

MANDALA DA INOVAÇÃO

ELO 1 - BUSCA

- Teoria do Encontro
- Funil da Realização

ELO 2 - CONEXÕES

- Canvas dos 3 I's
- Meetup Canvas

ELO 3 - VISÃO

- Missão, Visão e Valores
- As 7 Fontes da Inovação by Peter Drucker
- Golden Circle da Inovação

ELO 4 - DESENVOLVIMENTO

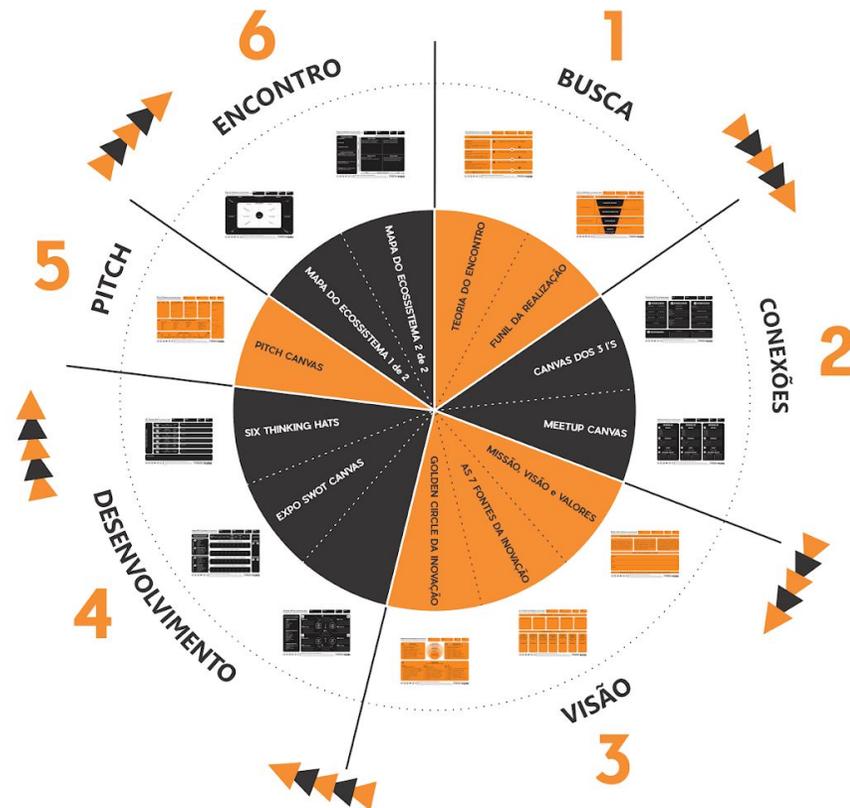
- Canvas AVI
- Expo SWOT Canvas
- Six Thinking Hats by Edward de Bono

ELO 5 - PITCH

- Pitch Canvas

ELO 6 - ENCONTRO

- Mapa do Ecosistema 1 de 2
- Mapa do Ecosistema 2 de 2



Desenvolvido por Fernando Seabra | www.fernandoseabra.com.br

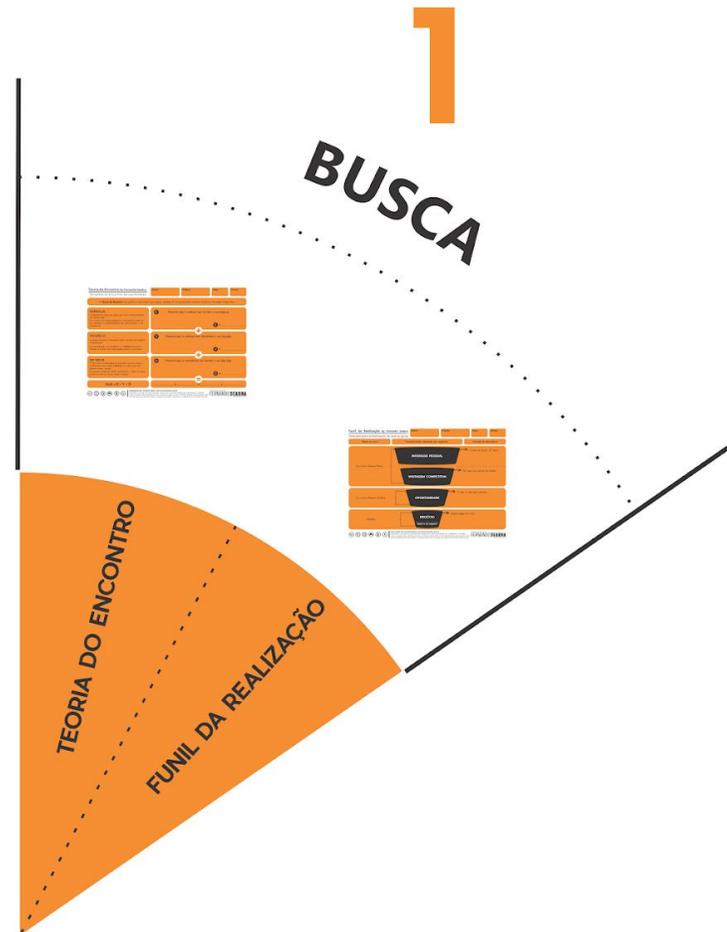
É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

FERNANDO SEABRA

ELO 1

BUSCA

- Teoria do Encontro
- Funil da Realização



Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

A **Teoria do Encontro** irá ajudá-lo a encontrar sua própria verdade. É composta pelo trinômio: Essência, Vocação e Day One.

ESSÊNCIA (E)

A Essência de todos nós, aquilo que somos intrinsecamente, de maneira inata.

No universo do empreendedorismo, essa essência pode ser, por exemplo, o compartilhamento de conhecimentos e de experiências.

E

Preencha aqui os atributos que formam a sua Essência:

Digite aqui

E = Digite aqui _____



VOCAÇÃO (V)

A palavra Vocação é derivada do latim *chamare*, que significa “chamamento”.

É uma inclinação, uma tendência ou habilidade que leva o indivíduo a exercer uma determinada carreira ou profissão.

V

Preencha aqui os atributos que caracterizam a sua Vocação:

Digite aqui

V = Digite aqui _____



DAY ONE (D)

O Day One é a descoberta do propósito que nos move, a combinação entre nossas habilidades e a razão pela qual estamos nesse mundo.

É a famosa “virada de chave”: percebemos a razão da nossa existência, qual é a nossa missão e legado.

D

Preencha aqui as experiências que retratam o seu Day One:

Digite aqui

D = Digite aqui _____



Você = E + V + D

_____ = _____ + _____ + _____



Desenvolvido por Fernando Seabra | www.fernandoseabra.com.br

É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

FERNANDO SEABRA

Funil da Realização by Fernando Seabra

Template para monetização do que se gosta

Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

Quem eu sou?

Transformando interesses em negócios

Jornada da descoberta

Eu como Pessoa Física

INTERESSE PESSOAL

O que eu gosto de fazer:
Digite aqui

VANTAGEM COMPETITIVA

No que sou acima da média:
Digite aqui

Eu como Pessoa Jurídica

OPORTUNIDADE

Do que o mercado precisa:
Digite aqui

Clientes

NEGÓCIO

Digite aqui

Qual é o seu negócio?

Quem paga por isso:
Digite aqui

Desenvolvido por Fernando Seabra | www.fernandoseabra.com.br

É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

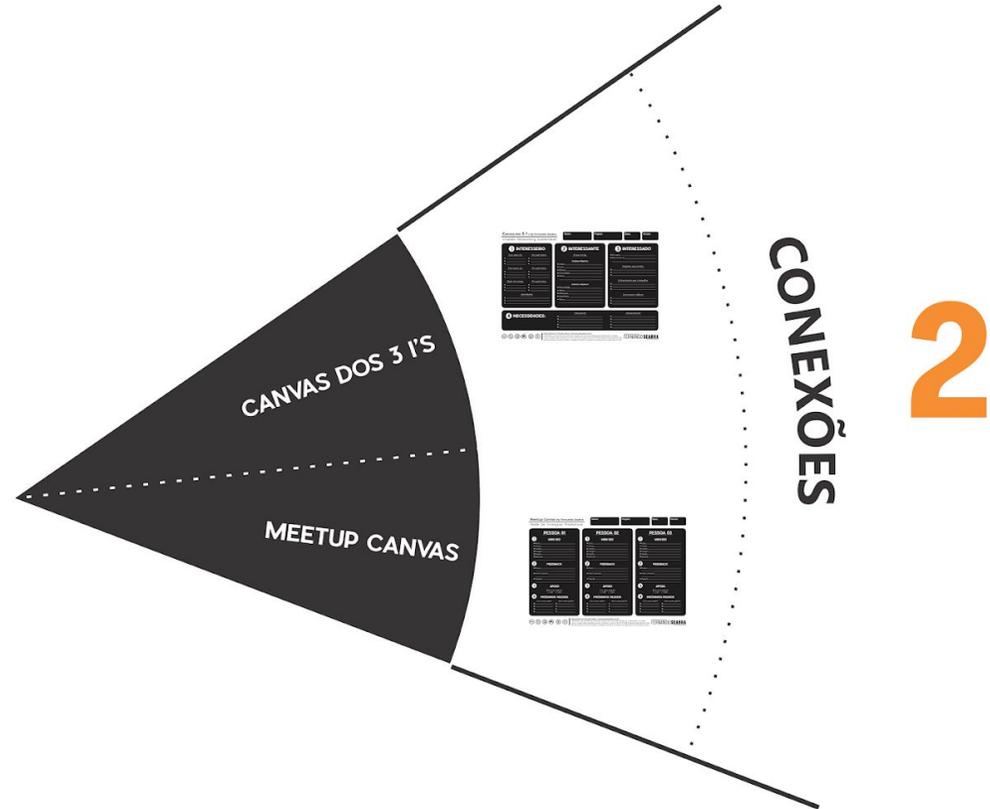


FERNANDO SEABRA

ELO 2

CONEXÕES

- Canvas dos 3 I's
- Meetup Canvas



Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

1 INTERESSEIRO

Com quem fui

- Digite aqui _____
- _____
- _____

Por qual motivo

- Digite aqui _____
- _____
- _____

Com quem sou

- Digite aqui _____
- _____
- _____

Por qual motivo

- Digite aqui _____
- _____
- _____

Quem foi comigo

- Digite aqui _____
- _____
- _____

Por qual motivo

- Digite aqui _____
- _____
- _____

Aprendizados

- Digite aqui _____
- _____
- _____

2 INTERESSANTE

O que me faz

Atributos Objetivos

- Leitura Digite aqui _____
- Curso Digite aqui _____
- Podcast Digite aqui _____
- Comunidades Digite aqui _____
- Outros Digite aqui _____

Atributos Subjetivos

- Personalidade Digite aqui _____
- Valores Digite aqui _____
- Motivações Digite aqui _____
- Experiências Digite aqui _____
- Outros Digite aqui _____

3 INTERESSADO

- Em quem Digite aqui _____
- Pelo motivo de Digite aqui _____

Perguntas para se fazer

- Digite aqui _____
- _____
- _____

Conhecimentos para compartilhar

- Digite aqui _____
- _____
- _____

Como posso colaborar

- Digite aqui _____
- _____
- _____

4 NECESSIDADES:

Vida pessoal

- Digite aqui _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Vida profissional

- Digite aqui _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

PESSOA 01

1 MINIBIO

- Nome Digite aqui
- Contato Digite aqui
- LinkedIn Digite aqui
- Instagram Digite aqui
- Atuação Digite aqui
- Descrição Digite aqui

2 FEEDBACK

- Positivo Digite aqui
- Crítica construtiva Digite aqui
- Sugestão Digite aqui

3 APOIO

- Eu posso ajudá-la?
() SIM () NÃO
← Arraste para marcar

4 PRÓXIMOS PASSOS

- | Como posso ajudar? | Quem pode ajudá-la? |
|----------------------|----------------------|
| • <u>Digite aqui</u> | • <u>Digite aqui</u> |
| • _____ | • _____ |
| • _____ | • _____ |
| • _____ | • _____ |

PESSOA 02

1 MINIBIO

- Nome Digite aqui
- Contato Digite aqui
- LinkedIn Digite aqui
- Instagram Digite aqui
- Atuação Digite aqui
- Descrição Digite aqui

2 FEEDBACK

- Positivo Digite aqui
- Crítica construtiva Digite aqui
- Sugestão Digite aqui

3 APOIO

- Eu posso ajudá-la?
() SIM () NÃO
← Arraste para marcar

4 PRÓXIMOS PASSOS

- | Como posso ajudar? | Quem pode ajudá-la? |
|----------------------|----------------------|
| • <u>Digite aqui</u> | • <u>Digite aqui</u> |
| • _____ | • _____ |
| • _____ | • _____ |
| • _____ | • _____ |

PESSOA 03

1 MINIBIO

- Nome Digite aqui
- Contato Digite aqui
- LinkedIn Digite aqui
- Instagram Digite aqui
- Atuação Digite aqui
- Descrição Digite aqui

2 FEEDBACK

- Positivo Digite aqui
- Crítica construtiva Digite aqui
- Sugestão Digite aqui

3 APOIO

- Eu posso ajudá-la?
() SIM () NÃO
← Arraste para marcar

4 PRÓXIMOS PASSOS

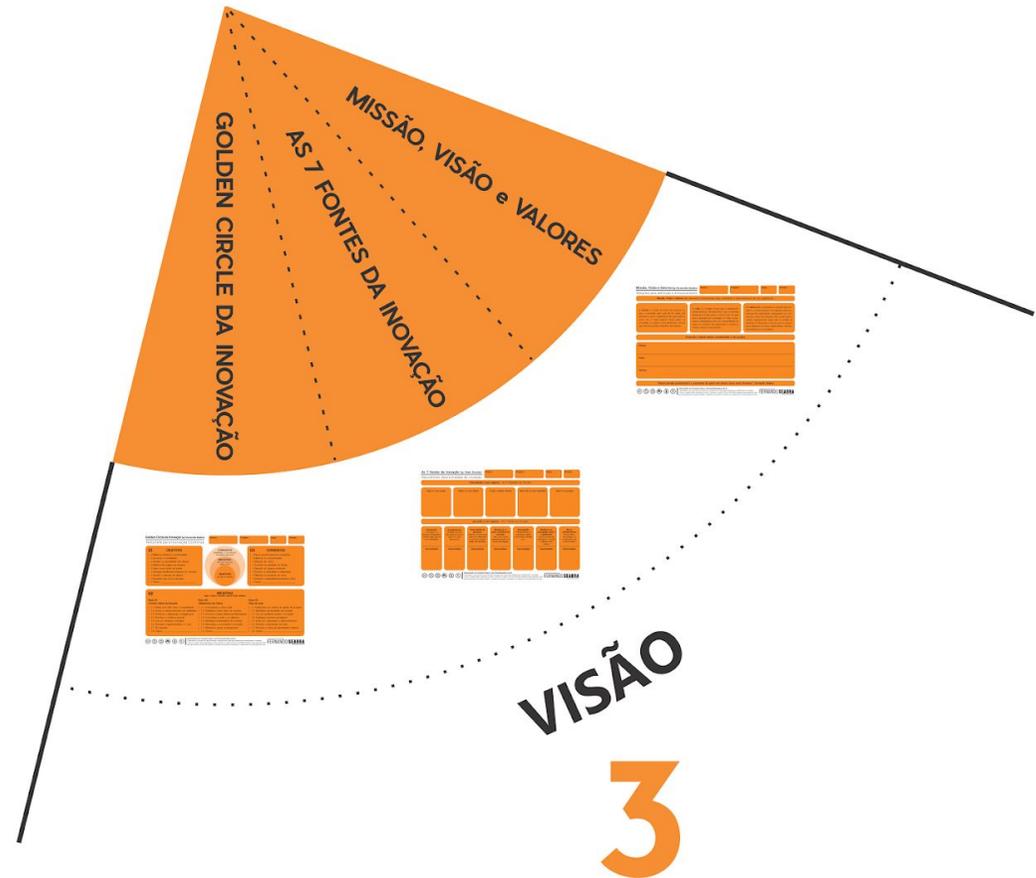
- | Como posso ajudar? | Quem pode ajudá-la? |
|----------------------|----------------------|
| • <u>Digite aqui</u> | • <u>Digite aqui</u> |
| • _____ | • _____ |
| • _____ | • _____ |
| • _____ | • _____ |



ELO 3

VISÃO

- Missão, Visão e Valores
- As 7 Fontes da Inovação
by Peter Drucker
- Golden Circle da Inovação



Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

Missão, Visão e Valores são elementos fundamentais para a definição e direcionamento de sua organização.

A **missão** é a razão de existir da empresa, ou seja, o propósito pelo qual ela foi criada. Ela descreve o que a organização faz, para quem e como faz, e qual impacto busca gerar na sociedade. A missão é uma declaração concisa que orienta as ações e decisões da empresa.

A **visão** é a imagem futura que a organização almeja alcançar. Ela descreve o que a empresa deseja ser a longo prazo, e serve como um guia para o planejamento estratégico. A visão é inspiradora e desafiadora, deve ser compartilhada por todos os membros da organização e orienta as metas e objetivos da empresa.

Os **valores** são os princípios e crenças que norteiam o comportamento e as relações internas e externas da organização, representam as convicções e ética da empresa. São a base para a cultura organizacional, guias para a tomada de decisões e influenciam a forma como a empresa se relaciona com seus colaboradores, clientes, fornecedores e comunidade.

Preencha a tabela abaixo considerando o seu projeto

Missão: Digite aqui

Visão: Digite aqui

Valores: Digite aqui

“Nossa jornada profissional é a expressão de quem nós somos como seres humanos”. Fernando Seabra



Desenvolvido por Fernando Seabra | www.fernandoseabra.com.br

É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

FERNANDO SEABRA

As 7 Fontes da Inovação by Peter Drucker

Descobrimo Oportunidades de Inovação

Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

Entendendo o seu negócio - As 5 Questões de Drucker

Qual é a sua missão

Digite aqui

Quem é o seu cliente

Digite aqui

O que o cliente valoriza

Digite aqui

Quais são os seus resultados

Digite aqui

Qual é o seu plano

Digite aqui

Inovando o seu negócio - As 7 Fontes da Inovação

Inesperado:

O sucesso e o fracasso inesperados. Quando algo não sai como planejado.

Oportunidade:

Digite aqui

Incongruências:

Quando há uma discrepância entre o que é e o que deveria ser.

Oportunidade:

Digite aqui

Necessidade do processo:

Quando um processo pode ser melhorado ou há uma necessidade não atendida.

Oportunidade:

Digite aqui

Mudanças no setor e estrutura do mercado:

Tais como novas regulamentações ou novas tecnologias.

Oportunidade:

Digite aqui

Demografia:

Modificações na população, idade, composição familiar, etc...

Oportunidade:

Digite aqui

Mudanças na percepção, humor e significado:

Como as pessoas percebem o mundo e alteram seus valores.

Oportunidade:

Digite aqui

Novos conhecimentos:

Novas ideias, tecnologias, ou combinações de conhecimento.

Oportunidade:

Digite aqui



Desenvolvido por Fernando Seabra | www.fernandoseabra.com.br

É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

FERNANDO SEABRA

Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

01 OBJETIVOS

- Melhorar eficiência e produtividade
- Aumentar a rentabilidade
- Atender as necessidades dos clientes
- Melhoria da imagem da empresa
- Gerar novas fontes de receita
- Antecipar tendências/mudanças no mercado
- Atração e retenção de talentos
- Expansão para novos mercados
- Outros Digite aqui

✓ ← Arraste para marcar



03 CONQUISTAS

- Novos produtos/serviços inovadores
- Melhoria na competitividade
- Redução de custos
- Aumento da satisfação do cliente
- Redução do impacto ambiental
- Fomento à criatividade e colaboração
- Melhoria na reputação da marca
- Estímulo à criatividade/pensamento crítico
- Outros Digite aqui

✓ ← Arraste para marcar

02

INICIATIVAS

Siga a ordem e assinale o que já tenha realizado

Passo 01 Criando Cultura de Inovação

- 1. Defina uma visão clara e compartilhada
- 2. Invista no desenvolvimento de habilidades
- 3. Promova a colaboração e engajamento
- 4. Promova a confiança pessoal
- 5. Crie um ambiente controlado
- 6. Encoraje a experimentação e o erro
- 7. Dê exemplo
- 8. Outros Digite aqui

✓ ← Arraste para marcar

Passo 02 Alinhamento da Cultura

- 1. Compreenda a cultura atual
- 2. Estabeleça metas claras de inovação
- 3. Promova conexão liderança/colaboradores
- 4. Comunique a visão e os objetivos
- 5. Identifique embaixadores de inovação
- 6. Reconheça e recompense a inovação
- 7. Monitore e ajuste continuamente
- 8. Outros Digite aqui

✓ ← Arraste para marcar

Passo 03 Plano de Ação

- 1. Implemente um sistema de gestão da inovação
- 2. Identifique oportunidades de inovação
- 3. Crie um ambiente propício à inovação
- 4. Estabeleça parcerias estratégicas
- 5. Estabeleça indicadores de desempenho
- 6. Estimule a participação de todos
- 7. Promova a cultura de aprendizado contínuo
- 8. Outros Digite aqui

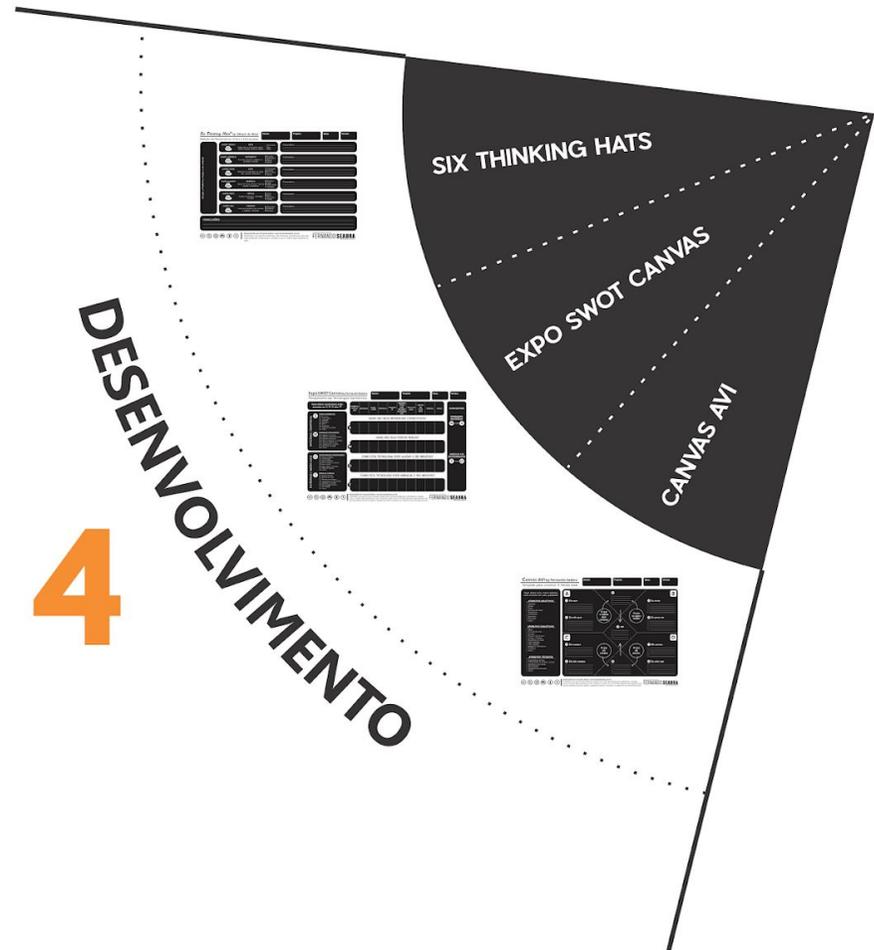
✓ ← Arraste para marcar



ELO 4

DESENVOLVIMENTO

- Canvas AVI
- Expo SWOT Canvas
- Six Thinking Hats
by Edward de Bono



Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

Quais destes e/ou outros atributos você encontra em cada quadrante?

ATRIBUTOS OBJETIVOS

- Qualidade
- Design
- Preço
- Economia de tempo
- Atendimento
- Treinamento
- Reembolso
- Praticidade
- Outros

✓ ← Arraste para marcar

ATRIBUTOS SUBJETIVOS

- Marca
- Comunicação clara
- Inovação
- Empatia / Escuta ativa
- Solução / Problema
- Experiência do cliente
- Sustentabilidade
- Valor agregado
- Resiliência / Persistência
- Confiança
- Outros

✓ ← Arraste para marcar

ATRIBUTOS TÉCNICOS

- Características técnicas
- Conhecimento do produto / serviço
- Atendimento pós venda
- Personalização
- Segurança da informação
- Outros

✓ ← Arraste para marcar

A

1 Ele quer

Digite aqui

2 Ele não quer

Digite aqui

9

Digite aqui

B

3 Eu tenho

Digite aqui

4 Eu posso ter

Digite aqui

O que o cliente quer comprar

O que eu quero vender

11 AVI

Digite aqui

C

5 Ele compra

Digite aqui

6 Ele não compra

Digite aqui

O que ele compra

O que ele precisa

10

Digite aqui

D

7 Ele precisa

Digite aqui

8 Eu acho que

Digite aqui



Desenvolvido por Fernando Seabra | www.fernandoseabra.com.br

É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

FERNANDO SEABRA

Expo SWOT Canvas by Fernando Seabra

Planejamento das Tecnologias Exponenciais

Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

Quais destas características estão presentes em S, W, O e/ou T?

Inteligência Artificial (AI)	Blockchain	Cripto-moeda	Metaverso	Impressão 3D	Realidade Virtual (VR) Realidade Aumentada (AR)	Ciência de dados	Internet das coisas (IoT)	Robótica	Outros
------------------------------	------------	--------------	-----------	--------------	--	------------------	---------------------------	----------	--------

CONVERTER

INTERNO / EMPRESA

S FORÇAS (STRENGTHS)

- S.1. Know How
- S.2. Customização
- S.3. Qualidade
- S.4. Reputação
- S.5. Preços
- S.6. Distribuição
- S.7. Plataforma tecnológica
- S.8. Outros

W FRAQUEZAS (WEAKNESSES)

- W.1. Gargalos no processo
- W.2. Falta de conhecimento técnico
- W.3. Problemas financeiros
- W.4. Falta de reputação no mercado
- W.5. Falta de capital humano
- W.6. Problemas com a gestão
- W.7. Motivação da equipe
- W.8. Outros

QUAIS SÃO SEUS DIFERENCIAIS COMPETITIVOS?

S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Digite aqui									

FRAQUEZAS EM FORÇAS

W → S

Digite aqui

QUAIS SÃO SEUS PONTOS FRACOS?

W	W	W	W	W	W	W	W	W	W
Digite aqui									

COMO ESTA TECNOLOGIA PODE AJUDAR O SEU NEGÓCIO?

O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
Digite aqui									

AMEAÇAS EM OPORTUNIDADES

T → O

Digite aqui

COMO ESTA TECNOLOGIA PODE AMEAÇAR O SEU NEGÓCIO?

T	T	T	T	T	T	T	T	T	T
Digite aqui									

EXTERNO / MERCADO

O OPORTUNIDADES (OPPORTUNITIES)

- O.1. Aliança estratégica
- O.2. Diversificação
- O.3. Novas tendências
- O.4. Novos produtos / serviços
- O.5. Novos nichos
- O.6. Novo design / tecnologia
- O.7. Melhorias logísticas
- O.8. Outros

T AMEAÇAS (THREATS)

- T.1. Perda de clientela
- T.2. Elevação de custos
- T.3. Mudanças tecnológicas
- T.4. Lançamentos da concorrência
- T.5. Saturação no mercado
- T.6. Novas regulamentações
- T.7. Sazonalidades
- T.8. Outros



Desenvolvido por Fernando Seabra | www.fernandoseabra.com.br

É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

FERNANDO SEABRA

Six Thinking Hats[®] by Edward de Bono

Método de Pensamento Crítico e Estruturado

Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

Situação / Problema / Projeto a ser analisado
Digite aqui

CHAPÉU BRANCO



FATOS

Relatar fatos e informações relacionados à situação, neutro e objetivo

- Informações
- Fatos
- Dados

Comentários: Digite aqui

CHAPÉU VERMELHO



SENTIMENTOS

Emoções positivas e negativas relacionadas à situação

- Emoções
- Sentimentos
- Palpites
- Intuição

Comentários: Digite aqui

CHAPÉU VERDE



IDEIAS

Momento de criatividade, de sugestões, opções e alternativas

- Criatividades
- Evolução
- Novas ideias
- Opções

Comentários: Digite aqui

CHAPÉU AMARELO



BENEFÍCIOS

Buscar de forma otimista o valor da situação, os benefícios

- Benefícios
- Lógica
- Visão positiva
- Viabilidade

Comentários: Digite aqui

CHAPÉU PRETO



CRÍTICAS

Cuidado, pessimismo, o advogado do diabo

- Crítica
- Riscos
- Obstáculos
- Cautela

Comentários: Digite aqui

CHAPÉU AZUL



CONTROLE

Usado pelo facilitador para controlar e organizar o processo

- Vista aérea
- Facilitação
- Processo

Comentários: Digite aqui

CONCLUSÕES: Digite aqui



Desenvolvido por Fernando Seabra | www.fernandoseabra.com.br

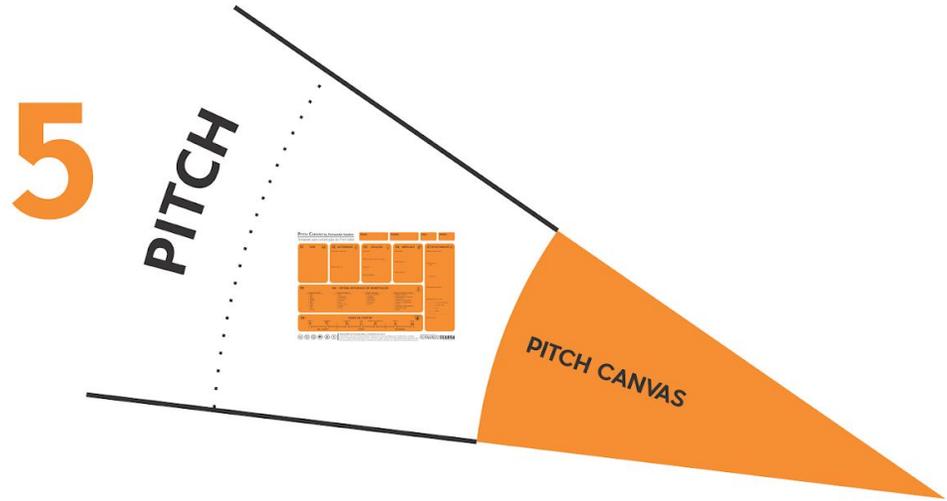
É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

FERNANDO SEABRA

ELO 5

PITCH

- Pitch Canvas



PITCH CANVAS by Fernando Seabra

Template para construção do Pitch Ideal

Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

01 DOR



Digite aqui

02 AUTORIDADE



■ Conheço a dor, pois
Digite aqui

■ Time que criei
Digite aqui

03 SOLUÇÃO



■ O quê?
Digite aqui

■ Isso é único? Grau de inovação
Digite aqui

■ Como?
Digite aqui

■ Valor agregado
Digite aqui

04 MERCADO



■ Tamanho
Digite aqui

■ Crescimento
Digite aqui

■ Concorrência
Digite aqui

07 OPORTUNIDADE



■ Quero você porque:
Digite aqui

■ Investimento
- Valor
Digite aqui

- Percentual
Digite aqui

■ Investidores anteriores
Digite aqui

■ Utilização dos recursos
() % % pró-labore fundadores
() % % vendas e MKT
() % % Dev
() % % P&D
() % % Digite aqui

05

SIM - SISTEMA INTEGRADO DE MONETIZAÇÃO



Modelo de Público

- B2B
- B2C
- B2B2C
- B2C2G
- B2G
- G2G
- B2E
- D2C
- Outros

✓ ← Arraste para marcar

Modelo de Negócio

- Saas
- Marketplace
- E-Commerce
- Franquias
- APP
- Produto Físico
- Serviço
- Outros

✓ ← Arraste para marcar

Modelo de Receita

- Vendas One Shot
- Assinatura
- Publicidade
- Pay Per Use
- Comissões
- Outros

✓ ← Arraste para marcar

Modelo de Canal de Vendas

- Equipes Próprias
- Representantes Comerciais
- Venda Direta
- Dealers (concessionárias)
- Atacados / Distribuidores
- Varejo
- Call-Center (Telemarketing)
- Marketing Digital
- Outros

✓ ← Arraste para marcar

06

FASES DA STARTUP



Desenvolvido por Fernando Seabra | www.pitchcanvas.com.br

É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

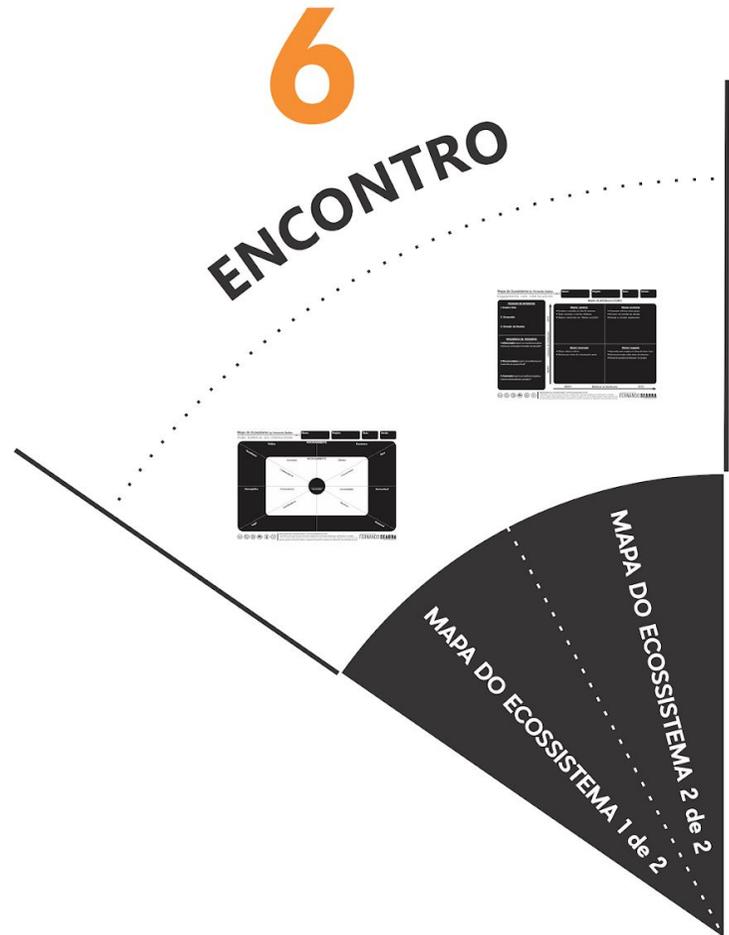


FERNANDO SEABRA

ELO 6

ENCONTRO

- Mapa do Ecossistema 1 de 2
- Mapa do Ecossistema 2 de 2



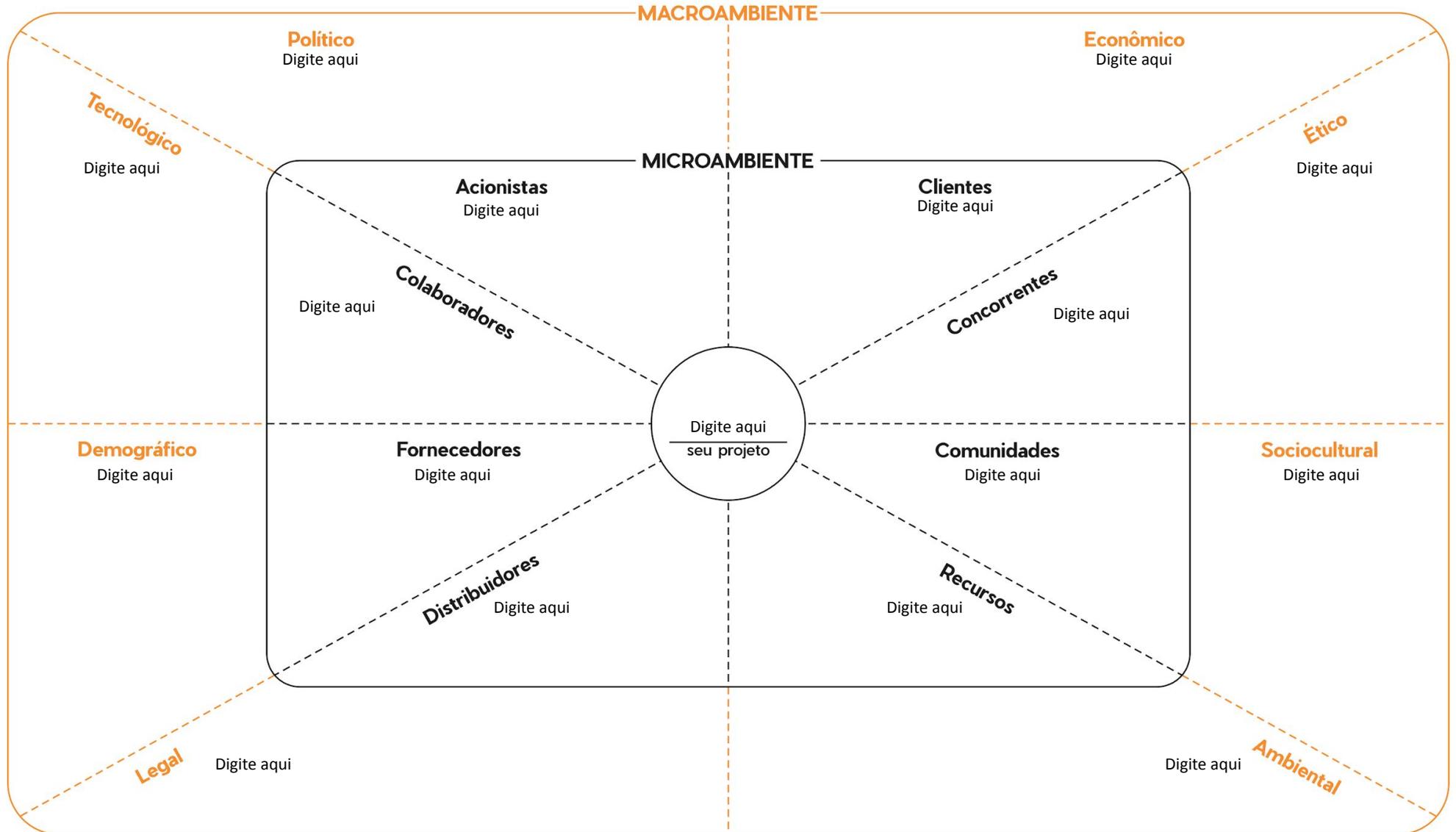
Nome:
Digite aqui

Projeto:
Digite aqui

Data:
Digite aqui

Versão:
Digite aqui

Visão Sistêmica dos Interlocutores



Desenvolvido por Fernando Seabra | www.fernandoseabra.com.br

É permitido o uso para fins não comerciais, contanto que a obra seja utilizada sem modificações e completa, e que os créditos sejam atribuídos ao autor. Conforme o artigo 33 da Lei 9.610/98, ninguém pode reproduzir obra que não pertença ao domínio público, a pretexto de anotá-la, comentá-la ou melhorá-la, sem permissão do autor.

FERNANDO SEABRA

Engajamento com Interlocutores

MAPA DE INTERLOCUTORES

PESSOAS DE INTERESSE

1. Usuário Final:

Digite aqui

2. Comprador:

Digite aqui

3. Tomador de Decisão:

Digite aqui

INFLUÊNCIA DE TERCEIROS

1. Influenciador: quem se manifesta positivamente ao comprador /tomador de decisão?
Digite aqui

2. Recomendador: quem se manifesta positivamente ao usuário final?
Digite aqui

3. Sabotador: quem se manifesta negativamente e tenta sabotar o projeto?
Digite aqui

ALTO

Interesse do Interlocutor

BAIXO

Manter satisfeito

- Envolver e consultar na área de interesse;
- Tentar aumentar o nível de influência;
- Objetivo: transformar em “Manter envolvido”.
Digite aqui

Manter envolvido

- Concentrar esforços nesse grupo;
- Envolver em tomadas de decisão;
- Interagir e consultar regularmente.
Digite aqui

Manter informado

- Efetuar esforço mínimo;
- Informar por meios de comunicação gerais.
Digite aqui

Manter engajado

- Aproveitar para engajar em áreas de baixo risco;
- Informar/consultar sobre áreas de interesse;
- Potencial apoiador/embaixador do projeto.
Digite aqui

BAIXO

Influência do Interlocutor

ALTO



FERNANDO SEABRA

www.fernandoseabra.com.br

 @fernando.seabra