

EXERCÍCIO PRÁTICO CRIAÇÃO DE BIG IDEA

CRIAÇÃO DE BIG IDEA

INTRODUÇÃO

Uma Big Idea é uma ideia atraente que desperta curiosidade, conecta emocionalmente e oferece uma grande oportunidade de transformação. Este exercício ajudará você a criar uma Big Idea pronta para ser apresentada de forma convincente.

ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

Parte 1: Identificação do problema e público

- 1** Escolha um problema significativo que seu produto ou serviço resolve. Você pode utilizar as respostas já descritas nos exercícios do módulo 2.
 - Qual é o desafio enfrentado pelo público?
 - Por que ele ainda não foi resolvido?
 - 2** Defina quem é o público-alvo.
 - Quais são seus interesses, necessidades e objetivos?
-

Parte 2: Estruturação da Big Idea

- 1** Formule sua Big Idea, incluindo:
 - Componente emocional: a transformação desejada ou o impacto positivo.
 - Elemento de curiosidade: algo inovador ou surpreendente que capture atenção.
 - Oportunidade: um benefício tangível ou uma solução única.
- 2** Teste sua Big Idea perguntando:
 - Ela é emocionalmente estimulante?
 - Ela desperta curiosidade natural?
 - Ela oferece uma mudança drástica de vida?

Dicas:

- considere também a credibilidade (use dados, histórias ou provas sociais que validem sua ideia) e a urgência (crie um senso de necessidade imediata para engajar seu público).

Parte 3: Apresentação da Big Idea

- 1** Crie um pitch de até 2 minutos para apresentar sua Big Idea.
 - Comece com uma frase cativante que resuma a oportunidade.
 - Explique como seu produto ou serviço resolve o problema de forma única.
 - Termine destacando os benefícios para o público.

- 2** Ensaie, ajuste, grave ou apresente o seu pitch. Peça feedback e refine para melhorar cada vez mais.

RESULTADO DO EXERCÍCIO

1. Descrição clara do problema e do público-alvo.
2. Big Idea estruturada com os três elementos essenciais.
3. Pitch claro, cativante e objetivo.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

1. Problema e público claramente definidos.
2. Big Idea com emoção, curiosidade e oportunidade.
3. Pitch claro e impactante.
4. Big Idea original e relevante.
5. Coerência entre problema e solução.

DICAS

1. Escolha um problema relevante e urgente para o público.
2. Torne a Big Idea simples e fácil de entender.
3. Use palavras que despertem emoção e curiosidade.
4. Teste a Big Idea para avaliar clareza e impacto.
5. Ajuste o pitch para ser envolvente e direto.