necessário se identificarem.
- Combine o tempo de 5 minutos para essa atividade
- Ao final, peça para que eles entreguem para você a folha.

#### Avaliação em 1 palavra

- Convide os empreendedores a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para eles dizerem, em 1 palavra, como foi o encontro de hoje ou como estão saindo do encontro.
- Deixe os empreendedores livres para falarem quando se sentirem a vontade. Ninguém é obrigado a falar.
- Você também pode fazer sua avaliação, dizendo uma palavra.

- Após a avaliação, agradeça as contribuições dadas pelos empreendedores e encerre o encontro, lembrando o dia, a hora e o local do próximo encontro.

#### **Orientações**

- Se eles não conseguiram finalizar alguma atividade, lembre-os de fazê-lo até o próximo encontro.



**Encontro 3**

# **P de Praça**



## **ENCONTRO 3**

### **P de Praça**

Neste encontro, os empreendedores terão a oportunidade de refletir sobre o terceiro P do marketing, a “Praça”, definindo seus canais de distribuição e seu sistema de logística, além de elaborar um planejamento de vendas.

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competências para:

#### **Dimensão Cognitiva**

- Entender o que é um canal de distribuição.
- Aprender como remunerar o vendedor.
- Saber onde encontrar canais de distribuição.
- Conhecer e estabelecer o melhor processo de entrega do produto ou serviço.

#### **Dimensão Atitudinal**

- Predispor-se a realizar uma busca ativa de canais de distribuição.

#### **Dimensão Operacional**

- Identificar canais de distribuição do produto ou serviço.
- Fazer o planejamento de vendas do seu negócio.

#### Carga horária

4 horas

#### Configuração da sala

- Organize uma mesa com cadeiras para cada equipe, colocando sobre elas a plaqueta com seu nome e o dinheiro que possuem em caixa (conforme anotado no placar).
- Em cada mesa, disponibilize também:
  - 1 folha de informações (anexo 21)
  - 1 folha de regras (anexo 22)
  - 1 legenda do relatório (anexo 19)
  - 6 fichas de decisão (anexo 20)
  - Canetas
  - Lápis
  - Folha de rascunho
  - 1 calculadora



- Em uma mesa comprida (junte 2 mesas, se necessário), monte:
  - A “Oricred”. Cole a placa (anexo 25) na parede e, em cima de uma mesa, deixe uma calculadora, uma caneta, as fichas de acompanhamento do crédito para equipes (anexo 12) e ficha de acompanhamento do crédito para facilitadores (anexo 13).
  - A “Banca de Jornal”. Cole a placa (anexo 25) na parede e deixe os jornais (anexo 26) sobre a mesa, virados para baixo, de forma que ninguém possa vê-los.
  - O local de venda das pesquisas. Cole a placa “Pesquisas” (anexo 25) e deixe sobre a mesa as pesquisas, viradas de cabeça para baixo, de forma que ninguém possa vê-las.
- Cole o placar da fase (anexo 24), impresso em A3 e o placar do OriGame (anexo 1) em um local visível, onde todos possam ver.
- Em um outro canto da mesa, arrume o local onde você ficará sentado, recebendo as fichas de decisão das equipes. Você precisará de: uma calculadora, fichas de relatório (anexo 18), placar da fase impresso em A4 (anexo 24), folha de informações (anexo 21), caneta, relógio e dinheiro de papel.



### Plano do encontro 3: P de Praça

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Introdução	Atividade 1: Abertura e conferência do desafio	Discussão em grupo Desafio Processamento	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anexo 1 – Placar OriGame</li> <li>Pincéis atômicos</li> <li>Anexo 17 - Relatório do Desafio 2</li> </ul>	20'
Praça: Vivência	Atividade 2: OriGame – Fase 3 – Praça	Vivência	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anexo 1 - Placar Origame</li> <li>Anexo 12 - Fichas de acompanhamento do crédito para equipes</li> <li>Anexo 13 - Ficha de acompanhamento do crédito para facilitadores</li> <li>Anexo 18 - Fichas de Relatório</li> <li>Anexo 19 - Legenda do Relatório</li> <li>Anexo 20 - Fichas de Decisão</li> <li>Anexo 21 - Folha de informações</li> <li>Anexo 22 - Folha de Regras</li> <li>Anexo 23 - Pesquisas</li> <li>Anexo 24 - Placar da Fase (impresso em A3)</li> <li>Anexo 24 - Placar da Fase (impresso em A4)</li> <li>Anexo 25 – Placas de Identificação</li> <li>Anexo 26 - Jornais</li> <li>Anexo 27 - Gabarito de Resultados</li> <li>Fita crepe</li> <li>Canetas</li> <li>Lápis</li> <li>Papel rascunho</li> <li>Pincéis atômicos</li> <li>Calculadoras</li> <li>Relógio</li> <li>Grampeador</li> </ul>	90'



			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pincéis atômicos</li> <li>• Dinheiro de papel (brinquedo)</li> <li>• Mesas com cadeiras (de acordo com número de equipes e participantes)</li> <li>• Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe</li> </ul> <p>* Verificar quantidades na descrição da atividade</p>	
Praça: Teoria	Atividade 3: Canais de distribuição	Processamento Exposição dialogada Facilitação móvel Estudo de caso	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Canetas</li> <li>• Flipchart</li> <li>• Pincéis atômicos</li> <li>• Tarjetas com o conteúdo</li> <li>• Fita crepe</li> </ul>	40'
	Atividade 4: Logística	Exposição dialogada Facilitação móvel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Flipchart</li> <li>• Pincéis atômicos</li> <li>• Tarjetas com o conteúdo</li> <li>• Fita crepe</li> </ul>	15'
	Atividade 5: Juntando as Peças	Atividade prática	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Lápis</li> <li>• Borrachas</li> </ul>	30'
	Atividade 6: Gestão da Força de Vendas	Exposição dialogada Facilitação móvel Atividade prática	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apostila do Empreendedor</li> <li>• Tarjetas com o conteúdo</li> <li>• Fita crepe</li> <li>• Lápis</li> <li>• Borrachas</li> </ul>	30'
Encerramento	Atividade 7: Fechamento	Discussão em grupo Avaliação Desafio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anexo 1 - Placar do OriGame</li> <li>• Anexo 28 - Relatório do Desafio 3</li> </ul> <p><i>Copo Vazio</i></p>	15'



			<ul style="list-style-type: none"><li>• Anexo 7 – Copo Vazio</li><li>• Lápis de cor</li></ul> <p><i>Que bom, Que pena, Que tal</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Folhas sulfite</li><li>• Canetas</li></ul>	
--	--	--	---	--

## Atividade 1: Abertura e conferência do desafio

### Objetivo

Aquecer os participantes, retomando rapidamente os assuntos abordados no encontro passado e fazer a conferência do desafio proposto no encontro anterior.

### Tempo

20 minutos

### Recursos Necessários

- Anexo 1 – Placar OriGame
- Pincéis atômicos
- Anexo 17 - Relatório do desafio 2

### Procedimentos

- Receba cordialmente os participantes.
- Inicie o encontro quando todos ou a maioria dos participantes tiverem chegado.
- Diga aos empreendedores que neste encontro será dado continuidade ao OriGame e que hoje eles tomarão contato com mais um P, a Praça. Diga que antes de iniciar esse novo conteúdo, você gostaria de convidá-los a fazer uma revisão sobre o que foi visto no encontro passado.
- Pergunte aos participantes quais pontos foram trabalhados no encontro passado e o que ficou de aprendizado para eles.
- Espere até que todos contribuam e pergunte se mais alguém tem alguma colocação.
- Reforce os principais pontos, através da repetição do que eles falaram. Caso tenham esquecido de algum ponto muito importante, faça questionamentos que levem os empreendedores a refletir sobre ele.
- Após essa revisão, pergunte aos empreendedores sobre o desafio lançado no encontro anterior. Para isso, faça um breve processamento utilizando o CAV. Sugestão de perguntas:
  - Vocês realizaram o desafio proposto no encontro anterior?
  - Como foi fazer o desafio?
  - Quais foram os resultados alcançados?
  - O que vocês aprenderam com esse desafio?
- Faça um fechamento do processamento, utilizando as principais falas dos empreendedores.
- Peça para que eles mostrem a você o Relatório de Desafio, que comprova a realização da atividade. Dê uma olhada rápida, para ver se o empreendedor realmente fez ou só jogou informações (confira se há coerência nos descontos, etc.).
- Atualize então a pontuação das equipes, no placar do OriGame (25 pontos para as equipes que completaram o desafio):
  - Se o jogo estiver sendo aplicado em um grupo de geração de renda, as equipes receberão pontos se o grupo cumpriu o desafio.
  - Se o jogo estiver sendo aplicado em uma turma de empreendedores individuais, as equipes recebem pontos quando TODOS os seus membros (empreendedores) cumpriram o desafio. Se, por exemplo, em uma equipe de 5 empreendedores, 1 deles não cumpre o desafio, a equipe não recebe pontos.
- Convide o grupo a dar uma forte salva de palmas para as equipes que cumpriram o desafio e parabenize-os por terem executado a tarefa. Para os que não cumpriram, diga que eles não receberão a pontuação, mas que podem conquistar pontos nos próximos desafios que serão lançados daqui para frente.





- Para finalizar, diga que ao grupo que agora que eles já lembraram o que aconteceu no encontro passado e já apresentaram o resultado do desafio, vocês darão início a esse encontro, que será muito importante para a melhoria dos seus negócios.

#### Orientações

- Importante: inicie o encontro pontualmente. O objetivo é mostrar aos participantes que no mercado, a pontualidade é fundamental.
- Caso os empreendedores já venham de algum trabalho anterior (outro programa), você pode realizar o Jornal Falado nessa atividade.
- Caso surja conflito em alguma equipe, pelo fato de um dos empreendedores não ter cumprido o desafio, lembre-os que para ganhar o jogo eles precisam se unir. Este foi somente o primeiro desafio e eles ainda tem um longo caminho pela frente. Se você perceber que o conflito continua, peça para que eles permaneçam no local após o encerramento do encontro, para que você tenha a chance de conversar com eles. Nesta conversa, procure trazer a tona e trabalhar esse problema com a equipe.
- Não é necessário ficar com o Relatório de Desafio. Entregue-o novamente ao empreendedor e peça para que ele guarde, uma vez que nele constam informações importantes para o negócio.
- Caso queira, você pode dar às equipes que não cumpriram o desafio a possibilidade de entrega-lo nos próximos encontros, contabilizando metade da pontuação (12 pontos). Combine isso previamente com o grupo.

### **Atividade 2: OriGame – Fase 3 - Praça**

#### **Objetivo**

Promover o aprendizado sobre praça por meio de um jogo de empresas.

#### **Tempo**

90 minutos

#### **Recursos Necessários**

- Anexo 1 - Placar OriGame
- Anexo 12 - Fichas de acompanhamento do crédito para equipes
- Anexo 13 - Ficha de acompanhamento do crédito para facilitadores
- Anexo 18 - Fichas de Relatório (6 por equipe)
- Anexo 19 - Legenda do Relatório (1 por equipe)
- Anexo 20 - Fichas de Decisão (6 por equipe)
- Anexo 21 - Folha de informações (1 por equipe e 1 para os facilitadores)
- Anexo 22 - Folha de Regras (1 por equipe)
- Anexo 23 - Pesquisas
- Anexo 24 - Placar da Fase (impresso em A3, para visualização das equipes)
- Anexo 24 - Placar da Fase (impresso em A4, para controle do facilitador)
- Anexo 25 – Placas de Identificação
- Anexo 26 - Jornais (1 cópia de cada edição por equipe)
- Anexo 27 - Gabarito de Resultados
- Fita crepe
- Canetas
- Lápis

- Papel rascunho
- Pincéis atômicos
- Calculadoras (1 por equipe e 1 para cada facilitador)
- Relógio
- Grampeador
- Pincéis atômicos
- Dinheiro de papel (brinquedo)
- Mesas com cadeiras (de acordo com número de equipes e participantes)
- Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe

## Procedimentos

### ➤ Etapa 1: Informações iniciais

#### *Tempo*

15 minutos

#### *Procedimentos*

- Inicie a atividade dizendo aos empreendedores que agora será dado continuidade ao OriGame e nesta fase do jogo eles trabalharão um pouco com a questão da localização do negócio e da força de vendas.
- Peça para que as equipes se reúnam em suas mesas. Lembre-os para manter as mesmas equipes das fases 1 e 2.
- Caso alguma equipe tenha pegado crédito na fase 2, faça a cobrança neste momento. Caso a equipe esteja sem recursos para pagar, prorrogue o prazo de pagamento, para o final da 1ª rodada desta fase.
- Convide então os empreendedores a iniciarem esta fase do OriGame.
- Peça para que eles peguem a folha de regras e faça uma leitura junto com o grupo, esclarecendo cada ponto.
- Reforce mais de uma vez o que eles terão que pagar ao entregar a ficha de decisão.
- Reforce que ao apresentar 2 combinações, eles pagarão 2 vezes os custos do local de produção.
- Lembre aos participantes que eles poderão contar com a OriCred. Explique que nesta fase do jogo, eles poderão parcelar o crédito em até 2 vezes, da seguinte maneira:
  - Se pegarem crédito na 1ª rodada, poderão parcelar em 2 vezes, pagando uma no início da 2ª rodada e outra no início da 3ª rodada.
  - Se pegarem crédito na 2ª rodada, terão que pagar em uma parcela, no início na 3ª rodada.
  - Na 3ª rodada não será fornecido crédito.
- Pergunte se os empreendedores possuem alguma dúvida. Esclareça as dúvidas que surgirem e passe para a próxima etapa.

### ➤ Etapa 2: Primeira rodada

#### *Tempo*

20 minutos

### *Procedimentos*

- Diga às equipes que a partir de agora, começa a primeira rodada, em que eles terão 20 minutos para tomar a decisão.
- Enquanto as equipes conversam, fique disponível na OriCred, caso alguém precise de crédito; na área de pesquisa, caso alguém queira uma pesquisa; e na banca de jornal (se alguém pedir jornal antes do tempo, diga que a edição do mês ainda não chegou).
- Após 5 minutos do início da rodada, comece a divulgar o Jornal. Fale em voz alta como um jornalista vendendo na rua. O jornal custa R\$50,00 e o pagamento é imediato. Não anuncie mais do que 3 vezes.
- Procure anunciar o tempo restante para o final da rodada a cada 5 minutos.
- As equipes podem entregar suas fichas de decisão a qualquer momento. Ao final dos 20 minutos, anuncie o final da rodada e exija as fichas de decisão das equipes que não entregaram.
- Procedimento ao receber as fichas:
  1. Receba a ficha de decisão e peça para a equipe aguardar ao seu lado.
  2. Calcule quanto a equipe tem que pagar de custo com local de produção e local de venda e cobre a equipe (pagamento na hora). Depois, peça para a equipe voltar ao seu lugar e aguardar.
  3. Veja o resultado obtido pela equipe no gabarito e preencha o relatório.
  4. Grampeie a ficha de decisão com o relatório.
  5. Anote no seu placar (folha menor), o lucro obtido (se o grupo entregar 2 fichas de decisão, some os 2 lucros obtidos) e a satisfação (se o grupo entregar 2 fichas de decisão, some as satisfações obtidas e divida por 2).
  6. Separe o dinheiro referente ao lucro e aguarde a entrega das outras equipes, repetindo o procedimento acima.
  7. Quando todas as equipes tiverem entregado suas fichas de decisão e você tiver concluído todas as etapas anteriores, entregue as fichas e o dinheiro para cada equipe e dê início à próxima rodada.

### *Orientações*

- Se o jogo estiver sendo aplicado com 2 facilitadores, organizem-se da seguinte forma:
  - Facilitador 1: etapas 1, 2, 6, 7
  - Facilitador 2: etapas 3, 4, 5, 7

### ➤ Etapa 3: Segunda rodada

### *Tempo*

20 minutos

### *Procedimentos*

- Anuncie o início da segunda rodada.
- Anote os resultados da primeira rodada no placar da fase, impresso em A3.
- Faça a cobrança dos créditos, caso alguma equipe tenha solicitado na etapa anterior.
- Repita exatamente o mesmo procedimento descrito na etapa 2.

➤ Etapa 4: Terceira rodada

*Tempo*

20 minutos

*Procedimentos*

- Anuncie o início da terceira rodada.
- Anote os resultados da segunda rodada no placar da fase, impresso em A3.
- Faça a cobrança dos créditos, caso alguma equipe tenha solicitado na etapa anterior ou deva alguma parcela da primeira rodada.
- Lembre-se: nesta rodada não será fornecido crédito.
- Repita o procedimento descrito na etapa 2.
  - OBS.: Nesta última rodada, além de oferecer o Jornal da Cidade – 3ª edição, venda o Jornal da Cidade – 4ª edição aos 10 minutos da rodada, como edição extraordinária. O preço é o mesmo das edições anteriores.
- Ao final da rodada, anote o resultado das equipes no placar da fase 3, impresso em A3, e some os faturamentos obtidos.

➤ Etapa 5: Resultado

*Tempo*

15 minutos

*Procedimentos*

- Parabenize a todos pela participação.
- Peça para que os participantes voltem a se sentar em círculo.
- Em tom de narrativa, anuncie o término da Fase 3 do OriGame e, lendo o resultado no placar, anuncie a equipe vencedora na categoria “maior faturamento” e a equipe vencedora na categoria “maior índice de satisfação”
- Faça a entrega do prêmio (dinheiro) para a(s) equipe(s) vencedora(s) e peça uma salva de palmas para ela(s).
- Depois, peça para que as equipes contem quanto dinheiro possuem em caixa. Atualize a informação no placar geral do OriGame. Anote também os pontos obtidos por cada equipe, com base no resultado da fase 3. Então, informe a colocação de cada equipe (quem está em primeiro lugar, quem está em segundo,...). Peça uma salva de palmas para todos e parabenize as equipes pelo trabalho realizado.
- Diga que a seguir, vocês irão conversar sobre tudo o que aconteceu durante o jogo e de que forma isso pode ser trazido para a realidade dos seus empreendimentos.

**Orientações**

- Guarde as fichas de decisão das equipes, pois elas serão utilizadas no próximo encontro.

### Atividade 3: Canais de Distribuição

#### Objetivo

Fazer o processamento da atividade anterior e apresentar aos participantes os conceitos de Praça e Ponto de venda, mostrando quais são os canais de distribuição que podem utilizar para a venda de seus produtos e serviços, bem como suas vantagens e desvantagens.

#### Tempo

40 minutos

#### Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor
- Canetas
- Flipchart
- Pincéis atômicos
- Tarjetas com o conteúdo
- Fita crepe

#### Procedimentos

- Inicie a atividade fazendo o processamento do OriGame. Para isso, utilize o CAV. Sugestão de perguntas:
  - Como vocês se sentiram realizando esta atividade?
  - Como foi para vocês ter que atuar em uma nova região, por meio de um novo canal de venda e com uma equipe de vendedores?
  - Como se sentiram durante a atividade, tendo que fazer escolhas sobre o tema deste encontro (Praça)?
  - O que vocês fariam diferente?
  - O que vocês aprenderam?
  - O que essa atividade teve a ver com o dia-a-dia de vocês nos seus empreendimentos?
- Faça um fechamento do processamento, utilizando as principais falas dos empreendedores.
- Ao terminar o processamento, fale aos participantes que a partir de agora vocês vão conversar um pouco mais sobre o tema do encontro (Praça) e que vocês utilizarão o que aconteceu durante o OriGame como exemplo para compreender melhor cada conteúdo.
- Diga aos empreendedores que a escolha da praça é fundamental para que o empreendedor consiga obter sucesso nas vendas e, conseqüentemente, no empreendimento. Faça aos participantes as seguintes perguntas:
  - O que vocês entendem por Praça?
  - O que vocês entendem por Canais de Distribuição?
  - Quais são os canais de distribuição que vocês conhecem?
  - Durante o OriGame, quais foram os canais que vocês utilizaram? Como vocês escolheram esses canais? Eles foram eficientes?
  - Quais canais de distribuição vocês utilizam hoje nos seus negócios? Vocês tem isso claro? Estão satisfeitos com eles?
- Anote as respostas dadas pelos participantes no flipchart, para poder retomá-las logo a seguir.
- Diga aos empreendedores que, primeiramente, vocês irão conversar sobre o conceito de praça e de canais de distribuição. Utilizando facilitação móvel e as respostas dadas pelos participantes para as perguntas realizadas anteriormente, explique o conteúdo que consta na

Apostila do Empreendedor, página 18. Se achar necessário, solicite voluntários para ler os textos.

- A cada tipo de canal de distribuição, peça para os empreendedores darem exemplos de empresas que os utilizam. Podem ser empresas de grande porte ou exemplos da própria comunidade.
- Depois da explicação, peça para os empreendedores se dividirem em equipes de 3 ou 4 pessoas. O número de equipes vai variar de acordo com o número de participantes. Forme no mínimo 2 equipes. Convide-os então a abrir a Apostila do Empreendedor, na página 19, atividade “Juntando as Peças”. Leia a instrução da atividade e divida os 8 tipos de canais de distribuição entre as equipes formadas, para que os empreendedores levantem os pontos positivos e negativos de cada uma delas. Combine com os empreendedores o tempo de 15 minutos para esta atividade.
- Ao final dos 15 minutos, convide os empreendedores a fazerem a apresentação dos resultados. Diga às equipes que, se eles desejarem, poderão completar seu quadro com a apresentação das outras equipes. Ao final de cada apresentação, pergunte aos empreendedores se eles conseguem identificar algum outro ponto positivo ou negativo que não foi falado pela equipe.
- Aplauda as equipes ao final de cada apresentação.
- Para finalizar as apresentações, comente sobre os pontos positivos e negativos básicos em relação aos canais de distribuição diretos e indiretos:
  - *Se a empresa optar por um canal de distribuição indireto, com intermediários, certamente conseguirá chegar a um mercado mais vasto e com menor necessidade de investimento, mas também perderá o controle sobre vários aspectos do marketing, como: o preço de venda ao consumidor final, a qualidade do serviço associado ou mesmo alguns componentes da comunicação. Pelo contrário, se optar pela venda direta, consegue maior controle sobre as essas variáveis, mas terá uma maior dificuldade em chegar a um mercado com a mesma dimensão.*
- Apresente então aos participantes os cases que constam na Apostila do Empreendedor, páginas 20 e 21. Pergunte se eles tem algum outro case que conhecem a respeito do assunto.
- Por fim, diga aos empreendedores que a definição do canal de distribuição é fundamental, mas também é preciso pensar na logística, ou seja, como a empresa fará para que os produtos e serviços cheguem até o canal. E é sobre isso que vocês conversarão a seguir.

### **Orientações**

- Procure dar primeiro todas as instruções para a atividade Juntando as Peças, para somente depois solicitar que os empreendedores se dividam em equipes. Assim, você garante que eles prestem atenção à explicação.
- É fundamental que você esteja atento o tempo todo ao grupo e às falas que surgirem durante o processamento. Elas serão muito úteis para a explicação do conteúdo.
- Procure sempre traçar um paralelo entre o jogo, o conteúdo e a realidade dos negócios. Você pode realizar isso por meio de perguntas, que instiguem os empreendedores a pensar.

## **Atividade 4: Logística**

### **Objetivo**

Ajudar os participantes a compreender a importância da logística para o sucesso do negócio e entender o que ela envolve.

**Tempo**

15 minutos

**Recursos Necessários**

- Apostila do Empreendedor
- Flipchart
- Pincéis atômicos
- Tarjetas com o conteúdo
- Fita crepe

**Procedimentos**

- Inicie a atividade fazendo as seguintes perguntas aos empreendedores:
  - O que vocês entendem por “logística”? (Anote as respostas no flipchart)
  - O que a logística envolve? (Anote as respostas no flipchart)
  - Como é feita a logística nos seus empreendimentos hoje?
- Utilizando as respostas dadas pelos empreendedores, explique o conceito de logística, as 4 atividades que ela envolve e os benefícios que o planejamento logístico traz para o negócio. Diga aos empreendedores que o conteúdo está na Apostila do Empreendedor, na páginas 21 e 22.
- Confirme se os empreendedores entenderam os conceitos.
- Depois, explique os 5 itens relacionados à logística que o empreendedor precisa decidir dentro do negócio (localização das instalações, processamento dos pedidos, armazenagem, estoque e transporte). Para isso, faça uso das tarjetas, colando-as na parede e explicando uma de cada vez. Convide os empreendedores a comentarem como cada um deles funciona nos seus negócios, cuidando sempre do tempo, para que não ultrapasse o planejado.
- Para finalizar, ensine o cálculo do prazo de entrega aos empreendedores, conforme consta na Apostila do Empreendedor, página 22.
- Diga aos empreendedores que agora que eles entendem melhor o que é um canal de distribuição e conhecem a importância da logística, chegou a hora de eles pensarem em como esses conceitos podem ser aplicados nos seus negócios, para alavancar as vendas e a satisfação dos clientes.

<b>Atividade 5: Juntando as Peças</b>
---------------------------------------

**Objetivo**

Proporcionar aos empreendedores a oportunidade de escolher os canais de distribuição que serão utilizados nos seus negócios e pensar como será o sistema de logística, que fará com que seus produtos e serviços cheguem até os clientes.

**Tempo**

30 minutos

**Recursos Necessários**

- Apostila do Empreendedor
- Lápis
- Borrachas

### Procedimentos

- Convide os empreendedores a abrirem a Apostila do Empreendedor, na página 23. Diga que esta atividade está dividida em 2 momentos: primeiramente, eles irão definir seus canais de distribuição e, depois, vão pensar sobre seu sistema de logística.
- Faça a leitura da pergunta sobre Canais de Distribuição. Peça para que, antes de responder, os empreendedores olhem novamente para os pontos positivos e negativos de cada canal, listados na atividade 3, para que possam tomar uma decisão mais consciente. Combine o tempo de 10 minutos para esta etapa da atividade.
- Ao final dos 10 minutos, leia com os participantes as orientações e perguntas sobre o Sistema de Logística do negócio. Mostre o Plano de Ação no final e explique como é feito o preenchimento. Reforce a importância deles realmente preencherem o Plano de Ação, para que as mudanças necessárias no sistema de logística sejam efetivamente realizadas.
- Combine o tempo de 20 minutos para que eles respondam às perguntas e estruturem o Plano de Ação.
- Ao final dos 20 minutos, parabeneze os empreendedores pelo passo que eles já deram. Lembre-os que a execução do plano de ação é fundamental para que as mudanças aconteçam efetivamente e beneficiem o negócio.
- Diga, por fim, que além dos canais de distribuição e da logística, ainda existe um elemento da “Praça” que precisa ser pensado e planejado no negócio: a gestão da força de vendas. E é sobre isso que vocês conversarão a seguir.

### Orientações

- Esteja perto dos empreendedores durante a realização desta atividade, para esclarecer as dúvidas que surgirem.
- Caso o OriGame esteja sendo aplicado com grupos de geração de renda, peça para que todos os integrantes se reúnam e respondam juntos o Juntando as Peças.
- Caso os empreendedores não saibam que canais de distribuição escolher, peça para que eles continuem refletindo e tomem a decisão posteriormente. Lembre-os da importância de se ter claro quais são os canais de distribuição do negócio, motivo pelo qual a decisão não pode ser protelada por muito tempo.
- Caso algum empreendedor não consiga finalizar a atividade, peça para que termine em casa, lembrando a importância destas informações e decisões para o sucesso no processo de vendas.

## Atividade 6: Gestão da Força de Vendas

### Objetivo

Apresentar aos participantes as formas de organizar a equipe de vendas do negócio (vendedores e representantes) e as formas de remunerar essa equipe, dando também a eles a oportunidade de definir como isso funcionará em seus empreendimentos, por meio da elaboração de um pequeno planejamento de vendas.

### Tempo

20 minutos

### Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor



- Tarjetas com o conteúdo
- Fita crepe
- Lápis
- Borrachas

### Procedimentos

- Para dar início a esta atividade, faça as seguintes perguntas aos empreendedores:
  - Durante o OriGame, como vocês organizaram os vendedores? Com base no que, a quantidade era definida? Como estes vendedores estavam distribuídos na cidade?
  - De que forma vocês se organizam hoje em seus empreendimentos para realizar suas vendas? Esse jeito é eficaz?
  - De que outras maneiras vocês acham que poderiam se organizar?
- Depois que os participantes tiverem respondido a estas perguntas, convide-os a abrir a Apostila do Empreendedor, na página 25. Dê uma explicação breve sobre as 4 estratégias para se organizar a força de vendas, utilizando tarjetas para facilitar a visualização e resgatando as respostas e observações feitas pelos participantes nas perguntas iniciais. Explique uma estratégia de cada vez, solicitando sempre voluntários para ler as vantagens e desvantagens de cada uma delas. Promova uma discussão sobre estas vantagens e desvantagens, instigando os empreendedores a refletirem sobre a possibilidade de implantação das estratégias nos seus negócios.
- Pergunte aos empreendedores como a força de vendas estava organizada durante o OriGame (resposta: geograficamente).
- Ao finalizar a explicação, faça as seguintes perguntas aos empreendedores:
  - Como os vendedores eram remunerados durante o OriGame? Havia diferença de remuneração de um lugar para o outro?
  - De que forma vocês, em seus negócios, remuneram seus vendedores?
  - Vocês conhecem outras formas de remuneração, que tenham observado em outros negócios?
- Com base no que eles trouxeram, explique o conteúdo sobre remuneração da força de vendas, que está na Apostila do Empreendedor, página 26. Certifique-se de que os empreendedores compreenderam o conteúdo.
- Convide-os então a preencherem a atividade Juntando as Peças, na página 27, que será um pequeno planejamento de vendas para o empreendimento. Faça uma leitura das perguntas com eles, esclarecendo as dúvidas que surgirem. Reforce principalmente a importância do preenchimento da pergunta 3, que é o plano de vendas em si. Combine com os empreendedores o tempo de 15 minutos para a realização desta etapa da atividade. Se necessário, e se houver tempo disponível, amplie este tempo.
- Caso não haja tempo suficiente para eles concluírem a atividade, peça para que eles o façam em casa, lembrando-os da importância que o planejamento de vendas possui para o negócio.
- Diga aos empreendedores que neste encontro eles deram um passo fundamental para alavancar as vendas do empreendimento, mas que o sucesso efetivo dependerá do comprometimento deles em cumprir todos os planos de ação preenchidos durante o encontro.
- Diga também que, antes de finalizar o encontro, você gostaria de resgatar com eles o que foi aprendido ao longo do dia e que você lançará o último desafio para ser cumprido até o próximo encontro e que contará pontos para o OriGame.

### Orientações

- Esteja atento se os empreendedores estão entendendo bem o conteúdo. Só passe para o próximo passo depois de ter certeza de que todos compreenderam bem o que está sendo trabalhado.
- Caso a capacitação esteja sendo aplicada com grupos de geração de renda, peça para que todos os integrantes se reúnam e respondam juntos ao Juntando as Peças.
- Procure sempre traçar um paralelo entre o jogo, o conteúdo e a realidade dos negócios. Você pode realizar isso por meio de perguntas, que instiguem os empreendedores a pensar.

## Atividade 7: Fechamento

### Objetivo

Fazer o fechamento deste encontro, com um regate dos principais aprendizados e uma avaliação simples e rápida, além de lançar o desafio para ser cumprido até o próximo encontro.

### Tempo

15 minutos

### Recursos Necessários

- Anexo 1 - Placar do OriGame
- Anexo 28 - Relatório do Desafio 3

#### *Copo Vazio*

- Anexo 7 – Copo Vazio
- Lápis de cor

#### *Que bom, Que pena, Que tal*

- Folhas sulfite
- Canetas

### Procedimentos

- Diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas antes, você gostaria de saber o que foi mais marcante para eles neste dia.
- Aguarde as contribuições dos empreendedores, cuidando sempre para que todos tenham a oportunidade de falar.
- Caso eles se esqueçam de algum ponto muito importante, faça algumas perguntas que os façam refletir sobre ele.
- Entregue para cada empreendimento uma cópia do Relatório do Desafio 3 (Anexo 28).
- Lance então para eles o desafio, que deverá ser cumprido até o próximo encontro: Realizar a venda de um produto ou serviço oferecido pelo empreendimento, por meio do canal de distribuição escolhido, e entregá-lo ao cliente até o próximo encontro, por meio do sistema de logística escolhido. Para comprovar a realização da venda, cada empreendedor precisará apresentar o Relatório do Desafio preenchido, no início do próximo encontro. Avise que você entrará em contato com o cliente para confirmar se a venda foi realizada e se o cliente ficou satisfeito.
- Fale sobre os pontos (25 pontos) que eles receberão, caso cumpram o desafio proposto. Mostre o placar do OriGame e diga que esse desafio pode ser a chance das equipes melhorarem suas colocações.

- Lembre-os que para receber os pontos, todos os membros da equipe deverão cumprir o desafio. Lembre-os também de que o Relatório do Desafio é o comprovante de que o desafio foi realizado. Sem ele, a equipe não receberá pontuação.
- Pergunte se os empreendedores ficaram com alguma dúvida. Esclareça as dúvidas que surgirem.
- Depois, diga que você também gostaria de fazer uma breve avaliação de como foi esse encontro para eles. Para fazer essa avaliação, você pode utilizar alguma das atividades a seguir, ou outra que você conheça e atenda ao mesmo objetivo:

#### Copo Vazio

- Entregue 1 cópia do Anexo 7 – Copo Vazio para cada empreendedor e deixe à disposição, no centro do grupo, alguns lápis de cor.
- Convide os empreendedores a pintarem o copo, pensando que dentro dele estão colocando sua satisfação em relação ao encontro. Quanto mais satisfeitos, mais cheio o copo, e vice-versa. Diga que não é necessário eles se identificarem.
- Combine o tempo de 5 minutos para essa atividade.
- Ao final, peça para que eles entreguem para você a folha.

#### Termômetro

- Convide os empreendedores a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para que, com a mão eles indiquem se o encontro foi bom ou ruim. O sinal de positivo indica satisfação máxima, o negativo indica satisfação mínima e o intermediário indica satisfação média.
- Peça para que, ao mesmo tempo, eles coloquem as mãos pra frente, com o sinal que indique sua avaliação.
- Observe os resultados.



#### Que bom, Que pena, Que tal

- Entregue para cada empreendedor uma folha sulfite e uma caneta.
- Peça para que eles escrevam na folha e completem essas 3 frases: Que bom (pontos positivos do encontro), Que pena (pontos negativos do encontro), Que tal (sugestões para os próximos encontros). Diga que eles podem escrever quantas coisas quiserem e que não é necessário se identificarem.
- Combine o tempo de 5 minutos para essa atividade
- Ao final, peça para que eles entreguem para você a folha.

#### Avaliação em 1 palavra

- Convide os empreendedores a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para eles dizerem, em 1 palavra, como foi o encontro de hoje ou como estão saindo do encontro.
- Deixe os empreendedores livres para falarem quando se sentirem a vontade. Ninguém é obrigado a falar.
- Você também pode fazer sua avaliação, dizendo uma palavra.

- Após a avaliação, agradeça as contribuições dadas pelos empreendedores e encerre o encontro, lembrando o dia, a hora e o local do próximo encontro.



## ANEXO – Preço X Valor

O custo de um produto serve para definir preço mínimo e não valor ("preço máximo") do mesmo. Qual a diferença entre preço e valor? Qual dos dois é o correto?

Existem diversos pontos de vista sobre este assunto, principalmente para estudiosos da Economia. Mas agora irei falar baseado nos conceitos de marketing.

De acordo com o dicionário:

Preço – Valor em dinheiro de uma mercadoria ou de um trabalho; custo.

Valor – O preço atribuído a uma coisa; estimação, valia.

O dicionário já esclarece a dúvida, mas irei citar alguns exemplos práticos para visualizarmos melhor.

Veja que uma marca muito famosa de roupas masculinas vende uma camisa polo em um VALOR de R\$ 230,00 – a mesma camisa polo é vendida em uma loja do Brás, porém sem o logo daquela marca famosa, por R\$ 15,00.

Quando definimos a quanto será vendido um produto, não devemos nos basear apenas no custo do mesmo, e sim, no valor percebido que aquele produto tem. No caso da camisa polo, vemos que o que foi vendido ali, não foi uma camisa polo, e sim, o status que aquela camisa com aquela logomarca irá trazer ao usuário.

O custo de um produto serve para definir preço mínimo e não o valor ("preço máximo") do mesmo! Ou seja, vamos supor que o custo da camisa polo da marca famosa é de R\$ 10,00. Este custo serve para a empresa saber que não pode vender a camisa abaixo de R\$ 10,00 pois obviamente terá prejuízo, mas isto não significa que irá vender a camisa por R\$ 11,00 pois ela sabe que aquele pequeno logo na camisa tem um grande VALOR!

Então fica claro que devemos vender valor percebido e não preço.

Para aqueles que gostam de se aprofundar em outros universos deste assunto, segue um link sobre a Escola Austríaca de Economia que defende a Teoria do Valor Marginal <http://www.mises.org.br/Article.aspx?id=269>.

### Referência:

IGAWA. G. **Preço X Valor**. Disponível em <http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/preco-x-valor/51443/>. Acesso em 18 abr 2011.



## Encontro 4

# P de Promoção



## **ENCONTRO 4** **P de Promoção**

Neste último encontro do Programa de Comercialização, os empreendedores terão contato com o quarto P do Marketing, a “Promoção” e, além de conhecerem alguns conceitos relacionados ao tema, poderão elaborar um planejamento de divulgação para impulsionar as vendas no seu negócio.

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competências para:

### **Dimensão Cognitiva**

- Compreender alguns fatores de sucesso de uma campanha para promoção de um produto ou serviço.

### **Dimensão Atitudinal**

- Estar disposto a investir em divulgação para ampliar as vendas de seu produto/serviço.

### **Dimensão Operacional**

- Elaborar um Plano para divulgação de seu produto ou serviço.

### Carga horária

4 horas

### Configuração da sala

- Organize uma mesa com cadeiras para cada equipe, colocando sobre elas a plaqueta com seu nome e o dinheiro que possuem em caixa (conforme anotado no placar).
- Em uma mesa separada, organize todos os materiais que estarão disponíveis para que as equipes realizem suas campanhas de divulgação.
- Cole o placar da fase (anexo 24), impresso em A3 e o placar do OriGame (anexo 1) em um local visível, onde todos possam ver.



## Plano do Encontro 4: P de Promoção

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Introdução	Atividade 1: Abertura e conferência do desafio	Discussão em grupo Desafio Processamento	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anexo 1 – Placar OriGame</li> <li>Pincéis atômicos</li> <li>Anexo 28 - Relatório do Desafio 3</li> </ul>	20'
Promoção: Vivência	Atividade 2: OriGame – Fase 4 - Promoção	Vivência	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anexo 1 – Placar OriGame</li> <li>Anexo 29 - Meios de Divulgação</li> <li>Anexo 30 – Jornal</li> <li>Anexo 31 – Planilha de resultados (impressa ou em Excel)</li> <li>Computador (caso utilize o anexo 32 em Excel)</li> <li>Anexo 32 – Ficha de resultado</li> <li>Fichas de decisão preenchidas no encontro anterior (anexo 20)</li> <li>Materiais diversos para elaboração das “campanhas”</li> <li>Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe</li> <li>Dinheiro de papel (brinquedo)</li> <li>Pincéis atômicos</li> </ul>	145'
Promoção: Teoria	Atividade 3: Conceitos sobre Promoção	Processamento Exposição dialogada Facilitação móvel	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apostila do Empreendedor</li> <li>Tarjetas com o conteúdo</li> <li>Fita crepe</li> </ul>	30'
	Atividade 4: Juntando as Peças	Atividade prática	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apostila do Empreendedor</li> <li>Lápis</li> <li>Borrachas</li> </ul>	25'



Encerramento	Atividade 5: Fechamento	Discussão em grupo Avaliação	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anexo 33 – Ficha de Avaliação</li><li>• Anexo 34 – Certificado</li><li>• Canetas</li></ul>	20'
--------------	-------------------------	---------------------------------	--	-----



## Atividade 1: Abertura e conferência do desafio

### Objetivo

Aquecer os participantes, retomando rapidamente os assuntos abordados no encontro passado e fazer a conferência do desafio proposto no encontro anterior.

### Tempo

20 minutos

### Recursos Necessários

- Anexo 1 – Placar OriGame
- Pincéis atômicos
- Anexo 28 - Relatório do Desafio 3

### Procedimentos

- Receba cordialmente os participantes.
- Inicie o encontro quando todos ou a maioria dos participantes tiverem chegado.
- Diga aos empreendedores que neste encontro será dado continuidade ao OriGame e que hoje eles tomarão contato com o último P do marketing, a Promoção. Diga que antes de iniciar esse novo conteúdo, você gostaria de convidá-los a fazer uma revisão sobre o que foi visto no encontro passado.
- Pergunte aos participantes quais pontos foram trabalhados no encontro passado e o que ficou de aprendizado para eles.
- Espere até que todos contribuam e pergunte se mais alguém tem alguma colocação.
- Reforce os principais pontos, através da repetição do que eles falaram. Caso tenham esquecido algum ponto muito importante, faça questionamentos que levem os empreendedores a refletir sobre ele.
- Após essa revisão, pergunte aos empreendedores sobre o desafio lançado no encontro anterior. Para isso, faça um breve processamento utilizando o CAV. Sugestão de perguntas:
  - Vocês realizaram o desafio proposto no encontro anterior?
  - Como foi fazer o desafio?
  - Quais foram os resultados alcançados?
  - O que vocês aprenderam com esse desafio?
- Faça um fechamento do processamento, utilizando as principais falas dos empreendedores.
- Revise com eles rapidamente os documentos trazidos (anexo 28), que comprovam a efetiva realização do desafio.
- Atualize então a pontuação das equipes, no placar do OriGame (25 pontos para as equipes que completaram o desafio):
  - Se o jogo estiver sendo aplicado em um grupo de geração de renda, as equipes receberão pontos se o grupo cumpriu o desafio.
  - Se o jogo estiver sendo aplicado em uma turma de empreendedores individuais, as equipes recebem pontos quando TODOS os seus membros (empreendedores) cumpriram o desafio. Se, por exemplo, em uma equipe de 5 empreendedores, 1 deles não cumpre o desafio, a equipe não recebe pontos.
- Convide o grupo a dar uma forte salva de palmas para as equipes que cumpriram o desafio e parabeneze-os por terem executado a tarefa. Para os que não cumpriram, diga que eles não receberão a pontuação, mas que podem conquistar pontos na última fase do OriGame, que será realizada no encontro de hoje.

- Para finalizar, diga que ao grupo que agora que eles já lembraram o que aconteceu no encontro passado e já apresentaram o resultado do desafio, vocês darão início a esse encontro, que será muito importante para a melhoria dos seus negócios.

### **Orientações**

- Caso alguma equipe tenha realizado os desafios das fases anteriores e deseje entregar neste momento, pode-se contabilizar metade da pontuação (12 pontos). Deve-se combinar anteriormente tal acordo.

## **Atividade 2: OriGame – Fase 4 - Promoção**

### **Objetivo**

Proporcionar aos participantes, por meio de competição, a percepção da importância de uma promoção adequada de seus produtos e serviços.

### **Tempo**

145 minutos

### **Recursos Necessários**

- Anexo 1 – Placar OriGame
- Anexo 29 - Meios de Divulgação (1 cópia por equipe)
- Anexo 30 – Jornal
- Anexo 31 – Planilha de resultados (impressa ou em Excel)
- Computador (caso utilize o anexo 31 em Excel)
- Anexo 32 – Ficha de resultado (1 cópia por equipe)
- Fichas de decisão preenchidas no encontro anterior (anexo 20)
- Materiais diversos para elaboração das “campanhas”
- Plaquetas de papel dobrado para identificação de cada equipe
- Dinheiro de papel (brinquedo)
- Pincéis atômicos

### **Procedimentos**

- Etapa 1: Preparação

#### *Tempo*

5 minutos

#### *Procedimentos*

- Diga aos participantes que o foco desta fase do jogo será a divulgação, como parte do P de promoção. Deixe claro que Promoção pode envolver ainda outras atividades além da divulgação, como: “Leve 3, pague 2”, Política de descontos, Venda casada, etc.
- Explique que neste encontro as equipes deverão escolher duas formas de divulgação, elaborar a divulgação e apresentar aos demais grupos.
- Para isso, serão feitas duas rodadas, uma para cada forma de divulgação.
- Informe que para isso, as equipes poderão utilizar os materiais disponíveis para cada opção.

➤ Etapa 2: Introdução

*Tempo*

10 minutos

*Procedimentos*

- Convide os participantes a se dividirem nos mesmos grupos das fases 1, 2 e 3, e se dirigirem à sua mesa de trabalho.
- Contextualize os empreendedores com o seguinte “cenário”:
  - Há um desaquecimento nas vendas das empresas do setor. Sem saber os reais motivos, uns cogitam que origami era uma moda passageira, outros que a economia como um todo está fraca, outros que as empresas de decoração já não estão mais divulgando como antes. Aos poucos as pessoas estão deixando de lado esse tipo de decoração e todas as empresas reconheceram a necessidade de divulgar mais suas marcas, seus produtos e serviços para conquistar novos clientes e reaquecer as vendas. A maioria das empresas da cidade já tem um serviço considerado bom, o preço está de acordo com o mercado, já estão com as vendas em andamento, mas pararam de crescer.
- Entregue para cada equipe uma lista com os possíveis Meios de Divulgação (anexo 29).
- Diga que, com o mercado desaquecido, será necessário que suas empresas invistam em divulgação, para reverter a queda nas vendas. Informe que a lista entregue contém os possíveis meios de se divulgar os produtos e serviços na cidade.
- Apontando para o Placar do jogo, verifique com cada equipe se estão conscientes de quanto dinheiro tem disponível em caixa para investir na divulgação e lembre-os de levar isso em consideração.
- Por fim, lembre as equipes quais foram os canais de venda que definiram no encontro anterior (fase 3), dizendo que eles também precisarão leva-los em conta na hora da escolha.
  - Para isso, utilize as fichas de resultado da fase 3.
  - Caso alguma equipe tenha definido 2 canais de venda diferentes, peça para que, nesse momento, escolham qual o canal de venda principal, e o levem em conta para esta fase do OriGame.

➤ Etapa 3: Definição e Elaboração da Primeira Divulgação

*Tempo*

30 minutos

*Procedimentos*

- Informe que cada equipe, nos próximos 30 minutos, deverá escolher e produzir a primeira “campanha” a partir de uma das formas de divulgação disponíveis.
- De acordo com o número de equipes, informe o limite de tempo disponível (se forem 2 equipes, terão de 10 a 15 minutos cada; se forem 4 equipes, terão de 5 a 6 minutos cada).
- Fique à disposição das equipes para dirimir dúvidas durante a elaboração.
- Informe que eles poderão procurar um local mais isolado, caso queiram ensaiar alguma apresentação.



- Verifique qual meio de divulgação cada equipe selecionou, cobre o valor correspondente e preencha a Ficha de Resultado (anexo 32).
- Faça o controle e informe o tempo restante da atividade.

➤ Etapa 4: Primeira Divulgação

*Tempo*

30 minutos

*Procedimentos*

- Encerrado o tempo de elaboração, convide todos para formar um grande círculo com as cadeiras e iniciar as apresentações.
- Pergunte quem deseja iniciar e, após cada apresentação, avalie a qualidade da propaganda (insuficiente, suficiente ou surpreendente):
  - Havendo mais de um facilitador, definam a qualidade por concordância entre si;
  - Os facilitadores avaliam (Insuficiente, Suficiente, Surpreendente) levando em consideração:
    - a. Impressão inicial / Chama a atenção?
    - b. Mensagem Clara
    - c. Convite para a ação/estímulo para o cliente entrar em contato ou realizar compra
- Após cada uma das apresentações puxe uma salva de palmas.
- Utilizando a planilha de resultados (anexo 31), anote na ficha de cada equipe (anexo 32), na primeira coluna, o resultado alcançado.
- Para calcular o lucro da rodada, utilize o lucro obtido por cada equipe na última rodada da fase 3 (confira o valor na ficha de decisão), colocando a porcentagem de aumento/diminuição obtida nesta rodada.

➤ Etapa 5: Resultado e Segunda Rodada

*Tempo*

60 minutos

*Procedimentos*

- Entregue as fichas com os resultados da primeira rodada, bem como o dinheiro correspondente.
- Repita os procedimentos das etapas 3 e 4, entregando ao final a ficha de resultado para cada equipe e o dinheiro referente ao lucro obtido.

➤ Etapa 6: Resultado Final

*Tempo*

10 minutos

#### *Procedimentos*

- Anote o resultado obtido nesta fase por cada equipe no placar geral.
  - Para a pontuação, considere a média dos resultados obtidos nas duas rodadas.
  - Peça para que as equipes contem seu dinheiro em caixa e informem a você o valor.
- Somando os resultados, anuncie o placar final do jogo.
- Puxe uma salva de palmas para os vencedores, por faturamento e pontuação, parabeneze a todos pelo esforço e convide-os para o processamento.

#### **Orientações**

- Você pode levar um prêmio simbólico (ex: caixa de bombons) para a(s) equipe(s) vencedora(s).

### **Atividade 3: Conceitos sobre Promoção**

#### **Objetivo**

Explicar os principais conceitos relacionados à Promoção.

#### **Tempo**

30 minutos

#### **Recursos Necessários**

- Apostila do Empreendedor
- Tarjetas com o conteúdo
- Fita crepe

#### **Procedimentos**

- Inicie a atividade fazendo o processamento do OriGame. Para isso, utilize o CAV. Sugestões de perguntas:
  - Como vocês se sentiram realizando esta fase do jogo?
  - Como vocês se sentiram na criação da divulgação?
  - O que levaram em consideração para escolher o meio de divulgação?
  - O que levaram em consideração para elaborar a divulgação?
  - Já passaram por essa situação no negócio de vocês? Como vocês lidaram com isso?
  - O que vocês aprenderam com esta fase do jogo?
- Faça um fechamento do processamento, utilizando as principais falas dos empreendedores.
- Enfatize que eles acabaram de vivenciar o “P” de Promoção e convide a todos para compreender um pouco mais a respeito dele.
- Faça a explicação do conteúdo que está na Apostila do Empreendedor (páginas 28 e 29), utilizando a facilitação móvel. Utilize exemplos do OriGame e exemplos reais para explicar a teoria, facilitando assim a compreensão por parte dos participantes.
- Por fim, diga aos empreendedores que a seguir eles terão a oportunidade de pensar em como aplicar em seu(s) empreendimento(s) os conhecimentos obtidos nesta fase do OriGame.

## Atividade 4: Juntando as Peças

### Objetivo

Orientar os participantes na elaboração de um Plano para Promoção de seus produtos e serviços.

### Tempo

25 minutos

### Recursos Necessários

- Apostila do Empreendedor
- Lápis
- Borrachas

### Procedimentos

- Apresente aos participantes o Juntando as Peças, nas páginas 30 e 31 da Apostila do Empreendedor.
- Leia as instruções, tire as dúvidas e explique o preenchimento utilizando exemplos tirados do jogo.
- Diga que a proposta desta atividade é que, nos próximos 20 minutos, eles pensem e elaborem o planejamento de divulgação para seu negócio, através do preenchimento do Juntando as Peças.
- Oriente para que os empreendimentos se agrupem e preencham cada tópico da apostila.
- Informe ainda que o cumprimento do planejamento depende do interesse de cada empreendimento e também do momento em que cada negócio se encontra. A quantidade de meios de divulgação utilizados vai depender do objetivo de cada negócio.
- Enquanto os empreendedores preenchem o Juntando as Peças, esteja disponível para dirimir quaisquer dúvidas que surgirem.
- Caso algum empreendedor não tenha conseguido concluir o preenchimento no tempo estipulado, oriente-o para que o conclua em casa, tendo em vista a importância do mesmo para o aumento das vendas e crescimento do negócio.
- Diga aos empreendedores que o encontro e também o programa chegaram ao fim, mas antes você gostaria de fazer uma avaliação do mesmo com eles.

## Atividade 5: Fechamento

### Objetivo

Fazer o fechamento do programa e realizar uma avaliação do mesmo com os participantes.

### Tempo

20 minutos

### Recursos Necessários

- Anexo 33 – Ficha de Avaliação (1 cópia por empreendedor)
- Anexo 34 – Certificado (1 por empreendedor)
- Canetas



### **Procedimentos**

- Diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas antes, você gostaria de saber o que foi mais marcante para eles neste dia.
- Aguarde as contribuições dos empreendedores, cuidando sempre para que todos tenham a oportunidade de falar.
- Caso eles se esqueçam de algum ponto muito importante, faça algumas perguntas que os façam refletir sobre ele.
- Entregue para cada empreendedor uma cópia da Ficha de Avaliação (anexo 33) e uma caneta.
- Convide os empreendedores a preencherem essa ficha, com base na avaliação que fazem em relação à metodologia, ao assessor, ao grupo e a si mesmos durante o Programa de Comercialização.
- Caso haja empreendedores com dificuldade de escrita, peça para que formem duplas e que preencham juntos a avaliação.
- Combine com os empreendedores o tempo de 10 minutos para esta atividade.
- À medida que forem terminando, recolha as fichas.
- Ao final, agradeça as contribuições.
- Por fim, entregue também os certificados do Programa (Anexo 34).
- Finalize o encontro agradecendo ao grupo pelo empenho e trabalho durante todos os encontros. Deseje boa sorte a todos em sua jornada como empreendedores.