



**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA – UnB INSTITUTO DE LETRAS – IL
DEPARTAMENTO DE LÍNGUAS ESTRANGEIRAS E TRADUÇÃO – LET
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM LINGUÍSTICA APLICADA PGLA – UnB**

Ana Paula Gabatteli Veira

**PORTUGUÊS DE ACOLHIMENTO VIA WHATSAPP: EMPODERANDO E
CAPACITANDO MULHERES MIGRANTES VENEZUELANAS.**

Brasília -DF
DEZEMBRO/23

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM LINGUÍSTICA APLICADA
PGLA - UnB

**PORTUGUÊS DE ACOLHIMENTO VIA WHATSAPP: EMPODERANDO E
CAPACITANDO MULHERES MIGRANTES VENEZUELANAS.**

Área de concentração:
LÍNGUA E CULTURA NA COMPETÊNCIA COMUNICATIVA

Linha de Pesquisa:
LÍNGUA, CULTURA E INTERCULTURALIDADE

mestrado apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Linguística Aplicada – PGLA/UnB como um dos requisitos para a obtenção do grau de Mestre em Linguística Aplicada.
Orientador: Prof. Dr. Fidel Armando Cañas Chávez

ANA PAULA GABATTELI VIEIRA

BRASÍLIA – DF
Dezembro/2023

Ficha catalográfica elaborada automaticamente,
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Gp Gabatteli Vieira , Ana Paula
PORTUGUÊS DE ACOLHIMENTO VIA WHATSAPP: EMPODERANDO E
CAPACITANDO MULHERES MIGRANTES VENEZUELANAS / Ana Paula
Gabatteli Vieira ; orientador Prof. Dr. Fidel Armando Cañas
Chávez. -- Brasília, 2023.
173 p.

Dissertação(Mestrado em Linguística Aplicada) --
Universidade de Brasília, 2023.

1. Português de acolhimento. 2. Empreendedorismo. 3.
Empoderamento. 4. Curso temático. 5. WhatsApp como
plataforma de ensino. I. Cañas Chávez, Prof. Dr. Fidel
Armando , orient. II. Título.

À todas as mulheres de hoje, de ontem e
de amanhã. Eu sou porque nós somos.

AGRADECIMENTOS

Laroyê, Exu

Sou grata a mim mesma por ter escrito essa dissertação, que me atingiu tanto em lugares de extremo esplendor, como em lugares de dor e frustração, um ciclo bem vivido que hoje encerro. Sou grata, ainda, por ter a oportunidade de criar esse curso, aplicá-lo e ter a minha vida completamente mudada por todas essas mulheres venezuelanas.

Sou grata a toda ancestralidade materna, pessoas imigrantes italianas, e toda ancestralidade paterna, muitos forçados a migrar e a ocupar o lugar de escravizados. Eu sou porque nós somos. “Veja e ouça. Você é o resultado do amor de milhares”. Eu Sou.

Aos meus pais, Ana Maria Gabatteli Vieira e Aparecido Vieira, por me darem a vida, a oportunidade de estudar e me ensinarem quase tudo que eu sei. Amo vocês.

À minha irmã Ana Luíza Gabatteli Vieira por ter nascido, por me apoiar em cada passo não só acadêmico, mas também profissional e pessoal, te amo todo santo dia desde 1989.

Ao meu amado orientador, Prof. Dr. Fidel Armando Cañas Chávez, por fazer mais sempre, abrir caminhos, espaços, por me orientar a ser livre e ousar. Sou profundamente grata!

Aos atores envolvidos em cada parte desse caminho: Prof. Dr. Fidel Armando Cañas Chávez, Prof. Me. Ana Luíza Gabatteli, Prof. Dra. Luciana Padovez, à Sempreende, ao Social Bank, Ong Hermanitos, Centro de referência ao apoio de migrantes da Bahia -CRAI, minha mais sincera gratidão.

Gratidão à toda a espiritualidade que me protege, me guarda, me ensina e me faz caminhar.

(...) E os sem amor, os sem teto
Os sem paixão sem alqueire
No peito dos sem peito uma seta
E a cigana analfabeta
Lendo a mão de Paulo Freire. (...)

(Béradêro, Chico César, 1995)

RESUMO

Uma breve análise de documentos oficiais referentes a migrações e refúgio no Brasil mostra que a situação das mulheres migrantes e em situação de refúgio no Brasil é permeada por uma série de dificuldades que vão desde o acesso à aprendizagem da língua à inserção social e profissional. São diversas as razões que mostram essa realidade. Este trabalho visou à formulação e à disponibilização de um curso de Português como Língua de Acolhimento (PLAc), ministrado pelo WhatsApp, com o objetivo de trabalhar temas voltados para o empoderamento de mulheres refugiadas venezuelanas, através do empreendedorismo, por meio do aplicativo WhatsApp como ambiente de aprendizagem. Ao longo dessa formação linguístico-cultural, foi feita uma análise do desenvolvimento linguístico-cultural das participantes durante o curso e sua influência na criação dos seus negócios no Brasil. Metodologicamente, elaborou-se um estudo de caso interventivo cujo foco principal foi a construção de um curso online (via WhatsApp) para um grupo de 20 mulheres que residem nas 5 regiões do Brasil e, posteriormente, duas outras turmas do mesmo curso. Assim, amparando-nos na perspectiva do Português como Língua de Acolhimento, buscamos insumos teóricos para desenvolver aulas que pudessem acolher e empoderar as participantes. Dentre os resultados, percebemos a real necessidade de ensinar a língua portuguesa associada ao ensino de empreendedorismo, devido a três urgências: aprender a língua, ter um meio de subsistência no Brasil e a formação de comunidades e/ou redes de apoio de migrantes.

Palavras-chave: Português de acolhimento; empreendedorismo; empoderamento, design thinking, curso temático, Whatsapp.

ABSTRACT

A brief analysis of official documents relating to migration and refuge in Brazil shows that the situation of migrant and refugee women in the country is permeated by a series of difficulties ranging from access to language learning to social and professional integration. There are several reasons that demonstrate this reality. This paper aims to design and make available a Portuguese as a Welcoming Language with WhatsApp as a learning tool. The goal of this course is empowering Venezuelan refugee women through entrepreneurship. Throughout the training, we analysed the linguistic and cultural development of the participants and their influence on the opening of their businesses in Brazil. Methodologically, we conducted an interventional case study whose main focus was the design of an online course (via WhatsApp) for a group of 20 women residing in the 5 regions of Brazil and, later, two other classes of the same course. Thus, based on the perspective of Portuguese as a Welcoming Language, we sought theoretical input to develop classes that could welcome and empower participants. Among the results, we noticed the real need to teach the Portuguese language associated with teaching entrepreneurship, due to three urgencies: learning the language, having a means of subsistence in Brazil, and the formation of communities and/or support networks for migrants.

Keywords: Portuguese as a Welcoming Language; entrepreneurship, empowerment, design thinking, thematic course, Whatsapp.

RESUMEN

Un breve análisis de documentos oficiales relacionados con la migración y el refugio en Brasil muestra que la situación de las mujeres migrantes y refugiadas está permeada por una serie de dificultades que van desde el acceso al aprendizaje de idiomas hasta la inserción social y profesional. Hay varias razones que demuestran esta realidad. Este trabajo tuvo como objetivo formular y poner a disposición un curso de Portugués como Lengua de Acogida (PLAc), impartido vía WhatsApp, con el objetivo de trabajar temas orientados al empoderamiento de las mujeres venezolanas refugiadas, con base en el emprendimiento, por medio de la aplicación WhatsApp como ambiente virtual de aprendizaje. A lo largo de esta formación, se realizó un análisis del desarrollo lingüístico-cultural de las participantes durante el curso y su influencia en la creación de sus empresas en Brasil. Metodológicamente, se desarrolló un estudio de caso intervencionista cuyo enfoque principal fue la construcción de un curso en línea (vía WhatsApp) para un grupo de 20 mujeres residentes en las 5 regiones de Brasil y, posteriormente, otros dos grupos del mismo curso. Así, partiendo de la perspectiva del Portugués como Lengua Acogedora, buscamos aportes teóricos para desarrollar clases que pudieran acoger y empoderar a los participantes. Entre los resultados, notamos la necesidad real de enseñar la lengua portuguesa asociada a la enseñanza del emprendimiento, debido a tres urgencias: aprender la lengua, tener un medio de subsistencia en Brasil y la formación de comunidades y/o redes de apoyo a los migrantes.

Palabras clave: Portugués como Lengua Acogedora; emprendimiento; empoderamiento, design thinking, curso temático, Whatsapp.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1- Visão geral miro.....	31
Figura 2 - Objetivos de longo prazo	32
Figura 3 - Respostas Ana Paula Gabatteli	32
Figura 4 - Respostas Prof. Me. Ana Luíza Gabatteli.....	33
Figura 5 -Captura de tela - Miro - Mapeamento de medos	33
Figura 6 - Medos em comum.....	34
Figura 7 - Captura de tela - Miro - Desafios e definição do problema.....	35
Figura 8 - Pixar Storytelling do curso A-TUA-AÇÃO	37
Figura 9 - Golden Path do A-TUA-AÇÃO	38
Figura 10 - Proposta de valor	39
Figura 11 - Canvas proposta de valor	40
Figura 12 - Persona do A-TUA-AÇÃO.....	42
Figura 13 - Persona do A-TUA-AÇÃO.....	43
Figura 14 - Princípios do Design.....	44
Figura 15 - Jornada da participante	46
Figura 16 - Jornada da participante	46
Figura 17 - Captura de tela do grupo Comunicação A-TUA-AÇÃO.....	48
Figura 18 - Print grupo Discussão A-TUA-AÇÃO	48
Figura 19 - Captura de tela grupo Maravilhosas Empreendedoras	49
Figura 20 - Estrutura das atividades	51
Figura 21- Gráfico localidade das inscritas	52
Figura 22 - Prova de Proficiência escrita aluna A.L.....	53
Figura 23 - Captura de tela - exemplo de mensagem de aprovação	54
Figura 24 - Elemento provocador prova de proficiência oral.....	55
Figura 25- Turma 1 - Alunas aprovadas por Região.	56
Figura 26 - Cidade de residência alunas turma 1.	56
Figura 27Aprovadas por estado civil e etnia	57
Figura 28 - Turma 1 Nível de satisfação acerca dos conhecimentos adquiridos em Língua Portuguesa	59
Figura 29 - Turma 2 Nível de satisfação acerca dos conhecimentos adquiridos em Língua Portuguesa	60
Figura 30 - Turma 3 Nível de satisfação acerca dos conhecimentos adquiridos em Língua Portuguesa	61
Figura 31 - Nível de satisfação com uso do WhatsApp como plataforma de ensino, separado por turma.	68
Figura 32 - Resultados gerais satisfação com o WhatsApp como plataforma de ensino	69
Figura 33 - Nível de satisfação acerca dos conhecimentos de empreendedorismo adquiridos no curso, separado por turma.....	70
Figura 34 - Nível de satisfação acerca de quanto o curso ajudou a abrir o próprio negócio, separado por turma.	71

SUMÁRIO

Sumário

1. INTRODUÇÃO	13
1.1. Dados sobre refúgio no Brasil	15
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	20
3. METODOLOGIA	25
3.1. A pesquisa qualitativa.....	25
3.2. O estudo de caso	25
3.3. Estudo de caso interventivo	26
3.4. Como o curso foi criado.	28
3.4.1. Aprendendo a empreender	28
3.4.2. Guiada pelo Desing Thinking	29
3.4.3. Mapeamento de ideias	31
3.4.4. <i>Pixar Storytelling</i>	36
3.4.5. Golden Path.....	38
3.4.6. Proposta de Valor.....	39
3.4.7. PERSONA	41
3.4.8. PRINCÍPIOS DO DESIGN	43
3.4.9. RASCUNHO	45
3.5. Estrutura do curso	47
3.5.1. Estrutura básica	47
3.5.2. Grupos no WhatsApp.....	47
3.6. Conteúdo programático e metodologia.....	49
3.7. Seleção das participantes	51
3.7.1. Prova de proficiência escrita.....	53
3.7.2. Prova de proficiência oral	54
3.7.3. Questionário socioeconômico.....	55
4. Discussão e Análise de Dados.....	58
4.2. Que desafios a utilização do WhatsApp como ferramenta principal de aprendizagem trará para as participantes no tocante ao desenvolvimento linguístico e cultural?.....	66
4.3. Até que ponto o curso ministrado vai contribuir para que as participantes iniciem seus empreendimentos no Brasil?	69
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	73
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	76
APÊNDICE A	79

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido A-Tua-Ação	79
APÊNDICE B.....	80
Prototipação do curso	80
APÊNDICE C.....	128
Formulário de inscrição curso A-TUA-AÇÃO	128
APÊNDICE D	133
Prova de proficiência escrita.....	133
APÊNDICE E.....	147
Questionário Socioeconômico.....	147
APÊNDICE F	154
Formulário de autoavaliação	154
APÊNDICE G	158
Respostas abertas do formulário de autoavaliação	158
APÊNDICE J.....	163
Relatório A-TUA_AÇÃO 2021/2023	163
Ong Vila Internacional	163

1. INTRODUÇÃO

Era uma vez uma professora de português para estrangeiros apaixonada por sua profissão, que desejava fazer um mestrado para aprender mais e mais. Todos os dias, ela refletia sobre como uma dissertação de mestrado poderia ser engrandecedora para ela e para a sociedade.

Um certo dia, a escola em que ela trabalha começou a oferecer aulas de português de acolhimento para migrantes e ela começou a entender mais sobre a importância dessa prática.

Por causa disso, ela iniciou seus estudos no Programa de Pós-Graduação em Linguística Aplicada da Universidade de Brasília. Ao se aprofundar no tema da migração, ela percebeu a grande dificuldade de inserção de mulheres migrantes no emprego formal.

Por causa disso, ela chegou à conclusão de que empreender muitas vezes é o único caminho para geração de renda para essas famílias, então seria muito útil ensinar o português e o empreendedorismo juntos de uma forma acessível.

Por causa disso, a professora Ana Paula Gabatteli, seu orientador Prof. Dr. Fidel Armando Cañas, a Escola Vila Brasil e a ONG Vila Internacional em parceria com a Sempreende e o Social Bank uniram forças para criar o A-TUA-AÇÃO, um curso de Português com foco no empreendedorismo, inteiramente realizado pelo WhatsApp, para mulheres migrantes venezuelanas!

¹Com este curso, queremos mudar a realidade dessas mulheres e contribuir para o desenvolvimento de pesquisas na área de português como língua de acolhimento.

Iniciar essa dissertação com o *Pixar Storytelling* (técnica para contar histórias criada pela empresa Pixar e utilizada amplamente na área de design de experiência) (PALACIOS; TERENCEZZO, 2016 p.340), criado pela pesquisadora, mostrou-se a maneira mais eficaz de mostrar ao leitor os porquês, os atores envolvidos no processo, de onde partimos e aonde queremos chegar. Nos parágrafos seguintes essa trajetória tomará corpo e ação.

A necessidade de solicitar refúgio em outro país por situações acima do controle individual é um passo duro em direção à vulnerabilidade. O abandonar da pátria acompanha o desfazer de laços e a esperança de um futuro possível. Baumam (2000, p. 85) traduz esse sentimento quando afirma que:

Além de representarem o "grande desconhecido" que todos os estrangeiros encarnam, os refugiados trazem consigo os ruídos de uma guerra distante e o fedor de lares pilhados e aldeias incendiadas que só podem lembrar aos estabelecidos a facilidade com que o casulo de sua rotina segura e familiar (segura porque familiar) pode ser rompido ou esmagado.

As migrações internas e externas são duas características distintas no que diz respeito à mobilidade populacional. As migrações internas ocorrem dentro das fronteiras de um mesmo país, envolvendo o deslocamento de pessoas de uma região para fora do território nacional,

¹ Utiliza-se o verbo no presente por motivos da forma do próprio *pixar storytelling* e também para o sentido de continuidade, já que atualmente o curso possui três edições.

normalmente motivado pela busca por melhores oportunidades de emprego, educação ou qualidade de vida. Por outro lado, as migrações externas envolvem a saída de pessoas de um país para outro, atravessando fronteiras internacionais. Essas migrações podem ser influenciadas por fatores econômicos, políticos, sociais e culturais, e muitas vezes são motivadas pela busca por refúgio ou simplesmente uma perspectiva de vida melhor em outro país.

Cabe aqui um recorte importante sobre a nomenclatura correta que, segundo a Alto comissariado das Nações Unidas para refugiados - ACNUR, deve ser diferenciada: migrante e refugiado. Os migrantes e os refugiados são duas categorias distintas de pessoas em situações de mudança forçada. Refugiados são aqueles que deixaram seus países de origem devido a conflitos armados, perseguições ou ameaças à sua vida e liberdade. Cruzam fronteiras internacionais em busca de segurança e são reconhecidos como refugiados internacionalmente e o direito internacional define e protege-os, garantindo que não sejam expostos a situações de perigo.

Os migrantes são pessoas que escolhem se deslocar por motivos diferentes dos refugiados. Eles podem buscar uma vida melhor, trabalho, educação, reunião familiar ou outras razões pessoais. A principal diferença é que os migrantes não enfrentam uma ameaça direta de perseguição ou morte em seu país de origem e continuam recebendo a proteção de seu governo. Portanto, os governos tratam os migrantes de acordo com as suas próprias leis de imigração, enquanto os refugiados são protegidos por normas específicas de refúgio e direito internacional. A distinção entre esses termos é crucial para garantir a proteção adequada de cada grupo e não confundir suas necessidades e direitos.

Com toda essa bagagem de agruras, os refugiados ao chegarem ao “grande desconhecido” deparam-se com a barreira da língua. No âmbito do senso comum, pode parecer lógica a resolução deste problema. Basta que alguma das alunas venezuelanas da presente pesquisa aprenda os falsos cognatos entre as duas línguas, fale devagar, peça para que os outros falem devagar já que as duas línguas (Português e Espanhol) são “facilmente” compreendidas entre si. Sabe-se que a realidade está muito distante dessas afirmações. Falar uma segunda língua envolve inúmeros processos, problematizações e tentativas de compreender e integrar à cultura relacionadas às influências culturais, escolher palavras que os nativos escolheriam, utilizar expressões que utilizariam em cada um dos contextos que a vida em outro país exige. (LYONS, 2013, P.8). Como Barbosa (2017, p.434) explica,

É notório que a aquisição de uma nova língua-cultura – diferente daquela denominada “língua materna” – não é de natureza simples, tampouco neutra. Trata-se de processo complexo porque está diretamente vinculado às relações que se estabelece entre pessoas, culturas e identidades. Aprender uma nova língua-cultura é adentrar-se em outras mentalidades e, sobretudo, colocar em xeque certezas e capacidades de interpretar e de compreender outras dimensões simbólicas diferentes das que estão relacionadas com a língua-cultura que falamos e na qual circulamos.

Considerando a alta complexidade desse processo de aquisição de uma nova língua-cultura num contexto que inspira atenção e cuidados como a situação de refúgio no país, o Português como Língua de Acolhimento (PLAc) leva em consideração não só o ensino da língua, mas também as condições de aprendizagem dos alunos, o contexto social em que estão inseridos e seus objetivos e planos. É a junção dos ingredientes necessários para proporcionar inclusão dessas pessoas na sociedade brasileira: acolher, aceitar, entender, ouvir, ensinar, fortalecer/criar vínculos, empoderar e orientar (BARBOSA, 2017, p.436).

Fatores como perseguições relacionadas à questão de raça, gênero, religião, nacionalidade, grupo social específico ou opinião política têm levado cidadãos a deixarem seus países, sua cultura e seu grupo social. Famílias inteiras precisam recomeçar suas vidas em outro país. A língua, questões culturais, questões financeiras são grandes desafios enfrentados por essas pessoas (R4V, 2020). Com o objetivo de contextualizar e fundamentar esta pesquisa, serão elencados abaixo dados sobre a onda de migração atual e respectivas análises.

1.1. Dados sobre refúgio no Brasil

Segundo o relatório da Plataforma de Coordenação Interagencial para Refugiados e Migrantes da Venezuela (R4V) (junho/2020) o Brasil está no quinto lugar entre os anfitriões que recebem venezuelanos deslocados, desde 2017 mais de 454.800 venezuelanos chegaram ao Brasil. No período de abril de 2018 até a publicação do relatório, aproximadamente 88.500 refugiados e imigrantes foram registrados nos Centros de Recepção e Documentação em Roraima, as mulheres configuram 46% desse número.

Devido à crise econômica e política atual na Venezuela, o sumário Executivo Estratégias e Meios de Vida 2019-2021 da ACNUR (setembro/2020) aponta que 176.000 cidadãos venezuelanos entraram no Brasil entre 2017 e 2018. Foram apresentados 61.000 pedidos de refúgio e 26.000 pedidos de residência permanente no país, desses, 7.000 pessoas foram beneficiadas e até abril de 2019, receberam o benefício do programa de realocação voluntária iniciado em 2018 pelo Governo Federal.

O relatório *Refugee Education in Crisis* também da ACNUR (Agência da ONU para refugiados) (2019) demonstra que o acesso ao nível superior é dificultado para os imigrantes tanto para revalidação de diploma no país anfitrião quanto para ingressar em um novo curso porque mesmo se os estudantes em situação de refúgio consigam superar as diversas dificuldades e obtenham um diploma do ensino médio, os dados do referido relatório afirmam que apenas 3% deles conseguem ter acesso a uma instituição de ensino superior.

A subseção *Integração* do relatório da R4V (junho/2020) traz à tona que além da barreira da língua, requisitos como documentação, falta de informações acerca da legislação trabalhista brasileira, reconhecimento de diplomas, valor da tarifa de transporte público além da discriminação e xenofobia foram declarados como os maiores obstáculos para acessar o trabalho e/ou meios de subsistência. Relata ainda que, além desses entraves, a dificuldade de acesso ao mercado de trabalho e a serviços básicos geram endividamentos, mendicância, exploração do trabalho, exploração do trabalho infantil, discriminação, tráfico de pessoas, inserção na prostituição, exploração sexual, abuso e violência de gênero.

Os relatórios supracitados, ACNUR e R4V, revelam a complexidade dos desafios enfrentados pelos refugiados e imigrantes em sua busca por integração e educação superior em países de acolhimento, como no caso do Brasil. O acesso ao ensino superior é uma dificuldade persistente e a integração no mercado de trabalho está obstruída por diversas barreiras. Desafios como esses não apenas limitam as oportunidades de subsistência, mas também podem resultar em situações de vulnerabilidade.

Adentrando na situação socioeconômica, o resumo executivo Perfil socioeconômico dos refugiados no Brasil (ACNUR, 2019) relata que a pesquisa realizada juntamente à Cátedra Sérgio Vieira de Mello acerca do tema revela que:

Em linhas gerais, os refugiados detêm elevado capital linguístico e de escolaridade – 34% dos entrevistados concluíram o ensino superior, muitos com curso de pós-graduação. Entretanto, apenas 3% conseguiram revalidar o seu diploma. Sobre o perfil laboral, 57% dos refugiados entrevistados estavam trabalhando, embora 80% tinham receita mensal abaixo de R\$ 3 mil e outros 19% estavam desempregados. Por outro lado, 80% dos refugiados afirmaram ter disposição para empreender e 84% apresentariam um novo pedido de refúgio mesmo após conhecer a realidade brasileira. (ACNUR, 2019, p. 10)

Devido aos fatores relatados até aqui, é possível perceber que muitas vezes empreender é uma das saídas possíveis para refugiados no Brasil, a publicação *Desafios, limites e potencialidades do empreendedorismo de refugiados(as), solicitantes da condição de*

refugiado(a) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil (ACNUR, 2020) aponta que os fatores facilitadores para empreender são: as instituições que fazem atendimentos iniciais aos(as) refugiados(as) e migrantes, as instituições que promovem ação empreendedora, o apoio familiar e de compatriotas e o apoio das comunidades virtuais.

Dentre os fatores dificultadores para atividade empreendedora, o mesmo estudo elenca a falta de informação em relação à documentação para abrir e manter um negócio, dificuldades no acesso ao crédito ou ao microcrédito, a língua portuguesa, o alto custo de vida, com destaque para os aluguéis, o abalo emocional, a preocupação e responsabilidade com a família que ficou na Venezuela.

Para os(as) venezuelanos(as), o dinheiro recebido com o empreendimento não pode ser poupado apenas para atender à aspiração de empreender, mas deve ser dividido para subsidiar os familiares que permaneceram na Venezuela. Por isso, a ação empreendedora para o(a) refugiado(a) e migrante precisa fazer um paralelo entre investir no empreendimento e agir para melhorar o contexto familiar. (ACNUR, 2020, p. 7)

O idioma, novamente, é colocado em destaque como um entrave para a inserção social e laboral dos refugiados no Brasil, em especial, agora, no recorte do empreender, o referido relatório afirma

O idioma foi considerado um obstáculo apontado pelos(as) participantes da pesquisa, principalmente entre os(as) empreendedores(as) que atendem o público, como é o caso de empreendimentos do ramo da gastronomia de rua. Para os grupos que se ocupam do ensino da língua nesse contexto, a escolha de conjuntos de textos referentes a profissões presentes na sala de aula pode ser um ponto de partida importante. (ACNUR, 2020, p. 9)

O panorama supracitado nos leva a pensar na necessidade potencial de lançar um novo olhar sobre o ensino para pessoas em situação de refúgio e/ou vulnerabilidade social. Marcel Proust (1913) afirma que “a verdadeira viagem de descobrimento não consiste em procurar novas paisagens, e sim em ter novos olhos” e é exatamente o que o PLAc demanda: novos olhos.

O ensino de português como língua de acolhimento, em seu próprio conceito, abrange a visão de língua presente nesta dissertação. Falar o português do Brasil, para mulheres em situação de refúgio e/ou vulnerabilidade social, é matéria de urgência e necessidade primária. A proposta em questão visa não só ao acolhimento através do ensino da língua, mas também ao empoderamento das alunas a ponto de prepará-las e incluí-las no contexto do empreendedorismo.

Os estudos em Linguística Aplicada, segundo Leffa (2001), são um caminho sem ponto de chegada, devido à característica fluida e versátil da língua, bem como do seu uso, o que faz com que o objeto de estudo da linguística aplicada tenha como sua base uma plataforma móvel. Explana ainda que

No exemplo clássico do teatro, o monólogo acontece entre o ator e toda a plateia. No exemplo de uma fala interna, haverá sempre um interlocutor representado. Mesmo quando se fala sozinho, fala-se para alguém. Pode ser um ensaio de algo que se vai falar mais tarde, uma entrevista para um emprego, um encontro, uma discussão interrompida. Sempre que se reflete, está-se refletindo dialogicamente - mesmo que seja um diálogo consigo mesmo. Essa perspectiva dialógica mostra que a língua pode ser vista não apenas como um conhecimento abstrato na cabeça das pessoas, não um conhecimento governado por estruturas, restrições ou regras, em nível de hipóteses, mas algo concreto que acontece entre as pessoas no mundo físico e real. Põe-se, portanto, a ênfase, não naquilo que acontece dentro das pessoas, mas naquilo que acontece entre as pessoas. (LEFFA, 2001, p.3)

Outro ponto relevante é a necessidade de o linguista aplicado ser um prestador de serviço para a sociedade, solucionando problemas e/ou explicitando como resolvê-los

O ideal, portanto, quando se presta um serviço, é que se possa oferecer ao cliente aquilo que ele realmente esteja procurando num determinado momento. Em termos de problema pesquisado, podemos dizer que em Linguística Aplicada, não criamos problema para pesquisar, mas pesquisamos os problemas que já existem. Não se pesquisa para explicar uma teoria; pesquisa-se principalmente para resolver um problema, e por isso, está-se mais próximo de dar um retorno à sociedade. (LEFFA, 2001, p. 12).

O valor que minha pesquisa devolve para sociedade deve-se ao processo de elaboração do curso A-TUA-AÇÃO, com o foco não só na inclusão das alunas na sociedade e no ensino da língua, mas também no fomento, na mentoria, na construção de ferramentas para que elas possam criar seus próprios negócios e assim podendo desenvolver-se e sustentar a si e aos seus no Brasil.

Portanto, foi realizado um estudo de caso interventivo que envolverá a elaboração, a execução e a análise de dados e resultados de um curso temático online de português como língua de acolhimento com foco no empreendedorismo voltado a mulheres refugiadas venezuelanas, tendo como ferramenta principal de aprendizagem o aplicativo de celular *WhatsApp*.

A escolha do *WhatsApp* como ambiente de aprendizagem deve-se ao contexto da pandemia COVID-19, à facilidade de acesso e utilização do aplicativo e ao uso de dados móveis em detrimento da conexão banda larga. É sabido que, no Brasil, a maioria das operadoras de telefonia oferecem acesso ao aplicativo de forma gratuita.

Tendo em vista a explanação até aqui, esta pesquisa visa responder às seguintes perguntas:

- a) Quais são os potenciais linguísticos-culturais e pedagógicos de um curso de PLAc com foco no empreendedorismo feminino para um grupo de mulheres migrantes venezuelanas?
- b) Que desafios a utilização do WhatsApp como ferramenta principal de aprendizagem trará para as participantes no tocante ao desenvolvimento linguístico e cultural?
- c) Até que ponto o curso ministrado contribuirá para que as participantes iniciem seus empreendimentos no Brasil?

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A língua é uma entidade completa e em constante transformação e está essencialmente interligada à cultura e identidade, que por sua vez a constituem e são constituídas por ela. Chauí (2006, p. 156) afirma que

Há um vaivém contínuo entre as palavras e as coisas, entre elas e as significações, de tal modo que a realidade (as coisas, os fatos, as pessoas, as instituições sociais, políticas, culturais), o pensamento (as ideias ou conceitos como significações) e a linguagem (as palavras, os significantes) são inseparáveis, suscitam uns aos outros, referem-se uns aos outros e interpretam-se uns aos outros.

Dessa forma, a língua é utilizada de forma oral ou escrita para demonstrar pensamentos, sensações, emoções e visão de mundo do falante, sendo, portanto, imprescindível para analisar e entender a identidade de um povo em um dado contexto.

A linguagem é nossa via de acesso ao mundo e ao pensamento, ela nos envolve e nos habita, assim como a envolvemos e a habitamos. Ter experiência da linguagem é ter uma experiência espantosa: emitimos e ouvimos sons, escrevemos e lemos letras, mas, sem que saibamos como, experimentamos e compreendemos sentidos, significados, significações, emoções, desejos, ideias. [...] É que a linguagem tem a capacidade especial de nos fazer pensar enquanto falamos e ouvimos, de nos levar a compreender nossos próprios pensamentos tanto quanto os dos outros que falamos conosco. As palavras nos fazem pensar e nos dão o que pensar porque se referem a significados, tanto os já conhecidos por outros quanto os já conhecidos por nós, bem como os que não conhecíamos e que descobrimos por estarmos conversando. (CHAUÍ, 2006, p. 155)

No âmbito da reflexão linguística, Mikhail Bakhtin (1997) propõe uma visão inovadora e dinâmica sobre a natureza da língua. Contrapondo-se à concepção tradicional de transmissão estática de geração para geração, o autor argumenta que a língua não é simplesmente recebida pronta para o uso, mas incorporada através do envolvimento ativo na corrente da comunicação verbal, ou seja, não é adquirida passivamente; ao contrário, é dentro e por meio dela que ocorre o despertar inicial da consciência.

[...] a língua não se transmite; ela dura e perdura sob a forma de um processo evolutivo contínuo. Os indivíduos não recebem a língua pronta para ser usada; eles penetram na corrente da comunicação verbal; ou melhor, somente quando mergulham nessa corrente é que sua consciência desperta e começa a operar. [...] Os sujeitos não “adquirem” sua língua materna; é nela e por meio dela que ocorre o primeiro despertar da consciência. (BAKHTIN, 1997, p. 107-108)

A Língua Materna, também conhecida como Primeira Língua (L1), não se limita necessariamente à língua da mãe, nem é restrita à primeira língua aprendida. A Língua Materna

é geralmente a língua adquirida em casa, por meio dos familiares, e muitas vezes coincide com a língua da comunidade (PIAGET, 1952; CHOMSKY, 1957; *apud SPINASSÉ*, 2006, p.4). Bakhtin (2003) complementa

A língua materna – sua composição vocabular e sua estrutura gramatical – não chega ao nosso conhecimento a partir do dicionário e da gramática, mas de enunciações concretas; [...] as formas da língua e as formas típicas dos enunciados [...] chegam à nossa experiência e à nossa consciência em conjunto e estreitamente vinculadas. (BAKHTIN, 2003, p. 283)

Em contrapartida, a Língua estrangeira (LE) e a Segunda Língua (L2) são termos de difícil conceituação e até mesmo separação dentro dos estudos em Linguística Aplicada. Pires (2015), concentrando-se nas ideias de Stern (1983), disserta sobre duas formas de aprender uma língua estrangeira: L2 (segunda língua) e LE (Língua estrangeira). A diferença principal está no contexto de uso. L2 é para situações cotidianas em um país onde a língua é oficial, enquanto LE é mais focada em situações específicas, muitas vezes fora do país onde a língua é falada.

O termo língua de acolhimento ganha destaque devido à crescente mobilidade global, sendo uma alternativa humanitária ao conceito de LE. Língua de acolhimento refere-se à língua do país que acolhe pessoas em situações migratórias, afastando-se da conotação colonialista e de estranheza associada à LE. Sua origem remonta aos anos 1970, durante a migração de pessoas africanas, europeias e asiáticas (RAMOS, 2021). A substituição do termo língua estrangeira é justificada pela inadequação percebida, considerando a sensibilidade e vulnerabilidade dos imigrantes nos cenários atuais de fronteiras fluidas entre nações.

A língua de acolhimento ultrapassa a noção de língua estrangeira ou de língua segunda. Para o público-adulto, recém-imerso numa realidade linguístico-cultural não vivenciada antes, o uso da língua estará ligado a um diversificado saber, saber fazer, a novas tarefas linguístico-comunicativas que devem ser realizadas na língua-alvo. (GROSSO, 2010, p.68)

É possível em primeiro plano separar a LE da Língua de Acolhimento (LAc). A LE muitas vezes é aprendida no país do falante, com uma motivação profissional e/ou pessoal, por escolha própria e o caráter de urgência definido não por questões de sobrevivência, mas por questões pessoais (ALMEIDA FILHO, 2007). Já a LAc traz em si um sentido de urgência, porque nela tem-se a inclusão na sociedade, no mercado de trabalho, na cultura (GROSSO, 2010). Barbosa (2017) explana que

O acolhimento pressupõe, portanto, não apenas proteção, apoio e amparo, mas ações efetivas que concretizem a inserção da pessoa acolhida em todos os aspectos das

relações sociais e materiais (assistência imediata e acesso à educação e à tradução de documentos, por exemplo). Ao propor esse conceito, retomamos o sentido mais amplo (res)guardado por toda língua e cultura como elemento fundamental para a inserção linguística, sociocultural e laboral de quem está na condição de aprendente. (BARBOSA, 2017, p.436).

Desta forma, o ensino do PLAc incorpora uma abordagem distinta para ensinar. Aprender o português do Brasil é uma necessidade urgente e primordial para pessoas em situação de refúgio e/ou vulnerabilidade social, em especial as mulheres migrantes que além da barreira da língua enfrentam o mercado de trabalho com acesso desigual, são responsáveis, muitas vezes sozinhas, pelo sustento familiar e educação dos filhos. Assim, este estudo não apenas se concentra no acolhimento por meio do ensino da língua, mas também busca capacitar as alunas, preparando-as e integrando-as no contexto do empreendedorismo.

Conforme os dados coletados e expostos na introdução e justificativa desta pesquisa, é possível perceber que criar o próprio negócio, torna-se o caminho recorrente para refugiados, já que por diversos fatores e principalmente por causa do idioma, o acesso ao mercado de trabalho no Brasil é dificultado. Segundo Pajares (2017), os imigrantes são colocados em sua maioria primeiramente no mercado informal e afirma ainda que

(...) boa parte desta (imigração), ao menos na primeira fase de sua chegada, é canalizada para a economia informal. Isso está relacionado a legislações restritivas à imigração que existem na maioria dos países receptores, uma vez que a dificuldade para entrar legalmente e adquirir permissão de trabalho ou residência conduz à imigração irregular, de modo que muitos imigrantes não tem muita opção além do trabalho informal. (PAJARES, 2017, p.444)

Aprofundando o olhar para o caso das mulheres imigrantes e refugiadas no contexto deste projeto, em primeiro lugar, é necessário levantar uma questão: a dificuldade em encontrar dados separados por gênero, além dos já supracitados. Assis (2017, p. 347), ao citar estudos feitos por Morokvasic (1984), discorre sobre esse apagamento das mulheres dos dados oficiais de imigração:

Mirjana Morokvasic (1984), num artigo abre uma coletânea que discute mulheres e migração, afirmava que a participação das mulheres nas migrações internacionais tem sido negligenciada por pesquisadores e formuladores de políticas públicas, ou que estas têm sido representadas de maneira estereotipada, como “dependentes passivas”.

A introdução da abordagem de gênero nos estudos migratórios ocorreu entre os anos 1970 e 1980, desafiando a ideia predominantemente de que o migrante típico era o homem. A dificuldade em incluir a experiência feminina nas teorias migratórias reflete uma lacuna mais ampla na consideração dos aspectos subjetivos dos migrantes, devido à influência do modelo neoclássico que via o indivíduo como um *homo economicus* racional. Além disso, o modelo de

família patriarcal contribuiu para negligenciar a análise da experiência das mulheres na migração, com o homem sendo visto como o chefe responsável pelo sustento do lar (NOLASCO, 2016, p.19 *apud* ZANFORLIN,2023).

Outrossim, é preciso tratar de empoderamento e protagonismo das pessoas refugiadas, a segurança em criar laços, em pedir ajuda e principalmente em sentir-se parte ativa dessa nova cultura. Empoderamento e protagonismo são utilizados como sinônimos em contexto migratório (LUSSI, 2017, p.575). O empoderamento, segundo Lussi (2017, p.575) conversa com o lugar em que os refugiados ocupam e suas funções na sociedade que os acolhem. Disserta ainda que

O empoderamento tem a ver com poder que é acesso a palavra, às redes fora do contexto familiar, aos meios de comunicação, às possibilidades efetivas de estabelecer novas relações de amizade e cultivá-las, à aprendizagem do novo idioma no país de imigração, ao emprego, à documentação que o país exige, ao dinheiro, assim como aos serviços e às oportunidades que são asseguradas aos nacionais. Assim empoderados migrantes e refugiados podem ser protagonistas, fazendo uso do *know how* da própria história pessoal que se torna capital social para si mesmos e para a coletividade (LUSSI, 2017 p.575)

Nesse sentido, o ensino de PLAC não se concentra na transmissão dos aspectos linguísticos, mas também deve estar sensível às necessidades urgentes de aprendizado dos estudantes, não apenas ensina um idioma, mas também atua como um facilitador na construção de pontes emocionais e culturais entre os alunos e a comunidade que os acolhe. Bell hooks explana

Reconhecer que através da língua nós tocamos uns nos outros parece particularmente difícil numa sociedade que gostaria de nos fazer crer que não há dignidade na experiência da paixão, que sentir profundamente é marca de inferioridade; pois dentro do dualismo do pensamento metafísico ocidental, as ideias são sempre mais importantes que a língua” (HOOKS, 2017,p.233)

Em síntese, os conceitos trabalhados até aqui oferecem uma base sólida para compreender a pertinência do curso de Português como Língua de Acolhimento, centrado no empreendedorismo, destinado às mulheres venezuelanas por meio do aplicativo WhatsApp. Demonstram a importância do idioma como instrumento de integração social e econômica, enquanto a abordagem no empreendedorismo direciona a atenção para a capacitação e autonomia das participantes. Ao fundamentar essa iniciativa em princípios teóricos importantes, além de não fornecer apenas habilidades linguísticas, mas também catalisar um

ambiente que estimule a autoconfiança, o desenvolvimento de negócios próprios e, conseqüentemente, o empoderamento das mulheres venezuelanas que buscam reconstruir suas vidas em novos contextos .

3. METODOLOGIA

3.1. A pesquisa qualitativa

A pesquisa qualitativa tem como objetivo analisar um contexto de modo subjetivo diretamente ligado a fatores sociais, gerando assim um leque de abordagens interpretativas. Usando esse método é possível atribuir significados interpretativos acerca do nicho estudado (EL ANDALOUSSI, 2004).

Entende-se a pesquisa qualitativa, como um conjunto de informações e significados que não são examinados pelo viés de quantidade, volume, intensidade ou frequência, sendo assim, os diversos fatores não terão, ao final, uma incógnita ou um resultado preciso, mas sim, como BORTONI-RICARDO (2008, p. 42) salienta, “a pesquisa qualitativa não está interessada em descobrir leis universais por meio de generalizações estatísticas, mas sim em estudar com muitos detalhes uma situação específica para compará-la a outras situações.”.

Existem diversas modalidades de pesquisa dentro da pesquisa qualitativa, dentre as mais recorrentes, cita-se a etnografia, o estudo de caso e a pesquisa-ação. Todas essas modalidades mantêm como norte de estudo o foco na interpretação, na subjetividade, no contexto e na interação. Dessa maneira, elenca-se a seguir a modalidade de pesquisa adotada para a realização desta dissertação.

3.2. O estudo de caso

As definições para mapear um estudo de caso não são completamente delineáveis. Em primeiro plano, o estudo é predominantemente descritivo, já que o pesquisador não pretende modificar, editar ou recompor seu objeto de estudo. Recorre-se a esse tipo de metodologia, portanto, para o estudo de comportamentos, ideias e situações estudados de maneira natural e ausente de manipulações (MERRIAM, 1988; YIN, 1984).

Os principais tipos de estudo de caso são o estudo de caso interpretativo e o estudo de caso interventivo. Ambos examinam um fenômeno específico em um sistema limitado (SMITH, 1978 apud FALTIS, 1997, p.145). Esta pesquisa desenvolveu uma abordagem de estudo de caso interventivo como estratégia metodológica, detalharemos mais adiante a metodologia utilizada, destacando as nuances do estudo de caso interventivo e sua contribuição significativa para a compreensão e aprimoramento do curso em questão.

3.3. Estudo de caso interventivo

A escolha do estudo de caso interventivo foi feita baseada em dois pontos indissociáveis quando falamos em PLAc: a própria razão de ser da profissão dos professores - intervir, modificar, transformar, ensinar - e também urgência das ações que requer a população migrante. Nesse nicho específico, não há tempo a perder, é preciso ensinar, acolher, ajudar na inserção na cultura, explicar os acordos não verbais existentes na sociedade, mostrar como faz, como é possível, onde comprar, o que é confiável, o que é seguro, acolher em todos os sentidos possíveis e com a máxima urgência.

O estudo de caso interventivo visa ao estudo de um ambiente delimitado, objetivando estudar, analisar, aprender e perceber como se desenvolve essa pequena parte do todo a fim de almejar provar que essas intervenções podem ser efetivas e engrandecedoras para a sociedade (MERRIAM, 1988; YIN, 1984).

Esta pesquisa se constitui como um estudo de caso interventivo porque a pesquisadora, juntamente aos parceiros que serão relacionados mais à frente, foi capacitada no tema do empreendedorismo, criou um curso de português para mulheres migrantes venezuelanas com foco nesse tema, utilizando o aplicativo WhatsApp como plataforma de ensino, ministrou as três edições do curso do início ao fim e também foi responsável pela coleta dos dados dessa intervenção.

Antes de A-TUA-AÇÃO acontecer, as perguntas dessa pesquisa começavam com “E SE”. “E se ensinarmos português com foco no empreendedorismo? As alunas aprenderiam português? Aprenderiam como abrir um negócio no Brasil? Aprenderiam os dois pontos de forma eficiente? “E se ensinarmos utilizando o WhatsApp como plataforma? As alunas levariam a sério o curso? Seria efetivo? Seria viável? E se depois do curso elas conseguissem abrir seus negócios? Qual seria a influência do A-TUA-AÇÃO nessa decisão?

Quando criamos uma pergunta de pesquisa desejamos respondê-la com perfeição, fechando uma lacuna, resolvendo um problema e podendo assim criar soluções. O pesquisador vê um potencial problema e vários “e se” começam a povoar sua mente. O parágrafo anterior tem como objetivo mostrar um dos pontos principais da criação do curso, o medo. O medo normalmente tem uma conotação pesada e negativa, mas ele está em tudo que fazemos, é pelo medo de errar que aparamos arestas, é por medo de não funcionar que criamos alternativas para que funcione. Deixo nas mãos dos leitores a possibilidade de trocar essa palavra por qualquer uma mais confortável, por exemplo “receio” para os mais precavidos ou “possibilidades” para os mais positivos. Nesta dissertação utilizaremos a palavra medo.

E SE´s à parte, conhecendo bem o medo de não conseguir ensinar português, não ensinar empreendedorismo e não alcançar o objetivo de responder a primeira pergunta desta pesquisa “Quais são os potenciais linguísticos-culturais e pedagógicos de um curso de PLAc com foco no empreendedorismo feminino para um grupo de mulheres migrantes venezuelanas?”, pensou-se em criar atividades de compreensão oral, produção oral, escrita e leitura com o tema do empreendedorismo, assim as alunas teriam acesso a cada parte necessária para aprender um idioma e obteriam conhecimentos sobre como abrir os seus negócios. Essa foi uma parte do plano para reduzir o medo nesta questão.

Que desafios a utilização do WhatsApp como ferramenta principal de aprendizagem trará para as participantes no tocante ao desenvolvimento linguístico e cultural? A própria construção dessa pergunta já demonstra que o medo está presente. Para tentar apaziguar os ânimos, na construção do curso, foi preciso desconstruir a ideia que se tem sobre o aplicativo e (re)construir com novos olhos esta ferramenta. Utilizou-se quase a totalidade de recursos presente na ferramenta, grupos, vídeos, emojis, gifs e figurinhas (*stickers*), formatação de textos, tanto para tornar mais fluida a interação, quanto para responder as perguntas desta pesquisa.

Até que ponto o curso ministrado vai contribuir para que as participantes iniciem seus empreendimentos no Brasil? Para responder a essa pergunta de pesquisa, algumas conjecturas surgiram e por meio delas explicarei o pensamento balizador. Aqui, vou dividir as já citadas conjecturas em três frentes: o idioma, o trabalho e sentir-se capaz.

Se o idioma é uma barreira para conseguir um trabalho formal, então aprendendo português as chances aumentam. Se mesmo aprendendo o português elas não conseguirem um trabalho formal, então elas podem abrir o seu próprio negócio porque terão ferramentas e conhecimento para isso. Se elas aprenderem o idioma, aprenderem sobre empreendedorismo e não se sentirem capazes de iniciar um empreendimento, então não abrirão o próprio negócio. Ou seja, se elas não se sentem capazes de abrir um negócio, por causa do idioma, esse problema pode ser resolvido pelo curso. Se elas não se sentem capazes de abrir um negócio por falta de conhecimento sobre empreendedorismo, esse problema pode ser resolvido pelo curso. Se elas não se sentem capazes de abrir um negócio por questões pessoais, por falta de fé em si mesmas ou por falta de rede de apoio, o curso precisa tentar resolver essa questão também.

Ao chegar nesse ponto do raciocínio passamos do “o que faremos” para o “como faremos”. Para intervir nesse ponto tão humano e tentar responder a referida pergunta de pesquisa, criou-se o curso em 4 pilares: português, empreendedorismo, comunidade e empoderamento feminino.

Antes de iniciar a jornada de como tudo foi feito, cabe aqui fazer algumas considerações. O curso foi criado por várias mãos e como estratégia para tornar mais claro para os leitores decidi criar uma jornada de criação. Da seguinte maneira: Aprendendo a empreender, Guiada pelo *Desing Thinking*, Estrutura do curso, Seleção das participantes e Autoavaliação das participantes.

3.4. Como o curso foi criado.

3.4.1. Aprendendo a empreender

Para estar capacitada a utilizar as técnicas, ideias e ferramentas do empreendedorismo, fui capacitada pela Prof. Dra. Luciana Padovez. De maio a junho de 2021, procedeu-se o meu treinamento acerca dos temas do empreendedorismo, parceria firmada entre a ONG Vila Internacional, da qual sou assistente executiva e a Sempreende – escola de empreendedorismo, situada em Goiânia. Com carga horária de 8h, o curso foi ministrado pela Prof. Dra. Luciana Padovez como parte do Sempreende Social (Capacitação para empreendedorismo para professores).

Aqui cabe uma ressalva sobre a diferença entre aprender a empreender e aprender a ensinar a empreender. Em primeiro plano, parece ser o mesmo meio e o mesmo fim. Porém, muito além de receber ensinamentos sobre como abrir um negócio, fui ensinada por meio de diversos temas e com diversas técnicas a saber orientar as futuras alunas do curso A-TUA-AÇÃO os passos para que possam empreender no Brasil, em qualquer área de atuação que seja. Logicamente, que com os conhecimentos adquiridos, poderei abrir um negócio, caso seja minha vontade, mas aprender a ensinar o empreendedorismo fez com que eu tivesse a oportunidade de melhorar e adquirir novas habilidades.

Considero essa etapa da pesquisa um grande ganho pessoal, não só por hoje ter os conhecimentos necessários para orientar sobre o tema, como também os novos olhos que desenvolvi sobre criação de cursos temáticos para migrantes.

Elenco a seguir o conteúdo programático do curso, o qual aprofundarei na seção sobre a construção do material didático do A-TUA-AÇÃO.

Aula 1

- Por que empreender?
- Quais as características do empreendedor?
- Ferramenta Pontapé Canvas (utilizado)
- Principais erros cometidos por empreendedores
- Modelo de negócio

Aula 2

- Atendimento e vendas
 - Por que as pessoas compram de você?
 - Valor entregue ao cliente
- Preparação e atendimento
 - *Rapport*
 - Empatia
 - Escuta ativa
- Tipos de atendimento
 - Pessoalmente
 - Por telefone
 - Por WhatsApp

Aula 3

- Técnicas de fechamento de vendas
 - Técnica ativa
 - Técnica das alternativas
 - Técnica do imagine
 - Técnica da dificuldade
 - Técnica da degustação
- Marketing com mídias sociais
 - Seu feed é sua vitrine
 - Criação de conteúdo

Aula 4

- Microempreendedor individual
- (MEI)
- Precificação
 - Planilha para achar o fator de multiplicação

3.4.2. Guiada pelo Design Thinking

O passo seguinte para criação do curso foi realizado por mim e pela Profa. Me. Ana Luíza Gabatteli Vieira, presidente da ONG Vila Internacional. A Professora guiou meus passos não só na criação do escopo do curso, mas também, por meio do Design Thinking, no pensamento gerador do curso, uma forma de mapa mental para pensar o presente, o passado e o futuro, levando sempre em consideração a experiência do usuário.

O *Design Thinking* é sobre a junção entre as habilidades desenvolvidas pelos designers na busca de juntar as necessidades humanas com os recursos técnicos disponíveis (BROWN, TIM. 2010 p.3), ainda segundo Brown:

Ao integrar o desejável ponto de vista humano ao tecnológica e economicamente viável, os designers têm conseguido criar os produtos que usufruímos hoje. O design Thinking representa o próximo passo, que é colocar essas ferramentas nas mãos de pessoas que talvez nunca tenham pensado em si mesmas como designers e aplicá-las a uma variedade muito mais ampla de problemas.

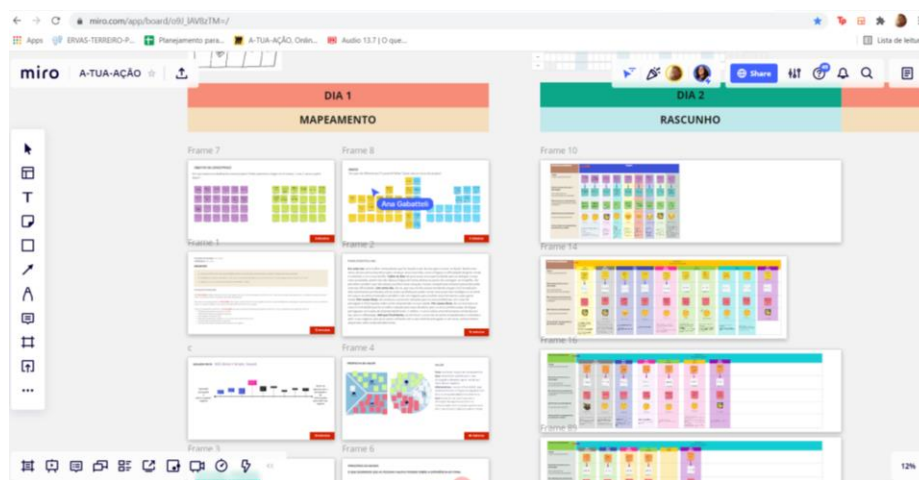
O grande diferencial do *Design Thinking* é o foco no ser humano, não apenas sobre questões como comportamento de compra ou facilidade em acessar certa ferramenta, mas levando em consideração sentimentos e emoções, não é um trabalho para apenas uma pessoa. Para que possamos criar uma solução para um problema é preciso que mais de um discuta sobre isso. Quanto mais olhares e pontos de vista, melhor o resultado. Como afirma MOOTEE (2013,p.5)

Todos temos a capacidade de usar o nosso conhecimento de maneira complementar ao de outros. Quando uma pessoa pensa em um problema, ela certamente tem uma visão única sobre ele, mas se multiplicarmos os olhares, teremos diferentes perspectivas, chegando mais perto do que é esse problema na realidade. Essa diversidade de olhares somada à multidisciplinaridade nos permite enxergar oportunidades e soluções que jamais seriam possíveis se geradas por uma só cabeça.

3.4.3. Mapeamento de ideias

Para realizar essa etapa utilizamos o Miro², uma ferramenta gratuita de planejamento visual e colaborativo, consiste em um quadro infinito onde equipes podem trabalhar ao mesmo tempo na criação de um projeto, a figura 1 mostra o Miro da criação do A-TUA-AÇÃO. Os passos realizados para o mapeamento do curso foram: Objetivos a longo prazo, medos, desafios, *Pixar storytelling*, *Golden Path*, proposta de valor, persona, jornada do usuário e sentimentalização e, por fim, princípios do design.

Figura 1- Visão geral miro



A primeira dinâmica realizada para pensar o curso foi mapear os objetivos de longo prazo. Ressalto aqui que o A-TUA-AÇÃO foi criado para o desenvolvimento dessa pesquisa, porém objetivamos que seja um curso que possa ser repetido quantas vezes tivermos a oportunidade, como parte da atuação da ONG Vila Internacional no fomento à educação e capacitação de migrantes no Brasil.

O objetivo desse mapeamento é responder em apenas 5 minutos onde queremos chegar com esse curso. A ideia aqui é fazer uma coleta de ideias para que possamos perceber se nossos objetivos estão alinhados, dissonantes e/ou captar ideias. As perguntas a serem respondidas eram: Por que estamos trabalhando nesse projeto? Onde queremos chegar em 6 meses, 1 ano, 5 anos, a partir daqui?

² <https://miro.com>

Figura 2 - Objetivos de longo prazo

OBJETIVO DE LONGO PRAZO

Por que estamos trabalhando nesse projeto? Onde queremos chegar em 6 meses, 1 ano, 5 anos a partir daqui?



5 minutos

Os *post-its* roxos foram preenchidos por mim e os verdes pela Profa. Me. Ana Luiza Gabatteli. Como pode ser analisado no recorte feito, figuras 3 e 4, é possível perceber em apenas 5 minutos de prática que nossos primeiros pensamentos acerca do curso estão em pé de igualdade.

Figura 3 - Respostas Ana Paula Gabatteli



Figura 4 - Respostas Prof. Me. Ana Luíza Gabatteli



Logo após, mapeamos os nossos medos com relação ao projeto. Como já relatei ao explicar as perguntas de pesquisa, considero esse exercício extremamente eficiente nessa jornada, dado que nesse momento o curso ainda não existia, apenas a fagulha geradora dele. Em cinco minutos respondemos, sem muito refletir, os motivos que nos levariam a falhar e quais os possíveis riscos do projeto. Como exemplifica a figura 5, os *post-its* em amarelo foram preenchidos por mim e os azuis pela professora Ana Luiza, finalizando o tempo do exercício juntamos ao centro os nossos medos em comum (figura 6).

Figura 5 - Captura de tela - Miro - Mapeamento de medos



Figura 6 - Medos em comum

não conseguir engajar	não conseguirmos engajar as alunas
ser um curso difícil demais para o nível	muitas desistências ao longo do curso
não ter alunas interessadas	não conseguirmos o número de participantes que queremos
não criar uma comunidade	falta de motivação por parte das alunas
não conseguir utilizar o máximo da plataforma	alunas não sentem que estão fazendo um curso devido à ferramenta
focar demais em empr, e não na língua	ao final recebermos feedback de que não aprenderam bem o português

Percebe-se que os principais medos em comum que mapeamos são sobre como engajar, não conseguirmos ensinar o idioma de forma eficiente, focar apenas no conteúdo e não no idioma, desistência e o sobre o WhatsApp não ser uma boa plataforma de ensino. Considero, como já explanado anteriormente, os nossos medos como a bússola do A-TUA-AÇÃO, como se diz coloquialmente, foi o momento que olhamos nos olhos do monstro e a partir daí o pensamento que sulleou toda a jornada foi criar estratégias para que nenhum deles se concretizassem.

Cabe aqui um recorte para os medos dessa pesquisadora, em dois dos *post-it* declaro que meu medo era fazer o curso e não escrever esta dissertação e conseqüentemente “morrer de raiva”, medo esse que ronda os pensamentos de todos os estudantes e que sim merece entrar nas linhas dessa pesquisa, já que eu não só criei (com parceiros), organizei, apliquei o curso A-TUA-AÇÃO, como assumi a responsabilidade de “contar” essa história e ter consciência desse medo, influenciou diretamente nas resoluções de problemas que aqui me proponho a fazer. Outro exemplo dessa situação é o *post-it* que a Profa. Ana Luiza relata o medo de faltar verba para o curso, sendo ela a presidente da ONG, torna-se completamente justificável esse pensamento. O objetivo deste parágrafo é exaltar a importância desse exercício em conjunto de

pensar um projeto, cada participante em seu próprio lugar traz à tona medos importantíssimos para pensar a jornada. Como afirma Brown(2010, p.4) sobre o design thinking

Não se trata de uma proposta apenas centrada no ser humano; ela é profundamente humana pela própria natureza. O design thinking se baseia na capacidade de ser intuitivos, reconhecer padrões, desenvolver ideias que tenham um significado emocional além do funcional, nos expressar em mídia além de palavras ou símbolos.

O passo seguinte foi aprofundar nos desafios, que são as perguntas de pesquisa dessa dissertação, partimos então para a resolução de problemas baseadas nos desafios, nos medos e naquilo que pensamos que poderia ser o fracasso completo do curso.

Como pode ser visto na figura 6, primeiramente escrevemos o que é o curso: O **A-TUA-AÇÃO** foi desenhado para ensinar português com foco no empreendedorismo feminino por meio do WhatsApp para desenvolver competência linguística e assim inserir na cultura do Brasil mulheres migrantes venezuelanas.

Figura 7 - Captura de tela - Miro - Desafios e definição do problema

Tomadora de decisão: Ana Paula
Facilitadora: Ana Luíza

DESAFIOS

- a) Como o curso de PLAc com foco no empreendedorismo feminino contribuirá para o desenvolvimento linguístico e inserção cultural das participantes?
- b) Que desafios a utilização do WhatsApp como ferramenta principal de aprendizagem trará para as participantes no tocante ao desenvolvimento linguístico e cultural?
- c) Até que ponto o curso motivará as participantes a empreenderem no Brasil?

DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

O **A-TUA-AÇÃO** foi desenhado para ensinar português com foco no empreendedorismo feminino por meio do WhatsApp para desenvolver competência linguística e assim inserir na cultura do Brasil mulheres migrantes venezuelanas.

Nós observamos que quando o **A-TUA-AÇÃO** não atinge o objetivo de ensinar português com foco no empreendedorismo, de engajar as participantes no curso e motivá-las a abrir os próprios negócios, isso causa a sensação de fracasso do nosso projeto.

Como nós poderíamos melhorar o **A-TUA-AÇÃO** para que nossas participantes aproveitem ao máximo o curso, baseando-se nos seguintes critérios:

- 75% das participantes concluíram o curso;
- 100% de entrega das atividades avaliativas;
- Participação no trabalho final;
- Resultado de teste de proficiência no início do curso e ao final do curso;
- Autoavaliação do desempenho linguístico;
- Entrevista final demonstrando anseio de abrir seu negócio.

15 minutos

A partir dos desafios, fizemos a definição do problema “Nós observamos que quando o **A-TUA-AÇÃO** não atinge o objetivo de ensinar português com foco no empreendedorismo, de engajar as participantes no curso e motivá-las a abrir os próprios negócios, isso causa a sensação de fracasso do nosso projeto” (Figura 7) e, assim, discutimos como poderíamos evitar esse fracasso. Para tal, levamos os itens subsequentes em consideração para encontrar uma

solução de como nós poderíamos melhorar o **A-TUA-AÇÃO** para que nossas participantes aproveitem ao máximo o curso, baseando-se nos seguintes critérios:

- 75% das participantes concluíram o curso;
- 100% de entrega das atividades avaliativas;
- Participação no trabalho final;
- Resultado de teste de proficiência no início do curso e ao final do curso;
- Autoavaliação do desempenho linguístico;
- Entrevista final demonstrando anseio de abrir seu negócio.

Ressalto aqui, que nesse momento apenas estávamos criando o A-TUA-AÇÃO no campo das ideias, considero essa fase extremamente importante, cada passo que demos em conjunto, eu e Prof. Ana Luíza, foi de grande valia no que o curso se tornou e como me transformei nessa trajetória.

3.4.4. Pixar Storytelling

O passo seguinte foi a criação do *Pixar Storytelling* do curso e o que abre a introdução dessa dissertação. Nos parágrafos seguintes farei uma contextualização dessa ferramenta, para que possam ter suas opiniões a cerca e que outros pesquisadores em Linguística Aplicada possam utilizá-la em suas pesquisas.

O *Storytelling* é uma metodologia que objetiva contar a história de uma empresa, marca ou pessoa. Usa-se uma história, para criação de vínculos afetivos, ter um olhar amplo (começo, meio e fim) sobre algo ou alguém (PALACIOS; TERENCEZZO, 2016, p.20). As formas de comunicação mudaram, bem como as empresas, funcionários, pessoas, com isso “Os novos meios proporcionam novas formas de transmitir o conteúdo e impactam na construção do conteúdo dessas mensagens.” (PALACIOS; TERENCEZZO, 2016, p.20) explanam ainda que

As conversas entre consumidores, colaboradores e suas empresas aumentam com as redes sociais. Verdadeiras e boas narrativas podem encantar multidões e despertar muito mais interesse que qualquer fato, dado ou tabela que possam ser despejados nas redes ou nas reuniões. Uma história bem contada interage com as emoções das pessoas. Por isso, muitas pessoas referenciam o termo Storytelling como a grande inovação, como uma espécie de tábua da salvação em tempos modernos. Não demorou muito para que as multinacionais comesçassem a fazer alinhamentos mundiais solicitando aos seus fornecedores a se especializarem em Storytelling. Também não são poucas as empresas que exigem a capacidade de Storytelling para a contratação de um novo funcionário. (PALACIOS; TERENCEZZO, 2016, p.20).

O Design Thinking utiliza o *Storytelling* “como parte de um processo problema-solução e a personificação de profissionais, sendo uma delas o Contador de Histórias. Apesar de ser um pequeno fragmento de Storytelling, isso, aliado a um bom planejamento de inovação, ajuda a potencializar um projeto.” (PALACIOS; TERENCEZZO, 2016, p.38).

A *Pixar Animation Studio*, conhecida apenas como Pixar, é um grande estúdio de animação subsidiária da *Disney Studio Content* de propriedade da *The Walt Disney Company*. O *Pixar Storytelling* é uma forma de construir uma história com parâmetros da Pixar. “Uma forma que a Storytellers criou para uso de seus clientes, palestras e apresentações é o modelo de usar Palavras Mágicas, ou seja, a construção de uma composição básica que auxilia na criação de uma história” (PALACIOS; TERENCEZZO, 2016, p.340). Esta forma consiste em:

- Era uma vez.....
- Todos os dias
- Um certo dia
- Por causa disso
- Por causa disso
- Até que finalmente

Percebo que poderia escrever muitos outros parágrafos sobre essa ferramenta, porém falharia nos objetivos dessa dissertação. Aqui relato que, de todos os passos seguidos nesse mapeamento de ideias, conhecer e utilizar essa ferramenta foi o passo que trouxe maior clareza sobre o caminho a seguir. A Figura 8 ilustra o *Pixar Storytelling* que construí para o curso A-TUA-AÇÃO.

Figura 8 - *Pixar Storytelling* do curso A-TUA-AÇÃO

PIXAR STORYTELLING

Era uma vez uma mulher venezuelana que foi levada a sair do seu país e morar no Brasil. Neste novo reino, ela encontrou barreiras para começar uma nova vida, como a língua e a dificuldade de gerar renda e sustentar a si e a sua família. **Todos os dias** ela procurava uma oportunidade para se adequar a essa nova sociedade, porém ela não falava a língua de forma efetiva ao ponto de conseguir um trabalho. Ela percebeu também que não estava sozinha nessa situação, muitas compatriotas estavam passando pelas mesmas dificuldades. **Um certo dia**, ela viu que sua vizinha estava vendendo arepas e foi tomada por dois sentimentos profundos, ela se sentiu acolhida por poder comer esse prato tão nostálgico e se sentir em casa e se sentiu motivada a também criar um negócio para acolher seus hermanos e para gerar renda. **Por causa disso**, ela começou a procurar soluções para os seus problemas, um curso de português e informações sobre como empreender na sua cidade. **Por causa disso**, ela se inscreveu no curso A-TUA-AÇÃO que foi a melhor solução para seus desafios, pois o curso combina aulas de língua portuguesa com aulas de empreendedorismo. E melhor, o curso utiliza uma ferramenta conhecida por ela, que é o WhatsApp. **Até que finalmente**, ao terminar o curso ela se sentiu empoderada e motivada a abrir o seu negócio, pois já se sente confiante com o seu nível de português e com seus conhecimentos adquiridos sobre empreendedorismo.

20 minutos

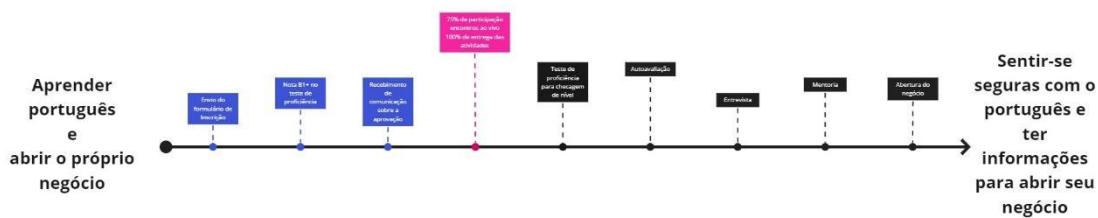
Uma história bem contada, como a acima, traz uma sensação de entendimento de começo, meio e fim, essa sensação parece cognitivamente confortável, como um resumo detalhado do que essa pesquisa propõe. Acredito que estudantes de pós-graduação que criarem um *Pixar storytelling* de suas pesquisas possam ter grande clareza do processo.

3.4.5. Golden Path

O próximo passo que realizamos é chamado de *Golden Path*, Caminho Dourado em livre tradução. Para realizá-lo, utilizamos um método informalmente chamado de KISS - *Keep it Simple, Stupid*, em livre tradução “Faça isso de maneira simples, bestaestúpida”. O *Golden Path* é a construção do caminho, no caso do A-TUA-AÇÃO, que as alunas vão percorrer até finalizar o curso, mas esse caminho é o ideal. Em linguagem coloquial, se tudo der certo, esse será o caminho percorrido. E o método KISS, onde entra? É comum acreditarmos que o que sabemos é obvio para todos, o que normalmente não é verdade, ao criar o Golden Path (Figura 9) tentamos prever cada pequeno pensamento, sensação ou sentimento da usuária do A-TUA-AÇÃO.

Figura 9 - Golden Path do A-TUA-AÇÃO

GOLDEN PATH KISS (Keep it Simple, Stupid)



30 minutos

Considero, também, uma efetiva ferramenta para trazer clareza de cada passo que é preciso dar em um projeto, na criação de cursos e também no planejamento de aulas. OLIVEIRA, 2020 define

O *Golden Path* (Caminho Dourado), ou *Key User Journey*, como também é chamado, é o principal conjunto de etapas que um usuário executa para encontrar o valor real de um produto. Esse caminho deve ser o padrão ideal e não se concentrar em exceções ou erros. Nos esforços de sua equipe para identificar o caminho de ouro através de seu produto, não pense em termos de páginas, pense em termos de histórias. Este caminho deve ser fácil e sem esforço. Você pode encontrar cenários de caminhos alternativos adicionais que são todos resultados opcionais válidos.

3.4.6. Proposta de Valor

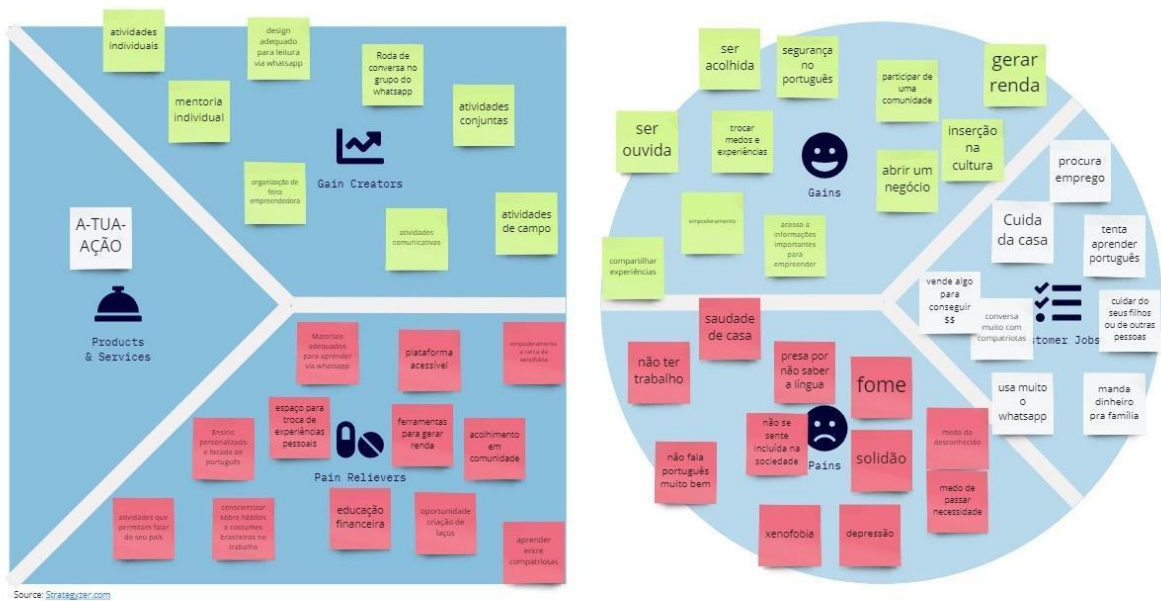
O passo 6 (seis) dessa jornada de mapeamento do curso A-TUA-AÇÃO foi a elaboração da proposta de valor do curso (Figura 10).

Figura 10 - Proposta de valor



40 minutos

Figura 11 - Canvas proposta de valor



A figura 10 mostra o chamado Canvas de Proposta de Valor, ferramenta que objetiva ajudar a criar e posicionar produtos ou serviços com foco no cliente. No quadrado azul está a proposta de valor e no círculo o perfil do cliente (figura 11).

Leve sua atenção ao gráfico em círculo, nele temos três divisões: ganhos, dores e tarefas do cliente. Começamos elencando as dores das mulheres migrantes, partindo da nossa visão e da nossa experiência com a população migrante, como: fome, medo do desconhecido, xenofobia, não ter trabalho etc. Seguimos para a parte “tarefas dos clientes” e preenchemos as tarefas que imaginamos que as mulheres migrantes realizam, a partir daí começamos a preencher os ganhos que as mulheres migrantes venezuelanas teriam ao realizar o curso. Ressalto aqui, que o preenchimento desses campos foi feito de forma não lapidada, sem racionalizar profundamente cada uma delas.

Leve sua atenção agora para o gráfico quadrado, nele existem três divisões: produtos e serviços, criadores de ganho e remédios às dores. Percebe-se que no campo produto e serviço está o A-TUA-AÇÃO, já que é o serviço que estamos criando a proposta de valor. A partir das informações do gráfico redondo, começamos a elencar quais dores o curso poderia sanar (remédios) e como vamos fazer com que essas dores sejam aliviadas (criadores de ganho).

Considero essa dinâmica relevante em vários pontos, primeiramente porque leva em consideração o tempo inteiro as necessidades das usuárias, depois por nos levar à reflexão de dores das usuárias que poderíamos sanar e por levar nosso pensamento de forma cirúrgica a como e quando sanar essas dores.

Por fim, criamos o texto da proposta de valor do A-TUA-AÇÃO. As palavras em negrito são fixas, o que nos ajuda a pensar de forma linear, “Para... que....oferecemos....que”. A proposta de valor do A-TUA-AÇÃO que elaboramos: **Para** mulheres migrantes venezuelanas, **Que** necessitam aperfeiçoar o seu português e desejam gerar renda por meio de um negócio. **Oferecemos** o curso A-TUA-AÇÃO que objetiva ensinar a língua portuguesa com foco no empreendedorismo feminino, **Que** fomenta nas participantes a sensação de segurança tanto na comunicação com os pares quanto para abrir seu próprio negócio e gerar renda.

3.4.7. PERSONA

Iniciamos aqui mais um passo na jornada do mapeamento do curso, a criação da persona do A-TUA-AÇÃO. A persona de um negócio, produto ou serviço representa um cliente fictício ideal, é criada a partir de dados reais sobre o comportamento, gostos, motivação pessoal, gênero, objetivo e/ou preocupações. O objetivo da criação da persona é a humanização da marca ou serviço, quando se tem claramente esse perfil a criação de conteúdos, ações, produtos, eventos fica mais focada no público-alvo visando à identificação com os clientes ou usuários. Como afirma TURCHI, 2013

Uma das principais estratégias para essa humanização é a criação do que chamamos de Persona da Marca, que deve ser debatida até mesmo antes da definição de seu logotipo. Essa persona leva em conta sua história, características emotivas e físicas, personalidade, valores e ideias compatíveis com as do seu público-alvo, que poderão ser alteradas com o tempo ao vivenciar experiências e aprender coisas novas.

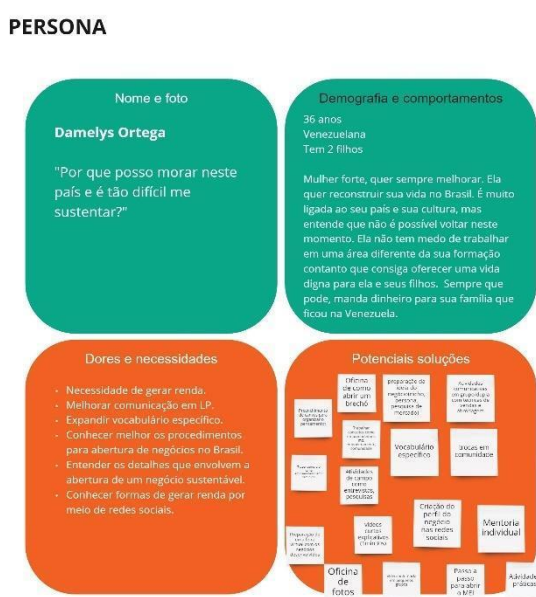
Qual a necessidade de utilizar uma ferramenta do Marketing na criação de um curso de PLAc com foco no empreendedorismo? É preciso dissolver o pensamento que um curso gratuito não é um produto ou serviço. O curso foi elaborado para essa parcela da população e é necessário que as mulheres migrantes venezuelanas se identifiquem com ele, mesmo sendo gratuito, no caso do A-TUA-AÇÃO as mulheres não pagam por um serviço, mas mesmo assim usufruem sendo assim consumidoras. Como afirma Vásquez (2007, [p.7](#))

Existem duas explicações de por que o consumidor usa uma determinada marca. A primeira, porque ela lhe transmite certas sensações e ele se identifica com elas. A segunda, porque ela representa algo que ele aspira ter em termos de imagem, algo que ele não tem e que a marca pode lhe proporcionar. A marca não é só um logotipo, uma etiqueta ou um slogan; a verdadeira essência radica em seu significado, um meio de vida, uma atitude, um conjunto de valores, uma expressão, um conceito (VÁSQUES, 2007, p. 202).

Para criarmos a persona do curso A-TUA-AÇÃO, fizemos uma dinâmica com a duração de cinco minutos. Escolhemos o nome, preenchemos dados como demografia e

comportamento, dores e necessidades e potenciais soluções para tais desafios. Importante pontuar aqui, que durante essa construção mantivemos o foco no que imaginamos, sabemos, vemos, ouvimos sobre mulheres migrantes venezuelanas e, com o objetivo de humanizar o curso criamos uma aluna ideal, não no sentido de boa ou ruim, mas no sentido de a persona ser uma representante macro da população de mulheres migrantes venezuelanas.

Figura 12 - Persona do A-TUA-AÇÃO



Como mostra a figura 12, a persona do A-TUA-AÇÃO se chama Damelys Ortega, ela tem 36 anos e tem dois filhos. As dores e necessidades são: gerar renda, melhorar comunicação em língua portuguesa, expandir vocabulário específico, conhecer melhor os procedimentos para abertura de negócios no Brasil, entender os detalhes que envolvem a abertura de um negócio sustentável e conhecer formas de gerar renda por meio de redes sociais.

As potenciais soluções que elencamos foram: trocas em comunidade, atividades comunicativas em grupo/dupla com técnicas de vendas e abordagem, vocabulário específico, preparação da ideia do negócio (persona, pesquisa de mercado), oficina de como abrir um brechó, preenchimento do canvas (modelo de negócio) para organizar o pensamento, trabalhar conceitos como empreendedorismo, empoderamento e comunidade, atividades de campo como entrevistas e pesquisas, trazer sempre o empreendedorismo feminino, preparação de uma feira virtual com os negócios desenvolvidos, oficinas de fotos, videoconferência em grupos

pequenos, passo a passo de como ser Microempreendedor individual - MEI, vídeos curtos explicativos (1min30s).

A Damelys Ortega, persona do A-ATUA-AÇÃO, foi essencial para a criação de todos os detalhes do curso, inclusive fez parte do escopo do material utilizado na aula sobre persona. A figura n ° 13 mostra parte visual da aula 1 da semana 5.

Figura 13 - Persona do A-TUA-AÇÃO



3.4.8. PRINCÍPIOS DO DESIGN

O último passo da fase do mapeamento foi a criação dos princípios do design, que consistem em pilares, caminhos ou eixos sustentadores do projeto que se está criando. Definir princípios norteadores nos ajuda a ter sempre em mente a essência e os objetivos dos projetos que desenhamos. Fu, KK, Yang, MC e Wood dissertam sobre o tema KL (2016)

Os princípios não são universalmente aplicáveis, eficazes ou verdadeiros, mas, em vez disso, são geralmente aplicáveis, eficazes e verdadeiras em um dado contexto. Princípios são tipicamente baseados em experiências, exemplos ou evidência empírica. A aplicação de princípios pode ser contexto e/ou problema dependente, mas deve ser mais generalizável do que algumas instâncias isoladas. Princípios são usados

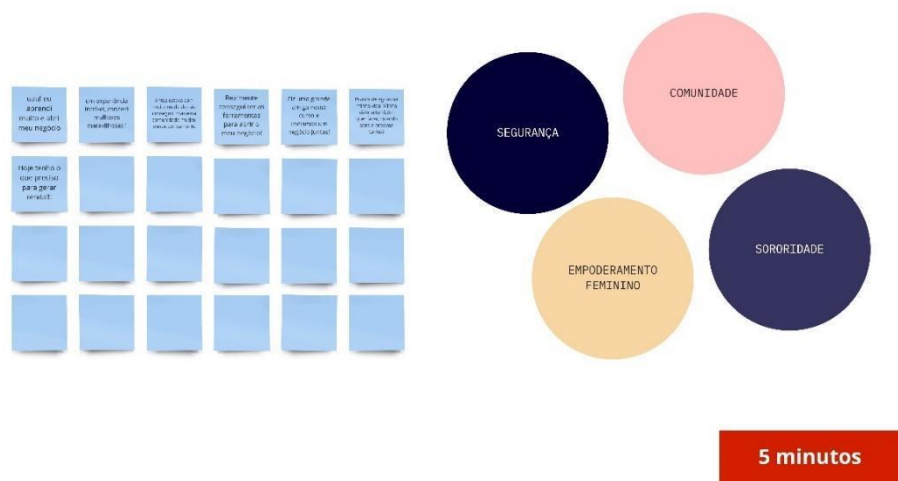
como fundamentos para a compreensão e para o desenvolvimento de métodos, técnicas e ferramentas de apoio. (...) Princípio: Uma regra ou lei fundamental, derivada indutivamente de vasta experiência e/ou evidência empírica, que fornece orientação do processo de design para aumentar a chance de alcançar uma solução bem-sucedida. (Tradução nossa)

Em uma dinâmica de cinco minutos, fizemos um toró de ideias respondendo à pergunta “o que queremos que as pessoas falem e pensem sobre a experiência no final?” em post-its. Dentre as respostas tínhamos: Uau, aprendi muito e abri meu negócio; Uma experiência incrível, conheci mulheres maravilhosas; Antes, eu estava com muito medo de não conseguir, mas a comunidade mudou meu pensamento; realmente consegui ter as ferramentas para abrir o meu negócio!; Fiz uma grande amiga nesse curso e iniciamos um negócio juntas!; Divisor de águas na minha vida, minha vizinha também quer fazer, quando a abre a próxima turma; Hoje tenho o que preciso para gerar renda! Vide figura nº14.

Figura 14 - Princípios do Design

PRINCÍPIOS DO DESIGN

O QUE QUEREMOS QUE AS PESSOAS FALEM E PENSEM SOBRE A EXPERIÊNCIA AO FINAL



Após os 5 minutos de dinâmica, analisamos profundamente o que desejávamos que as alunas dissessem após o curso e criamos os 4 pilares do A-TUA-AÇÃO: comunidade, segurança, empoderamento feminino e sororidade. Cabe aqui, refletir e trazer à luz que os quatro referidos princípios não são apenas ilustrativos ou ilusórios, eles acompanharam cada passo da criação e execução do curso. Anastas and Zimmerman (2003, p.96) afirmam que

Os princípios não são simplesmente uma lista de objetivos, mas sim um conjunto de metodologias para atingir os objetivos... a amplitude da aplicabilidade dos princípios é importante. Ao lidar com arquitetura de design,... os mesmos... princípios devem ser aplicáveis, eficazes e apropriados. Caso contrário, estes não seriam princípios, mas simplesmente uma lista de técnicas úteis que foram demonstrados com sucesso em condições específicas. Assim como todos os parâmetros em um sistema não podem ser otimizados a qualquer momento, especialmente quando são interdependentes, o mesmo acontece com esses princípios.

Dado que no momento em que escrevo esta dissertação o curso já está pronto e já temos três turmas finalizadas, reviver esse momento de mapeamento não só me lembra da trajetória que percorri de mãos dadas com parceiros e meu orientador, como fico tendenciosa, ansiosa que sou, a contar como foi e se obtivemos sucesso, mas seria deselegante escrever sobre isso aqui nesta seção. *Spoilers* não são aceitáveis, mas atizar a curiosidade dos leitores, sim!

3.4.9. RASCUNHO

Na fase do mapeamento, pensamos o curso, nesse momento começou-se a fase do rascunho. Nessa fase, começamos a criar e prototipar cada parte do curso. Como toda a trajetória até aqui, essa fase do processo também utilizamos técnicas do Design Thinking.

A estrutura do curso A-TUA-AÇÃO é composta por duas fases: matrícula/registro e curso. Para o planejamento de cada etapa, usamos uma técnica chamada jornada da participante, método Blueprint e a sentimentalização. O Blueprint de Serviços é uma ferramenta de mapeamento que visualiza processos de prestação de serviço, destacando interações entre consumidor e empresa.

(...)ao contemplar as relações entre os agentes envolvidos no processo, evidenciando os pontos de interação entre consumidor e provedor, auxilia a identificação de oportunidades de melhoria. Os mapas gerados pela aplicação desta ferramenta apresentam as atividades que compõem o processo encadeadas em sequência cronológica na direção horizontal, ao passo que as atividades realizadas pelas diferentes partes envolvidas no processo são separadas na direção vertical (Fliess & Becker, 2006 apud JORGE, 2015 pg. 22)

Figura 15 - Jornada da participante

Jornada da participante	Registro									
Ações O que a participante faz?	Accessar o formulário de inscrição	Ler as informações sobre o curso	Responder e enviar	Aguardar o link para o teste de proficiência	Realizar o teste de proficiência escrita	Aguardar o resultado do teste de proficiência oral	Realizar o teste de proficiência oral	Aguardar o resultado do teste de proficiência oral	Realizar o teste de proficiência oral	Realizar o teste de proficiência oral
Ponto de encontro com a tecnologia Com qual parte do serviço/produto ela interage?	Formulário de inscrição	Typeform	Typeform	E-mail	WhatsApp	WhatsApp	WhatsApp	WhatsApp	WhatsApp	Google form
Pensamento da participante O que ela está pensando neste momento?	Vale a pena?	Vale a pena?	Nossa! Quero muito!	Será que eu consigo?	Ah! Vou tentar!	Ai que demora!	Ai que saco	Eba! Consegui!	Ai que saco. Mais formulário	
Sentimento da participante O que ela está pensando?	🤔	🤔	😄	🤔	😟	😟	😞	😄	😞	😞
Como atingir as expectativas ou diminuir o medo?	Informações em português e espanhol de fácil compreensão em inglês e espanhol para facilitar a compreensão. - Criar uma aula sobre a língua. - Atualizar a proficiência de orientação de conteúdo para idiomas (bilinguagem).		Revisar a gestão de conteúdo e a gestão de conteúdo. - Criar uma aula motivadora.	- Testar em português e espanhol. - Criar uma aula para facilitar a compreensão. - Testar em português e espanhol. - Criar uma aula para facilitar a compreensão.	- Mensagens motivadoras ao longo do teste. - Testar em português e espanhol. - Criar uma aula para facilitar a compreensão.	- Criar uma aula para facilitar a compreensão. - Testar em português e espanhol. - Criar uma aula para facilitar a compreensão.	- Mensagens motivadoras ao longo do teste. - Testar em português e espanhol. - Criar uma aula para facilitar a compreensão.	- Mensagens motivadoras ao longo do teste. - Testar em português e espanhol. - Criar uma aula para facilitar a compreensão.	- Mensagens motivadoras ao longo do teste. - Testar em português e espanhol. - Criar uma aula para facilitar a compreensão.	- Enviar em espanhol as informações de participação do projeto. - Mensagens motivadoras ao longo do teste. - Testar em português e espanhol. - Criar uma aula para facilitar a compreensão.

Cada passo da criação do A-TUA-AÇÃO, foi criada por meio da jornada do usuário. Note-se que não são apenas levados em consideração o que deve ser feito, mas como, onde e o sentimento da participante ao realizar essa parte. A motivação ou sentimentalização pode “ser descrito como o estado de espírito (os sentimentos e emoções) do usuário ao realizar uma interação, também pode ser visto com o porquê o usuário quer realizar uma ação e como gostaria que fosse” (DUARTE FILHO, 2022, pg 41).

Figura 16 - Jornada da participante

Jornada da participante	SEMANA 1 Embarque na jornada							
	DIA 0 DOMINGO	DIA 1 SEGUNDA	DIA 2 TERÇA	DIA 3 QUARTA	DIA 4 QUINTA	DIA 5 SEXTA	DIA 6 SÁBADO	
Ações O que a participante faz?	Accessar o formulário de inscrição	Ler as informações sobre o curso	Responder e enviar	Aguardar o link para o teste de proficiência	Realizar o teste de proficiência escrita	Aguardar o resultado do teste de proficiência oral	Realizar o teste de proficiência oral	Aguardar o resultado do teste de proficiência oral
Ponto de encontro com a tecnologia Com qual parte do serviço/produto ela interage?	Formulário de inscrição	Typeform	Typeform	E-mail	WhatsApp	WhatsApp	WhatsApp	Google form
Pensamento da participante O que ela está pensando neste momento?	Vale a pena?	Vale a pena?	Nossa! Quero muito!	Será que eu consigo?	Ah! Vou tentar!	Ai que demora!	Ai que saco	Eba! Consegui!
Sentimento da participante O que ela está pensando?	🤔	🤔	😄	🤔	😟	😟	😞	😄
Como atingir as expectativas ou diminuir o medo?	Informações em português e espanhol de fácil compreensão em inglês e espanhol para facilitar a compreensão. - Criar uma aula sobre a língua. - Atualizar a proficiência de orientação de conteúdo para idiomas (bilinguagem).	Revisar a gestão de conteúdo e a gestão de conteúdo. - Criar uma aula motivadora.	Revisar a gestão de conteúdo e a gestão de conteúdo. - Criar uma aula motivadora.	Revisar a gestão de conteúdo e a gestão de conteúdo. - Criar uma aula motivadora.	Revisar a gestão de conteúdo e a gestão de conteúdo. - Criar uma aula motivadora.	Revisar a gestão de conteúdo e a gestão de conteúdo. - Criar uma aula motivadora.	Revisar a gestão de conteúdo e a gestão de conteúdo. - Criar uma aula motivadora.	Revisar a gestão de conteúdo e a gestão de conteúdo. - Criar uma aula motivadora.

A figura 15 traz um exemplo do rascunho que foi feito para a primeira semana de curso, do dia 0, em que as alunas foram adicionadas aos grupos, até o dia 6 na aula ao vivo. Nesse momento, cabe ressaltar que estávamos na fase do rascunho e que algumas coisas foram modificadas. O mais importante desse ponto da criação do curso foi o pensar cada passo de

forma atenta, focando sempre no sentimento da participante e na tentativa de prever e criar maneiras para modificá-lo positivamente.

Toda essa trajetória, que nessa seção foi explicada, não só contribuiu para a efetividade do curso, mas também para essa pesquisadora e também professora do A-TUA-AÇÃO. Percebi que após todos esses passos de alguma maneira cada pequena parte ficou gravada na minha mente, como um quebra-cabeça que eu esculpi peça por peça, portanto lembro de cada uma delas, portanto pude ver cada parte e o organismo inteiro em ação, cada ponto foi revisitado durante a aplicação do curso e ainda assim tive graciosas surpresas na trajetória.

3.5. Estrutura do curso

Esta sessão tem como objetivo apresentar a estrutura do curso, aqui será subdividido da seguinte forma: estrutura básica, divulgação das inscrições, registro, provas de proficiência, seleção das participantes , WhatsApp e modus operandi.

3.5.1. Estrutura básica

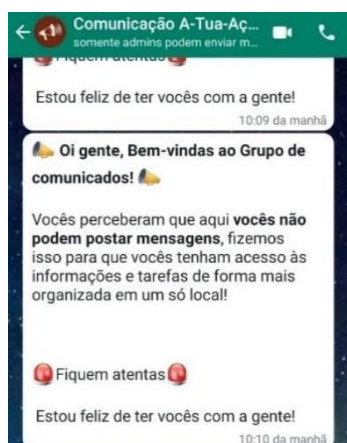
O curso A-TUA-AÇÃO foi pensado em três grandes frentes: atividades assíncronas diárias no grupo do WhatsApp; uma aula síncrona semanal; e um mês de mentoria individual. Ao todo foram 8 (oito) semanas com atividades obrigatórias diárias, entre 25 a 30 atividades ao longo de todo curso. Todo dia pela manhã, as alunas receberam uma tarefa que deveria ser entregue até às 23h59 (horário de Brasília) do mesmo dia. No final de cada semana, as alunas enviavam a Tarefa Final que, muitas vezes, era a compilação das pequenas tarefas da semana. A Tarefa Final da semana era a única atividade em que a professora dava feedback individual tanto sobre questões de empreendedorismo quanto da língua portuguesa.

3.5.2. Grupos no WhatsApp

O WhatsApp não tem como seu propósito a realização de cursos, por isso precisamos pensar numa estratégia para transformar a ferramenta em uma plataforma de aprendizagem. Decidimos então, que as alunas teriam acesso a 3 grupos dentro da plataforma: Discussão A-TUA-AÇÃO, Comunicação A-TUA-AÇÃO e grupos menores com até 5 participantes que, como uma das ações de empoderamento do curso, nomeamos como Poderosas Empreendedoras, Maravilhosas Empreendedoras, Perfeitas Empreendedoras e Divas Empreendedoras.

O grupo Comunicação A-TUA-AÇÃO foi a nossa biblioteca, nesse grupo estavam presentes todas as participantes, a professora e os demais parceiros. Nesse grupo apenas a professora enviava mensagens, ele era trancado para as demais participantes, com o objetivo de ser o canal onde enviavam-se as tarefas diárias, explicações gerais sobre dúvidas e sobre o conteúdo (vide figura 17).

Figura 17 - Captura de tela do grupo Comunicação A-TUA-AÇÃO



O Grupo Discussão A-TUA-AÇÃO tinha como objetivo a troca de mensagens entre todas as participantes com a professora, era a nossa sala de aula. A figura n 18 mostra que lá as alunas eram livres para se comunicarem, trocaram memes, tirarem dúvidas e entregarem as tarefas.

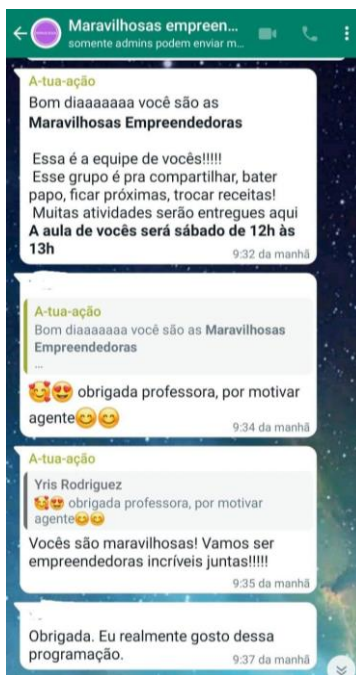
Figura 18 - Print grupo Discussão A-TUA-AÇÃO



Nos grupos menores (Poderosas Empreendedoras, Maravilhosas Empreendedoras, Perfeitas Empreendedoras e Divas Empreendedoras), as alunas foram escolhidas aleatoriamente para ingressar em cada grupo e nele realizaram trabalhos em conjunto, formaram laços e também assistiram às aulas síncronas por meio da chamada de vídeo. A figura 19 mostra o

início do grupo Maravilhosas Empreendedoras e a reação de algumas alunas (os nomes foram apagados para preservar a identidade das participantes da pesquisa).

Figura 19 - Captura de tela grupo Maravilhosas Empreendedoras



3.6. Conteúdo programático e metodologia

O curso se estende por um período de 8 semanas, sendo que cada semana é centrada em um tema específico, subdividido para estudo diário. Essa abordagem cria uma sequência didática, proporcionando uma organização estruturada e progressiva ao longo do programa. Abaixo a tabela 1 mostra uma visão geral e cada ponto será explicado em seguida.

Tabela 1 Conteúdo programático

	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
Semana 1 Pontapé Canvas	Apresentação Por que empreender?	O que eu sei ? Do que eu gosto?	Qual problema social quero resolver?	O que tenho para começar hoje? Quem pode me ajudar?	Qual rotina eu quero ter? Quanto eu quero ganhar? Entrega da atividade avaliativa	Aula síncrona
Semana 2 Modelo de negócio parte 1	O que é modelo de negócio Segmento de cliente	Proposta de valor	Relacionamento com o cliente	Canais	Parcerias-chave Entrega da atividade avaliativa	Aula síncrona
Semana 3 Modelo de negócio parte 2	Atividades-Chave	Recursos-chave	Estrutura de custo	Fontes de renda	Entrega da atividade avaliativa	Aula síncrona
Semana 4 Atendimento e vendas	Por que as pessoas compram de você?	Empatia	Tipos de atendimento	A arte de fazer perguntas Entrega da atividade avaliativa	Livre	Aula síncrona
Semana 5 Marketing	Persona parte 1	Persona parte 2	Redes sociais	Como tirar boas fotos	Entrega da atividade avaliativa	Aula síncrona
Semana 6 MEI e Finanças	O que é MEI	Benefícios do MEI	Como abrir o MEI	Fator de multiplicação	Entrega da atividade avaliativa	Aula síncrona
Semana 7 Início da Mentoria PITCH	Início da mentoria O que é pitch?	Pitch de uma frase.	Compartilhar tarefa do dia anterior	Pitch de elevador	Entrega da atividade avaliativa	Aula síncrona
Semana 8 Finalização Preparação para Feira Virtual	Teste de proficiência preparação para a feira.	Preparação para a feira.	Entrega do Projeto Final	Entrega do Projeto Final	Início da Feira Virtual	Aula síncrona despedida

Seguindo o cronograma da tabela 1, criaram-se as atividades diárias levando em consideração a fala, a escuta, a leitura e a escrita. A maioria das atividades era composta por um vídeo explicativo, uma imagem com demais explicações e instrução escrita da atividade (todas as atividades, roteiros de vídeo, cards e mensagens estão disponíveis no Apêndice B) Para isso, utilizamos a maior parte dos recursos do WhatsApp, como negrito, itálico, emojis e figurinhas, como ilustra figura 20.

Figura 20 - Estrutura das atividades



3.7. Seleção das participantes

O curso A-TUA-AÇÃO, além do objeto de estudo dessa dissertação, também faz parte do escopo de projetos da ONG Vila Internacional, da qual faço parte do conselho. Conforme acordado com o orientador desta pesquisa, decidiu-se que o curso seria para 20 mulheres migrantes venezuelanas, preferencialmente compreendendo todas as regiões brasileiras, para a primeira turma.

As turmas 2 e 3 tiveram um processo de seleção diferente, não sendo aplicadas provas de proficiência. A turma 2 foi realizada em parceria com a ONG Hermanitos e as alunas foram selecionadas por eles e na turma 3 recebemos mulheres atendidas pelo Centro de referência e Apoio a Imigrantes (CRAI) de Lauro de Freitas, Bahia. Nas três edições, iniciamos o curso com uma turma de 20 mulheres.

Por acreditarmos que o processo de análise de proficiência realizado completamente pelo WhatsApp é de grande relevância não só acadêmica como pedagógica e prática sendo de fácil acesso a essa população, nesta seção explicaremos os passos que trilhamos para a seleção das participantes da turma 1.

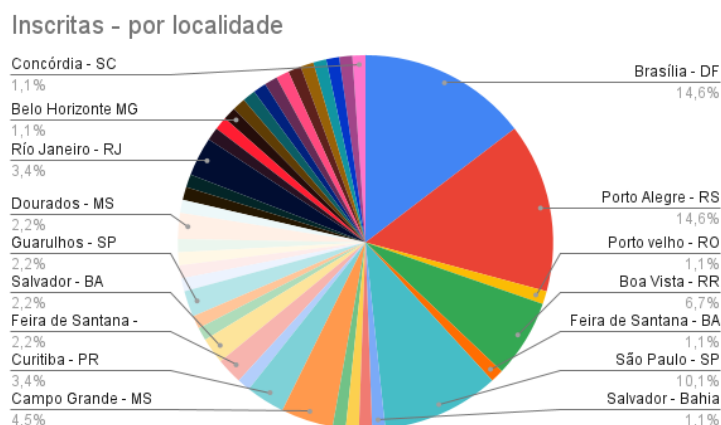
Para seleção das participantes definimos os seguintes pré-requisitos: Ser mulher (cis ou transgênero), ser venezuelana e estar no Brasil com situação regular, ser maior de 18 anos, ter

nível intermediário da Língua Portuguesa, realizar prova de proficiência para comprovar seu nível, ter acesso à internet via celular, ter o aplicativo WhatsApp instalado no celular, ter conhecimento mínimo de Instagram, assinar o termo de consentimento livre esclarecido e ter disponibilidade de assistir aulas aos sábados (1h de duração).

A carga horária do curso é de 60h, dessas 52h assíncronas que compreendem uma tarefa por dia e 8h ao vivo via chamada de vídeo do WhatsApp. A divulgação do curso foi realizada pelo Instagram da ONG Vila Internacional³ do dia 06 de julho ao dia 13 de julho de 2021. As inscrições foram realizadas por meio de um link da plataforma Typform (Apêndice C).

As inscrições poderiam ser feitas do dia 06 de julho de 2021 ao dia 13 de julho de 2021, em primeiro momento nos planejamos para encerrar as inscrições dia 20 de julho, porém no dia 12 já tínhamos 74 inscritas e decidimos encerrar antes. Ao todo tivemos 90 inscritas para 20 vagas. Figura 21 mostra a variedade de estados e cidades de residência dessas mulheres.

Figura 21- Gráfico localidade das inscritas



Das 90 mulheres inscritas, 67% consideravam ter o nível intermediário de português, 18% nível avançado e 15% nível básico. Todas afirmaram ter acesso à internet e o aplicativo WhatsApp instalado no celular e, no quesito redes sociais, 90% afirmou saber usar o Facebook e o Instagram e os 10% restantes afirmaram saberem usar apenas o Facebook.

Quanto à escolaridade das inscritas, 46,7% informaram ter nível superior completo, 15,6% superior incompleto, 23,3% ensino médio completo, 7,8% ensino médio incompleto, 4,4% ensino fundamental completo e 2,2% informaram ter ensino fundamental incompleto.

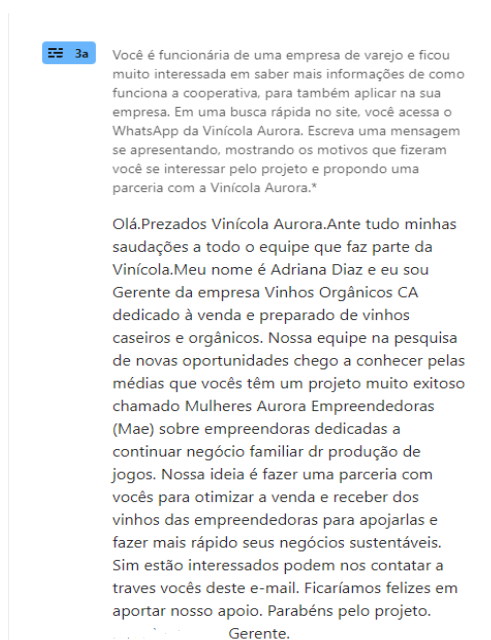
³ <https://www.instagram.com/vilainternacional/>

Em relação à pergunta “Você já possui um negócio?” foi respondida da seguinte forma: 42,7% afirmaram “Não, mas tenho uma ideia de negócio”, 33.7% responderam “Não, quero empreender, mas não sei por onde começar”, 14,6% “ Sim, tenho um negócio informal (sem CNPJ)”, 4,5% “Sim, tenho um negócio formalizado (com CNPJ)” e 4,5% respondeu “ nenhuma das anteriores”.

3.7.1. Prova de proficiência escrita

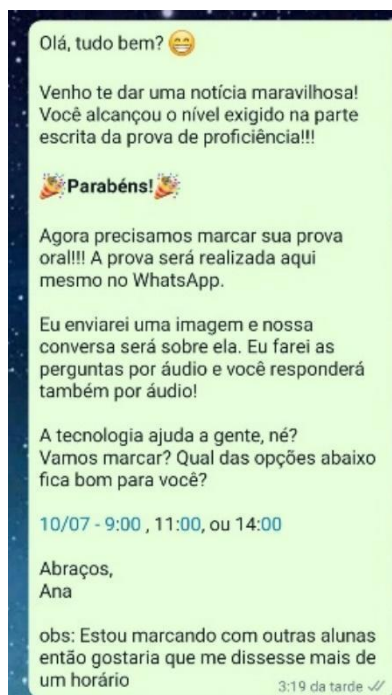
Após o período de inscrição, iniciou-se a realização das provas de proficiência. Todas as 90 inscritas tiveram o contato salvo no celular que foi utilizado para o curso e receberam o link para acessar a prova escrita (apêndice D).

Figura 22 - Prova de Proficiência escrita aluna A.L.



A prova esteve disponível do dia 07 ao dia 15 de julho de 2021, todas as 90 inscritas responderam o formulário. Nesse ponto, imaginamos~~imaginou-se~~ que algumas delas desistiriam, mas foi uma grata alegria recebera prova de proficiência escrita de todas. Foi realizada análise de todas as provas de proficiência, utilizando os parâmetros de avaliação da parte escrita do Certificado de Proficiência em Língua Portuguesa para Estrangeiros (Celpe-Bras). Foram aprovadas 54 das 91 inscritas. As demais foram reprovadas devido a respostas inconsistentes, demasiadamente curtas ou escritas em espanhol em sua totalidade. As 54 mulheres venezuelanas receberam pelo WhatsApp a seguinte mensagem:

Figura 23 - Captura de tela - exemplo de mensagem de aprovação



3.7.2. Prova de proficiência oral

A prova de proficiência oral foi adaptada para a aplicação no WhatsApp, a prova foi inspirada no modelo do Celpe-Bras, contendo um elemento provocador e perguntas que geram conversação. Em primeiro momento, a prova seria aplicada por ligação de áudio, porém a ideia de fazer mandando áudios no WhatsApp funcionou perfeitamente. Abaixo a mensagem de instrução da prova oral, o elemento provocador (figura 24) e as perguntas para gerar conversação.

Instrução:

Olá, agora vou te passar as instruções para o teste oral.

Você tem **1 minuto** para ler e analisar a imagem abaixo. Logo depois enviarei algumas perguntas e eu preciso que você me responda por áudio, ok?

Figura 24 - \Elemento provocador prova de proficiência oral



Perguntas:

1. Do que se trata o material?
2. O que você acha dessa imagem? Pode descrevê-la e explicá-la?
3. Na sua opinião, é uma surpresa essas coisas terem sido criadas por mulheres? Comente.
4. Qual sua opinião sobre a situação das mulheres no mercado de trabalho?
5. No seu país, como é a desigualdade entre homens e mulheres no mercado de trabalho?

As gravações da tela do WhatsApp das provas de proficiência das alunas foram arquivadas para futuros estudos acerca da aplicabilidade desse método. Foram realizadas 54 provas de proficiência oral e todas as alunas alcançaram o nível necessário para realizar o curso, foram avisadas da aprovação e receberam o link do questionário socioeconômico (Apêndice E), que foi a base do critério de seleção escolhido devido ao grande número de inscrições e aprovações.

3.7.3. Questionário socioeconômico.

O questionário foi respondido apenas pelas alunas da turma 1, devido as alunas da turma 2 serem atendidas pela Ong Hermanitos, de Manaus-AM, e as alunas da turma 3 pelo CRAI da cidade de Lauro de Freitas – BA.

Com os resultados em mãos, Prof. Dr. Fidel Armando Canas e esta pesquisadora decidimos que o critério de seleção seria: quantidade de filhos, moradia alugada e dividida, idade (considerando as mais velhas em caso de desempate) e ganho médio familiar. A escolha desses critérios reside na intenção de direcionar a pesquisa a abranger aquelas que se encontram

em situações socioeconômicas mais desafiadoras, objetivando não apenas a obtenção de dados significativos, mas também a promoção de resultados positivos e mensuráveis nas comunidades.

Foram selecionadas 20 (vinte) participantes em cada uma das edições, totalizando 60 inscritas. Na turma 1 tivemos alunas das cinco regiões do Brasil, compreendendo os estados de São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul, Roraima, Rondônia, Bahia e o Distrito Federal (Figura25).

Figura 25- Turma 1 - Alunas aprovadas por Região.

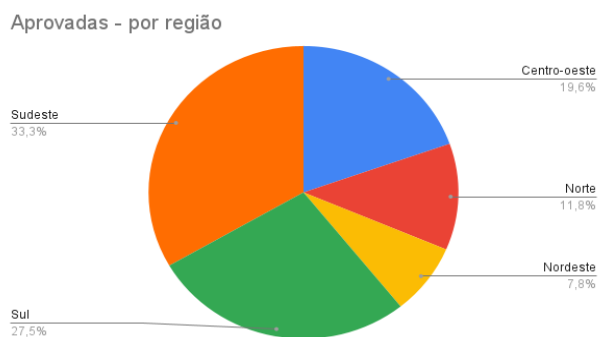


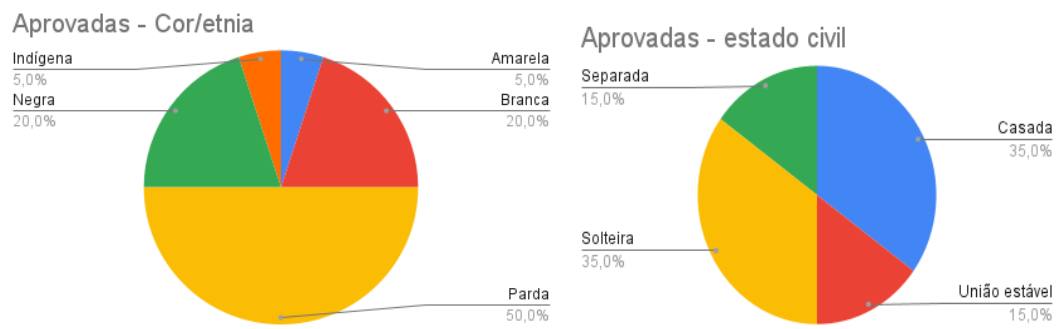
Figura 26 - Cidade de residência alunas turma 1.



Das alunas aprovadas na turma 1, 35% eram casadas, 35% eram solteiras, 15% estavam em união estável e 15% eram separadas. Em relação à autodeclaração étnica,

das 20 alunas, 50% se identificaram como pardas, 20% como negras, 20% como brancas, 5% como amarelas e 5% como indígenas.

Figura 27 Aprovadas por estado civil e etnia



4. Discussão e Análise de Dados

Esta dissertação teve como objetivo criar, aplicar e analisar o impacto de um curso de português com foco no empreendedorismo para mulheres migrantes venezuelanas. Para atingir esse objetivo, foram utilizados como instrumentos de pesquisa: um formulário de autoavaliação preenchido pelas alunas e anotações feitas pela professora ao longo do curso.

O formulário de autoavaliação foi respondido pelas alunas ao final do curso. Ele continha perguntas relacionadas à experiência das alunas, incluindo aspectos como a qualidade do ensino, o conteúdo do curso, a interação com os colegas e a professora, entre outros. Os nomes das alunas foram, quando citados nesta dissertação, substituídos por siglas para assegurar a confidencialidade das participantes.

Ao final do curso, como parte integrante das tarefas a serem feitas, as alunas gravaram vídeos relatando suas experiências e percepções sobre o curso. Esses relatos em vídeo forneceram informações qualitativas valiosas sobre suas experiências, permitindo uma compreensão mais profunda e rica de suas perspectivas.

A professora do curso manteve um registro detalhado de suas observações e anotações pessoais ao longo do período do curso. Isso inclui notas sobre o desempenho acadêmico das alunas, as interações em sala de aula, as dúvidas ou preocupações levantadas pelas participantes, entre outros aspectos relevantes.

A condução da pesquisa respeitou rigorosamente os princípios éticos, abrangendo a proteção dos direitos e o bem-estar das participantes. Todas as alunas foram devidamente informadas sobre a pesquisa e concederam consentimento voluntário para participar, à assinatura do termo de consentimento livre e esclarecido, foi garantido também o direito de cancelar o registro a qualquer momento, sem penalização, as respostas ao formulário de autoavaliação foram coletadas de forma individual e qualquer referência ao nome e/ou sobrenome das alunas foram substituídos para proteger a privacidade das participantes de acordo com as diretrizes éticas.

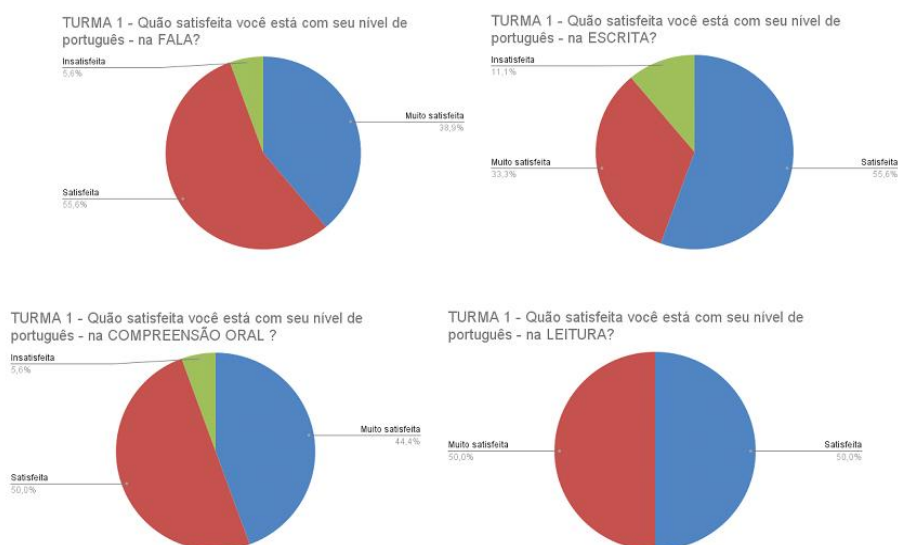
Como forma de organização do texto, preferi separar em seções cada uma das perguntas de pesquisa e iniciar análise cada turma em separado e no final a junção dos dados das três edições.

4.1. Quais são os potenciais linguísticos-culturais e pedagógicos de um curso de PLAc com foco no empreendedorismo feminino para um grupo de mulheres migrantes venezuelanas?

A primeira turma do curso A-TUA-AÇÃO ocorreu no período de agosto a setembro de 2021, foram selecionadas 20 alunas das cinco regiões do Brasil, destas 18 encerraram o curso e responderam às questões do formulário de autoavaliação.

Os dados revelam que o curso alcançou índices de satisfação notáveis, com 94,55% das alunas satisfeitas e muito satisfeitas com o desenvolvimento na fala, 88,9% demonstrando satisfação com o nível de escrita, e 94,4% relatando estar satisfeitas e muito satisfeitas com a compreensão oral. Destaca-se ainda que nenhuma participante expressou insatisfação com o nível de progresso na habilidade de leitura, conforme evidenciado na figura 28. Esses resultados validam positivamente a conquista dos objetivos do curso, demonstrando sua eficácia em atender às expectativas e necessidades das alunas, consolidando-se como um marco significativo no aprimoramento das competências linguísticas das participantes.

Figura 28 - Turma 1 Nível de satisfação acerca dos conhecimentos adquiridos em Língua Portuguesa



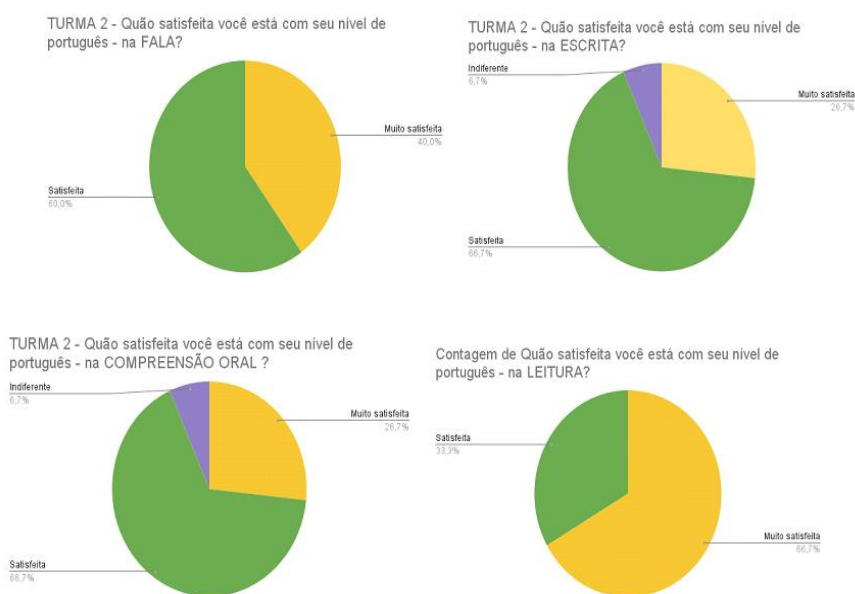
A segunda turma do A-TUA-AÇÃO ocorreu nos meses de fevereiro e março de 2022, 20 alunas, moradoras de Manaus estado do Amazonas, foram selecionadas e destas, 16 encerraram o curso e responderam às questões do formulário de autoavaliação.

Os dados da pesquisa revelam uma avaliação positiva e abrangente sobre o impacto do curso nas habilidades específicas. No que diz respeito à habilidade de falar o idioma, a maioria

das participantes, representando 60%, expressou satisfação, enquanto 40% indicaram estar muito satisfeitas com o desenvolvimento nesse aspecto. Acerca da habilidade de escrita, os resultados foram ainda mais impressionantes, com 93,4% das alunas relatando níveis de satisfação e muita satisfação.

Da mesma forma, a compreensão oral obteve um desempenho importante, com 93,4% das participantes demonstrando satisfação e muita satisfação. É notável destacar que, na habilidade de leitura, todas as alunas responderam positivamente, sem nenhuma indiferença indireta em relação a essa competência, conforme evidenciado na Figura 29. Esses resultados não apenas demonstram a eficácia do curso em atender às expectativas das participantes, mas também ressaltamos o impacto positivo nas diversas áreas de desenvolvimento linguístico, consolidando assim a ação positiva do curso.

Figura 29 - Turma 2 Nível de satisfação acerca dos conhecimentos adquiridos em Língua Portuguesa

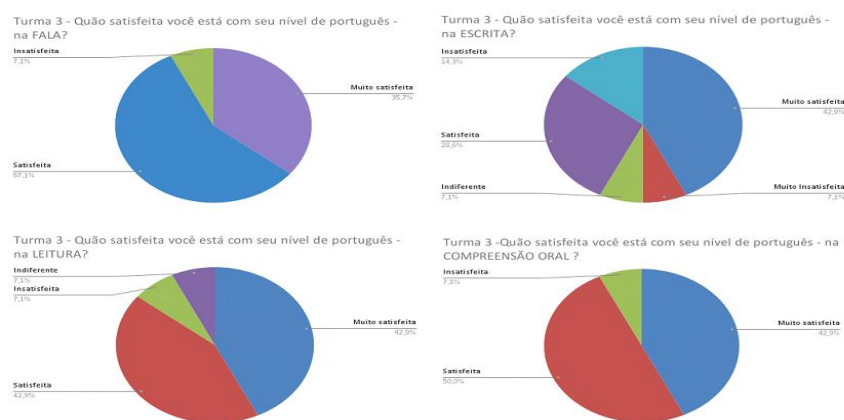


A terceira turma do A-TUA-AÇÃO foi realizada nos meses de outubro e novembro de 2022, envolvendo a participação de 20 alunas residentes em Lauro de Freitas, Bahia. Destas, 16 concluíram o curso e participaram da avaliação por meio de um formulário de autoavaliação. Ao analisar as respostas das alunas em relação às habilidades linguísticas adquiridas durante o curso, observe que a maioria demonstrou satisfação significativa com a habilidade de fala. Um percentual expressivo de 92,8% declarou-se satisfeita ou muito satisfeita nesse aspecto específico.

No que diz respeito à habilidade de escrita, a percepção é mais variada, com 71,5% das alunas declararam satisfação, enquanto 21,4% demonstraram insatisfação. Uma parcela menor, correspondendo a 7,1%, declarou-se indiferente em relação a essa habilidade. Quanto à habilidade de leitura, a maioria das alunas (85,8%) manifest satisfação ou grande satisfação. Entretanto, 7,1% indicaram insatisfação, e a mesma proporção (7,1%) revelou indiferença em relação a habilidade em questão. Na avaliação da compreensão oral, os resultados foram bastante positivos, com expressivos 92,9% das alunas demonstrando satisfação ou muita satisfação. Apenas uma pequena parcela, equivalente a 7,1%, afirmou estar insatisfeita nesse aspecto.

Esses dados fornecem uma visão abrangente das percepções dos alunos em relação às diferentes habilidades linguísticas desenvolvidas durante o curso. O panorama revela um alto nível de satisfação na habilidade de fala e compreensão oral, enquanto a habilidade de escrita apresenta uma variação maior, e a habilidade de leitura é geralmente bem recebida, com algumas abordagens.

Figura 30 - Turma 3 Nível de satisfação acerca dos conhecimentos adquiridos em Língua Portuguesa



Para uma visão geral abaixo elenca-se os resultados das três edições do curso, com objetivo de facilitar e orientar o leitor sobre os dados obtidos.

Gráfico 1 - Resultados gerais sobre compreensão oral

Quão satisfeita você está com seu nível de português - na **COMPREENSÃO ORAL** ?

47 de 47 pessoas responderam

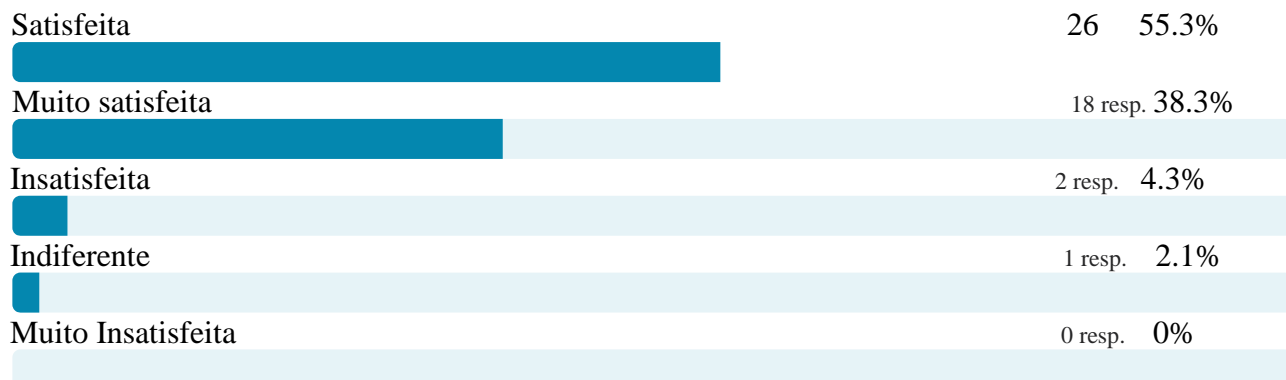


Gráfico 2 - Resultados gerais sobre escrita

Quão satisfeita você está com seu nível de português - na **ESCRITA**?

47 de 47 pessoas responderam

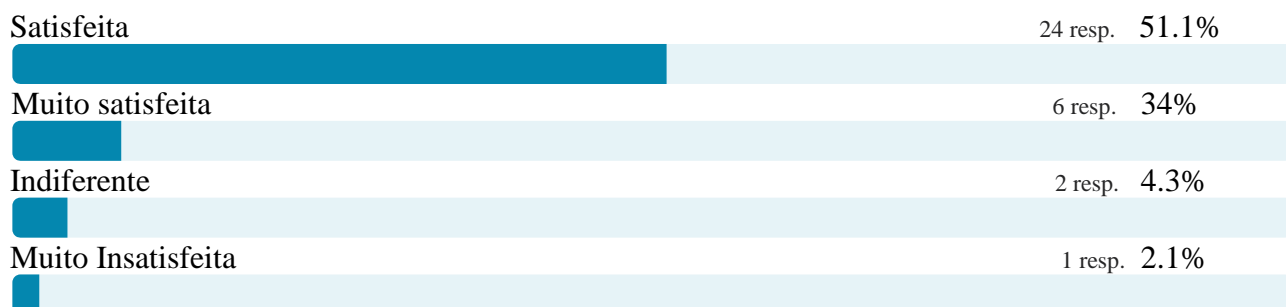


Gráfico 3 Resultados gerais sobre a fala

Quão satisfeita você está com seu nível de português - na **FALA**?

47 de 47 pessoas responderam

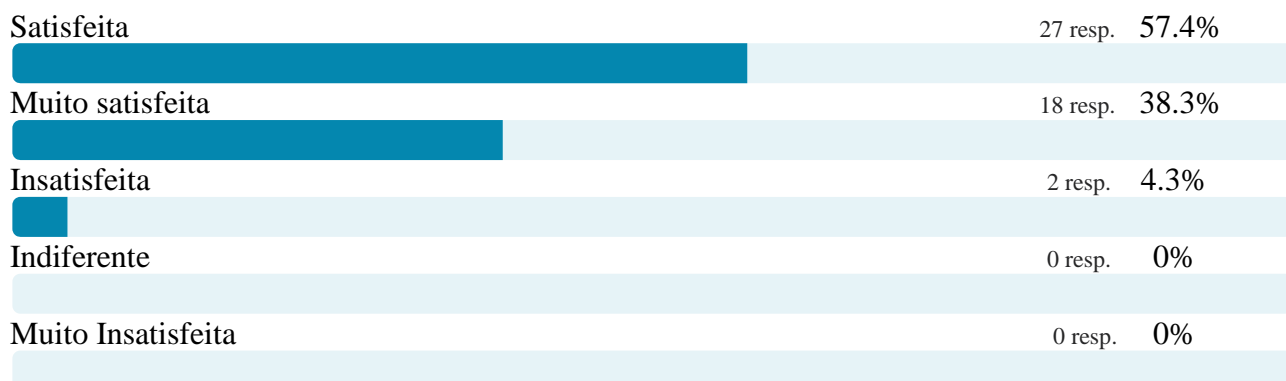
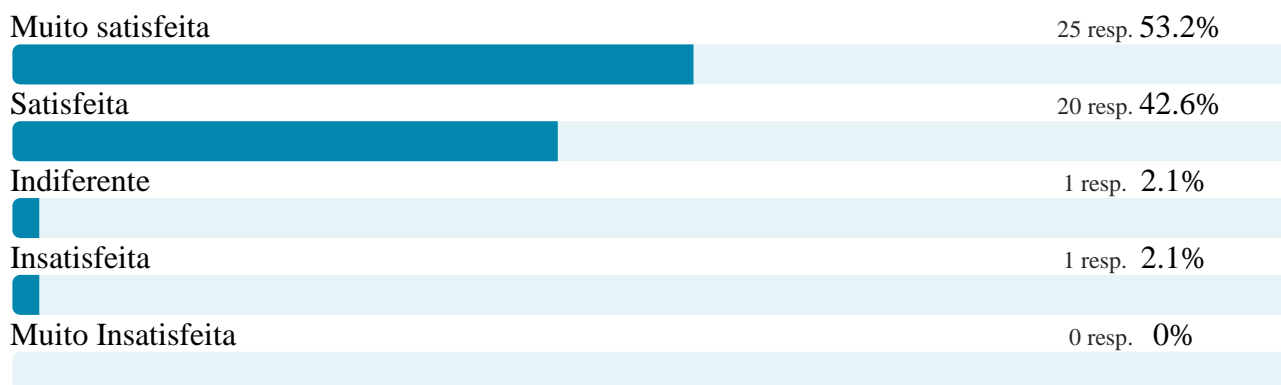


Gráfico 4 - Resultados gerais sobre Leitura

Quão satisfeita você está com seu nível de português - na LEITURA?

47 de 47 pessoas responderam



Ao analisar os dados sobre a satisfação em relação ao nível de português na fala, observa-se que a maioria das participantes expressou contentamento, com 57,4% satisfeitas e 38,3% muito satisfeitas. A insatisfação foi relatada por apenas 4,3%, enquanto nenhuma participante se declarou indiferente ou muito insatisfeita.

No contexto da escrita em português, a satisfação é igualmente evidente, com 51,1% afirmando estar satisfeita e 34% muito satisfeita. A insatisfação é mais expressiva, atingindo 8,5%, enquanto 4,3% são indiferentes e 2,1% muito insatisfeitos. Quando se trata da leitura, a satisfação é notável, com 53,2% muito satisfeitos e 42,6% satisfeitos. Apenas 2,1% indicaram insatisfação, e tanto a indiferença quanto a muita insatisfação eram praticamente inexistentes.

Analisando a compreensão oral, a satisfação é alta, com 55,3% satisfeitas e 38,3% muito satisfeitas. A insatisfação é mínima, com apenas 4,3%, enquanto a indiferença é de 2,1%. Esses resultados sugerem, de maneira geral, uma tendência positiva em relação às habilidades linguísticas, com a fala e a compreensão oral apresentando níveis mais elevados de satisfação em comparação com a escrita.

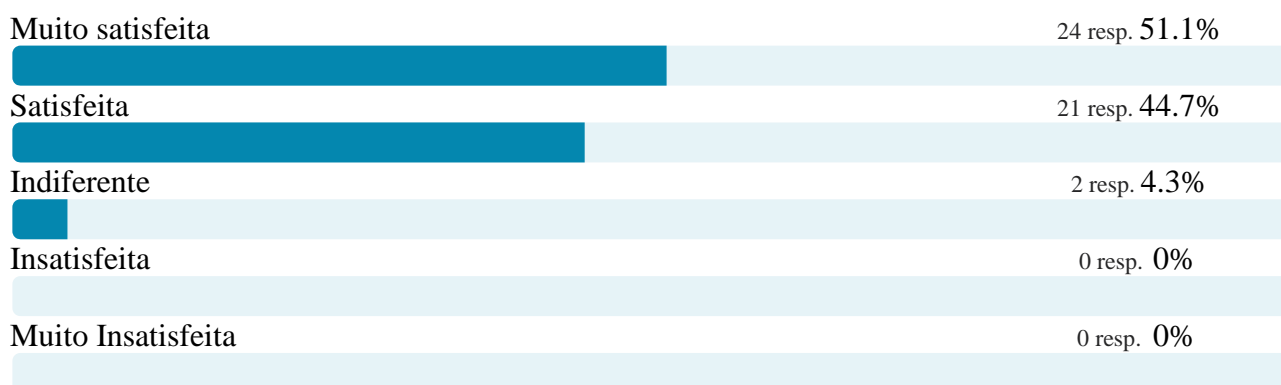
Em consonância com os objetivos traçados, os dados revelam eficácia na consecução das metas propostas. A predominância de respostas positivas sugere que a abordagem adotada para o aprimoramento do nível de proficiência em português tem sido, em sua maioria, bem-sucedida. No entanto, as percentagens de insatisfação destacam a importância de uma análise mais detalhada. As áreas identificadas como fontes de insatisfação fornecem insights importantes, destacando pontos específicos que podem ser aprimorados para melhor atender às

necessidades das participantes é vital para ajustar estratégias e melhorar o processo de ensino-aprendizagem.

Como mencionado, esta dissertação considera o conceito de língua-cultura, portanto as questões “Quão satisfeita você está com o senso de comunidade criado pelo A-TUA-AÇÃO?” e “Você se sente mais segura em ser uma mulher empreendedora após realizar o curso?” foram consideradas para analisar os potenciais linguísticos-culturais do curso, segue análise e dados gerais.

Gráfico 5 Resultados gerais satisfação com senso de comunidade

Quão satisfeita você está com o senso de comunidade criado pelo A-TUA-AÇÃO ?
47 de 47 pessoas responderam



A análise dos dados revela uma avaliação bastante positiva em relação ao A-TUA-AÇÃO e seu impacto na criação de um senso de comunidade entre as mulheres empreendedoras que participaram do curso. Em relação à pergunta sobre satisfação com o senso de comunidade, a maioria expressou alta satisfação, com 51,1% muito satisfeitas e 44,7% satisfeitas, totalizando 96% de respostas positivas. Não houve relatos de insatisfação ou indiferença.

Quanto à segurança das mulheres empreendedoras após o curso, os resultados são notáveis. Todos os 47 participantes responderam que se sentem muito mais seguras, deixando um impacto significativo do curso na confiança e segurança das empreendedoras. Não houve relatos de sentir-se um pouco segura, muito pouco segura ou de que o curso não fez diferença.

O senso de comunidade foi uma das estratégias que criamos não só com objetivos pedagógicos, mas também como forma de fortalecer e empoderar as alunas. Após três edições, os dados e os depoimentos que recebo das alunas tanto pelo WhatsApp quanto pessoalmente, ao meu ver, este é um dos pontos mais fortes do curso, o que faz esta pesquisadora lembrar a

frase de Benjamin Franklin “Diga-me e eu esquecerei; ensina-me e eu poderei lembrar; envolva-me e eu aprenderei”.

A aluna identificada como S.C, pertencente à turma 1, ao responder à questão "Na sua perspectiva, quais foram os momentos mais destacados do A-TUA-AÇÃO?", sustenta que o curso não apenas engloba a noção de comunidade, mas também se alinha às indagações de pesquisa pertinentes a esta dissertação. A transcrição a seguir representa integralmente a resposta fornecida pela aluna, sendo apresentada sem correções gramaticais com grifos meus para facilitar o entendimento.

Eu pessoalmente acho que nas últimas 3 semanas. Foram semanas de muitas adversidades, a nossa vida pessoal, o trabalho e a eficiência do curso que exigia coisas novas se misturaram, Fique derrotada por não estar no primeiro grupo. A professora Ana Paula me deu a notícia de que uma moça saiu e eu entre. Esse foi o meu primeiro momento forte, o mais maravilhoso porque entrei neste projeto. Aqui aprendi a trabalhar em equipe, a realizar tarefas com responsabilidade, e acima de tudo acreditar em mim. todas as lindas frases da Professora Ana Paula levantaram meu ânimo: maravilhosas, lindas, poderosas... essas palavras inspiram você a melhorar. Entreguei uma tarefa há três semanas e ela me disse que foi entregue, mas não é certa. Achei que devia me levantar, não me deixar ser derrotada e pedi à professora mais uma chance de fazer bem minha tarefa e ela aceitou. Tenho duas amigas no meu pequeno grupo (grupo menor do WhatsApp) que amo (As Maravilhosas), elas me ajudaram, elas deram parte do seu tempo para me ajudar, e entreguei minha tarefa 3 horas depois do planejado. Outro momento foi a criação do meu Instagram, não sabia usar as redes sociais, era uma loucura. A professora Ana Paula me ajudou muito e também minhas amigas , por outro lado melhorei minha pronúncia, escrita e leitura, este curso é muito completo. Abrange todos os aspectos de ensino, treinamento, ajuda psicológica ... Percebi que tudo é possível em equipe, e o grupo de MAE é maravilhoso ,acreditam no talento das mulheres e acima de tudo estrangeiras. O Brasil É um país cheio de oportunidades e tem nos dado o prazer de conviver com pessoas maravilhosas e por isso vamos dar o melhor do nosso talento para mostrar que somos mulheres guerreiras, inteligentes e capazes em qualquer trabalho. Sou grata a Deus por me mostrar que existem pessoas dispostas a nos ajudar e a acreditar em nossas. Espero que este projeto continue a abençoar e apoiar as mulheres migrantes, beijos para todo o grupo do MAE. (ALUNA S.C. TURMA 1, 2021)

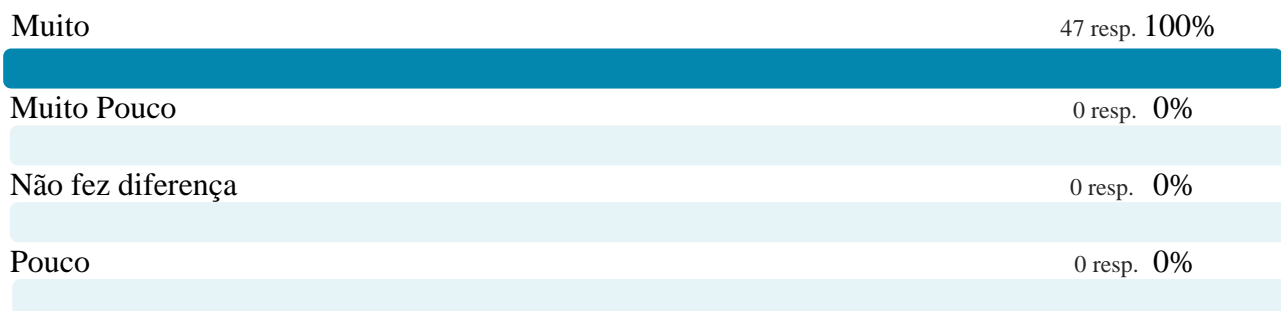
A questão 10, “ Você se sente segura em ser mulher e empreendedora após realizar o curso?”, talvez seja o dado que mais fez meu coração bater mais forte. A constatação de que todas as alunas, provenientes de diversas regiões da Venezuela, habitantes de localidades específicas e expostas ao curso em períodos variados, informaram sentir-se significativamente mais seguras em suas identidades como mulheres e empreendedoras após a conclusão do curso A-TUA- AÇÃO, instiga em mim a sensação de ter sucesso em obrigações sociais, pessoais e também na minha responsabilidade enquanto pesquisadora. Este resultado não apenas ressoa

como uma conquista no âmbito social, mas também atinge esferas de cunho individual e acadêmico, consolidando, assim, um sentimento de dever integralmente cumprido.

Gráfico 6 - Resultados gerais satisfação em ser mulher e empreendedora

Você se sente mais segura em ser uma mulher empreendedora após realizar o curso?

47 de 47 pessoas responderam



Em resumo, os resultados das três edições do curso A-TUA-AÇÃO revelam conquistas importantes no aprimoramento das competências linguísticas das participantes. Um nível elevado de satisfação, especialmente nas habilidades de fala e compreensão oral, destaca a eficácia do programa em atender às expectativas e necessidades das alunas. As análises relatadas dos índices de satisfação nas áreas de escrita e leitura oferecem insights valiosos para ajustes futuros. Além disso, a criação de um senso de comunidade entre as participantes e o impacto positivo no empoderamento das mulheres empreendedoras são evidências adicionais do sucesso do curso como um projeto que vai além do ensino de língua, impactando positivamente vidas e comunidades. Este estudo não apenas cumpre seu papel acadêmico, mas também se destaca como uma contribuição para a promoção da educação, empoderamento feminino e construção de comunidades mais fortes e inclusivas.

4.2. Que desafios a utilização do WhatsApp como ferramenta principal de aprendizagem trará para as participantes no tocante ao desenvolvimento linguístico e cultural?

Transformar uma plataforma de comunicação, em plataforma de ensino aprendizagem de línguas, não foi uma tarefa fácil, mas abriu nossos horizontes. Enquanto linguista aplicada e professora do curso A-TUA-AÇÃO, posso elencar diversos pontos sobre o uso do WhatsApp, primeiramente como precisei desconstruir o app na minha visão e reconstruí-lo como plataforma de aprendizagem, passei por diversas situações de expectativa X realidade, o que é

completamente esperado e compreensível dentro da experiência do usuário, mas no ensino de português de acolhimento pelo WhatsApp, foi gerador de diversos sentimentos e fracassos. Pontos esses, que após a aplicação das três versões do curso me são extremamente importantes e engrandecedores.

Como explicado na seção sobre a criação do curso, optamos por usar a versão do WhatsApp Business, por que acreditamos que as funções adicionais como catálogo, mensagens automáticas, tag de marcação das conversas e listas múltiplas de transmissão, trariam mais facilidade/mobilidade/tranquilidade na aplicação do curso. Das funções citadas apenas a tag de marcação de conversas foi usada em abundância e fez toda diferença para a aplicação do curso. Com essa utilidade eu pude marcar as conversas das alunas com diferentes tags, por exemplo “Entregou a Atividade Avaliativa / Tarefa Final”, “não entregou todas as tarefas”, assim facilitando meu controle de atividades.

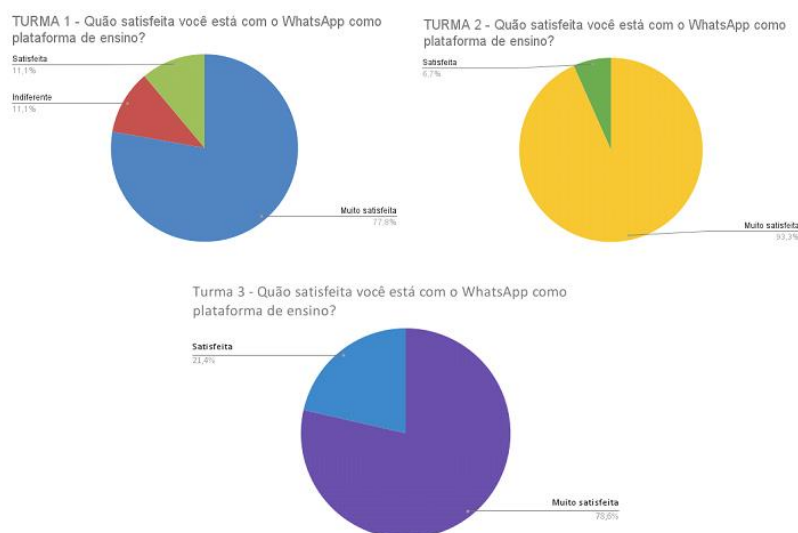
A turma 1 foi minha grande professora de WhatsApp como plataforma de aprendizagem, aqui relatarei brevemente desafios que foram observados na aplicação. O uso recorrente do WhatsApp traz um sentido de urgência na resposta, muitos estão acostumados a receber e responder e eu não consegui fugir desse erro, além do número de telefone que utilizei para aplicação do curso, com medo de me perder nas conversas, adicionei meu número pessoal, algo que realmente trouxe uma dose de cansaço mental e confusão no processo. As alunas ficaram confusas sobre qual número tirar dúvidas, apesar da orientação ser de tirá-las no grupo e eu não me desligava em nenhum momento.

Outro ponto percebido, foi o desafio de ler as orientações de forma completa, dado que acredito que aconteça pela forma usual de utilizar o aplicativo, mensagens curtas, diretas que são respondidas de maneira rápida, normalmente, nesse ponto tanto as alunas quanto a professora tiveram questões de entendimento incompleto ou truncado de informações.

A partir da primeira turma, pensamos em alternativas para minimizar esses desafios. Ao iniciar as duas turmas subsequentes, realizamos um encontro ao vivo para explicar minuciosamente a aplicação do curso, orientamos as alunas a realizarem uma leitura cautelosa das atividades, informamos que a professora faria apenas 4 intervenções por dia nos grupos e no privado, para que a cultura do curso fosse entendida como diferente da utilização normal do aplicativo e duas alunas da turma 1 foram selecionadas como monitoras, também fazendo intervenções apenas 4 vezes ao dia. Tais ações melhoraram substancialmente a aplicação do curso.

Com relação aos dados recolhidos pela pergunta n°7, do formulário de avaliação respondido pelas alunas das três turmas, “Quão satisfeita você está com o WhatsApp como plataforma de ensino?”, percebe-se que 88,9% relata estar satisfeita e muito satisfeita e apenas 11,1% afirmam ser indiferente à plataforma de ensino utilizada. Das alunas da turma 2, 93,3% relata estar muito satisfeita e 6,7% satisfeita. Com relação a turma 3, nenhuma aluna se declara insatisfeita e indiferente à plataforma ao passo que 78,6% declara-se muito satisfeita e 21,4% satisfeita.

Figura 31 - Nível de satisfação com uso do WhatsApp como plataforma de ensino, separado por turma.



Com base nas respostas obtidas das três turmas, é observável que uma parcela expressiva das participantes (85,1%) declarou elevado nível de satisfação com o WhatsApp enquanto plataforma de ensino, caracterizando-se como "Muito Satisfeita". Adicionalmente, uma percentagem significativa de 10,6% indicou estar "Satisfeita" com a referida plataforma. É notório que nenhuma das respostas registradas reflete indiferença, insatisfação ou extrema insatisfação no que tange ao uso do WhatsApp como meio de instrução, denotando, assim, uma predominância de avaliações positivas.

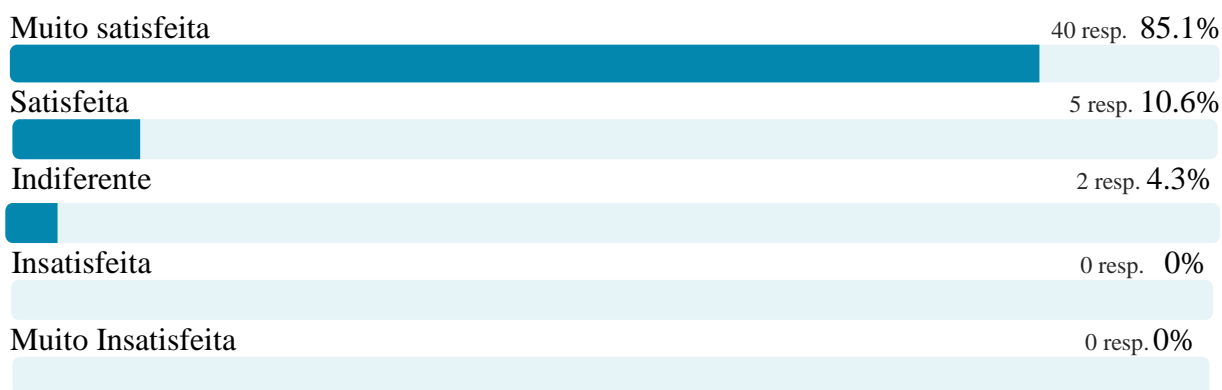
Os resultados sugerem que a maioria das alunas percebe o WhatsApp como uma ferramenta eficaz e satisfatória para fins educacionais. Contudo, é crucial ressaltar que tais conclusões são circunscritas ao âmbito desta pesquisa específica e podem não abranger a

totalidade das experiências dos usuários, tampouco podem ser generalizáveis para outros contextos educacionais.

Figura 32 - Resultados gerais satisfação com o WhatsApp como plataforma de ensino

Quão satisfeita você está com o WhatsApp como plataforma de ensino?

47 de 47 pessoas responderam

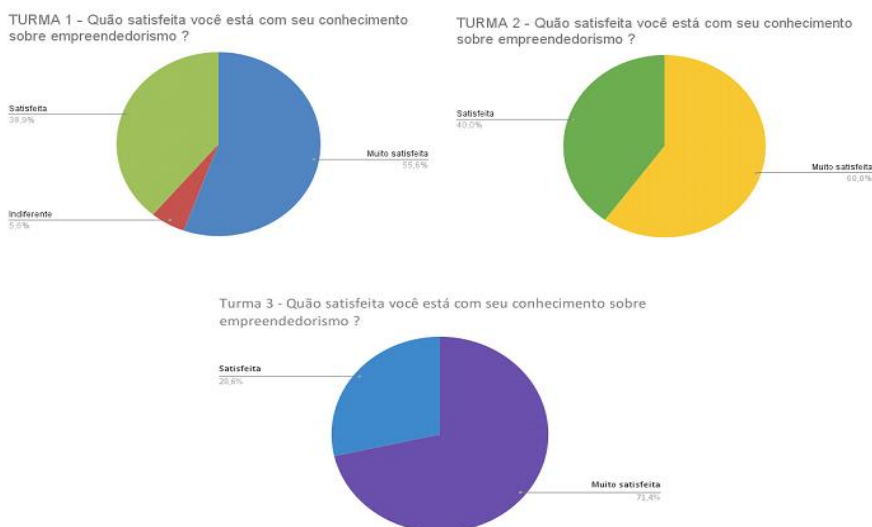


A escolha do WhatsApp para plataforma do curso, como dito anteriormente, foi devido a facilidade de acesso, analiso esses resultados como obra do esforço contínuo que eu e as monitoras (turma 2 e 3) realizamos para o sucesso da plataforma.

4.3. Até que ponto o curso ministrado vai contribuir para que as participantes iniciem seus empreendimentos no Brasil?

Adentrando ao espaço da temática do curso, o empreendedorismo, as respostas às perguntas analisadas são referentes às questões 5 e 6, “Quão satisfeita você está com seu conhecimento de empreendedorismo?”, “Quanto o A-TUA-AÇÃO te ajudou a abrir o seu negócio”, respectivamente.

Figura 33 - Nível de satisfação acerca dos conhecimentos de empreendedorismo adquiridos no curso, separado por turma.



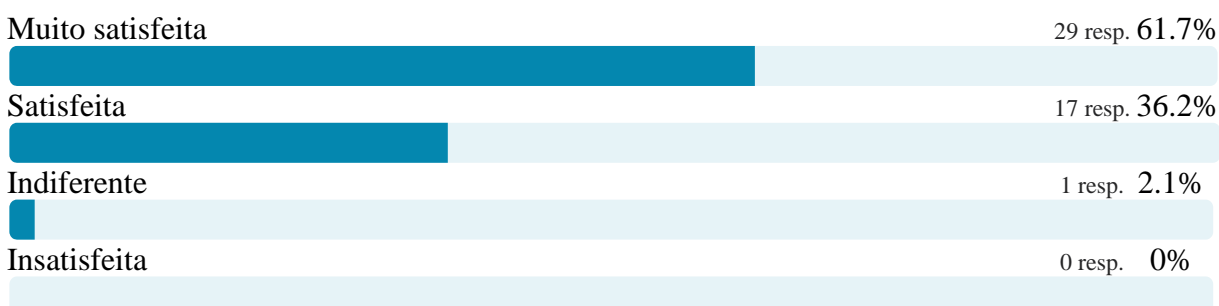
Os dados mostram a satisfação das alunas em relação ao conhecimento sobre empreendedorismo em três turmas distintas. Na Turma 1, 39,9% das alunas estão satisfeitas, 55,6% estão muito satisfeitas, e 5,6% mostram indiferença, enquanto nenhuma aluna se declara insatisfeita. Já na Turma 2, 40,0% estão satisfeitas, 60,0% estão muito satisfeitas, e nenhuma aluna se encontra indiferente ou insatisfeita. Na Turma 3, 28,6% estão satisfeitas, 71,4% estão muito satisfeitas, sem registros de indiferença ou insatisfação.

A análise indica que a maioria dos alunos em todas as turmas expressa alta satisfação com seu conhecimento sobre empreendedorismo. A Turma 1 apresenta uma distribuição mais equilibrada entre satisfação e muita satisfação, com uma pequena parcela de indiferença. Em contrapartida, as Turmas 2 e 3 mostram uma maioria expressiva de alunas muito satisfeitas, refletindo um nível elevado geral de satisfação. Notavelmente, nenhuma turma relata insatisfação.

Gráfico 7 Resultados gerais satisfação com os conhecimentos sobre empreendedorismo

Quão satisfeita você está com seu conhecimento sobre empreendedorismo ?

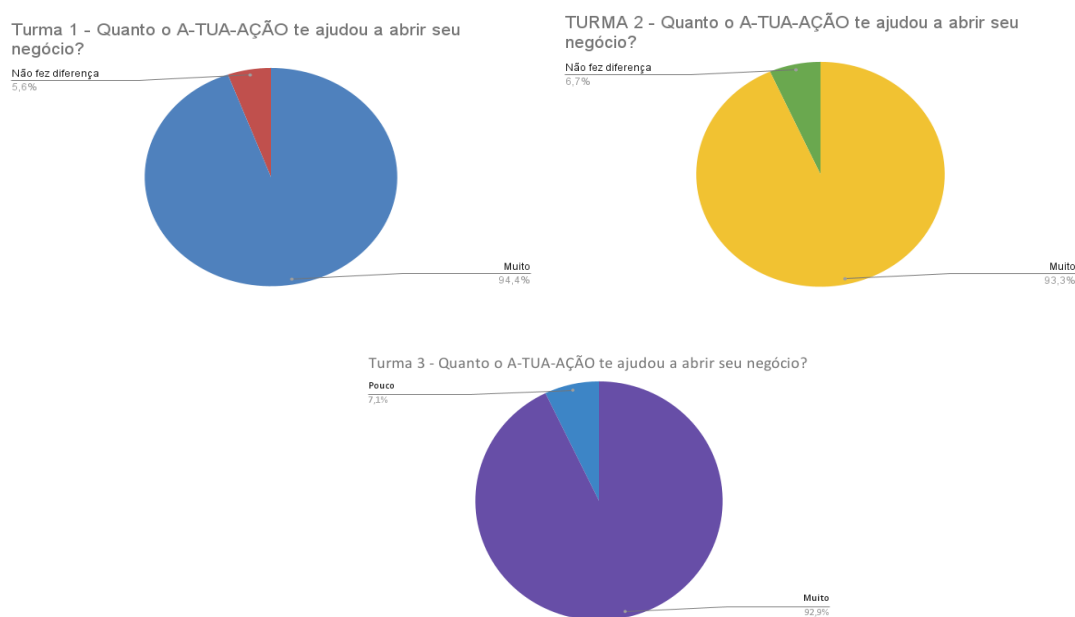
47 de 47 pessoas responderam



Ao consolidar os dados das três turmas, observamos que todas as 47 pessoas que responderam à pesquisa apresentaram níveis predominantemente elevados de satisfação em relação ao conhecimento sobre empreendedorismo. A distribuição das respostas revela que 61,7% das alunas estão muito satisfeitas, enquanto 36,2% estão satisfeitas. Apenas 2,1% indicaram indiferença, e não houve respostas que expressassem insatisfação.

Essa análise global sugere que a maioria dos alunos está altamente satisfeita com seu conhecimento em empreendedorismo. O índice geral de satisfação é notável, e a ausência de respostas decrescentes de insatisfação é um ponto positivo. A única resposta de indiferença destaca-se como um aspecto a ser explorado para compreender melhor as razões subjacentes a essa percepção neutra.

Figura 34 - Nível de satisfação acerca de quanto o curso ajudou a abrir o próprio negócio, separado por turma.



Quanto aos dados gerados pela da pergunta “Quanto o A-TUA-AÇÃO te ajudou a abrir o seu negócio?”, os dados revelam a percepção das diferentes turmas. Na Turma 1, a maioria, representando 94,4%, expressou que o curso foi muito útil. A minoria restante, 5,6%, indicou que a ferramenta não fez diferença em seus esforços para abrir um negócio.

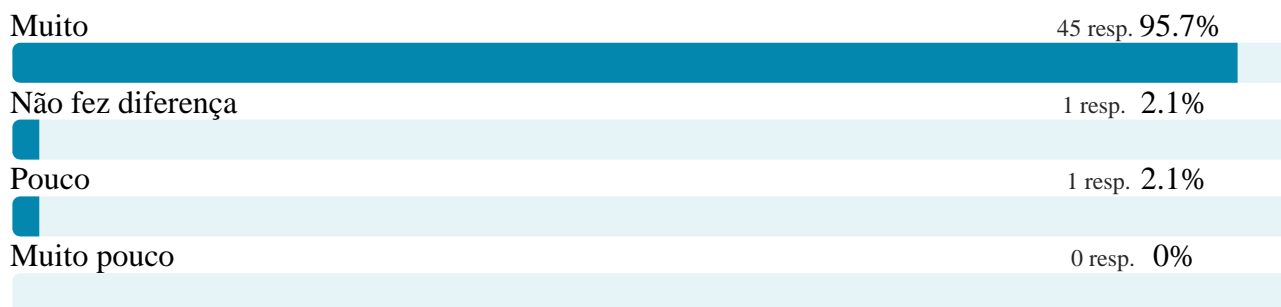
Na Turma 2, a tendência foi semelhante, com 93,3% das participantes atribuindo ao A-TUA-AÇÃO uma contribuição significativa. Uma parcela menor, 6,7%, afirmou que a ferramenta não teve impacto relevante na abertura de seus negócios. A Turma 3, embora ainda predominantemente positiva, apresentou a menor porcentagem de avaliações "Muito", com

92,9%. Uma parcela um pouco maior, 7,1%, declarou que o curso não fez diferença em seus esforços empreendedores.

Gráfico 8 - Resultados gerais quanto o curso ajudou a abrir o próprio negócio

Quanto o A-TUA-AÇÃO te ajudou a abrir seu negócio?

47 de 47 pessoas responderam



A análise conjunta dos dados provenientes das três turmas converge para uma avaliação altamente positiva quanto à eficácia da do curso no contexto da inovação de empreendimentos. Das 47 alunas, 95,7% expressaram que o curso ajudou muito na abertura dos negócios. Uma parcela ínfima, correspondente a 2,1%, indicou que o A-TUA-AÇÃO não manifestou um impacto expressivo, ao passo que outros 2,1% a categorizaram como Pouco. Não foram registrados relatos de que o curso teve um impacto “Muito pouco”.

Em síntese, uma avaliação abrangente dos dados revela uma percepção favorável em relação à contribuição do A-TUA-AÇÃO na facilitação para criação dos empreendimentos entre as participantes das três turmas, demonstrando uma acessibilidade abrangente e uma eficácia relevante.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesta última seção do texto, são apresentadas as considerações finais da pesquisa. Elas são o resultado da tentativa de responder aos objetivos e perguntas definidos no início, tendo como base o referencial teórico assumido e os resultados das análises dos dados produzidos. Assim, organiza-se esta seção retomando brevemente o histórico da investigação, abordando, na continuidade, a síntese das principais reflexões suscitadas pelas análises e encerrando com a resposta do objetivo geral de pesquisa e das perguntas colocadas.

A presente pesquisa relata o percurso metodológico seguido pela pesquisadora, que inicialmente recebeu formação específica para lecionar sobre empreendedorismo. Posteriormente, foram identificados e delimitados os temas mais pertinentes ao público-alvo composto por migrantes venezuelanas. Nesse contexto, empregou-se a abordagem do Design Thinking como instrumento especializado para aprofundar a reflexão sobre os objetivos do curso, bem como sua estrutura e impacto.

Um ponto crucial deste processo foi a constante compreensão da experiência do usuário, garantindo uma abordagem pedagógica alinhada às suas necessidades e contexto. A etapa subsequente consistiu na elaboração preliminar do curso, na qual se delineou uma estrutura básica das atividades, estabelecendo os objetivos específicos de cada uma e explorando estratégias para adaptação ao ambiente do WhatsApp, considerando as especificidades desse meio de comunicação.

A fase seguinte desdobrou-se na prototipação, representando a eficácia de criação e materialização das atividades planejadas. Este estágio envolveu a execução prática dos elementos concebidos durante o rascunho do curso, proporcionando uma oportunidade para ajustes e refinamentos. A prototipação não apenas possibilitou a visualização das atividades, mas também permitiu uma avaliação teórica de sua eficácia e adequação aos objetivos propostos.

Assim, ao considerar o ciclo completo desde a formação inicial até a concretização das atividades por meio da prototipação, destaca-se a abordagem interativa e participativa empregada. A pesquisa não apenas desenvolveu um curso de empreendedorismo para migrantes venezuelanas, mas também refletiu sobre cada etapa do processo, integrando feedbacks constantes e promovendo uma construção colaborativa e sensível às nuances do público-alvo.

Com o curso devidamente estruturado, teve início a fase de divulgação e seleção das participantes, um componente essencial para o sucesso do programa. Mulheres venezuelanas interessadas em participar foram convidadas a preencher um formulário de inscrição, o que

serviu como ponto de entrada para o processo seletivo. Um total de 90 mulheres demonstraram interesse e preencheram o formulário de inscrição.

Posteriormente, as candidatas foram submetidas a uma prova de proficiência escrita, visando verificar suas habilidades linguísticas. Dessas, 54 obtiveram sucesso e avançaram para a fase seguinte, que consistiu na realização de uma prova de proficiência oral. Esta etapa foi conduzida de forma inovadora através da plataforma de mensagens instantâneas WhatsApp, proporcionando uma abordagem acessível e adaptada à realidade das candidatas. Todas as 54 participantes foram aprovadas na prova de proficiência oral.

Posteriormente, foi aplicado um questionário socioeconômico, cujas respostas constituíram a base do critério de seleção das 20 participantes. Cabe ressaltar que apenas as participantes da Turma 1 foram submetidas a um questionário socioeconômico como critério de seleção. As integrantes da Turma 2 foram selecionados pela Organização Não Governamental Hermanitos, enquanto as alunas da Turma 3 foram escolhidas pelo Centro de Referência de Apoio aos Imigrantes da Bahia (CRAI).

A primeira turma do curso A-TUA-AÇÃO ocorreu de agosto a setembro de 2021, com a participação de 20 alunas de todas as regiões do Brasil. Das 20 alunas, 18 completaram o curso. A segunda turma, realizada em fevereiro e março de 2022, contou com 20 alunas de Manaus, Amazonas. Dessas, 16 finalizaram o curso. Já a terceira turma, em outubro e novembro de 2022, envolveu 20 participantes de Lauro de Freitas, Bahia, das quais 16 concluíram o curso. Todas as participantes preencheram o formulário de autoavaliação do curso, base dos dados dessa pesquisa e amplamente discutidos nessa dissertação.

Em resposta à primeira indagação de pesquisa, verifica-se que o curso, ao transcender as barreiras linguísticas, logrou eficácia na abordagem dos elementos culturais e pedagógicos essenciais para facilitar a integração e potencialização das participantes. A interconexão entre o aprendizado do idioma e o estímulo ao empreendedorismo se apresentou promissora, evidenciando os possíveis benefícios de abordagens educacionais holisticamente orientadas.

Contudo, no enfrentamento do desafio delineado pela segunda questão de pesquisa, emergiram complexidades associadas à adoção do WhatsApp como principal ferramenta de aprendizagem. As intrincadas dinâmicas de desenvolvimento linguístico e cultural dos participantes foram sensivelmente influenciadas pelas características específicas da plataforma, exigindo a implementação de estratégias pedagógicas inovadoras para superar tais obstáculos, notadamente as limitações específicas à interação virtual.

Em relação à terceira questão da pesquisa, os resultados destacam a contribuição substancial do curso para a promoção dos empreendimentos das participantes no contexto

brasileiro. A influência positiva do aprendizado adquirido foi manifestada na motivação e habilidades das mulheres migrantes venezuelanas para empreender. O curso não apenas expandiu suas competências linguísticas, mas também fortaleceu suas aptidões empreendedoras, favorecendo uma integração mais eficaz na sociedade.

Este estudo ressalta a relevância de abordagens inovadoras no âmbito da educação para migrantes, enfatizando o potencial transformador de cursos que amalgamam o ensino de línguas com temáticas ao empoderamento feminino. Além disso, ressalta a necessidade de considerar as implicações práticas e desafios associados ao uso de plataformas digitais, a exemplo do WhatsApp, no contexto educacional, particularmente para pessoas em situação de vulnerabilidade.

A contribuição intrínseca da minha pesquisa para a sociedade reside no processo de desenvolvimento do curso A-TUA-AÇÃO. Este curso foi concebido com uma abordagem não apenas na integração de alunas na sociedade e no ensino da língua, mas também na promoção de atividades de fomento, mentoria e na construção de ferramentas que capacitam os participantes a estabelecer e gerenciar seus próprios negócios. Tal abordagem visa não apenas ao desenvolvimento individual, mas também à capacidade de sustentabilidade, permitindo que as participantes possam alcançar autonomia financeira e contribuam para o bem-estar de suas famílias no contexto brasileiro. Essa perspectiva reflete um comprometimento com a inclusão social, a autonomia econômica e o desenvolvimento sustentável, consolidando assim a relevância social e acadêmica do curso.

Em resumo, conclui-se que a interseção entre o aprendizado do idioma, o empreendedorismo feminino e as tecnologias digitais podem constituir uma abordagem eficaz e relevante para a promoção da inclusão e autonomia de mulheres migrantes. Este estudo oferece contribuições substanciais para o campo acadêmico, identificando áreas de aprimoramento e delineando aspectos para pesquisas futuras, planejando a evolução contínua de estratégias educacionais mais eficientes e inclusivas para grupos vulneráveis, a exemplo das mulheres migrantes venezuelanas.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACNUR. Refugee Education in Crisis. Relatório. Site oficial, 2019. Disponível em: <<https://www.acnur.org/portugues/2018/08/29/educacao-de-criancas-refugiadas-em-crise/>>. Acesso: 23 ago. 2019.
- ACNUR. Desafios, limites e potencialidades do empreendedorismo de refugiados(as), solicitantes da condição de refugiado(a) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil. Relatório. Site oficial, 2020. Disponível em: <https://www.acnur.org/portugues/wp-content/uploads/2020/09/empreendedorismo_de_refugiados_completa.pdf>. Acesso: 25 set. 2020.
- ALMEIDA FILHO, J. C. P. **Aprendizagem e ensino de línguas em contextos tecnológicos**. Reverte, n. 6, 2008. Disponível em: <<http://www.fatecid.com.br/reverte/index.php/revista/article/view/23>>. Acesso em: 24 ago. 2020.
- ANASTS, P. T., and Zimmerman, J. B., 2003, "Design Through the 12 Principles of Green Engineering," Environ. Sci. Technol., 37(5), pp. 94A–101A. apud Fu, K. K., Yang, M. C., and Wood, K. L. (August 30, 2016). "Design Principles: Literature Review, Analysis, and Future Directions."
- ARAÚJO, S. E. F. de A. (2008). **Contributos para uma educação para a cidadania: professores e alunos em contexto intercultural**. Dissertação (Mestrado em em Relações Interculturais) - Universidade Aberta, Lisboa, Portugal. Disponível em: <<http://docplayer.com.br/50078-Contributos-para-uma-educacao-para-a-cidadania.html>>. Acesso em: 10 set. 2019.
- ASSIS, O.G. Gênero In: CAVALCANTI, L. et al (Orgs.). **Dicionário Crítico de Migrações Internacionais, verbete Língua de Acolhimento**. Brasília, DF: UnB, 2017.
- BARBOSA, L. M. A; SÃO BERNARDO M. A. Língua de Acolhimento. In: CAVALCANTI, L. et al (Orgs.). **Dicionário Crítico de Migrações Internacionais, verbete Língua de Acolhimento**. Brasília, DF: UnB, 2017.
- BARCELOS, A. M. F. **Metodologia de pesquisa das crenças sobre aprendizagem de línguas: estado da arte**. In: Revista Brasileira de Linguística Aplicada, v. 1, n. 1, p. 71-92, 2001.
- BOHN, H.I. **As exigências da pós-modernidade sobre a pesquisa em linguística aplicada no Brasil**. In: FREIRE, M.M.; ABRAHÃO, M.H.V.; BARCELOS, A.M.F. (Orgs.). Linguística Aplicada & Contemporaneidade. São Paulo: ALAB; Campinas, SP: Pontes editores, 2005, p. 11-23.
- BORTONI-RICARDO, S. M. **O professor pesquisador: introdução à pesquisa qualitativa**. São Paulo: Parábola Editorial, 2008.
- BYRAM, M., et. al. **Developing the Intercultural Dimension in Language Teaching**. A Practical Introduction for Teachers. Strasbourg: Council of Europe, 2002.
- CABETE, M. A. C. S. da S. **O Processo de Ensino-Aprendizagem do Português enquanto Língua de Acolhimento**. 2010. Dissertação (Mestrado em Didáctica do Português Língua Segunda/ Língua Estrangeira) - Universidade de Letras, Lisboa, 2012. Disponível em: <http://repositorio.ul.pt/bitstream/10451/4090/1/ulfl081236_tm.pdf>. Acesso em: 26 ago. 2019.
- CABETE, M. A. C. S. da S. **O Processo de Ensino-Aprendizagem do Português enquanto Língua de Acolhimento**. 2010. Dissertação (Mestrado em Didáctica do Português Língua Segunda/ Língua Estrangeira) - Universidade de Letras, Lisboa, 2012. Disponível em: <http://repositorio.ul.pt/bitstream/10451/4090/1/ulfl081236_tm.pdf>. Acesso em: 26 ago. 2019.

CAMBRIA, A. **L'interculturel dans le Cadre Européen Commun de Référence**. Disponível em: <http://www.hyperbul.org/numero7/refl/refl7_ac.htm>. Acesso em: 26 ago. 2019.

CHAUÍ, M. A linguagem. In: _____. **Convite à filosofia**. 13 ed. São Paulo: Ática, 2006. p.136-151
EL ANDALOUSSI, K. **Pesquisas-ações: ciências, desenvolvimento, democracia**. São Carlos, SP: EdUSCar, 2004. pp. 71-113.

FREIRE, S. (2008). **Um olhar sobre a inclusão**. Revista da Educação, v.16, n.1, 2008. Disponível em: <<http://repositorio.ul.pt/bitstream/10451/5299/1/Um%20olhar%20sobre%20a%20Inclus%C3%A3o.pdf>>. Acesso em: 11 set. 2019.

FU, K. K., Yang, M. C., and Wood, K. L. (August 30, 2016). "Design Principles: Literature Review, Analysis, and Future Directions." ASME. J. Mech. Des. October 2016; 138(10): 101103. <https://doi.org/10.1115/1.4034105>. Acesso em 02.04.2022

GONCALVES, J. L. **O educador social, desafiado pela diversidade cultural das sociedades contemporâneas**. Cadernos de Estudo, n.3, p.111-118, 2006. Porto: ESE de Paula Frassinetti.

KRAMSCH, C. **Language and Culture**. Oxford: Oxford University Press, 1998.

KRAMSCH, C. J. **Context and Culture in Language Teaching**. Oxford: Oxford University Press, 1993.

LEFFA, Vilson J. **A linguística aplicada e seu compromisso com a sociedade**. Trabalho apresentado no VI Congresso Brasileiro de Linguística Aplicada. Belo Horizonte: UFMG, 7-11 de outubro de 2001. Disponível em: http://www.leffa.pro.br/textos/trabalhos/la_sociedade.pdf.

LUSSI, C. Protagonismo In: CAVALCANTI, L. et al (Orgs.). **Dicionário Crítico de Migrações Internacionais, verbete Língua de Acolhimento**. Brasília, DF: UnB, 2017.

LYONS, J. **Lingua(gem) e linguística: uma introdução**. Rio de Janeiro: LTC, 2013.

Maia-Ramos. Vista do Língua adicional: um conceito “guarda-chuva.” Disponível em: <<https://periodicos.unb.br/index.php/ling/article/view/37207/32129>>. Acesso em: 13 nov. 2023.
MARK, Margaret. PEARSON, Carol. **O herói e o fora-da-Lei**. São Paulo: Cultrix, 2001.

MERRIAM, S. **Case study research in education: A qualitative approach**. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 1988.

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA. **Refúgio em Números**. 2018. Disponível em: <https://www.justica.gov.br/news/de-10-1-mil-refugiados-apenas-5-1-mil-continuam-no-brasil/refugio-em-numeros_1104.pdf/view> Acesso em: 23 ago 2019.

OLIVEIRA, Felipe. *Descubra o Caminho Dourado (Golden Path) para uma experiência perfeita do produto*. Disponível em: <<http://oagilista.co/o-caminho-dourado/>>. Acesso em: 28 nov. 2023.

PAJARES, M. Mercado de Trabalho In: CAVALCANTI, L. et al (Orgs.). **Dicionário Crítico de Migrações Internacionais, verbete Língua de Acolhimento**. Brasília, DF: UnB, 2017.

PIXAR. *The Art of Storytelling*. 2017. Disponível em: <https://www.khanacademy.org/partner-content/pixar/storytelling>. Acesso em: 01 março 2022.

RECUERO, Raquel da Cunha. *Redes sociais na internet*. Porto Alegre: Sulina, 2009

SÃO BERNARDO, M.A. **Português como língua de acolhimento: um estudo com imigrantes e pessoas em situação de refúgio no Brasil**. Tese de doutorado Programa de Pós-Graduação em Linguística. Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2016.

SANTOS, Eliana Barbosa dos. **Português língua de acolhimento: interação e inserção social de imigrantes por meio do whatsapp**. 2018. 138 f., il. Dissertação (Mestrado em Linguística Aplicada)—Universidade de Brasília, Brasília, 2018.

THIOLLENT, Michel. **Metodologia da pesquisa-ação**. São Paulo: Cortez, 1996.

PALACIOS, F.; TERENCEZZO, M. **O guia completo do storytelling**. Rio de Janeiro. Alta Books, 2016.

TURCHI, Sandra. Persona da Marca: parte importante da Estratégia nas Mídias sociais. Disponível em: <https://sandraturchi.com.br/persona-da-marca-parte-importante-da-estrategia-nas-midias-sociais/> Acesso em 02 de abril de 2022

VÁSQUES, Ruth. Identidade de marca, gestão e comunicação. N°7. *Organicom*. 2007. 201-211.

ZANFORLIN, Sofia Cavalcanti; LYRA, Júlia Afonso. *Latin american migrants: enterpreneurs and medias of itself*. Disponível em: <<https://revistas.ufpr.br/acaomidiatica/article/download/90377/49848>>. Acesso em: 13 nov. 2023.

APÊNDICE A

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido A-Tua-Ação

Você está sendo convidada a participar da pesquisa “PORTUGUÊS LÍNGUA DE ACOLHIMENTO E INSERÇÃO PROFISSIONAL DE MULHERES IMIGRANTES VENEZUELANAS” de responsabilidade de Ana Paula Gabatteli Vieira, estudante de mestrado da Universidade de Brasília.

O objetivo desta pesquisa é ofertar um curso de português como língua de acolhimento com foco no empreendedorismo para mulheres refugiadas venezuelanas. Assim, gostaria de consultá-la sobre seu interesse e disponibilidade de cooperar com a pesquisa.

Você receberá todos os esclarecimentos necessários antes, durante e após a finalização da pesquisa, e lhe asseguro que o seu nome não será divulgado, sendo mantido o mais rigoroso sigilo mediante a omissão total de informações que permitam identificá-la.

Os dados provenientes de sua participação na pesquisa, tais como questionários, entrevistas, fitas de gravação ou filmagem, ficarão sob a guarda da pesquisadora responsável pela pesquisa.

A coleta de dados será realizada por meio da participação de curso e avaliações decorrentes do processo de ensino, para estes procedimentos que você está sendo convidada a participar.

Espera-se com esta pesquisa que além de haver ganhos no desenvolvimento das participantes com relação a língua portuguesa, estas também desenvolvam as habilidades necessárias para abrir o seu próprio negócio.

Sua participação é voluntária e livre de qualquer remuneração ou benefício. Você é livre para recusar-se a participar, retirar seu consentimento ou interromper sua participação a qualquer momento. A recusa em participar não irá acarretar qualquer penalidade ou perda de benefícios.

Se você tiver qualquer dúvida em relação à pesquisa, você pode contatar a pesquisadora Ana Paula Gabatteli Vieira através do telefone 61 98345-4722 ou pelo e-mail ana.gabatteli@aluno.unb.br ou orientador Prof. Dr. Fidel Armando Cañas pelo telefone 61 98181-5939 ou pelo e-mail fidel.canas@gmail.com.

A equipe de pesquisa garante que os resultados do estudo serão devolvidos às participantes por meio dos aprendizados adquiridos no percurso do curso, podendo ser publicados posteriormente na comunidade científica. Ressaltamos que serão tomados cuidados éticos para garantir anonimato da participante.

APÊNDICE B

Prototipação do curso

Etapa 1 - Registro



COLOCAR TEXTOS, IMAGENS E PÁGINAS DE DIVULGAÇÃO DO CURSO



- porque, como e o que
- Explicação do projeto
- Ana Paula vai mandar o texto sobre a situação
- Falar da pesquisa de mestrado
- Link pro form de inscrição
- Perguntas frequentes
- Realização: Vila Brasil
- Parceiros: Semprende e Social Bank
- data: bem clara!
- Conteúdo programático
- Requisitos
- falar do capital inicial

Dever de casa Ana Paula

Texto dados sobre refugio

Texto sobre a minha pesquisa

Pixar Storytelling meu



Uma breve análise de documentos oficiais referentes a migrações e refúgio no Brasil mostra que a situação das mulheres migrantes e refugiadas no Brasil é permeada por uma série de dificuldades que vão desde o acesso à aprendizagem da língua à inserção social e profissional. São diversas as razões que mostram essa realidade. Este projeto visa à formulação e à disponibilização de um curso de Português como Língua de Acolhimento, a ser ministrado à distância, com o objetivo de trabalhar temas voltados para o empoderamento de mulheres refugiadas venezuelanas, por meio do empreendedorismo. Será utilizado o aplicativo Whatsapp como ambiente de aprendizagem. Ao longo dessa formação linguístico-cultural será feita uma análise do desenvolvimento linguístico-cultural que promova a inserção laboral das participantes.

A subseção Integração, do relatório da R4V (junho/2020), traz à tona que além da barreira da língua, requisitos como documentação, falta de informações acerca da legislação trabalhista brasileira, reconhecimento de diplomas, valor da tarifa do transporte público além da discriminação e xenofobia foram destacados como os maiores obstáculos para acessar o trabalho e/ou meios de subsistência. Relata ainda que, além desses entraves, a falta de acesso ao mercado de trabalho e a serviços básicos geram endividamentos, mendicância, exploração do trabalho, exploração do trabalho infantil, discriminação, tráfico de pessoas, inserção na prostituição, exploração sexual, abuso e violência de gênero.

Devido aos fatores relatados até aqui, é possível perceber que muitas vezes empreender é uma das saídas possíveis para refugiados no Brasil. A publicação Desafios, limites e potencialidades do empreendedorismo de refugiados(as), solicitantes da condição de refugiado(a) e migrantes venezuelanos(as) no Brasil (ACNUR 2020) aponta que os fatores facilitadores para empreender são: as instituições que fazem atendimentos iniciais aos(as) refugiados(as) e migrantes, as instituições que promovem a ação empreendedora, o apoio familiar e de compatriotas e o apoio das comunidades virtuais.

Dentre os fatores dificultadores para atividade empreendedora, o mesmo estudo, elenca a falta de informação em relação à documentação para abrir e manter um negócio, dificuldades no acesso ao crédito ou ao microcrédito, a língua portuguesa, o alto custo de vida, com destaque para os alugueis, o alto emocional, a preocupação e responsabilidade com a família que ficou na Venezuela.



- Apresentar a Vila Internacional
 - Porque
 - Como
 - O que
- Post sobre Vil Int ser filha da Vila Brasil
- Pessoas envolvidas
 - Ana Luiza
 - Eliani
 - Ana Paula
 - Marcos
 - Nathalia
- Missão
- Valores
- Dados sobre refúgio no Brasil
- Criar comunidade
- Voluntariado
 - pedir foto e depoimento
- Case de sucesso
 - O que esperamos para futuro
 - 10 anos
 - 5 anos
 - 1 ano
 - 15 dias (A-TUA-AÇÃO)
- A-TUA-AÇÃO
 - Pixar storytelling (carrossel - para lançar)
 - Falar sobre sua pesquisa
 - Inscrições
 - Requisitos
 - Cronograma
 - Conteúdo programático
 - WhatsApp como ferramenta principal
 - O processo de criação (vídeo tela Miro)
 - Parceiros
 - Semprende
 - Social Bank
 - Falar do SS
 - Live para tirar dúvidas



Era uma vez uma professora de português para estrangeiros apaixonada por sua profissão, que desejava fazer um mestrado para aprender mais e mais. **Todos os dias** ela reflicia sobre como uma dissertação de mestrado poderia ser engrandecedora para ela e para a sociedade e como encaixar sua personalidade "mão na massa" com a pesquisa acadêmica. **Um certo dia**, a escola que ela trabalha começou a oferecer aulas de português como língua de acolhimento para migrantes e ela começou a entender mais sobre a importância dessa prática. Por causa disso, ela se inscreveu Programa de Pós-Graduação em Linguística Aplicada da Universidade de Brasília, com um pré-projeto que objetivava ajudar as crianças migrantes que são inseridas nas escolas públicas, a professora foi aprovada e começou a estudar para criar esse projeto, só que ele ainda não era bem o que ela queria, o tempo passou e a Pandemia da Covid-19 chegou, isso deu mais tempo para professora afinar suas ideias e ler publicações, a maioria delas falava sobre a questão da dificuldade de inserção de migrantes no emprego formal e sobre os desafios do ensino durante a pandemia. **Por causa disso**, ela chegou à conclusão que se empreendedor muitas vezes é o único caminho para geração de renda para as essas famílias, então seria muito útil ensinar o português e o empreendedorismo juntos e as aulas poderiam ser pelo WhatsApp. **Por causa disso**, a professora, o orientador, a Vila Brasil e a Vila Internacional com parceria da Semprende e do Social Bank, uniram forças para criar o A-TUA-AÇÃO um curso de Português com foco no empreendedorismo, inteiramente realizado pelo WhatsApp, para mulheres migrantes venezuelanas! **Até que finalmente**, ao criar e ministrar o curso, a professora e a Vila Internacional conseguiram mudar a realidade dessas mulheres e escrever sua dissertação de mestrado, ajudando assim as alunas, a sociedade, a si mesma e os futuros estudantes de linguística aplicada.

Era uma vez uma professora de português para estrangeiros apaixonada por sua profissão, que desejava fazer um mestrado para aprender mais e mais. **Todos os dias** ela reflicia sobre como uma dissertação de mestrado poderia ser engrandecedora para ela e para a sociedade.

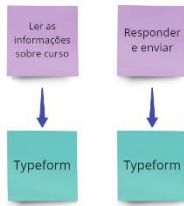
Um certo dia, a escola que ela trabalha começou a oferecer aulas de português para migrantes e ela começou a entender mais sobre a importância dessa prática.

Por causa disso, ela iniciou seus estudos no Programa de Pós-Graduação em Linguística Aplicada da Universidade de Brasília. Ao se aprofundar no tema da migração, ela percebeu a grande dificuldade de inserção de migrantes no emprego formal.

Por causa disso, ela chegou à conclusão de que empreender muitas vezes é o único caminho para geração de renda para as essas famílias, então seria muito útil ensinar o português e o empreendedorismo juntos de uma forma acessível.

Por causa disso, a professora Ana Paula Gabatelli, seu orientador, a Vila Brasil e a Vila Internacional em parceria com o Semprende e o Social Bank uniram forças para criar o A-TUA-AÇÃO, um curso de Português com foco no empreendedorismo, inteiramente realizado pelo WhatsApp, para mulheres migrantes venezuelanas!

Com este curso, queremos mudar a realidade dessas mulheres e contribuir para o desenvolvimento de pesquisas na área de português como língua de acolhimento.



INFORMAÇÕES DO CURSO
Perguntas do questionário
ou o link do questionário

O que é o A-TUA-AÇÃO?

O A-TUA-AÇÃO é um curso criado e desenvolvido para mulheres migrantes venezuelanas com foco no empreendedorismo. O curso tem a duração de 8 semanas com atividades diárias nos grupos e 8 encontros ao vivo, tudo pelo WhatsApp.

Para participar você precisa:

- Ser mulher (cis ou trans)
- Ser venezuelana
- Ser maior de 18 anos
- Ter situação regularizada no Brasil
- Ter nível intermediário da Língua Portuguesa
- Realizar prova de proficiência para comprovar seu nível
- Ter acesso à internet
- Ter o aplicativo WhatsApp instalado no seu celular.
- Ter conhecimento mínimo de Instagram
- Assinar o termo de consentimento livre esclarecido
 - Ter disponibilidade de assistir aulas aos sábados (1h de duração)

Link do formulário

<https://p0akfdy9ao.typeform.com/to/sBIEK38>

TEXTO PRÉ-FORMULÁRIO

Olá, meu nome é Ana Paula Gabattelli e estou muito feliz de te ver por aqui!!! O A-Tua-Ação faz parte da minha pesquisa mestrado, pela Universidade de Brasília, com orientação do Prof. Dr. Fidel Armando Cañas.

Este curso foi desenhado para você, mulher venezuelana, que quer aprender português, ganhar conhecimentos sobre o empreendedorismo feminino e abrir e/ou melhorar um negócio (formalizado ou não).

Assim, além de aprender português e criar seu negócio, você ajudará outras pessoas a fazer o curso no futuro!

Lêla com atenção os requisitos e comece a responder o formulário! Para participar você precisa:

- Você é mulher (cis ou trans) e venezuelana?
- Você tem mais de 18 anos?
- Você tem CPF?
 - Básico
 - Intermediário
 - Avançado
- Você está disposta a realizar uma prova de proficiência para comprovar seu nível de português?
- Você tem acesso à internet via celular?
- O seu celular tem espaço suficiente para instalar o aplicativo WhatsApp?
- Você sabe usar o Instagram ou Facebook?
 - Sim, Instagram e Facebook
 - Sim, só Instagram
 - Sim, só Facebook
 - Não, não sei usar nenhum.

Você está disposta a colaborar com a pesquisa de mestrado, participando do curso, respondendo questionários e entrevistas?



Para respostas NÃO

Que pena! Você não tem os pré-requisitos para participar deste curso, mas se você quiser, deixe seu contato que vamos te informar dos próximos cursos da Vila Brasil!

Nome completo
E-mail
Telefone (WhatsApp)

Eba! Você cumpre todos os requisitos para participar do curso, agora preciso de informações mais detalhadas sobre você! É rapidinho, tá? Não desista, já está acabando!

Perguntas do Formulário de inscrição

- Nome completo
Data de nascimento
Onde você mora no Brasil? (Cidade e Estado)
E-mail:
Telefone (WhatsApp)
Escolaridade
- Ensino Fundamental completo
 - Ensino médio completo
 - Graduação completa
 - Graduação incompleta
 - Mestrado completo
 - Mestrado incompleto
 - Doutorado completo
 - Doutorado incompleto

Você já possui um negócio?

- Sim, tenho um negócio formalizado (com CNPJ)
- Sim, tenho um negócio informal (sem CNPJ)
- Não, mas tenho uma ideia de negócio
- Não, quero empreender, mas não sei por onde começar
- Nenhuma das alternativas

Por que você quer participar deste curso?

- Você tem disponibilidade para realizar tarefas de segunda a sexta-feira (entre 9h às 19h) e assistir aulas ao vivo, provavelmente aos sábados (1h de duração)?
- Sim, estou livre
 - Talvez, preciso organizar minha agenda
 - Não, não posso

Está ciente que este curso é destinado a mulheres venezuelanas com o nível intermediário de português e após sua pré-inscrição você fará um teste de proficiência?

Está ciente que deverá ter participação ativa em 80% das atividades e que deverá entregar 100% das atividades avaliativas para receber certificado e o auxílio financeiro?

Está ciente que utilizaremos o WhatsApp para realização do curso?

Está ciente que para participar do curso você precisa ter um conhecimento mínimo de Instagram/Facebook?

Você está ciente que este curso faz parte da pesquisa de Mestrado, da Universidade de Brasília, realizada pela professora Ana Paula Gabattelli, com orientação do Prof. Dr. Fidel Armando Cañas?

Está ciente que, caso seja selecionada, deverá assinar um termo aceitando participar de uma pesquisa de mestrado que, também vai assegurar que suas informações pessoais não serão reveladas?



CRIAR O TESTE DE PROFICIÊNCIA

Inserir a pergunta, os critérios de avaliação

Olá, xxxx

Estou muito feliz com o seu interesse em fazer nosso curso!
 Como você já sabe, agora você precisa realizar a prova de proficiência!

Vamos começar com a prova escrita acesse o link abaixo, faça sua prova e aguarde nosso contato!

<https://poakfdy99ao.typeform.com/to/9wt3ENP>

Abraços,

Ana Paula

Link do formulário

<https://poakfdy99ao.typeform.com/to/9wt3ENP>



Aguardar
contato via
WhatsApp
para teste oral



WhatsApp

CRIAR MENSAGEM PARA COMUNICAR APROVAÇÃO E PEDIR A REALIZAÇÃO DO TESTE ORAL

Olá, Damelys,
Venho te dar uma noticia maravilhosa! Você alcançou
o nível exigido na parte escrita da prova de
proficiência!!! *Parabéns!*

Agora precisamos marcar sua prova oral!!! A prova
será realizada aqui mesmo no WhatsApp.

Eu enviarei uma imagem e nossa conversa será
sobre ela. Eu farei as perguntas por áudio e você
responderá também por áudio!

A tecnologia ajuda a gente, né?
Vamos marcar? Qual das opções abaixo fica bom
para você?

1. Opção 1
2. Opção 2
3. Opção 3
4. Opção 4

Abraços,
Ana

Realizar o teste de proficiência oral



CRIAR O TESTE DE PROFICIÊNCIA ORAL
Inserir as perguntas e critérios de avaliação

Olá, agora vou te passar as instruções para o teste oral.
Você tem *1 minuto* para ler e analisar a imagem abaixo. Logo depois enviarei algumas perguntas e eu preciso que você me responda por áudio, ok?

8 COISAS INCRÍVEIS INVENTADAS POR MULHERES

- Cerveja**
As amigas mulheres da Mesopotâmia foram as primeiras a desenvolver vender e até mesmo beber cerveja.
- Bote Salva Vidas**
Em 1882, Maria Beasley inventou o bote salva vidas.
- Painéis Solares**
A física Dra. Maria Telles entus-se com a arquiteta Eleanor Raymond, para construir a primeira casa totalmente alimentada por energia solar em 1947.
- Colete à prova de balas**
A química Stephanie Kwolek inventou a fibra Kevlar super-forte, usada para fazer coletes à prova de balas.
- Software de computador**
Dra. Grace Murray Hopper, foi uma cientista da computação que inventou o COBOL, a primeira linguagem de computador amigável.
- Wireless**
Hedy Lamarr inventou um sistema de comunicações secretas, durante a II Guerra Mundial, para torpedos controlados por rádio. Essa tecnologia foi base para a criação do Wi-Fi.
- Algoritmo**
Ada Lovelace desenvolveu uma maneira para programar a máquina com algoritmos matemáticos, se tornando "a primeira programadora de computador".
- Telecom**
A física teórica Dra Shirley realizou a pesquisa científica que permitiu a invenção do fax, telefone de toque, cabos de fibra óptica, o identificador de chamadas e a chamada em espera.

nitewave

Questões e Tópicos analíticas de avaliação da Prova Oral de Inglês B2, utilizada pelo avaliador observador

	1	2	3	4	5	6	
COMPREENSÃO GERAL	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.
LEITURA DE DETALHES	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.

Questões e Tópicos analíticas de avaliação da Prova Oral de Inglês B2, utilizada pelo avaliador observador

	1	2	3	4	5	6	
FLUÊNCIA	Produzir frases e parágrafos coerentes e coesos.	Produzir frases e parágrafos coerentes e coesos.	Produzir frases e parágrafos coerentes e coesos.	Produzir frases e parágrafos coerentes e coesos.	Produzir frases e parágrafos coerentes e coesos.	Produzir frases e parágrafos coerentes e coesos.	Produzir frases e parágrafos coerentes e coesos.
INTERPRETAÇÃO	Interpretar o significado de palavras e frases em contexto.	Interpretar o significado de palavras e frases em contexto.	Interpretar o significado de palavras e frases em contexto.	Interpretar o significado de palavras e frases em contexto.	Interpretar o significado de palavras e frases em contexto.	Interpretar o significado de palavras e frases em contexto.	Interpretar o significado de palavras e frases em contexto.

Questões e Tópicos analíticas de avaliação da Prova Oral de Inglês B2, utilizada pelo avaliador observador

	1	2	3	4	5	6	
ADQUISIÇÃO DE VÍZIOS	Identificar e corrigir erros gramaticais e de pronúncia.	Identificar e corrigir erros gramaticais e de pronúncia.	Identificar e corrigir erros gramaticais e de pronúncia.	Identificar e corrigir erros gramaticais e de pronúncia.	Identificar e corrigir erros gramaticais e de pronúncia.	Identificar e corrigir erros gramaticais e de pronúncia.	Identificar e corrigir erros gramaticais e de pronúncia.
PRONÚNCIA	Produzir frases e parágrafos com pronúncia clara e correta.	Produzir frases e parágrafos com pronúncia clara e correta.	Produzir frases e parágrafos com pronúncia clara e correta.	Produzir frases e parágrafos com pronúncia clara e correta.	Produzir frases e parágrafos com pronúncia clara e correta.	Produzir frases e parágrafos com pronúncia clara e correta.	Produzir frases e parágrafos com pronúncia clara e correta.

Questões e Tópicos analíticas de avaliação da Prova Oral de Inglês B2, utilizada pelo avaliador observador

	1	2	3	4	5	6	
COMPREENSÃO GERAL	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.	Identificar o assunto principal do texto e o contexto em que se desenvolve.
LEITURA DE DETALHES	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.	Identificar informações específicas mencionadas no texto.

- Do que se trata o material?
- 1-O que você acha dessa imagem? Pode descrevê-la e explicá-la?
 - 2- Na sua opinião, é uma surpresa essas coisas terem sido criadas por mulheres? Comente.
 - 3-Qual sua opinião sobre a situação das mulheres no mercado de trabalho?
 - 4-No seu país, como é a desigualdade entre homens e mulheres no mercado de trabalho?

Aguardar
comunicado
de
aprovação



WhatsApp

**CRIAR MENSAGEM PARA
COMUNICAR APROVAÇÃO
NO CURSO E PEDIR PARA
ASSINAR O TERMO**

Olá, Damelys,

Acredite! Você conseguiu!!!!

Você alcançou o nível exigido na parte escrita e na parte oral da prova de proficiência!!!

Parabéns!

Agora precisamos que você leia com atenção o *Termo de consentimento livre esclarecido* e assine!

Esse termo assegura o seu anonimato na minha pesquisa! Sua participação é muito importante pra mim e para outras mulheres migrantes como você!

Estou ansiosa para começarmos o curso! E você?
Abraços,
Ana

ADD
AGENDA
DA
SEMANA



**CRIAR O TERMO EM
FORMA DE FORMULÁRIO**
colocar o texto e perguntas
aqui

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Você está sendo convidado a participar da pesquisa "PORTUGUÊS LÍNGUA DE ACOLOHIMENTO E INSERÇÃO PROFISSIONAL DE MULHERES IMIGRANTES VENEZUELANAS" de responsabilidade de Ana Paula Gabatteli Vieira, estudante de mestrado da Universidade de Brasília. O objetivo desta pesquisa é ofertar um curso de português como língua de acolhimento com foco no empreendedorismo para mulheres refugiadas venezuelanas. Assim, gostaria de consultá-la sobre seu interesse e disponibilidade de cooperar com a pesquisa.

Você receberá todos os esclarecimentos necessários antes, durante e após a finalização da pesquisa, e lhe asseguro que o seu nome não será divulgado, sendo mantido o mais rigoroso sigilo mediante a omissão total de informações que permitam identificá-la. Os dados provenientes de sua participação na pesquisa, tais como questionários, entrevistas, fitas de gravação ou filmagem, ficarão sob a guarda da pesquisadora responsável pela pesquisa. [Caso a pesquisa não se utilize de filmagem, essa informação deve ser retirada] A coleta de dados será realizada por meio de [explicitar todas as técnicas de coleta de dados às quais os participantes de pesquisa serão submetidos][APGV1] .É para estes procedimentos que você está sendo convidado a participar.

Espera-se com esta pesquisa que além de haver ganhos no desenvolvimento das participantes com relação a língua portuguesa, estas também desenvolvam as habilidades necessárias para abrir o seu próprio negócio.

Sua participação é voluntária e livre de qualquer remuneração ou benefício. Você é livre para recusar-se a participar, retirar seu consentimento ou interromper sua participação a qualquer momento. A recusa em participar não irá acarretar qualquer penalidade ou perda de benefícios.

Se você tiver qualquer dúvida em relação à pesquisa, você pode me contatar através do telefone 61 98345-4722 ou pelo e-mail ana.gabatteli@aluno.unb.br.

A equipe de pesquisa garante que os resultados do estudo serão devolvidos aos participantes por meio de [explicitar a forma de devolução dos resultados aos participantes - quando couber], podendo ser publicados posteriormente na comunidade científica.

Este projeto foi revisado e aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa em Ciências Humanas e Sociais (CEP/CHS) da Universidade de Brasília. As informações com relação à assinatura do TCLE ou aos direitos do participante da pesquisa podem ser obtidas por meio do e-mail do CEP/CHS: cep_chs@unb.br ou pelo telefone: (61) 3107 1592.

Este documento foi elaborado em duas vias, uma ficará com o/a pesquisador/a responsável pela pesquisa e a outra com você.

Assinatura do/da participante
do/da pesquisador/a

Assinatura

Brasília, ___ de _____ de _____
[APGV1]EU NÃO SEI RESPONDER ISSO:/(

Link do formulário
<https://porkifaj99ao.typeform.com/to/rYIXSbk>

Etapa 2 – Atividades semana 1

DIA 0 SÁBADO

INSTRUÇÕES GRUPO DE COMUNICADOS

Oi gente, Bem-vindas ao Grupo de comunicados!
Vocês perceberam que aqui vocês não podem postar mensagens, fizemos isso para que vocês tenham acesso às informações e tarefas de forma mais organizada em um só local! Fiquem atentas! Estou feliz de ter vocês com a gente!

teste
chama
de vídeo

Acessar os
2 grupos
do
WhatsApp



INSTRUÇÕES GRUPO DE DISCUSSÃO

Bem-vindas ao grupo de discussão!!!
Aqui vocês vão entregar as tarefas, tirar dúvidas, discutir, mandar memes, trocar figurinhas do WhatsApp. Esse grupo é a comunidade de vocês!

Primeiro encontro ao vivo (1 hora)

1. Apresentação das pessoas envolvidas
 - a. Ana Paula
 - b. Ana Luiza
 - c. Tutoras
2. Apresentação do curso
 - O que é o A-TUA-AÇÃO?
 - Duração: 8 semanas
 - Estrutura das atividades
 - Mostrar um exemplo
 - 25 a 30 atividades
 - Tarefa final
 - Horário de envio
 - Como enviar tarefas
 - Encontros ao vivo:
 - Sábados das 10h-11h30.
 - Aviso de não participação com 24h de antecedência.
 - Gravações estarão disponíveis.
 - Hora do português
 - Atividades com respostas automáticas
 - Envio ao domingos
 - Atendimento da professora (4 intervenções por dia)
 - Funções das tutoras:
 - Motivar as alunas.
 - Tirar dúvidas em relação as tarefas ao longo do curso.
 - Sempre incentivar o uso da língua portuguesa.
 - Falar SEMPRE em português.
 - Critérios para emissão do certificado
 - Realizar 100% das atividades.
 - Participar de 6 (seis) dentre os 8 (oito) encontros ao vivo.
 - Deveres das alunas:
 - Assinar o termo de compromisso
 - Entregar todas as atividades no horário estipulado.
 - Participar ativamente das atividades
 - Ler com **MUITA ATENÇÃO** as instruções enviadas.
 - Ser protagonista do seu processo de aprendizagem.
3. Recomendações:
 - a. Ter um caderno para anotações
 - b. Criar grupo à parte.
4. Momento para dúvidas
5. Enviar o termo de compromisso

NOME DOS GRUPOS

1. Poderosas empreendedoras
2. Maravilhosas empreendedoras
3. Divas Empreendedoras
4. Perfeitas empreendedoras
5. Rainhas empreendedoras

DIA 1 SEGUNDA-FEIRA

TAREFA

1

Realizar
Tarefa 1
Apresentação

WhatsApp

Gravar vídeo de apresentação:
nome, idade, experiência
profissional, qual negócio
deseja abrir, o que espera do
curso, duas curiosidades sobre
você. "Eu acredito que..."

E pedir para elas se
apresentarem da forma como
ficarem mais seguras,
enviando no grupo de
discussão

Explicar como serão
realizadas as tarefas (Envio
às 9h da manhã até as 19h (eu sou primeira)

Caso precise: Lançar pergunta no
grupo de discussão

"Me conta um pouquinho sobre o seu
negócio ou do negócio que irá criar"

TAREFA 1

Olá, maravilhosas que felicidade iniciar nossa jornada empreendedora!
Eu já me apresentei agora é a sua vez!

Gravem um vídeo/ ou um áudio dizendo:

- O seu nome
- Idade
- Experiência profissional,
- Qual negócio deseja abrir,
- O que você espera do curso,
- Duas curiosidades sobre você
- "Eu acredito que..." (Fale abertamente sobre o que você acredita sobre negócios, sobre a vida, essa parte é livre para você se expressar!)

COLOCAR FIGURINHA EMPODERADORA

Explicação sobre envio das tarefas

Todas as tarefas serão enviadas às 9 horas da manhã no
grupo de comunicação e deverão ser elaboradas e
enviadas até às 23h59 nos grupos.

Roteiro do vídeo de Apresentação- Pro
Olá, meu nome é _____, tenho _____
_____ (experiência profissional), criei
_____ (caso tenha), as duas curiosidades
_____ Eu acredito que _____

PARA REFLEXÃO:



Essa semana vamos trabalhar dessa forma:

- Segunda: Por que empreender e apresentação
- Terça: O que eu sei? Do que eu gosto?
- Quarta: Qual problema social quero resolver?
- Quinta: O que tenho para começar hoje? Quem pode me ajudar?
- Sexta: Qual rotina eu quero ter? Quanto eu quero ganhar?
- *Entrega da atividade Tarefa final - Semana 1*
- Sábado: encontro ao vivo
- Domingo: Hora do português!

Pronto

DIA 2 TERÇA-FEIRA



TAREFA 2

VÍDEO COM EXPLICAÇÃO E EXEMPLOS PONTAPÁ CANVAS



Roteiro do vídeo professora

Olá maravilhosas, hoje nós vamos começar a aprender o pontapé Canvas. Essa ferramenta foi criada e inspirada no Canvas.

Você pode pensar que o Pontapé Canvas é um pré-canvas. Mas professora o que é Canvas?

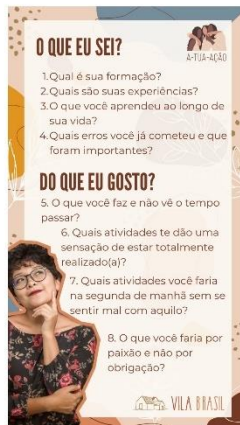
O Canvas é uma solução bastante eficiente — e incrivelmente simples — que ajuda a empreendedora a visualizar melhor as questões estratégicas do seu negócio.

É um mapa visual elaborado para perceber se cada uma das partes do negócio está tendo atenção suficiente, já que o método é um padrão capaz de oferecer uma visão prática do negócio.

Você pode pensar que o pontapé Canvas é um pré-canvas, ok? Essa semana nós vamos começar a organizar a fagulha do seu negócio. Estou muito animada. Obrigada e bom trabalho.

Olá empreendedoras! Veja abaixo o Pontapé Canvas que vamos preencher ao longo da semana.

Em uma folha de papel, desenhe o quadro conforme o modelo. Cada dia desta semana, vamos preencher uma parte deste quadro.



TAREFA 2

Agora é sua vez! *Pensem* nas perguntas que envia acima, *escrevam* as respostas e *enviem* no seu grupo.

Instruções

Envie todas as informações em uma *única mensagem* e sempre coloquem *seu nome* antes, ok?

Vejam o exemplo abaixo com as informações sobre mim.

*Ana Paula - O que eu sei?

1. Sou formada em Letras Português e Espanhol e sou mestrandia em Linguística Aplicada pela Universidade de Brasília.
2. Aulas de Literatura, aulas de português língua materna, português como língua adicional, produção de conteúdo, design gráfico para Instagram, Terapia Reiki, uso de ervas, fitoenergética, tarô.
3. Aprendi a me aceitar como sou e que defeitos e qualidades são características que me fazem ser quem eu sou e também uma bússola para indicar o caminho que quero seguir. Aprendi a lidar com pessoas, que podemos fazer coisas em várias áreas diferentes.
4. Falta de planejamento, não separar o dinheiro do negócio, percebi na prática que dar aula em colégios já não era mais algo que me deixava feliz.

Ana Paula - O que eu gosto:

1. Conversar, eu nasci para conversar, compartilhar experiências criar redes de apoio e comunidades. Atividades que envolvam mudança de pensamento e ajudem outras pessoas.
2. Conversar com o público da Para Lidar, estudar, criar os produtos, jogar tarô, dar a aula.
3. Criar posts para Instagram, fazer stories, criar produtos, dar aula.
4. Criar o A-tua-ação, ter ideias para melhorar a situação de migrantes, conversar com o público.

pronto

DIA 3 QUARTA-FEIRA

TAREFA 3

Agora precisamos da disponibilidade de vocês para nossos *encontros* nos sábados*!

Quais horários disponíveis? *Mandem no privado, por favor*

Arquivo

Horários aulas ao vivo

9h às 10h
12h às 13h
14h às 15h
16h às 17h

Realizar tarefa 3
Qual problema social quero resolver?

WhatsApp

VÍDEO COM EXPLICAÇÃO sobre as pessoas que comprem uma solução/ quem resolver um problema e não um produto ou serviço. Explicar o problema que algumas empresas resolvem



VIDEO

Que problema você quer resolver?
Bom dia empreendedoras! Hoje nós vamos refletir sobre quais problemas o seu negócio vai resolver! No primeiro momento, pode parecer que essa tarefa não faz sentido, mas pensa comigo:
- Uma empresa que vende comida resolve o problema de quem não cozinha em casa, ou de quem está no trabalho e precisa almoçar.
- Uma empresa que vende bolos, resolve o problema de quem não pode ou não quer fazer um bolo.
E a sua empresa? Qual problema ela resolve?

PROBLEMA A-TUA-AÇÃO

- Tudo que impede ou dificulta;
- Algo, alguém ou aquilo que se torna incômodo;
- Insatisfação social que requer esforço para resolver;
- Necessidades e desejos mal atendidos pelo mercado.

Problemas são oportunidades de negócios!

VILA BRASIL

TAREFA 3

Bom dia perfeitas!!!
E aí, qual problema social vocês querem resolver? Agora "pensem", "gravem um áudio" com sua resposta e "enviem" no seu grupo.

ATENÇÃO

Gravem um áudio de, no máximo, *2 minutos*.

figurinha empoderadora

pronto

DIA 4 QUINTA-FEIRA

TAREFA 4



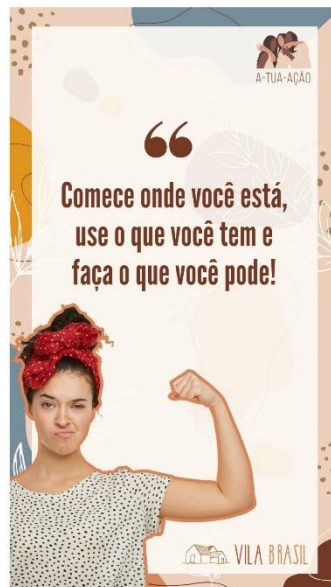
Enviar imagem explicando essa parte!
Vídeo explicando.

VÍDEO COM
EXPLICAÇÃO sobre
O que tenho para
começar hoje e
quem pode me
ajudar?



Vídeo. O que eu tenho para começar hoje e quem pode te ajudar?
Olá, já estamos quase prontas para nosso encontro ao vivo no sábado! Hoje vamos falar sobre o que você tem hoje e quem pode te ajudar!
Acredite, você com certeza tem algo para começar hoje e alguém que pode te ajudar!
Por exemplo pense em:
- Quem pode te ajudar a conseguir os primeiros clientes?
- Quem pode te ajudar a conseguir dinheiro?
- Quem pode ajudar a reduzir seus custos?
- Quem pode compartilhar suas experiências para que você aprenda?

Pense também que utensílios e/ou objetos você tem hoje para fazer o seu produto!
Para ajudar vocês a ver mais concretamente essa parte vamos fazer um exercício no grupo de discussão para que vocês visualizem melhor o que é que vocês tem hoje!
- Lembre-se que você deverá enviar o pontapé canvas todo preenchido na sexta-feira!
Bom dia e Bom trabalho!



Casa de Bolos A-tua-Ação

Somos uma loja especializada em utensílios e produtos para você que tem um comércio de bolo!
Abaixo enviamos nosso catálogo

Utensílios
Assadeira redonda: R\$ 27,85
Assadeira quadrada: R\$ 22,90
Kit Embalagens para bolos em geral R\$ 32,50
Colher: R\$ 9,90
Faca: R\$ 9,90
Garfo: R\$ 9,90
Vasilha: R\$ 26,90
Batedor de bolo ou fuê: R\$ 11,90

Matérias-primas
 Banana: R\$3,49 1kg.
 Chocolate: R\$ 22,30 500g
 Laranja: R\$ 3,99 1kg
 Farinha: R\$ 5,89 1kg
 Ovos: R\$ 6,99 a dúzia
 Manteiga: R\$ 9,99 500g

GRAVAR ÁUDIO

Olá maravilhosas, vamos imaginar que vocês receberam uma encomenda de bolo de banana. Pensem:
O que você precisa para fazer um bolo?
O que você já tem em casa para fazer esse bolo?
O que você precisaria comprar?

Abaixo envio o catálogo da *Casa de bolos A-TUA-AÇÃO* para que vocês reflitam sobre cada coisinha que vocês vão precisar para entregar essa encomenda. Essa atividade tem como objetivo perceber que tudo que você precisa para iniciar o seu negócio é importante e deve ser levado em conta.

TAREFA 4

E você? O que você tem hoje e quem pode te ajudar para começar seu negócio? Escreva tudo no seu Pontapé Canvas.

Não precisa compartilhar no seu grupo, pois você deverá enviar na sexta-feira junto com as outras informações.

Bom trabalho!

pronto

DIA 5 SEXTA-FEIRA

ATIVIDADE AVALIATIVA 1



VÍDEO COM
EXPLICAÇÃO
sobre qual rotina
eu quero ter e
quanto eu quero
ganhar



Roteiro vídeo

Bom dia, perfeitais!

Nossa atividade de hoje é sobre quanto você quer ganhar e qual rotina você quer ter?

Essas reflexões são muito importantes!

Por exemplo, você quer vender bolos e quer ganhar R\$6.000,00 por mês. Vamos supor que você gaste R\$5,00 para produzir um bolo e cobre R\$20,00 por cada um. Isso te dá um lucro de R\$15,00 por bolo, certo?

Então para você gerar uma renda de R\$6.000,00 você tem que produzir 400 bolos por mês, o que dá uma média de 13 bolos por dia!

Você quer ter essa rotina? Você consegue produzir 13 bolos todo santo dia?

Essa é a reflexão que você precisa fazer porque essas perguntas estão entrelaçadas, o quanto você quer ganhar está intimamente ligado a rotina que você quer ter e vice e versa!

Boa reflexão!

QUAL ROTINA EU QUERO TER? A-TUA-AÇÃO

1. Você está disposta a trabalhar nos finais de semana?
2. Prefere trabalhar sozinha ou em ambientes movimentados?
3. Prefere horários flexíveis ou fixos?

QUANTO EU QUERO GANHAR?

5. A renda que você deseja é compatível com o negócio escolhido?
6. O lucro gerado por esse tipo de negócio é suficiente para te sustentar?
7. Você tem uma reserva até o negócio começar a dar lucro?

pronto

TAREFA FINAL - SEMANA 1

Bom dia, divas!
Hoje é o dia de enviar a Tarefa final - Semana 1, que é o seu Pontapé canvas completo, lembra?

Envie *para mim, no privado, até hoje às 23h59* conforme o modelo abaixo com as suas informações. Não esqueça de colocar seu nome antes da tarefa.

ESCREVA SEU NOME AQUI - PONTAPÉ CANVAS
O que eu sei?

Do que eu gosto?

Qual problema social quero resolver?

O que tenho para começar hoje?

Quem pode me ajudar?

Qual rotina eu quero ter?

Quanto eu quero ganhar?

FIGURINHA DE EMPODERAMENTO

Etapa 2 – Atividades semana 2

DIA 1

SEGUNDA-FEIRA

07/02/2022

REVISAR AGENDA DA SEMANA

TAREFA 5

Realizar Tarefa 7 O que é modelo de negócio?

WhatsApp

Nossa! Quanta coisa!

Realizar Tarefa 8 Segmento de clientes

WhatsApp

Hum... que interessante.

Essa semana vamos trabalhar dessa forma:

- Segunda: Hora da revisão, o que é modelo de negócio e segmento de cliente.
- Terça: Proposta de valor
- Quarta: Relacionamento com o cliente
- Quinta: Canais
- Sexta: Parcerias-chave e *Entrega da Tarefa final - Semana 2*
- Sábado: encontro ao vivo
- Domingo: Hora do português

VÍDEO COM EXPLICAÇÃO MDELO DE NEGÓCIOS COM EXEMPLOS DOS RESTAURANTES ATIVIDADE REFLEXIVA

Olá maravilhosos! Agora que já conhecemos o Pontual Canvas, vamos juntos criar o Canvas do seu modelo de seu negócio, que é a descrição de cada partezinha do seu negócio!

Vamos imaginar que vamos abrir um restaurante, o que é esse negócio? É um restaurante self service? Restaura? Um restaurante à la carte, aquele que você já pede o prato pronto, assim que o seu prato está ou uma banca na feira ou na praça?

Entender? É preciso especificar e escolher o modelo de negócio!

Outro exemplo: você tem uma loja de roupas. São roupas femininas? Masculinas? Roupa formal ou casual, para trabalhar, academia, vestidas? Entender?

Bom trabalho e até já!

MODELO DE NEGÓCIOS A TUA AÇÃO

Descrição de cada parte do negócio de forma que a ideia seja compreendida facilmente por todos.

PERGUNTAS QUE PRECISO RESPONDER

1. O que é meu negócio?
2. Quais benefícios meu negócio oferece?
3. Quem são meus clientes?
4. Como entro em contato com meus clientes?
5. Quais atividades realizo?
6. Como ganho dinheiro?
7. Quem são meus parceiros?
8. Com o quê gasto dinheiro?

VÍDEO COM EXPLICAÇÃO E EXEMPLOS ACADEMIA

Voltei! Agora vou explicar o que é segmento de clientes.

Por mais que pareça incrível a ideia de ter um negócio que resolva o problema de todo mundo, isso é praticamente impossível.

Vamos ao exemplo, imaginem uma academia que atenda halterofilistas, atletas de fim de semana e idosos. Vocês acham que essa academia vai oferecer um bom serviço para esses três tipos de clientes igualmente? Difícil, né? Por isso é importante segmentar seus clientes.

Agora é vez de vocês pensarem nisso! Não esqueçam de enviar para poder enviar o canvas completo no fim da semana!

Um beijo e até mais!

SEGMENTOS DE CLIENTES A TUA AÇÃO

- Seus clientes tem um perfil específico?
- Como eles estão agrupados?
- Onde estão localizados?
- Eles têm uma necessidade comum?

Exemplos...

- Pessoas que moram em um rto de até três ouômetros do local da loja.
- Casais que gostam de levar seus filhos para comer em restaurantes.
- Adolescentes que gostam de andar na moda.
- Executivos que comem fora de casa.
- Pessoas que moram sozinhas e levam lanchetes para suas casas.
- Pessoas de 20 a 35 anos que são usuarias de produtos naturais.
- Vegetarianos em geral.
- Donas de casa de estímulos.
- Artistas e artistas de rua.
- Pessoas que precisam almoçar fora de casa e possuem pouco dinheiro.
- Executivos que não tem tempo de sair para fazer compras.

TAREFA 5

Bom dia, deusas! Estamos começando a segunda semana!!

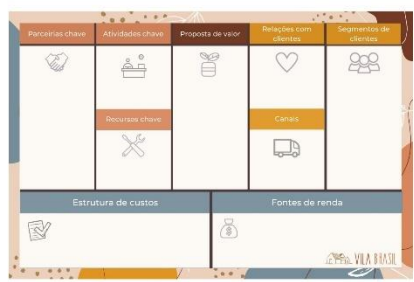
Nos seus grupos, compartilhem *por escrito* o segmento de clientes do seu negócio! A ideia aqui é que nós possamos refletir em conjunto se esse é realmente o seguimento de clientes adequado! Todas devem participar *por escrito*, dando pitacos construtivos nos trabalhos das colegas!

Pitaco: Dar uma opinião sem que alguém tenha perguntado. (mas aqui é pitaco construtivo, já que somos uma comunidade, né?!?! kkkk)

FIGURINHA EMPODERADORA de comunidade

Veja abaixo o Canvas do Modelo de Negócios que vamos preencher ao longo da semana.

Em uma folha de papel, desenhe o quadro conforme o modelo. Cada dia desta semana, vamos preencher uma parte deste quadro.



pronto

TAREFA
6

Realizar
tarefa 9
Proposta
de Valor



WhatsApp

Nunca tinha
pensado
nisso, gente.



Olá empreendedoras, tudo bem?

Hoje nós vamos preencher a parte mais importante do Canvas, a proposta de valor!

Você lembra que na semana passada falamos sobre que problema o seu negócio vai resolver? Agora nós vamos aprofundar!

Lembra do exemplo do Restaurante da aula passada? Então um restaurante vegetariano resolve o problema de quem não come carne ou quer evitar carne naquele dia. Todos os restaurantes vegetarianos são iguais? Não! É possível que eles tenham até o mesmo segmento de clientes, mas propostas de valor diferentes!

Por exemplo um restaurante fast food vegetariano pode ter a proposta de valor de comida rápida e vegetariana, resolvendo o problema das poucas opções vegetarianas nos outros restaurantes.

Qual é a proposta de valor do seu negócio?

Boa reflexão e até mais!



TAREFA 6

Bom dia, guerreiras!
Vamos para a prática? Peguem um papel em branco e façam uma lista das possíveis propostas de valor que o seu negócio pode ter! Coloquem tudo que vier na sua cabeça, depois analisem e escolham a proposta de valor que você gostou.

Compartilhem nos seus grupos *por escrito* e todas nós vamos conversar sobre a viabilidade da proposta de valor de vocês! Não é emocionante?

Todas devem participar ativamente da conversa.

pronto

Realizar tarefa do Relacionamento com o cliente

WhatsApp

Como eu gosto de ser tratada?

VÍDEO COM EXPLICAÇÃO RELACIONAMENTO COM CLIENTES



Oi maravilhosas, tudo bem?
Hoje vamos falar sobre relacionamento com os clientes!
Para isso é importante perceber alguns quesitos culturais! Vocês já devem ter percebido que nós brasileiros, em grande parte, somos muito abertos e comunicativos! Sempre que tiverem a oportunidade prestem atenção nos vendedores, nos caixas do supermercado, no atendimento online, acredito que observar como você é tratada e pensar em como você gosta de ser tratada é uma ótima prática para entender como tratar o seu cliente.

No geral, o importante é a comunicação clara, a empatia e solução dos problemas!

Bom trabalho e até mais!



TAREFA
7

TAREFA 7

Olá, empreendedoras de sucesso! Agora nós vamos inverter os papéis. Vamos refletir nos seus grupos que tipo de cliente somos e como gostamos de ser tratadas, vamos lá?

Grave *um áudio* ou *um vídeo* de, no máximo 2 minutos, respondendo às seguintes perguntas:

1. Que tipo de cliente é você?
2. O que você valoriza em um atendimento?
3. Como você gosta de ser tratada:
 - a. quando é atendida pelo WhatsApp.
 - b. quando é atendida numa loja física.
 - c. quando é atendida por telefone.
4. Você compraria o seu produto da forma como você vende?

pronto

TAREFA
8

Realizar
tarefa 11
Canais

WhatsApp

Será que é
possível?

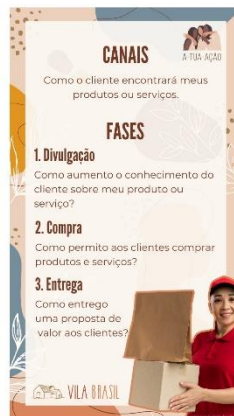


Olá maravilhosas!!! Quase acabando a semana né? Não esqueçam que amanhã vocês precisam enviar todas as partes do modelo de negócios que já fizeram na semana, tá?

Hoje vamos pensar em como os cliente vão encontrar o seu negócio. Onde você vai divulgar, onde eles vão comprar e como o seu produto será entregue para eles!

Você sabia que no Brasil, atualmente os meios mais usados para divulgar negócios são o Instagram e o WhatsApp.

Vamos, lá?



TAREFA 8

Olá, musas! Agora vamos refletir sobre como os clientes vão saber do seu negócio.

Utilizem as perguntas da imagem para ajudar você a criar uma lista dos canais onde seus clientes vão te encontrar. Veja o exemplo abaixo e compartilhe com as colegas.

Exemplo:

1. *Divulgação:*

 - a. Perfil do Instagram (canal 1)
 - b. Grupos de WhatsApp (canal 2)

2. *Compra:*

 - a. Perfil no Instagram (canal 2)
 - b. Barraca em feiras (canal 2)

3. *Entrega:*

 - a. Ifood (canal 1)
 - b. O cliente vem buscar na loja (canal 2)
 - c. Meu filho entrega de bicicleta.

Bom trabalho!

figurinha animadora!!

pronto

Realizar
ATIVIDADE
AVALIATIVA 2
Parcerias
chave



hum...tem
aquela
pessoa
que...

VÍDEO COM
EXPLICAÇÃO
PARCERIAS



Agora vamos refletir, criar e definir a sua comunidade!
Quem vai estar com você nessa jornada? Crie uma lista de parcerias-chave do seu negócio! Nessa lista, entram os fornecedores, quem te ajuda com as entregas, pessoas que vão ajudar a produzir, etc.
Lembre-se em comunidade nós alcançamos os objetivos mais efetivamente!

- estimular para não desistir
- Trazer conceitos de comunidade e sororidade e incentivar parcerias.
- Jogar a ideia de parcerias, ajudas, rede de apoio entre elas.
- Explicar que comprando juntas a matéria prima fica mais barata.
- enviar sites brasileiros confiáveis de compra (mercado livre, shopee, amazon)



pronto

ATIVIDADE
AVALIATIVA
2

gravar
audio

TAREFA FINAL - SEMANA 2

Bom dia, lindzas!
Hoje é o dia de enviar a Tarefa final - Semana 2, que é a primeira parte do seu Modelo de Negócio!

Envie *para mim, no privado* conforme o modelo abaixo. Não esqueça de colocar seu nome antes da tarefa, tá?

ESCREVA SEU NOME AQUI - MODELO DE NEGÓCIOS - Parte 1

- Segmento de clientes
-
- Proposta de valor
-
- Relacionamento com clientes
-
- Canais
-
- Parcerias-chave
-
-

ATENÇÃO
Lembrem-se que vocês devem enviar *todas* as atividades para que tenham direito ao certificado de conclusão.

Etapa 2 – Atividades semana 3

DIA 1 SEGUNDA-FEIRA

14/02/2022

TAREFA 9

Realizar
tarefa 12
Atividades
chave

WhatsApp

Opal Tenho
uma noção
disso aí.

VÍDEO COM
EXPLICAÇÃO
atividades



ao final, falar que é importante que elas preencham o Canvas

Olá maravilhosas!!! Esta semana vamos terminar de preencher o Modelo de negócios. Hoje vamos fazer uma atividade nos grupos menores, sobre atividades-chave!!!

Vamos pensar em tudo o que você precisa fazer para que seu negócio funcione! Por exemplo, se você precisa fazer um bolo, decorar, falar com fornecedores, divulgar seu negócio e assim por diante!

Importante ter essa noção pra que você tenha a aplicabilidade desse negócio hoje!!!
Bom trabalho e até mais!

Essa semana vamos trabalhar dessa forma:

- Segunda: Atividades-Chave
- Terça: Recursos-chave
- Quarta: Estrutura de custo
- Quinta: Fontes de renda
- Sexta: *Entrega da Tarefa final - Semana 3*
- Sábado: encontro ao vivo
- Domingo: Hora de português

TAREFA 9

Hoje é mão na massa em grupo!!!!
Bom dia perfeitas!
A tarefa de hoje é imaginar e construir a rotina de 4 empreendedoras!

- O grupo das Poderosas vai criar a rotina da Maria do Rosário, proprietária da Vendinha da Rosário.
- O grupo das Maravilhosas vai criar a rotina da Juliana Marques, proprietária da Boleria Quero mais.
- O grupo das Divas vai criar a rotina da Natália Xavier, proprietária do Mulherio Brechó
- O grupo das Perfeitas vai criar a rotina da Patricia Souza, proprietária da Arte Bijú.
- O grupo das Rainhas vai criar a rotina da Mônica Gonçalves, proprietária da Costura Fina.

O que essas empreendedoras fazem para que seu negócio funcione?

Exemplo:

Fulana *faz* post para redes sociais, *compra* tal material para criar tal produto...

Conversem com suas colegas como seria a rotina da empreendedora do seu grupo. *TODAS DEVEM PARTICIPAR*, somos uma comunidade né?

Atenção

Individualmente, vocês precisam preencher o canvas com as informações do seu negócio, pois você deverá e enviá-lo completo na sexta-feira.

pronto

TAREFA
10

Realizar
tarefa13
Recursos
chave

WhatsApp

Ixi, pode
ser que eu
não tenha
tudo

VÍDEO COM
EXPLICAÇÃO
recursos



RECURSOS-CHAVE A TUA AÇÃO

O que é preciso para fazer o negócio funcionar.

Exemplos de recursos

- Móveis, imóveis, máquinas.
- Marcas, patentes, registros, conhecimento.
- Vendedores, programadores, designers, gerentes.

DICA DE OURO

É importante não confundir recurso com canal. Por exemplo, se o negócio utiliza um site como canal, precisará dos recursos físicos, computador e rede. Se pretende ter como canal uma equipe de vendas, pessoas serão recursos necessários.

VILA BRASIL

TAREFA 10

Bom dia, maravilhosas!!! Agora vamos fazer uma atividade *individual*. Parem um pouquinho, pensem e escrevam no seu Canvas os *recursos essenciais* para o seu negócio funcionar.

Nos grupos, compartilhem com suas colegas os recursos essenciais para seu negócio funcionar. Ajudem as colegas que tiverem dificuldade.

FIGURINHA

pronto

Olá empreendedoras!

Hoje vamos falar os recursos-chave do seu negócio, ou seja, o que o seu negócio precisa para funcionar!

Se você tem uma loja online de acessórios por exemplo, para que a loja funcione você precisa de um computador, um celular, internet, energia elétrica, as peças de roupa e a equipe das roupas e assim por diante!

É um desafio pensar em tudo isso, mas é essencial, viu?

Mais a sobra e prá na lábia!!!

TAREFA
11

Realizar
tarefa 14
Estrutura
de custo

WhatsApp

Será que o
dinheiro da
bola cobre
essas
despesas?

Vídeo:
dizer que elas vão receber
R\$500

VÍDEO COM
EXPLICAÇÃO
custos



Olá maravilhosas!!!
Hoje vamos falar sobre a estrutura de custos do seu negócio!
É super normal que nesse momento vocês tenham um choque de realidade!
Não desanimem, estamos aqui para ajudar! Juntas e juntas criamos
soluções possíveis para os negócios! Lembra como aprendemos que ao final do
curso vocês receberão a ajuda de custo, lembra? Então, não se preocupe,
somos uma comunidade e estamos aqui para lidar com qualquer dúvida
que aparecer!
Então vamos lá!
Faça uma lista de tudo, tudo mesmo que vocês precisam para começar hoje,
preço de vi. preço e registre no seu canvas.
Bom trabalho e até mais!!!

gravar
áudio!!

Olá maravilhosas!!!
Hoje vamos falar sobre a estrutura de custos do seu negócio!
É super normal que nesse momento vocês tenham um choque de
realidade! Não desanimem, estamos aqui para ajudar! Juntas e juntas
criamos soluções possíveis para os negócios!
Então vamos lá!
Faça uma lista de tudo, tudo mesmo que vocês precisam para começar
hoje, preço de vi. preço e registre no seu canvas.
Bom trabalho e até mais!!!



NÃO
PRECISA DE
IMAGEM

pronto

TAREFA 11

Bom dia, rainhas do empreendedorismo!

Hoje vamos falar de dinheiro!!!
Nas tarefas anteriores, vocês já tiveram
uma noção do que seu negócio precisa
para funcionar. Agora, é hora de fazer
cálculos.

Façam uma lista de tudo que vocês
precisam para começar hoje. Pesquisem
os preços e registrem no seu canvas.

Depois, nos seus grupos, *gravem um
áudio* falando sobre sua impressão sobre
esse planejamento financeiro.

- Quais são suas opiniões sobre os preços dos produtos no Brasil?
- Você achou fácil fazer essa lista? Comente.

TAREFA
12

Realizar
tarefa 15
Fontes de
renda

WhatsApp

Achei que
era só
vender...



VÍDEO COM
EXPLICAÇÃO
fontes

falar que preparamos uma
comparação de dois
serviços, mas que existem
muitas possibilidades

explicar o que é o Nubank
e o que é o mercado pago



TAREFA 12

Bom dia, rainhas!!!! Hoje vamos
analisar duas plataformas para
fonte de renda: o Mercado Pago e a
conta pessoa jurídica do Nubank!

Leiam com atenção as informações
e comparem as duas opções de
fontes de renda que enviei.

Depois, *gravem um áudio* com
sua opinião sobre qual dessas
fontes seria ideal para seu negócio.

Caso achem que nenhuma solução
funcione bem ou conheçam outra
forma de fonte de renda, contem
às suas colegas no pequeno grupo.

ATENÇÃO

Juntas podemos mais, então
escutem com atenção as opiniões
das colegas e interajam.

pronto

Olá meninas!!!
Algo que colocamos no papel, tudo que precisamos,
vamos postar nas fontes de renda do seu negócio!!

As fontes de renda são onde você vai receber os
pagamentos das vendas dos seus produtos!! Você vai
vender no cartão de crédito, no boleto ou por pix!! Quanto
mais, mais bom!!

Para a atividade de hoje vamos comparar duas fontes: o
mercado pago e o Nubank, porém existem outras muitas
possibilidades!!

Não esqueçam de amar tudo que estamos trabalhando
na semana, pois a atividade seguinte será entregar todas
essas informações.

Bom trabalho e até mais!!

**DIA 5
SEXTA-FEIRA**

18/02/2022

**ATIVIDADE
AVALIATIVA
3**

Bom diaaaaaaaaaaaaaa suas lindas!
Eu ouvi, sexta livre????????????? Sem nenhuma atividade?????
kkkkkkk

mandar um GIF

Mais ou menos, né?

A única coisa que vocês precisam fazer é enviar a Tarefa Final -
Semana 3 que construímos ao longo da semana!!!

TAREFA FINAL - SEMANA 3

Enviem ***para mim, no privado***, conforme o modelo abaixo.
Não esqueçam de colocar seus nomes antes da tarefa, tá?

ESCREVA SEU NOME AQUI - MODELO DE NEGÓCIOS - PARTE 2

Atividades-chave

-

Recursos-chave

-

Estrutura de custo

-

Fontes de renda

-

-

#sextou

Até amanhã maravilhosas! (emoji mão para baixo)

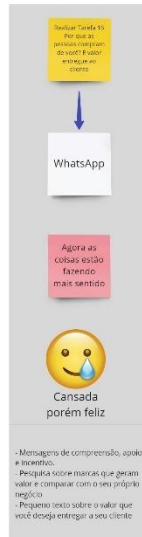
pronto

Etapa 2 – Atividades semana 4

DIA 1
SEGUNDA-FEIRA

21/02/2022

TAREFA
13



Essa semana vamos trabalhar dessa forma:

- *Segunda:* Por que as pessoas compram de você?
- *Terça:* Empatia
- *Quarta:* Tipos de atendimento
- *Quinta:* Arte de fazer perguntas e *Entrega da Tarefa final - Semana 5*
- *Sexta:* Livre
- *Sábado:* Encontro ao vivo
- *Domingo:* Hora do português



Vocês conhecem a empresa **Notura**, Mariana Luiza?

A missão dessa empresa competitiva, inovadora bem-estar comum.

É sua visão é ser o grupo nacional, oferecendo serviços para a família inteira, quando e como o cliente desejar, seja em lojas físicas, virtuais ou online. Encantar sempre o cliente com o melhor time do varejo, um atendimento diferenciado e preços competitivos.

Agora, leia o tweet abaixo e reflita sobre a importância de uma empresa ter um propósito.



TAREFA 13
Olá, belezuras!!! A tarefa de hoje é bem importante!
Vamos lá?

Depois de refletir sobre empresas com propósito, grave um vídeo de, no máximo, *2 minutos*, explicando:

- O que você vai vender
- Como você vai vender
- Por que você vai vender

Compartilhe no grupo para que as colegas possam dar pitacos construtivos.

figurina de comunidade



Bom dia maravilhosas, estamos começando a quarta semana do curso!

Essa semana nós vamos aprender atendimento e vendas!

Toda empresa no mundo sabe o que faz e quais são os produtos ou serviços oferecidos.

Algumas sabem como fazem e poucas sabem porque fazem o que fazem.

Como vocês já sabem, as pessoas não compram produtos ou serviços, elas compram a solução do problema sentido. É muito importante ter propósito, a razão pela qual o seu negócio, valor que o seu negócio vai entregar?

Bom trabalho!

Já tem vídeo

pronto




TAREFA
14

Realizar tarefa 17 Rapport e Empatia

↓

WhatsApp

Nossa! Que ideia legal.



Curiosa

- Mostrar exemplos reais e tornar pessoal
- explicar preparação para atendimento
- explicar a expressão bater o santo

VÍDEO COM EXPLICAÇÃO RAPPORT



Explicar Rapport tom de voz velocidade etc

O que faz você odiar um atendimento?
Pra mim, é ruim falar devagar, explicar demais, é ruim

Olá!!! Hoje vamos falar sobre empatia!!!!
Geralmente nos conectamos com pessoas que são iguais a gente ou que são como nós gostaríamos de ser!
Ao atender seus clientes, se coloque no lugar deles, seja empática, atenciosa e vá sentindo e percebendo os sinais!!!

Eu por exemplo gosto de um atendimento rápido, sem enrolação e que minhas perguntas sejam respondidas!

Para isso, vamos fazer uma atividade reflexiva sobre aquilo que odiamos quando somos atendidas!

A partir do seu relato e das colegas construiremos um bom panorama do que agrada e o que desagrada!

Vamos lá?

Bom trabalho e até mais!

Já tem vídeo

Como fazer um bom atendimento

A-TUA-AÇÃO

- Cumprimente para causar uma primeira boa impressão
- Sorria
- Olhe nos olhos
- Use bom humor
- Use a postura corporal o seu favor
- Respeite o tempo do cliente
- Tenha uma boa relação com todos
- Peça feedback
- Seja uma boa ouvinte



VILA BRASIL

TAREFA 14

Olá, perfeitas! Agora que vocês já sabem como fazer um bom atendimento, compartilhem com a gente, *por áudio de, no máximo, 2 minutos*, o que faz você odiar um atendimento.

>>>>Gif<<<<

Essa atividade deve ser compartilhada no *grupo de discussão* (aquele com todo mundo) para que todas as colegas possam aprender o que *não* fazer durante um atendimento.

pronto

TAREFA
15

Realizar tarefa 18
Tipos de atendimento

WhatsApp

Será que eu sei vender mesmo?

Aprensiva

- Explicação atendimento presencial
- simulação por áudio atendimento por telefone
- simulação atendimento pelo whatsapp
- falar sobre o WhatsApp Business
- FOCAR NA IMPORTÂNCIA DA LINGUAGEM ESCRITA (brasileiros apreciam o que está escrito adequadamente)
- O que não fazer no atendimento pelo WhatsApp



Roteiro Vídeo
Bom dia perfeitas!!!
Vamos refletir sobre como atender bem um cliente?

No atendimento presencial

Atenção ao ambiente; está limpo? arrumado?
Olhar para onde o seu cliente costuma olhar;
Deixar claro para o cliente que você o viu (máximo de 5 segundos);
Deixar as mãos do cliente livres;
Dica: a espera ociosa parece mais longa!

Atendimento por telefone

Para de falar 1 segundo antes de atender o telefone;
Concentre-se;
Sorria;
Apresente-se;
Gesticule;
Mantenha o cliente informado dos seus passos.

Atendimento pelo WhatsApp

Responda rápido;
"Olá! Estou finalizando um atendimento e te responderei em alguns minutos;"
Cuidado com erros ortográficos;
Procure na conversa antes de perguntar;
Divida seu texto em blocos;
Tenha mensagens prontas salvas;
Não use maiúsculo
Use os emojis como auxílio no tom de voz
Releia a mensagem antes de enviar;
Cuidado com uso de mensagens automáticas;
Áudio só com autorização!

Já tem vídeo

TAREFA 15

Olá, deusas do empreendedorismo! Hoje vamos simular um atendimento pelo WhatsApp. Cada uma de vocês será a vendedora e precisarão responder à cliente. Compartilhem suas respostas nos *grupos menores*.

Cliente: Olá tudo bem? Eu sou a Roberta e gostaria de mais informações sobre o seu produto/ serviço.

Vendedora (você): Apresente seu produto da forma mais completa possível!

***Atenção*:** Siga o modelo acima, não esqueçam de copiar a pergunta da cliente e compartilhar sua resposta em um único bloco de texto.

pronto

DIA 4 QUINTA-FEIRA

24/02/2022

Realizar tarefa 19
Arte de fazer perguntas e SPIN

WhatsApp

Existe uma arte pra isso?

🤔

Dúvida

- Iniciar a explicação do método SPIN
- Estimular a criação de perguntas que elas podem fazer para os clientes.
- Dar feedback das perguntas apresentadas

Realizar ATIVIDADE AVALIATIVA 4
Técnicas de fechamento

WhatsApp

Ufa! última tarefa

😊

Cansada e aliviada

- explicação das técnicas
- texto reflexivo/diário sobre quais dicas elas saíram no seu negócio

VÍDEO COM EXPLICAÇÃO ARTE DE FAZER PERGUNTAS

Já tem vídeo

Explicar o que são os tipos de pergunta e dar um exemplo
Método Spin
Situação
Problema
Implicação
Necessidade

Qual pergunta controla o comércio?

Perguntas abertas estimulam o cliente a falar mais sobre o seu negócio, informações e sentimentos.

Você poderia me contar um pouco sobre como está operando nesse momento?

Perguntas fechadas tentam a resposta (para positiva ou negativa) de maneira o cliente.

Por exemplo, você tem preferência por cores de decoração? Fritado certo?

Situação

Plano de negócios

Necessidade

Perguntas de situação

Colocar dados e fatos sobre a situação do cliente

Exemplo: o conteúdo atual

Exemplo: por que o cliente busca o emprego?

Ex:

Qual o software utilizado atualmente?

Como é o seu tipo de produto ou serviço (para empresa)?

Você está procurando mais clientes para o seu negócio?

Perguntas de problema

Tem como explicar, explicar e entender o que são os diversos clientes e os problemas enfrentados por eles.

Ex:

Você está satisfeito com o software usado atualmente?

Quais são suas principais dificuldades com o seu negócio?

De que modo o cliente gosta de trabalhar com você ou já trabalhou?

Perguntas de implicação

É algo que o cliente enfrenta e geralmente por meio de suas perguntas, quais são as implicações negativas de não usar o seu produto?

Ex:

Você tem alguma dificuldade em lidar com o seu cliente atual? Já encontrou alguma?

Perguntas de necessidade

Ajudar o cliente a entender o que sua situação é e a entender o que ele precisa comprar

Ex:

Você costuma abordar tanto o plano estratégico de marketing, quanto o plano operacional, perfil de remuneração para o cliente?

Por que alguns que não sabem disso e que tem a saúde do banco combinando para manter vários links pode ser bom para você?

Perguntas de confirmação

É importante chegar se entende todas as informações.

Mesmo não necessariamente a intenção de fazer perguntas abertas.

Quando uma pessoa responde com a palavra "nada" ou "sim" ou "não" é importante se confirmar.

Por exemplo, "você tem alguma dificuldade em lidar com o seu cliente atual?"

ROTEIRO
Olá maravilhosas, você sabia que quem faz perguntas controla as conversas?
É importante que você conheça profundamente o seu negócio e tente prever possíveis perguntas que podem surgir.

Por exemplo, se você tem uma loja de roupas, que perguntas você pode fazer para sua cliente para incentivá-la a comprar?

- Qual é seu estilo?
- Qual cores combinam com você?
- Você já pensou em usar esse tal tecido?

Entendem?
No exercício de hoje vamos fazer perguntas!
Bom trabalho e até mais!

Bom dia suas lindas, hoje vamos aprimorar a arte de fazer perguntas!
Você é a dona da empresa Comida Verde

Dados da empresa

NOME DA EMPRESA: COMIDA VERDE

O QUE VENDE: marmitas vegetarianas congeladas.

COMO VENDE: apenas por encomenda, não possui uma loja física.

POR QUE: porque quer ajudar pessoas com pouco tempo a comer comidas mais saudáveis e que não envolvam maus tratos aos animais.

Hoje você vai atender a Márcia, uma nova cliente que entrou em contato pelo WhatsApp.

ATIVIDADE AVALIATIVA 4



pronto

TAREFA FINAL - SEMANA 4

Crie perguntas baseadas nos tópicos abaixo para descobrir os desejos e necessidades da Márcia!

- Tipo de comida que procura.
- A quantidade de marmitas que ela gostaria.
- Comida que goste e não goste.
- Se tem restrição alimentar.
- Entender como a Márcia soube da empresa.
- Tente despertar a vontade da Márcia para comprar suas marmitas.
- Se ela gostaria de receber uma degustação.
- Formas de pagamento.
- Data para entrega.

Envie as suas perguntas *para mim, no privado*, até amanhã às 19h.

Uhuuuuu essa sexta é livre de verdade!!!!

Usem esse tempo para enviar a Tarefa final desta semana!!!

#SEXTOU
GIF

Até amanhã!



pronto

Etapa 2 – Atividades semana 5

DIA 1
SEGUNDA-FEIRA

28/02/2022

TAREFA
16

Notícia tarefa 26: O que é marketing e criar uma persona.

WhatsApp

Persona? Que isso?

Animada e pensativa

- explicar o que é persona - enviar modelo para que eles preencham.

Essa semana vamos trabalhar dessa forma:

- Segunda: Hora da revisão e Persona parte 1.
- Terça: Persona parte 2
- Quarta: Redes sociais
- Quinta: Como tirar boas fotos
- Sexta: *Entrega da Tarefa Final - Semana 5*
- Sábado: encontro ao vivo
- *Domingo:* Hora do português

GRAVAR

Áudio professora: Agora vamos começar a criar a persona do seu negócio! Pensem em uma cliente ideal. Essa pessoa vai representar o conjunto de clientes que você terá. Vamos lá?

VÍDEO COM
EXPLICAÇÃO
marketing e
persona



Olá empreendedoras incríveis! Vamos criar a persona do seu negócio?

A persona é como se fosse uma cliente ideal do seu negócio! Criar essa pessoa faz com que deixemos claro quem é nossa cliente para poder criar ações baseadas nessas características! Quando estávamos criando o A-TUA-AÇÃO nós também criamos uma pessoa para representar todas vocês!

Dá uma olhadinha no material abaixo e mãos a obra!

PERSONA

DEMOGRAFIA E COMPORTAMENTO

DAMELYS ORTEGA

36 anos
Venezuelana
Tem 2 filhos

Mulher forte, quer sempre melhorar. Ela quer reconstruir sua vida no Brasil. É muito ligada ao seu país e sua cultura, mas entende que não é possível voltar neste momento. Ela não tem medo de trabalhar em uma área diferente da sua formação contanto que consiga oferecer uma vida digna para ela e seus filhos. Sempre que pode, manda dinheiro para sua família que ficou na Venezuela.

VILA BRASIL

ATENÇÃO

A palavra *persona* NÃO está em espanhol. Essa palavra é muito usada no mundo dos negócios. Assista ao vídeo para entender melhor o conceito.

<https://youtu.be/XwCGDIY3BA>

TAREFA 16

Pensem, analisem e preencham os itens abaixo para começar a criar sua persona.
(Dica: escolha uma foto para a persona, isso ajuda muito!)

- Nome
- Gênero
- Idade
- Profissão
- Personalidade (ela é comunicativa, séria, ocupada etc.)
- Atividades (o que ela faz no dia a dia? Trabalha, caminha, faz exercício, cozinha etc.)
- Interesses (o que ela gosta de fazer, culinária, livros, viagens etc.)

Vocês *não* precisam compartilhar no grupo essa tarefa, porque ainda vamos continuar trabalhando nesse tema durante a semana!

FIGURINHA EMPODERADORA

pronto

gravado

GRAVAR AUDIO:

Oi maravilhosas, hoje vamos continuar a construção da persona do negócio de vocês, já sabemos um pouco da personalidade e do comportamento e agora vamos pensar quais dores e necessidades ela tem e como o seu negócio pode solucionar os problemas dela, ok? Vamos lá! Bom trabalho

Leia abaixo a continuação da persona que criamos para o A-TUA-AÇÃO.

PERSONA
A-TUA-AÇÃO

DAMELYS ORTEGA

DORES E NECESSIDADES

- Necessidade de gerar renda.
- Melhorar comunicação em LP.
- Expandir vocabulário específico.
- Conhecer melhor os procedimentos para abertura de negócios no Brasil.
- Entender os detalhes que envolvem a abertura de um negócio sustentável.
- Conhecer formas de gerar renda por meio de redes sociais.

POTENCIAIS SOLUÇÕES

- Atividades práticas.
- Canvas para organizar o pensamento.
- Vídeos curtos explicativos.
- Mentoria individual.
- Videconferência em pequenos grupos.
- Trocas em comunidade.
- Trabalhar vocabulário específico.
- Fidelidade linguística.
- Preparação de uma feira virtual com os negócios desenvolvidos.

VILA BRASIL

TAREFA 17

Pensem, analisem e preencham os itens abaixo:

Dores e necessidades

Potenciais soluções (o que seu negócio pode oferecer para diminuir as dores dos seus clientes)

Compartilhem a tarefa no *grupo de discussão*.


FIGURINHA

PRONTO

Realizar tarefa 26
A importância do Instagram/ Facebook

WhatsApp

Opa! Mão na massa!




Animada

- Explicar a importância do Instagram para vender no Brasil.
- Solicitar a criação de uma conta no Facebook / Instagram do seu negócio.

Realizar tarefa 27
Seu feed é sua vitrine

WhatsApp

Ai que legal!



Animada

- explicar hashtag
- Parcerias: acnur e origs que possam divulgar o seu perfil
- conteúdo relevante para sua persona
- falar sobre a importância das fotos
- Enfatizar sobre a bio e tarefa com print da bio do seu negócio.



VÍDEO
importância
das redes



Pra quem não conhece a GoDaddy é uma empresa que faz sites e lojas online. Trouxe essa propaganda por que ela fala de um ponto muito importante para os negócios hoje em dia, que é necessidade de divulgar o seu negócio na internet.

No Brasil, o Instagram é a rede social mais utilizada para venda por grandes, médias e pequenas empresas.

Sendo assim o seu perfil do Instagram será a vitrine do seu negócio, é ali que você vai divulgar seus produtos, se relacionar com seu público alvo, observar tendências e o essencial: criar conteúdo.

Vamos abrir o seu perfil?

Já tem
vídeo

TAREFA 18

Olá maravilhosas, hoje vamos criar as redes sociais do seu negócio! Não é emocionante?
Se vocês não têm uma conta no Instagram, assistam ao vídeo abaixo, sigam as instruções e criem a sua conta:



Fonte: <https://youtu.be/tLPvLRluMU>

Para vocês que já têm uma conta no Instagram e para vocês que acabam de criar a sua, modifiquem / criem sua bio para divulgar o seu negócio.

O que precisa ter na Bio?

- O nome do seu negócio
- O que você faz (seja clara)
- Formas de contato
- O que for relevante:
 - horário de funcionamento
 - forma de compra/entrega
 - outras informações

Depois de criar/ modificar a sua Bio, tirem um print da tela e compartilhem para que todas possam opinar e juntas criaremos a melhor bio para cada uma!

Realizar tarefa 28
Como tirar boas fotos

↓

WhatsApp

Que interessante, vou aprender a tirar foto.



Animada

- Dicas para tirar boas fotos
- enviar fotos conforme ensinado.
- curiosidades links externos ensinando criar caixa para tirar fotos.
- Pinterest para se inspirar

Bom dia mulheres incríveis!

Hoje vamos aprender algumas técnicas fáceis para tirar boas fotos com o seu celular. Vamos assistir a um vídeo mostrando tanto a criação dos produtos quanto a criação do cenário para a fotos.

>>>> vídeo<<<<



Vocês perceberam que eu criei um cenário e usei coisas que da minha casa, como as rosas, a toalha de crochê, o fundo rosa é uma cartolina, mas poderia ser uma camiseta, o tampo da mesa, um tecido bonito e até a grama do quintal!

O conceito que quero passar aqui é: crie um cenário, arrume o seu produto no cenário da forma que você deseja, utilize o cômodo mais iluminado da casa durante o dia, p

luz natural e tire a foto com o seu celular. Já tem vídeo

DICAS PARA BOAS FOTOS
Parte 1

Onde tirar a foto?

- Escolha o cômodo mais iluminado da sua casa para montar o seu cenário.
- Utilize a luz do dia.
- Monte seu cenário levando em consideração luz e sombra.

Montando o cenário

- Escolha um fundo, pode ser uma cartolina, uma toalha de mesa, um tecido, um papel, a grama do quintal.
- Monte o cenário como você quiser, se a sua imaginação! Utilize objetos que você já tem em casa.

Preparando o celular

- LIMPE A CÂMERA DO CELULAR
- Coloque no nível mais alto o trilho da tela.
- Nas configurações, escolha a resolução mais alta de foto que seu telefone comporta.



DICAS PARA BOAS FOTOS
Parte 2

Tirando a foto

- Segure seu celular com firmeza e prenda a respiração ao fazer a foto. Isso vai ajudar a sua foto não sair tremida.
- Preste atenção na sombra que você e o seu celular podem fazer em cima do cenário.
- Tire várias fotos, de vários ângulos e distâncias.
- Não se preocupe com o que está ao redor do cenário, tudo isso você pode consertar na edição da foto!

Dica EXTRA

- Para se inspirar procure no Google ou no Pinterest: cenário para fotos de comida, de cosméticos, etc.



TAREFA 19

Olá, mulheres incríveis!
A tarefa de hoje é praticar tirar boas fotos!

Escolha um local iluminado, use sua criatividade para criar um cenário e tire muitas fotos. Compartilhe a foto que você **mais gostou** para inspirar suas colegas!

pronto



pronto

TAREFA FINAL - SEMANA 5

Agora está na hora de vocês mesmas criarem um post para seu Instagram. Vocês devem tirar uma foto ou gravar um vídeo apresentando seu produto ou serviço. Não esqueçam de preparar um texto curto para acompanhar o material também.

ANTES DE FAZER A ATIVIDADE, REFLITA:

- Qual é o tema do post?
- O que vocês querem mostrar?
- Tenham em mente a persona que vocês criaram lá no início da semana.
- Como vocês devem conversar com seu público-alvo?
- Vocês devem usar uma linguagem formal ou informal?

ATENÇÃO

Vocês podem entregar suas tarefas de duas formas:

- 1 - Postar o material no seu perfil do Instagram, tirar um print e enviar para mim, *no privado*.
- 2- Enviar a foto ou vídeo acompanhados do texto para mim aqui no WhatsApp mesmo.

Figurinha empoderamento

Oi, bonitas! Agora que vocês já sabem como arrasar nas fotos e vídeos para seu Instagram, que tal refletirmos sobre a produção de conteúdo?

Quando forem planejar suas postagens, considerem escrever pouco mas o suficiente, as pessoas não leem textos muito longos.

Se forem gravar um vídeo, façam um roteiro antes para evitar gravar várias e várias vezes. Eu, inclusive, enquanto gravo este vídeo, estou usando um aplicativo chamado Teleprompter, onde eu coloco meu roteiro e ele me mostra o texto enquanto gravo os vídeos. Legal, né?

Sejam espontâneas e naturais. Esqueçam os padrões das grandes empresas, não existe certo nem errado, mas mostrar quem realmente está por trás do negócio faz toda a diferença, pois ajuda as pessoas a se conectarem com vocês. Lembrem-se, pessoas compram de pessoas!

E minha dica final é: façam stories, mostrem como vocês fazem o seu produto, apresentem seus parceiros, mostrem um pouco do seu dia a dia. As pessoas adoram!

tchau tchau

Já tem
vídeo

Etapa 2 – Atividades semana 6

DIA 1
SEGUNDA-FEIRA

07/03/2022

TAREFA
20

Realizar
O que é
MEI

WhatsApp

Ah eu não
vou abrir
isso não



Estranheza

- dizer que é uma escolha, que ela
pode abrir mais pra frente e que é
importante conhecer a legislação.

Essa semana vamos trabalhar dessa forma:

- Segunda: Hora da revisão e O que é MEI
- Terça: Benefícios do MEI
- Quarta: Como abrir o MEI
- Quinta: Fator de multiplicação
- Sexta: *Entrega Atividade Avaliativa 6*
- Sábado: encontro ao vivo
- *Domingo:* Hora do português

Roteiro
Olá empreendedoras essa semana é muito importante! Vamos aprender como formalizar o seu negócio!

Vocês sabem o que é MEI? MEI é a sigla de Microempreendedor individual, foi criado para enquadrar profissionais que exerciam suas atividades na informalidade.

Com a criação da modalidade, uma série de profissionais puderam se formalizar e ter acesso a inúmeros benefícios, como aposentadoria, licença-maternidade, financiamentos, etc.

Vocês são obrigadas a abrir um MEI? Não, essa é uma escolha de cada empreendedora, porém existem inúmeros benefícios e garantias, vale a pena refletir!

Bom trabalho e até mais!

tem
ideo



Para informações detalhadas, acessem o PDF a seguir.



TAREFA 20

Oi, guerreiras! Hoje a tarefa de vocês é *apenas ler e refletir sobre o tema*.

Caso tenham dúvidas, postem lá no grupo que juntas podemos te ajudar.

pronto

Roteiro

Olá maravilhosas!

Agora que já sabemos o que é MEI, vamos aprender os seus benefícios!

Sendo MEI você terá direito à:

- Auxílio-maternidade; auxílio doença,
- Aposentadoria por invalidez e por idade.
- Você menos impostos que outras empresas e é um valor fixo por mês, independe da sua quantidade e vendas
- Além, você tem acesso a empréstimos com juros menores

...os abaixo.

...om trabalho!

Já tem
vídeo



TAREFA 21

Olá, donas do seu próprio nariz!!! Escutem com atenção o áudio abaixo e realizem a tarefa!

Olá tudo bem, eu fiquei sabendo que você está fazendo um curso de empreendedorismo! Você está gostando? Quería tirar uma dúvida, eu pesquisei sobre como formalizar o meu negócio. Não sei se você sabe, mas eu estou vendendo bolos no pote e está dando super certo! Aj pensei que você poderia me dizer se vale a pena formalizar o meu negócio. O nome é MEI né? Muito obrigada e espero que esteja tudo bem com você!

AUDIO
MAIA

Essa é sua amiga Maia, ela é argentina e está pensando em formalizar seu negócio aqui no Brasil e pediu sua ajuda para tomar essa decisão. O que vocês acham?

Gravem um áudio, de no máximo 2 minutos dizendo quais são suas impressões sobre a possibilidade de formalizar um negócio com o MEI, pensem nos benefícios que ele oferece e digam o que vocês sabem sobre o tema de forma geral.

Compartilhem seus áudios para cada uma de vocês aprender um pouquinho mais.

pronto

TAREFA
22

gravar
audio

TAREFA 22

Olá, maravilhosas bom dia! Hoje é o dia de tirar dúvidas sobre o MEI. Leiam, novamente a apostila explicativa com cada passo para a abertura e mandem suas perguntas.

Figurinha

pronto

Portal do Empreendedor → Inscrição MEI

Antes de iniciar, precisamos validar alguns dados. Preencha os campos abaixo e clique em continuar!

Pais de nacionalidade *

Tipo do documento de identidade de estrangeiro *

Carteira Nacional de Registro Migratório
Documento Provisório de Registro Nacional Migratório
Protocolo de Solicitação de Refúgio

CANCELAR CONTINUAR

www.gov.br

gov.br

Quero ser MEI

10/03/2022

DIA 4
QUINTA-FEIRA

TAREFA
23

Apresentar planilha calculo de fator de multiplicação

Olá empreendedoras de sucesso!
Hoje vamos falar sobre precificação! Parece simples pensar no preço dos seus produtos, mas na verdade exige de nós empreendedoras alguns cálculos importantes!

Para isso é importante que vocês levantem os seguintes dados:
TAXAS PERCENTUAIS - Quais são as taxas cobradas sobre tudo que é vendido?
ex: taxa do cartão, mercado pago.

EXPECTATIVA DE VENDAS TOTAIS: Definir um valor esperado de vendas. Ex: Quero vender 1000,00 por mês.

CUSTOS FIXOS DO NEGÓCIO. Ex: aluguel, luz, site.

SALÁRIO DESEJADO. O salário de uma empreendedora é o pro-labore, então escreva quanto você quer ganhar de salário.

RESERVA. É importante que você tenha sempre uma reserva de dinheiro para, por exemplo, investir no seu negócio, resolver eventuais problemas, garantir salários em meses de baixa.

Agora, quero que vocês abram o arquivo abaixo e preencham com as informações de um produto com calma e atenção! Na parte de baixo da planilha vocês vão ver um passo a passo de como fazer as contas e achar o fator multiplicador do seu negócio, que é o número que você vai multiplicar o preço de custo do seu produto, para gerar o preço de venda.

Parece complicado, mas juntas vamos conseguir!
Bom trabalho e até mais!

- **TAXAS PERCENTUAIS** - Quais são as taxas cobradas sobre tudo que é vendido? Exemplos: Impostos (5%), Taxa de cartão (3%), Comissão de venda (10%). Somar todas e colocar o valor ao lado. Colocar o valor em percentual mesmo, tipo 9%.
- **EXPECTATIVA DE VENDAS TOTAIS**: Definir um valor esperado de vendas. Não seja muito otimista, essa não é uma meta. Colocar o valor em reais mesmo.
- **CUSTOS FIXOS DO NEGÓCIO**. Listar todos os custos fixos do negócio. Exemplos: Aluguel, Funcionário, Energia, Curso, Associação. Colocar a soma total do valor em reais.
- **SALÁRIO DESEJADO**: O salário de um empreendedor é o pro-labore. Quanto maior o salário desejado, maior serão os preços. Colocar o valor em reais mesmo.
- **RESERVA E LUCRO** Esse é o valor extra que deverá sobrar para ter uma reserva, investir no negócio e até realizar retiradas extras de 'salários' para o empreendedor. Essa margem de lucro pode variar conforme o tipo de negócio (tentem ao menos 15%).

GRAVAR
VÍDEO

- Somar os itens 3 + 4, multiplicar por 100 e dividir pelo item 2. O resultado será em %.
- Somar os itens 1 + 5 + 6. O resultado será em %.
- Diminuir 100 - item 7. O resultado será em %.
- Dividir 100 pelo número do item 8.
- CUSTOS DO PRODUTO**
- Listar todos os itens de materiais e embalagens para produzir o produto que você vende. Exemplo: tecido, linha, elástico.
- Colocar os preços de todos esses itens e somar.
- Agora é só multiplicar os seus custos pelo seu índice multiplicador e você terá o preço.

atividade mais
de todas,
porém mudou a
vida. gravarei um
vídeo

TAREFA 23

Abra o arquivo abaixo e preencha com as informações de um produto ou serviço. Na parte de baixo da planilha vocês vão ver um passo a passo de como fazer as contas e achar o fator multiplicador do seu negócio, que é o número que você vai multiplicar o preço de custo do seu produto, para gerar o preço de venda.

Preenchem a planilha inteira e, caso tenham dúvidas, comentem nos pequenos grupos, pois já sabemos que muitas cabeças pensam melhor que uma só.

Enviar
DOC

ATENÇÃO

Caso tenham dificuldade de abrir o arquivo no celular, instalem o aplicativo *Documentos Google*.

- Link para Android: <https://bit.ly/doc-ANDROID>
- Link para IOS: <https://bit.ly/doc-IOS>



Atividade do fator de multiplicação

TAREFA FINAL - SEMANA 6

Olá, mulheres maravilhosas! Agora que vocês já sabem tudo sobre MEI e o fator multiplicador, escrevam para mim o preço de custo do seu produto, seu fator multiplicador e o preço de venda. Simples, né?

Mas tem um detalhe, *os números devem ser escritos por extenso.*

Ex:

Oi professora, a minha empresa gasta ***dezoito reais e trinta centavos*** (R\$18,30) para produzir o produto x, o fator multiplicador é ***dois vírgula sete*** (2,7), então o preço de venda é ***quarenta e nove reais e quarenta e um centavos*** (R\$49,41).

PRONTO

Etapa 2 – Atividades semana 7

DIA 1 SEGUNDA-FEIRA

14/03/2022

TAREFA
24

Essa semana vamos trabalhar dessa forma:

- Segunda: Hora da revisão, Início da mentoria e O que é pitch?
- Terça: Pitch de uma frase.
- Quarta: Compartilhar do dia anterior
- Quinta: Pitch de elevador e Tarefa final - Semana 7.
- Sexta: *Entrega da Tarefa final - Semana 7*
- Sábado: encontro ao vivo
- *Domingo:* Hora do português

Oi, bonitas.
Vocês já ouviram falar de pitch? Pitch é uma apresentação rápida de um produto ou um negócio, com a intenção de conquistar o interesse de clientes, sócios, parceiros ou investidores.

Basicamente, você precisa dizer, em poucas palavras, o que é o seu negócio, em qual mercado vai atuar, qual solução oferece e qual o seu diferencial.

É um desafio, né? Mas a prática do pitch é muito importante para que, primeiro, você conheça a fundo o seu negócio para que depois você consiga vender sua solução.

Assistam ao próximo vídeo para dicas de como preparar um pitch.



Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=ppc6dwINCh8>

PROJETO FINAL

Oi, empreendedoras.
Para conclusão do curso, todas vocês precisam preparar um *pitch de, no máximo, 60 segundos* (isso mesmo, só 60 segundos). **INSERIR EMOJI**

Nele vocês vão apresentar os negócios que desenvolveram até aqui!

Vamos organizar uma feira virtual em que pessoas poderão assistir aos pitches e curtir os que mais gostaram! Ao final, os 3 pitches com mais curtidas, serão premiados.

>>gif<<



MENTORIA

Para ajudar vocês, nesta semana, cada uma vai conhecer sua mentora. As mentoras vão ajudar vocês na:

- Preparação do seu pitch final de apresentação;
- Na abertura e/ou melhoria de seus negócios, principalmente, em relação ao melhor uso do auxílio financeiro que vocês vão receber.

TAREFA 24

Então, hoje tirem o dia para conversarem com seus mentores. Se apresentem, falem de seus negócios e contem sua história!

pronto

Hoje eu tenho uma pergunta séria.

Você consegue resumir o seu negócio em apenas uma frase?

Esse é o grande desafio do pitch de uma frase, que é a forma mais sucinta que você pode descrever o seu negócio.

Por isso, esse pitch precisa se concentrar nos elementos centrais que mostram o valor da sua ideia. Duas a três linhas são suficientes para isso.

Em poucas palavras, você precisa dizer:

- O nome do seu negócio
- O que é o seu negócio
- Para qual segmento de clientes se direciona
- Qual problema ele resolve
- Com qual diferencial

Vamos praticar?



TAREFA 25

Olá, perfeições da natureza!
A proposta de hoje é:

Descrever o seu negócio em uma frase,
GIF

Trabalhem com suas mentoras para deixá-lo perfeito (ou quase perfeito), depois compartilhem com suas colegas até amanhã *às 19h*.

Para facilitar, usem o esquema abaixo.

"Meu negócio _____ (1 - nome do negócio), é uma/um _____ (2 - o que é o negócio), que ajuda os/as _____ (3 - público de negócio) a resolver _____ (4 - o problema) utilizando _____ (5 - de forma única)".

pronto

Oi, bonitas. Não esqueçam de compartilhar em seus grupos os pitches de uma frase desenvolvidos com suas mentoras!

Só temos isso para hoje!

GIF

gravar

pronto

Oi, maravilhosas.

Agora chegou a hora de vocês praticarem seus pitches em vídeo. No mundo dos negócios, existe um termo chamado **pitch de elevador**.

Imagine que você encontrou um potencial cliente ou investidor no elevador e você tem pouquíssimo tempo para apresentar o seu negócio.

O que fazer agora? Aí que entra o pitch de elevador, uma apresentação de 30 segundos a um minuto (o tempo de um elevador subir ou descer).

Assim como o pitch de uma frase, ele precisa se concentrar na proposta de valor do negócio.

Vamos praticar? Vejam alguns exemplos no vídeo abaixo.

TAREFA FINAL - SEMANA 7

Trabalhem em conjunto com suas mentoras para preparar o pitch do seu negócio de, no mínimo, *30 segundos* e, no máximo, *60 segundos*.

Gravem seus pitches em vídeo e compartilhem com suas colegas do *grupo de discussão*. Já está na hora de todas conhecerem seus negócios, não acham?

Comentem os vídeos de suas colegas!



Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=sQQc3Y8e4i8>

pronto

ATIVIDADE AVALIATIVA 7

Oi, maravilhosas. Estou super ansiosa para ver os pitches de vocês. Não esqueçam de compartilhar seus vídeos no grande grupo para que todas possam conhecer o negócio que vocês construíram nessa nossa jornada.

GIF

Aproveitem bem as dicas das suas mentoras. Vocês precisam enviar esse vídeo até a próxima quarta-feira, ok?

Bom trabalho!



pronto

Etapa 2 – Atividades semana 8

DIA 1 SEGUNDA-FEIRA

21/03/2022

Essa semana vamos trabalhar dessa forma:

- Segunda: Hora da revisão, teste de proficiência e preparação para a feira.
- Terça: preparação para a feira.
- Quarta: *Entrega do Projeto Final*
- Quinta: Entrega do projeto final.
- Sexta: Livre.
- Sábado: encontro ao vivo

Oi, empreendedoras!
Chegamos a nossa última semana, nem acredito!
Que orgulho de vocês, amo ver mulheres fortes e engajadas. Parabéns pela jornada!

Usem esta semana para se prepararem para nossa a feira virtual. Conversem muito com seus mentores, finalizem as ideias e gravem o pitch de no máximo 60 segundos apresentando seu negócio e sua proposta de valor.

Além disso, nesta semana, vocês vão refazer aquele teste de proficiência que vocês fizeram lá na inscrição, lembram? Esse teste é muito importante para avaliar o desenvolvimento na língua portuguesa de cada uma.

Então, por favor, acessem o link abaixo comecem pelo teste escrito! =D

Atenção

Lembrem que para o *PROJETO FINAL* vocês precisam enviar para mim, no privado, todas as informações abaixo:

- Nome do negócio
- Pitch de uma frase por escrito
- Pitch em vídeo de até 60 segundos
- Informações de onde as pessoas podem encontrar/comprar seus produtos ou serviços
- Informações de contato

pronto

Oi, proprietárias do próprio negócio!!!!
Como está a preparação para feira?
Qualquer dúvida, estamos aqui na nossa comunidade!!!!
figurinha ou gif

Hoje temos uma tarefinha!
Grave um vídeo de no máximo um minuto, falando como foi a
experiência de fazer o A-Tua-Ação!

- Perguntas norteadoras:
- O que você aprendeu?
 - Mudou algo na sua vida, o que?
 - Como foi a experiência em grupo?

pronto

entrega
pitch de
elevador

Bom dia, empreendedoras.
Chegou o dia de vocês compartilharem seus pitches em vídeo!

>>gif<<

Estou super ansiosa para ver. Por favor, postem seus vídeos no *grande grupo* para que toda nossa comunidade possa conhecer seus negócios.

Atenção

Amanhã vocês precisam entregar o projeto final *para mim, no privado*, ok? Preciso dos projetos para organizar nossa feira virtual de sábado!

PROJETO FINAL

- Nome do negócio
- Pitch de uma frase por escrito
- Pitch de até 60 segundos
- Informações de onde as pessoas podem encontrar/comprar seus produtos ou serviços
- Informações de contato
- Um foto sua

pronto

entrega do
projeto
final

Bom dia, guerreiras.

>>gif<<

Hoje preciso que todas vocês me enviem o *projeto final*, que é bem simples, pois vocês já têm todas as informações. Só preciso que vocês me enviem tudo organizadinho. Sigam o modelo abaixo, por favor, e me enviem *no privado*.

SEU NOME - PROJETO FINAL

- Nome do negócio
- Pitch de uma frase por escrito
- Pitch de até 90 segundos
- Informações de onde as pessoas podem encontrar/comprar seus produtos ou serviços
- Informações de contato

pronto

Oi, mulheres-maravilha. Hoje a sexta é livre para quem já entregou todas as atividades avaliativas, projeto final e realizou os testes de proficiência.

>>gif<<

Se você ainda não entregou alguma atividade, *hoje é a última chance!* Lembrando que para receber o certificado e o auxílio financeiro vocês precisam:

- Entregar *todas as 7 atividades avaliativas*
- Entregar o *projeto final*
- Realizar os testes de proficiência *escrito e oral*

Nos vemos amanhã para nossa feira virtual! Um beijo!

enviar
foto da
prof

PRONTO

APÊNDICE C

Formulário de inscrição curso A-TUA-AÇÃO

Apresentação

Olá, meu nome é Ana Paula Gabatteli e estou muito feliz de te ver por aqui!!!

O A-Tua-Ação faz parte da minha pesquisa de mestrado, pela Universidade de Brasília, com orientação do Prof. Dr. Fidel Armando Cañas.

Este curso foi desenhado para você, mulher venezuelana, que quer aprender português, ganhar conhecimentos sobre o empreendedorismo feminino e abrir e/ou melhorar um negócio (formalizado ou não).

Para participar, você precisa:

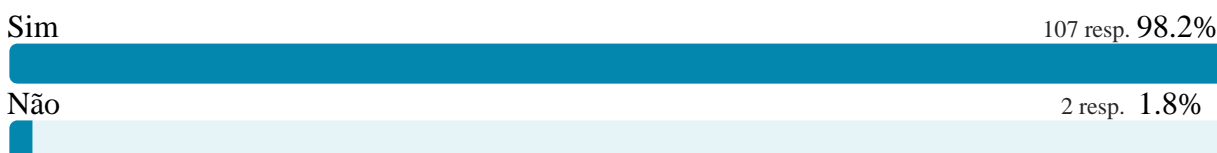
Ser mulher (cis ou trans), Ser venezuelana, Ser maior de 18 anos, Ter situação regularizada no Brasil, ter nível intermediário da Língua Portuguesa, realizar prova de proficiência para comprovar seu nível, ter acesso à internet, ter o aplicativo WhatsApp instalado no seu celular. ter conhecimento mínimo de Instagram, Assinar o termo de consentimento livre esclarecido, ter disponibilidade de assistir aulas aos sábados (1h de duração).

Formulário de inscrição - A -Tua-Ação

109 resposta(s)

Você mulher (cis ou trans) e venezuelana?

109 de 109 pessoas responderam



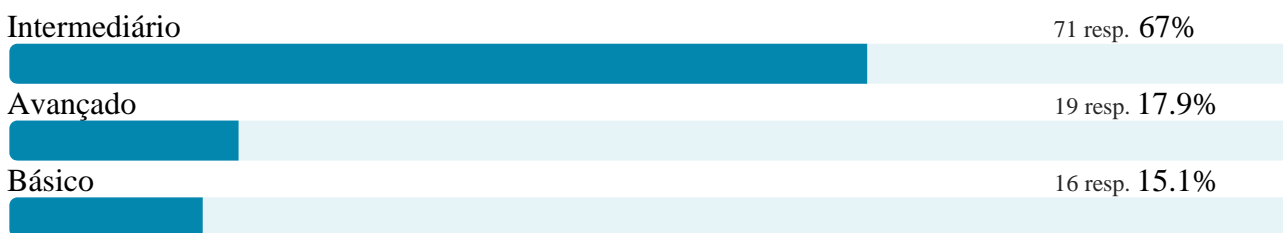
Você tem mais de 18 anos?
107 de 109 pessoas responderam



Você tem CPF?
107 de 109 pessoas responderam



Na sua opinião, qual é o seu nível de português?
106 de 109 pessoas responderam



Você está disposta a realizar uma prova de proficiência para comprovar seu nível de português?
90 de 109 pessoas responderam



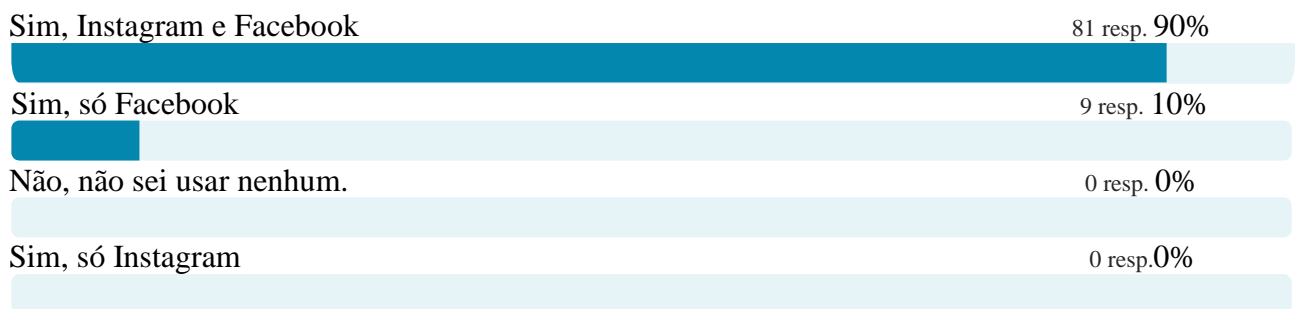
Você tem acesso à internet via celular?
90 de 109 pessoas responderam



O seu celular tem espaço suficiente para instalar o aplicativo WhatsApp?
90 de 109 pessoas responderam



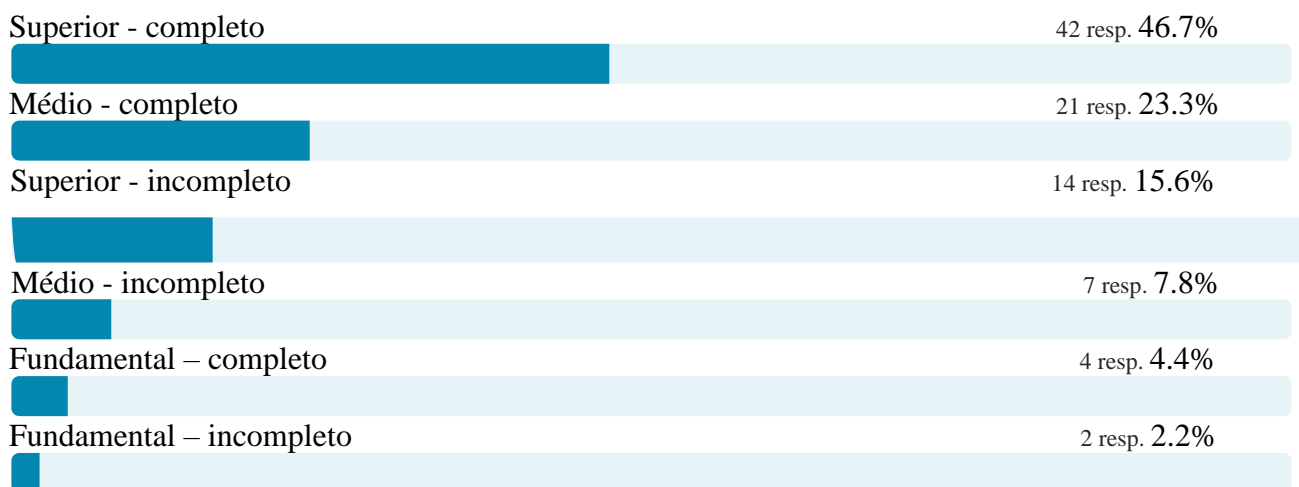
Você sabe usar o Instagram ou Facebook?
90 de 109 pessoas responderam



Você está disposta a colaborar com a pesquisa de mestrado, participando do curso, respondendo a questionários e entrevistas?
90 de 109 pessoas responderam



Qual sua escolaridade?
90 de 109 pessoas responderam



Você é venezuelana, certo?
90 de 109 pessoas responderam

Sim 90 resp. 100%

Não 0 resp. 0%

Você já possui um negócio?

89 de 109 pessoas responderam

Não, mas tenho uma ideia de negócio 38 resp. 42.7%

Não, quero empreender, mas não sei por onde começar 30 resp. 33.7%

Sim, tenho um negócio informal (sem CNPJ) 13 resp. 14.6%

Nenhuma das alternativas 4 resp. 4.5%

Sim, tenho um negócio formalizado (com CNPJ) 4 resp. 4.5%

Você tem disponibilidade para realizar tarefas de segunda a sexta-feira (entre 9h às 19h) e assistir aulas ao vivo, provavelmente aos sábados (1h de duração)?

90 de 109 pessoas responderam

Sim, estou livre 55 resp. 61.1%

Talvez, preciso organizar minha agenda 31 resp. 34.4%

Não, não posso 4 resp. 4.4%

Está ciente que esse curso é destinado a mulheres com o nível intermediário e após sua pré-inscrição você fará um teste de proficiência?

90 de 109 pessoas responderam

Sim 90 resp. 100%

Está ciente que deverá ter participação ativa em 80% das atividades?
90 de 109 pessoas responderam

Sim

90 resp. 100%



Está ciente que utilizaremos o WhatsApp para realização do curso?
90 de 109 pessoas responderam

Sim


90 resp. 100%



Está ciente que para participar do curso você precisa ter um conhecimento mínimo de Instagram?
90 de 109 pessoas responderam

Sim

90 resp. 100%



Está ciente que este curso faz parte da pesquisa de Mestrado, da Universidade de Brasília, realizada pela professora Ana Paula Gabatteli, com orientação do Prof. Dr. Fidel Armando Cañas?
90 de 109 pessoas responderam

Sim


90 resp. 100%



Está ciente que, caso seja selecionada, deverá assinar um termo aceitando participar de uma pesquisa de mestrado que, também vai assegurar que suas informações pessoais não serão reveladas?
90 de 109 pessoas responderam

Sim

90 resp. 100%



APÊNDICE D

Prova de proficiência escrita

Olá, xxxx

Estou muito feliz com o seu interesse em fazer nosso curso!

Como você já sabe, agora você precisa realizar a prova de proficiência!

Vamos começar com a prova escrita acesse o link abaixo, faça sua prova e aguarde nosso contato!

<https://poakfdy99ao.typeform.com/to/i9wt3ENP>

Abraços,

Ana Paula

Ao clicar no link do formulário as inscritas viam uma mensagem de boas-vindas, inseriamo nome, o telefone e em seguida tinham acesso à prova de proficiência:

Leia o texto com atenção para escrever seu texto.

(Dica: escreva o seu texto em um papel ou no WhatsApp e quando ele estiver pronto envie por aqui.)

Projeto incentiva empreendedorismo feminino em cooperativa

Muito mais do que uma renda extra para as mulheres cooperadas. É com esse norte que a Vinícola Aurora lançou o projeto Mulheres Aurora Empreendedoras (MAE), com o objetivo de reunir associadas, esposas e filhas de viticultores associados para encontros sobre empreendedorismo feminino e cooperativismo. O primeiro grupo é formado por 25 mulheres, e inclui tanto empreendedoras que já comercializavam seus produtos e que desejam ampliar os canais de vendas, como jovens que querem começar a empreender.

A assessora de Programas Sociais da cooperativa, Jacqueline Aubel, conta que a ideia surgiu a partir da necessidade de aumentar a venda online dos produtos que já são comercializados no espaço da Associação dos Artesãos da Aurora, junto à unidade Matriz, em Bento Gonçalves (RS).

“Percebemos que essa iniciativa deveria ir além do treinamento sobre o uso de ferramentas de vendas pela internet e, com o suporte da direção e do próprio Conselho de Administração, resolvemos aprofundar o programa. O foco principal é fomentar os princípios do cooperativismo, que são educação, formação, informação e o interesse pela comunidade”, diz. O presidente do Conselho de Administração, Renê Tonello afirma que o MAE deverá fortalecer ainda mais a participação das mulheres na cooperativa, ampliando a renda das famílias, melhorando a qualidade de vida e estimulando a continuidade do trabalho no meio rural. Tonello acrescenta que o MAE também atende ao preceito de aproximar ainda mais a cooperativa ao quadro social

Fonte: <https://bit.ly/3gsad6N>

Você é funcionária de uma empresa de varejo e ficou muito interessada em saber mais informações de como funciona a cooperativa, para também aplicar na sua empresa. Em uma rápida busca no site, você acessou o WhatsApp da Vinícola Aurora. Escreva uma mensagem se


apresentando, mostrando **os motivos** que fez você se interessar pelo projeto e **propondo uma parceria** com a Vinícola Aurora.*

Respostas - Prova de proficiência A-Tua-Ação

91 resposta(s)

As respostas abaixo são a íntegra dos textos escritos pelas participantes dessa fase. Os nomes e qualquer referência à identidade das alunas foram substituídos por *** para não quebrar a ordem de entendimento do texto.

1	<p>Olá. Prezados Vinícola Aurora. Ante tudo minhas saudações a todo o equipe que faz parte da Vinícola. Meu nome é Adriana Diaz e eu sou Gerente da empresa Vinhos Orgânicos C.A. dedicada à venda e comercialização de vinhos caseiros e orgânicos. Nosso equipe na pesquisa de novas oportunidades chego a conhecer pelas médias que vocês tem um projeto muito exitoso chamado Mulheres Aurora Empreendedoras (Mae) sobre empreendedoras dedicadas a continuar negócio familiar dr produção de vinhos. Nossa ideia é fazer uma parceria com vocês para otimizar a venda e comercialização dos vinhos das empreendedoras para apoiarlas e fazer mais rápido sustentável seus negócios. Sim vocês estão interessados pode nos contatar a traves deste e-mail. Ficariamos felices em aportar nosso apoio. Parabéns pelo projeto. *** Gerente.</p>
2	<p>MAE , é um projeto que incentiva as mulheres empreendedoras , entre elas, mulheres mães solteiras, esposas e filhas de vicultores. Quem queria aumentar sua receita, conhecer seu negócio e usar as redes sociais como ferramenta de publicidade. Para isso era necessário ter conhecimentos de finanças, ensino da língua portuguesa, formação, informação e os interesses da comunidade. A fim de ajudar a fortalecer a participação das mulheres na cooperativa, para melhorar a qualidade de vida das mulheres imigrantes.</p>
3	<p>Boa tarde, meu nome e *** eu motivo que me interesse no projeto da vinícola aurora, foi o incentivo que tevi para ajudar as mulheres a emprender já seja em cooperativas criando o projeto mulheres aurora empreendedoras (MAE) con o sin reunir todo tipo de asociado para encontréis sobre empreendedorismo comenzando no primeiro grupo de 25 mulheres incluindo empreendedoras que já comercializando seus produtos a ideia surgiu a partir das necessidades de aumentar as vendas online o foco e fomentar os princípio do cooperativismo educação e formação de interesses pela comunidades.</p>
4	<p>Olá, sou ***, dedico-me às artes plásticas, estou a entrar em contacto consigo, descobri que realiza projectos para mulheres e gostaria faça parte das mulheres para mais aprendizagem. também Posso pintar um quadro e enviar para você para que você possa leiloar e, assim, arrecadar fundos , espero poder ajudar a sua organização. Obrigada</p>
5	<p>Boa tarde meu nome e *** Venezuelana</p>

6	<p>Sou *** tenho muito interesse em trabalhar junto com a Vinícola Aurora são muitos os motivos que me fazem pensar que e a melhor escolha ja que voces tem tuda a informação que preciso além de isso tem tempo e no mercado e tem experiência em como se desenvolver em ele.</p> <p>Trabalhando junto com a Vinícola Aurora o meu projeto seria mais reconhecido e teria mais estabilidade.</p>
7	<p>Olá! Bom dia! Meu nome é ***. Sou venezuelana, tenho 30 anos e estou empreendendo prestando serviços de costura (conserto e ajustes) e artesanato, em Feita de Santana-Bahia.</p> <p>Eu soube do seu projeto e tenho muito interesse em conhecer mais detalhes para aumentar meus conhecimentos na área de empreendedorismo e melhorar o meu negócio. Também quero me disponibilizar para compartilhar minhas experiências com as outras mulheres que estão participando no projeto, conhecer a história delas e apoiar com base nas minhas experiências, principalmente aquelas mulheres que estão com alguma Idea de negocio para elas conseguirem dar o primeiros passos na áreas de empreendedorismo.</p>
8	<p>Olá tudo bem? Sou ***.</p> <p>Estava olhando o site de vocês e fiquei muito interessada no projeto de empreendedorismo feminino (MAE).</p> <p>Gostei que estão ajudando mulheres para ser cooperadas e ter melhores vendas Queria ter mais informações do projeto.</p> <p>Também gostaria que conheçam nossa e se gostarem poderíamos trabalhar juntos a fim de fortalecer e empregar mais mulheres.</p> <p>Obrigada!</p>
9	<p>Obrigada pôr a assessoria de Programa s Sociais dá cooperativa, *** ,con uma grande usa Idea de extrategias de vendas onlay dos productos y serviço nos dando novas y excelente ferramentas para vendas,con treinamento sobre intragran,internet,wasap, siendo su principal foco cooperativismo ,empreendedorismo, educação y formação.</p> <p>Formando mulheres na cooperativa,ampliando Suas rendas familiares y conocimientos, melhorando qualidade de vida,estimulando nossa extrategias de vendas y estimular criatividade,administracion del  para duplicar ele</p>
10	<p>Oi , projeto MAE Aurora, meu nome é *** , e estou entrando em contato com vocês porque fiquei sabendo que são muito dados a fazer projetos para mulheres empreendedoras e que gostam de incentivar o empreendedorismo feminino, então eu gostaria de fazer parceria com vocês</p> <p>Tenho muito interesse em o cooperativismo para melhorar nossas atividades seguir crescendo e formandome além de ajudar a outras mulheres toda vez que eu sou uma mulher empreendedora forte e corajosa . Fico esperando resposta.</p>
11	<p>Boa noite.,sou a *** ,funcionária de uma empresa de varejo.Estou muito interessada pelo Projeto MAE de vocês ,os motivos de meu interesse é que gostaria de implementar o cooperativismo na empresa em que trabalho.Que me falam ,gostariam de fazer uma parceria comigo?</p> <p>Lembrando que na união está a força, e eu posso ser útil a seus fins ,espero sua pronta repost.a.</p>

12	Boa tarde, meu nome é ***, eu tenho muito interesse no seu projetos já que eu quero me iniciar e aprender a emprender para assim abrir meu negocio. Eu não tenho muita experiência nas vendas pela internet, mais conto com ideias muito boas e vocês junto comigo poderíamos ampliar meus ou até seus canais de vendas . Eu quero abrir o meu negocio de comida (Marmitex) só que não conto com o apoio e experiência mais acredito em min em vocês sem outras empreendedoras. A gente pode sim alcançar nossos objetivos é mais adiante ter uma melhora em nossa qualidade de vida.
13	Olá, boa noite, tudo bem? Sou *** e tenho interesse em falar com você. Soube do seu projeto e tenho interesse em fazer parte dele. Como mulher empreendedora, quero saber mais a cada dia e também aprender ferramentas que me permitam expandir meu negócio. Por isso estou interessado em falar com vocês e apresentar o meu negócio.
14	Boa tarde , meu nome é *** eu sou dona do Restaurante Caribe Plus . Estou muito interessada em saber como funciona a cooperativa pois vejo uma possível parceria com o meu restaurante poderá ser muito benéfica para nós .Ficaria honrada de ter o vinho feito por vocês nas mesas de nossos clientes.
15	Meu nome é ***, sou estrangeiro de nacionalidade Venezuelana. Vi online as informações da sua empresa e tenho interesse em divulgar os princípios do cooperativismo como educação, treinamento, informação, me identifico muito com as propostas que trato. Me considero uma pessoa empreendedora e aposto muito neste tipo de projeto que hoje represento à *** um site para vender e exportar doze criações com qualidades da arte culinária venezuelana para diferentes publico, que gostaríamos de fazer parte seu projeto para continuar a fornecer ferramentas às nossas equipes de trabalho, atualmente administramos uma equipe de 10 mulheres, com a nossa intenção e poder alcançar um objetivo comum, muito obrigada.
16	Meu nome é ***, sou estrangeiro de nacionalidade Venezuelana. Vi online as informações da sua empresa e tenho interesse em divulgar os princípios do cooperativismo como educação, treinamento, informação, me identifico muito com as propostas que trato. Me considero uma pessoa empreendedora e aposto muito neste tipo de projeto que hoje represento à *** um site para vender e exportar doze criações com qualidades da arte culinária venezuelana para diferentes publico, que gostaríamos de fazer parte seu projeto para continuar a fornecer ferramentas às nossas equipes de trabalho, atualmente administramos uma equipe de 10 mulheres, com a nossa intenção e poder alcançar um objetivo comum, muito obrigada.
17	Olá, prezados de Vinícula Aurora. Eu sou a *** funcionária da empresas *** fiquei muito interessada em cocher mais sobre como funciona a cooperativa. Achei muito interessante o projeto de mães empreendedoras então gostaria de apresentar minha proposta de empreendimento para seu projeto. *** é um empreendimento que nasceu na pandemia seu objetivo principal é oferecer comida saudável para a família todo até para os pequeninos da casa. Nossa especialidade são as granolas 100 % saudável mas oferecemos também outros lanches. Meu contato caso que vocês tenham interesse ***@***.com. Obrigada 😊

18	<p>Olá, meu nome é ***, sou a representante da empresa A vaquinha feliz, nós vendemos laticínios e frios, ficamos sabendo do projeto Mulheres Aurora Empreendedoras (MAE) e achamos bem interessante a proposta, ficamos empolgadas com a ideia de participar nos encontros sobre empreendedorismo feminino e cooperativismo, acreditamos que o uso de ferramentas de vendas pela internet vai alavancar nosso negocio e estamos dispostas a crescer em comunidade, por tanto, tomando como referencia que nós ja pertencemos a Associação dos Artesãos da Aurora, gostaríamos propor uma parceria com o intuito de oferecer quanto nossos eventos particulares assim como também em nossas redes sociais a apresentação dos produtos da vinícola junto ao nossos produtos.</p> <p>Aguardo seu retorno e desde já muito obrigada.</p>
19	<p>Olá! Eu sou ***, sou empreendedora e donha de uma loja de varejo de comidas tradicionais da Venezuela, "*** &***"eu goste de seu projeto de cooperativismo e empreendedorismo, gostaria de propôr uma parceria com vocês para receber formação e informações sobre vendas pelo Internet de meus produtos e assim melhorar minhas finanças. Em troca eu posso fornecer meus produtos com descontos para vocês.</p> <p>Espero respostas de vocês.</p> <p>Atentamente: ***. "*** & ***"</p>
20	<p>Bom dia, eu sou a *** funcionaria de uma empresa de varejo e estou bem interessada em saber mais sobre como funciona a sua cooperativa para no futuro aplicar também em minha empresa. O principal motivo de me interessar por sua cooperativa é porque achou muito importante a inclusão da mulher no mundo do empreendedorismo mais porque como mulheres temos a capacidade de mudar o mundo pra melhor através de nossos talentos, ideias e nossa inteligência. Ademais que o empreendedorismo feminino colaborapara a construção de uma sociedade mais justa na medida em que gera oportuidades de liderança para as mulheres. Eu posso ajudar vocês como mentora de algumas mulheres e ensinar na area de tecnologia pra que elas possam expardir ainda mais seus negócios.</p>
21	<p>Bom dia, Aurora é um projeto muito bom, pois dá às mulheres a oportunidade de começar um negócio nesta cooperativa com muita facilidade para ter experiência no que queremos alcançar.</p>
22	<p>Oi meu nome é *** Ficou muito interessada em saber mais informações de como funciona a cooperativa e assim aplicar-la na minha empresa, também gostaria de formar parte de suo projecto e proponder-le uma parceria com Vinícola Aurora</p>
23	<p>Bom dia Eu sou *** sou funcionaria da empresa NCGM e fique muito interessada no suo preyeto MAE e gostaria receber informações detalhes pois que achei muito bacana e concidero aplicável na minha empresa. Além de isso acho uma boa oportuidade para estabelecemos uma parceria para o crecimiento das duas empresas Aguardo por sua resposta Grata por sua atenção</p>

24	Boa noite meu nome e *** de nacionalidades venezolana o motivo és ampliar la renda de mi família meditando la calidad de vida y estimulando la continuidad do trabalho no meio rural
25	Ola boa noite, Meo nome e ***. Na minha opinião acho que e uma oportunidade que não quero deixar passar. Gostaria aproveitar no máximo possível para assim aprender muito mas con profesionales qualificados. Alem de isso vai ampliar meus conhecimentos e ideales para continuar no mercado como emprend3dora independiente.. brigada pelo apoio..
26	O meu motivo é querer ter o meu próprio negócio, ser empresário, aprender a ajudar, trabalho numa empresa mas preciso de outro aporte de dinheiro.
27	Boa tarde! Eu sou *** sou empreendedora de comida venezuelana, a minha especialidade é fazer comidas feitas com farinha de milho tradicional de meu país, por tanto, quero fazer em Brasília os pratos como: hallacas ,arepas e empanadas cheias de; carne, frango, queijo, presunto, calabresa entre outros. O motivo do mensagem ao senhor que eu quero fazer parceria com vocês e gostaria que possam fornecer das carnes de frango fresca e de boa qualidade, e agradecería sua cooperação. Eu me comprometo pagar 30% a entrega e 70% ao final do mês. Sou muito grata, pela recepção da resposta. Muito obrigada ***
28	Boa tarde, meu nome ***, Escrevo pra descartar que a empresa que dirige é um motivo de reconhecimento por ser de tão alta qualidade e ter solvência e anos de experiência , uma empresa que se destaca por ser uma das mais produtivas do Brasil. Por isso, com responsabilidade pelo trabalho que você faz, ofereço-lhe uma parceria para continuar trabalhando pela produtividade desta marca e aplicar em nossa empresa é desta forma ter um benchmark da melhor empresa.
29	Olá boa tarde me chamo *** os motivos por que estou com interesse no projeto e porque quero aprender
30	SIM
31	Oi. Boa tarde meu nome es *** tenho interese em continuar aprendiendo coisas novas que possam me ayudar cada día pra poder continuar emprendiendo. Y pra esso precisó continuar adquiriendo conocimiento de las persoas que tem a capacidade de me encinar . Obrigado pelo apoio
32	Olá, sou a ***, venezuelana de 49 anos. Estava investigando a sua cooperativa Vinícola Aurora no WhatsApp e o apoio que dão às mulheres me parece muito importante, principalmente aquelas mulheres que querem progredir e começar ou continuar seu próprio negócio. Acho uma excelente ideia treinar essas mulheres para que possam usar a tecnologia para divulgar seus produtos e assim ter um alcance maior. Eu gostaria muito de participar de sua cooperativa e ser treinada para abrir meu próprio negócio. Gostaria também de poder contribuir futuramente com a formação dessas mulheres.
33	Meu nome e *** fiquei interesada pelo projeto porque a vinicola Aurora e hoje a maior empresa do Brasil responsável pela produção de produtos, tenho muita vontade de aprender e me desenvolver em algum negócio mesmo que seja uma parceria.

34	Oi boa tarde eu *** eu venho aqui para falar com vocês e me apresentar como vendedora de varejo e eu gostaria que você conheceria meus produtos que são produtos muito bom e de boa qualidade todo mundo vai gostar e os dois vamos ganhar juntos.
35	Boa tarde, me interessei pelo projeto porque sou imigrante e quero me encaixar de alguma forma e me aprimorar neste país
36	meu nome e ***, venezuelana, residente no brasil, moro com a minha familia em porto velho estado de rondonia, tenho interesse de participar nesta iniciativa para ajudar ao crescimento da nossa empresa familiar, nos trabalhamos ja a mais de dois anos em a fabricacao de massas prontas para pastel fritos em pacotes; para revender aquelas mulheres empreendedoras de porto velho que querem ganhar uma renda extra sem sair de casa, ja estamos revendendo para os supermercados e ainda falta muito mais aprendizagem do comercio aqui no brasil...obrigada pela atencao
37	Oi meu interesse e conhecer. Melhor maneira de começar um negócio só que minha insegurança me faz voltar atrás as vezes que eu quero pelo menos tentar falar. Em uma parceria eu ficarei mas segura de um novo começo sabendo que contarei com apoio de alguém.
38	Caros amigos da Vinícola Aurora, meu nome é ***, resido em Porto Alegre - RS e sou funcionária de uma empresa de varejo na minha cidade. Antes de mais nada, gostaria de agradecer e parabenizar vocês pela excelente iniciativa em prol do empoderamento feminino e do trabalho dignificante, útil e tão necessário para nossas famílias e a sociedade. Nessa ocasião faço contato com vocês, com o intuito de conhecer um pouco mais sobre os processos envolvidos na labor que vocês desenvolvem, sendo minha intenção final a implementação dessas práticas na empresa onde eu laboro atualmente, em benefício das minhas colegas e do serviço público que prestamos. Obrigada antecipadamente. ***
39	Olá prezados! sou ***, Venezuelana e tenho 31 anos, mãe de uma filha Linda que ganhei aqui no Brasil e agora mais que nunca ela precisa de mim! Estou aqui pelo meu interesse de emprender com alguma coisa, além de aprender e participar nestas pesquisas de mestrado. Eu antes de ter minha neném tive a idéia de fazer granolas 100% natural, artesanatos feitos com material reciclável e bolos só que não tive suficientes vendas e meu capital foi pouco no momento; gostaria de seguir com esse empreendimento com vocês além de aprender a fazer minhas vendas e chegar ao público...
40	Olá, bom dia! Tudo bem? Meu nome é *** trabalho como Nails designer a 3 anos e também com marketing digital, E de lá para cá creci muito e me aperfeiçoei, Hoje Além de trabalhar com isso, que foi muito necessário e indispensável para mim como mulher empreendedora que sou, Estou vindo aqui para conhecer um pouco mais sobre sua cooperativa, gostaria de ter a oportunidade de trabalhar justo a você! Pois estou um pequeno projeto, para ajudar mulheres, mães, que não tem a possibilidade de trabalhar fora de casa, Acredito que juntas Unindo nosso conhecimento faríamos um Grande projeto! Aguardarei Ansiosa a sua resposta! Até mais.

41	<p>Bom dia</p> <p>Eu sou a *** sou funcionaria da empresa NCG varejo fique muito interessada no suo preyeto MAE e gostaria receber mais detalhes pois já acho muito bacana e concidero aplicável minha empresa.</p> <p>Além disso acho uma boa oportunity para estabelecemos uma parceria para o crecimiento das duas empresas</p> <p>Aguardo por sua retorno</p> <p>Grata pela sua atenção</p>
42	<p>Quiero emprender un negocio para fomentar la economía y la producción del país y de mi familia</p>
43	<p>Quiero emprender un nuevo negocio para ayudar al crecimiento económico del país y de mi familia</p>
44	<p>Bom dia</p> <p>Eu sou *** sou funcionaria da empresa varejo e fique muito interessada no suo preyeto MAE</p>
45	<p>Meu nome é ***, sou venezuelana, estou no Brasil há 5 anos, há cerca de dois anos gosto de empreendedorismo mas nunca tive as ferramentas para começar, gostaria de um empurrãozinho para me projetar, procuro você no Instagram e você pode ver que Eles ajudam as mulheres a se apresentarem e podem fornecer seus conhecimentos e capacidades que as mulheres possuem, e você vê qual é a melhor abordagem que elas têm, muito obrigado pela dedicação que você oferece</p>
46	<p>Inicialmente agradeço pelo a oportunity.</p> <p>Sou a ***, venezuelana, lic. em geografia e estudante de pós-graduação.</p> <p>Eu quiz participar no projeto porque pelos diversos obstáculos que a gente tem para se inserir no mercado formal de trabalho, acorde com a nossa profissão, esta oportunity representa uma alternativa de sobrevivência.</p>
47	<p>Bom dia! Meu nome é **. Gostei muito da iniciativa da Vinícola Aurora. Tenho interesse em conhecer mais do seu projeto já que gostaria de adquirir conhecimentos para a divulgação do meu trabalho nas redes sociais, como me organizar para formalizar meu negócio. Já a 1 ano eu presto o serviço de reforma e conserto de roupas na minha comunidade (Feira de Santana/Na). Estou querendo organizar meu negócio para aumentar minha renda familiar.</p>
48	<p>Eu gostaria dar classes de português pela Internet</p>
49	<p>Olá, meu nome é **. Sou artista, formada em Artes visuais. Moro na cidade de Boa vista, Roraima há quase 4 anos. Fiquei muito interessada no curso de empreendedorismo, já que é uma ferramenta muito útil para atingir muitos desafios na área econômica e mais ainda pessoal. atualmente trabalho em um empreendimento artístico de venda de peças de arte, ensino de técnicas das artes visuais, a traves de micro projetos dirigidos as comunidades. Que tem trazido para mim muitas satisfações. Podem ver o trabalho desenvolvido no meu Instagram @**. Agradeço a oportunity de interagir nesta iniciativa que sem dúvida vai trazer crescimento para muitas mulheres, e gostaria de estabelecer uma parceria com a cooperativa.</p>

50	<p>Boa tarde , meu nome é *** . Eu siempre acredite em o trabalho cooperativo , eu gosto de pessoas trabalhando juntas se ajudando crescendo , acredito na força é espírito de luta de nós mulheres é também em afrontar novos tempos , com formas diferentes de se comunicarem , informar , comprar , vender . De os alcances da modernidade das redes sociais.</p> <p>Eu gostaria muito formar parte de seu projeto , obrigada.</p> <p>PARABÉNS</p>
51	<p>Presados Senhores</p> <p>Deixa-me apresentar-me meu nome é *** olheando na rede encontrei o seu site web Vinicola Aurora, gostei muito de seu projeto MAE onde a cooperação e o empreendedorismo são as suas bases principais. Hoje nesta era tecnológica é preciso aumentar as poções de comércio electrónico que proporciona um elevado alcance num mercado amplo e generoso. É uma proteção em termos de momentos pandemicos onde a maioria das pessoas necessitam ficar em casa, com esse empreendedorismo podem abrir uma janela para a geração de renda ou manter o existente. Gostaria participar da educação, da formação e obter mais informações para preservar e melhorar a continuidade do meu trabalho e assim poder contribuir para o desenvolvimento social.</p>
52	<p>Ola, meu nome *** estou interessada em saber mais como funciona sua empresa para servir de modelo em lá meu, estarei obrigada por sua ajuda.</p>
53	<p>Bom dia, eu me chamo *** , sou venezuelana e moro em Brasil faz quase três anos, em meu pais me desempenhe como advogada e empreendedora mais depois de muito pensar decidi sair da Venezuela com uma mala cheia de experiencias e conhecimentos, iniciar de zero em um novo lugar bajo o mesmo sol, em um mundo donde algum dia todos seremos iguais. Uma vez feita a apresentação gostaria indicar que sou funcionária de uma empresa de varejo e ficou muito interessada em saber mais informações de como funciona a cooperativa, para também aplicar na sua empresa Vinícola Aurora. Os motivos que eu tenho es propiciar uma parceria com a Vinícola Aurora para capacitar em empreendedorismo e cooperativismo a 10 mulheres do bairro onde moro e posteriormente elas possam ter renda para sair da vulnerabilidade.</p> <p>Atenciosamente</p>
54	<p>Olá!</p> <p>Sou ***, sou da Venezuela e estou trabalhando com Sanduíche de diversos sabores e estou interessada em aplicar os princípios da cooperativa, assim como de aprender com vocês!</p>
55	<p>Olá. Meu nome é ***. Sou a criadora do empreendedorismo 'Para você', que prepara bandejas de queijos e frutos secos para todos os tipos de ocasiões e eventos.</p> <p>Li sobre sua empresa e achei uma boa oportunidade para fazer uma parceria e oferecer nossos produtos juntos e assim abrir cartas de clientes. Acho que meus clientes com certeza vão quer acompanhar as bandejas deles com um bom vinho ou seus clientes também gostariam de acompanhar seus vinhos com uma boa bandeja de queijos e frutos secos. A ideia é oferecer a opção de juntar nossos produtos, oferecer valores especiais para aqueles clientes que desejam as duas opções e dar a conhecer os nossos empreendedorismo para os clientes que as duas empresas já têm e ampliar nossas cartas de clientes, além de aproveitar o máximo de vendas que possamos...</p>

56	Olá bom dia, eu sou a ***, tenho 31 anos. formada em Artes Visuais, Música e com Estudos em Arquitetura. Tenho 4 anos morando no estado de Roraima, e têm sido para mim uma experiência desafiadora e satisfatória. Minha motivação no curso e aprender, já que um pilar da construção de uma economia forte, é sem dúvida o empreendedorismo, porquê além de ajudar no crescimento do país, ele também produz independência financeira nas pessoas que empreendem, e fomenta as boas práticas da administração dos recursos que a gente possui. No meu caso particular, atualmente trabalho na construção do meu negócio, um estudo áudio Visual que brinde serviços, para a criação de conteúdos digitais, e marketing. Agradeço A oportunidade de continuar aprendendo como funcionam os empreendimentos saudáveis.
57	Eu gostaria de pertencer a este lindo projeto, porque me ajudaria a ser uma mulher produtiva. Quero aprender sobre o uso das redes sociais como ferramenta de divulgação do meu produto. Estou há 18 meses no Brasil e tem sido difícil encontrar trabalho.Sei que com a sua ajuda posso melhorar a qualidade de vida dos meus filhos e da minha. Sou mãe solteira. E eu quero fazer parte do projeto de sua mãe. Eu sou venezuelano, tenho 49 anos. Eu sou um professor graduado em espanhol, obrigada pelo apoio.
58	Jdhfjffjfkfigudhsjwnekfjvjshsncjcsjsjcjcsjbavsh
59	Bom dia meu Nome e *** eu tenho interés de emprender um negocio no Brasil de comidas da Venezuela , mais nao tenho uma renda para iniciar Meu negocio
60	Sou *** tenho muito interesse na matéria de empreendedorismo já que desejo ter uma independência financeira e ajudar na economia do Brasil e a muitas mulheres mais pero quero aprender as ferramentas e técnicas essenciais pra emprender
61	Bom dia meu nome é *** , sou venezolana tenho interesse pelo programa tem uma boa proposta de empreendimento! Eu quero empreender e fazer meus sonhos realidade de ter uma fruteira o uma loja de pratos típicos de meu país deixando o melhor de mim
62	Principalmente, gostaria de saber como acompanhar meus colegas de trabalho, se sou empregado para garantir seus benefícios e também os da empresa, como posso identificar qual é o melhor período para investir meu capital e como meus lucros evoluir, também gostaria de perguntar como formar um projeto me ajudar a expandir minha empresa
63	Meu nome é *** ,sou funcionária de uma Ótima confeitaria. Eu me interessei pelo projeto aurora cooperativa, visando que o projeto possa me ajudar financiamento, empreender e gerar lucros que possa me ajudar e ajudar minha família. Como funcionária, mesmo que gosto do meu trabalho e ganho razoavelmente bem, não posso reclamar mas, mesmo assim vejo que não é possível atingir as metas necessárias que preciso, sendo assim, estou abrindo meu próprio negócio, minha própria confeitari, acredito que, com meu próprio negócio e, empreendendo com sabedoria, poderei sim atingir meus objetivos, ter um ganho adequado que desejo. Meu projeto de parceria e proposta com a cooperativa aurora, é que todas nós empreendedoras trabalhamos firmes, com fé e força de vontade , após seis meses empreendendo e gerando lucros teremos sol

64	Boa tarde! Meu nome é *** sou Venezuelana de 26 anos. Vou fazer 4 anos aqui no Brasil, meu primer emprendimiento foi com comidas típicas do meu país, mas devido a pandemia e falta de emprego tive que deixar de lado por un tempo até poder investir de novo. Conclui um curso de panificação e confeitaria tô curtindo e quero iniciar um emprendimiento nessa área. Desde já agradeço muito pela ajuda a gente todas nós!!!
65	Bom dia, meu nome é *** , tenho muito interesse em conhecer um pouco mais sobre os processos aplicados dentro da cooperativa, que têm propiciado o crescimento da Vinicola Aurora, gostaria de colocá-los em prática no meu projeto pessoal.
66	Buenos días, mi nombre es *** , me encantaría conocer un poco mas de las técnicas o los procesos utilizados para el desarrollo dentro de la cooperativa, ya que seria de mucha utilidad como herramienta, para ponerlo en practica en mi proyecto personal.
67	Buenas tardes, mi nombre es *** , estoy muy interesada en conoce los procesos que se utilizan para el desarrollo dentro de la cooperativa, ya que me ayudarían mucho en mi proyecto personal y los podría poner en practica.
68	Bom dia. Meu nome é *** , sou Venezuelana, eu quero sair a diante, eu sei que posso fazer muitas coisas, mais eu preciso de ajuda, para emprender em algo que sea, interessante, diferente e que aporte un beneficio económico para mim. Meu tempo é limitado, já que minha mãe idosa e doente, precisa de cuidados especiais, mesma razão por a que tenho que trabalhar desde casa. Gostaria fazer parceria com alguém que compreenda minhas limitações, más saiba que sou responsável e assumo compromissos como realidade diária. Agradeço cualquier oportunidad para sair a diante!
69	Bom dia, prezados senhores. Depois de conhecer as informações referentes ao seu projeto, nossa empresa estinteressada em está clase de oportunidade de crescimento e desarroio tanto para as mulheres como para a empresa. E uma grande contribuição a sociedade. Um projeto como este é uma forma de estímulo e um incentivo para a mulher que deseja se independisar, e ao mesmo tempo aumentar a renda familiar. Além disso, fomenta o crescimento e desarroio pessoal e profissional da mulher. Toda mulher e uma empreendedora en alguma forma. Todas as mulheres temos talentos que podem se aproveitar e comercializa. Nossa empresa comercializa produtos de varejo, e gostaria de poder estabelecer um projeto em parceria com vocês, tomando como modelo o seu. Agradecemos a sua gentileza pela sua atenção. Esperamos a sua resposta.
70	Boa noite mi nome és *** sou artesã empreendedora me apaixonei por essa ideia tener libertad financeira y crear
71	Boa tarde, eu sou funcionaria de Varejo, e estou muita interessada em seu projeto avícola,gostaria de uma parceria com vocês. Meu tlf whatsapp *****_***.***
72	Ola. Representantes da Vinícola Aurora, eu sou ***, representante da Área de vendas da Empresa Saturno, fornecemos uma galeria de Presentes personalizados para Aniversários e dias especiais e pesquisando um pouco na internet consegui a trajetória de vocês como cooperativa de apoio e gostaria de saber como ter parceria com vocês e assim poder levar minhas expetativas de

	mercado e crescimento para meus produtos, na atualidade eu estou apresentando um empreendedorismo ou teste que possa incluir nos presentes personalizados doces de artesanato ou caseiros.
73	Olá boa tarde meu nome é *** tenho 47 anos e sou venezuelana tenho 3 anos no Brasil actualmente moro em Porto Alegre RS eu morei um tempo em Boa Vista eu fiz um curso de mulheres empreendedoras me chamou a atenção por que se trata de ajudar e ensinar a nós mulheres já que somos mulheres trabalhadoras e empreendedoras ... incentivar a juventude e as pessoas com incapacidade para entrar ao campo de trabalho
74	Olá boa tarde meu nome é *** tenho 47 anos e sou venezuelana tenho 3 anos no Brasil actualmente moro em Porto Alegre RS eu morei um tempo em Boa Vista eu fiz um curso de mulheres empreendedoras me chamou a atenção por que se trata de ajudar e ensinar a nós mulheres já que somos mulheres trabalhadoras e empreendedoras ... incentivar a juventude e as pessoas com incapacidade para entrar ao campo de trabalho
75	Meu nome é *** Eu fiquei interessada no projecto e achei de muito interesse a maneira de como vocês estão ajudando as mulheres imigrantes venezuelana a como emprender e ter uma renda extra trabalhar e sair frente, para quem já iniciou ou para quem não. E como ensinar a mexer nas redes sociais é muito bom.
76	Estou querendo aprender muito sobre ou empreendedorismo. Não tenho nenhum empreendimento estou querendo adquirir conhecimentos pra empreender Mim próprio negócio. Se Deus quise
77	Boa tarde, sou a *** proprietária da empresa Salaga presentes criativos... Gostaria de fazer uma parceria na qual podemos juntar os dois productos e dar para eles um novo visual no mercado
78	Bom dia meu nome é **, sou venezuelana, mãe de dois filhos, formada em serviço social. Estou no Brasil há 3 anos. Não trabalho em nenhuma empresa por enquanto, tenho conhecimento em costura na realização de laço de cabelo, tiaras, moñeras. Eu vi a informação da Vinícola Aurora e me chamou a atenção porque quero ganhar conhecimento em empreendimento, juntamente com meus conhecimentos ponerlo em prática e sim Deus quiser ter uma parceria com Vinícola Aurora.
79	Boa tarde, Meu nombre é **, eu gostou muito a forma como funciona a Cooperativa que aplica seu empresa, é ótimo, que posso fazer para saber conhecer esse modelo de vendas?
80	Eu sou a *** e tenho um projeto de manicure e que muito aprender a empreender para poder aumentar os meus lucros no meu salão de manicure, esse é o motivo pelo o qual eu me interessei pela cooperativa. Minha proposta de parceria é criarmos um grupo de 22 empreendedoras , com a missão de uma ajudar a outra, assim criando formas e buscando como atingir um ganho mensal de no mínimo três salários mínimos mensais. Esse grupo de 22 empreendedoras terá essa missão. Esse é meu projeto de parceria.
81	Boa noite meu nome es *** sou funcionária de uma companhia de varejo de produtos. Estou muito interessada em informações de projecto como precios, calidad pra Asi oferecer em nossa lojas. nossa empresa gosta muito de projecto de emprendimiento.

82	<p>Oi boa noite tudo bem? Meu nome é ***.</p> <p>Tenho muito interesse em aprender novas técnicas de vendas online, na empresa onde atualmente trabalho não está indo tão bem e as suas ferramentas seriam ótimas para nós como também uma parceria para crescer no mercado.</p>
83	<p>Olá meu nome é *** eu li um pouco do seu projecto na internet e me admirei com as coisas que você quer fazer para ajudar as mulheres a fazer empreendimento hoje em dia ainda é difícil para as mulheres conseguirem fazer ou realizar seus próprios projectos. Eu tenho uma ideia de empreendimento para colocar um salão de beleza eu gostaria de contar com sua experiência para me ajudar.</p>
84	<p>Quero aprender ter conhecimento para empreender</p>
85	<p>Boa tarde.</p> <p>Prezados representantes da Vinícola Aurora.</p> <p>Ante tudo, eu quero parabenizar à vocês pelo loavel projeto. Fiquei muito empolgada pelos avanços e resultados que vocês obtiveram nas formações das mulheres vinculadas na área Vinícola, com certeza as empresas vinicultoras tem mais êxito quando são empresas de origem familiar. Porém, ficaria muito agradecida sim vocês avaluam a possibilidade de fazer uma parceria com nossa iniciativa PLANIFICAÇÃO PARA MULHERES MIGRANTES, dirigida à a realização de tutorias para que as migrantes tenham ferramentas para elaborar uma correta planificação empresarial. Nós temos 10 meses de experiência com empresárias já encaminhadas. Tenho a confiança que colaborará com seu projeto e as mulheres terão mais negocios rentaveis e estáveis. Atenciosamente. ***.</p>
86	<p>Tenho interesse em aprender com vocês, como lograr empreender meu emprendimiento</p>
87	<p>Olá meu nome é ***, tenho 23 anos e actualmente moro em Brasília DF, sou mãe de uma criança de 2 anos e estou desempregada mais tenho interesse de ter meu próprio negócio, eu gostaria da sua mentoria para empreender meu destino, eu gosto muito de trabalhar pela minha conta só que nesse tempo fico difícil por causa da pandemia mais estou com uma ideia para começar um negócio de vendas pela internet, só preciso de um investimento e também mais mentoria de empreendimento, obrigada pela atenção</p>
88	<p>Ola, meu nome é a *** sou microempresaria, crio etiquetas adesivas a prova de agua que funcionan muito bem para as garrafas de vinho, eu gostaria lhes enviar uma mostra de nosso produto e agendar uma reunião de trabalho com os representantes comerciais da Vinicola Aurora com o intuito de conhecer o funcionamento da cooperativa e poder oferecer nossos produtos aos afiliados e crear parcerias que beneficien a todos os envolvidos no comercialização dos vinhos.</p>
89	<p>Boa Noite , Meu nome é *** , sou funcionária da comercializadora Nova Estrela é venda de papelaria , vi pela internet informação da Vinícola Aurora e fiquei interessada em conhecer mais da cooperativa , os procedimentos necessários para fazer uma parceria dos nossos productos e melhorar as vendas em várias plataformas</p>

90	<p>Boa noite, Vinícola Aurora, espero que esteja tudo bem, meu nome é ***, sou empresária e tenho uma pequena loja de laços e bijuterias. Estou muito interessado em saber mais informações sobre como funciona a sua cooperativa, pois pelo que li, vozes oferecem treinamento e ferramentas para vender na Internet. Peguei seu telefone, pois fiz uma busca na internet, espero que não te incomode.</p> <p>Em parceria, posso oferecer publicidade em minhas redes sociais, além de ministrar cursos para ensinar mulheres indefesas que precisam se defender e sustentar sua família.</p> <p>Aguardo sua pronta resposta e desde já agradeço.</p>
91	<p>Boa tarde meu nome é ***, estou muito interesada no projeto de empreendedorismo em cooperativa para aplicar na minha empresa e assi ampliar meu canais de vendas</p>

APÊNDICE E

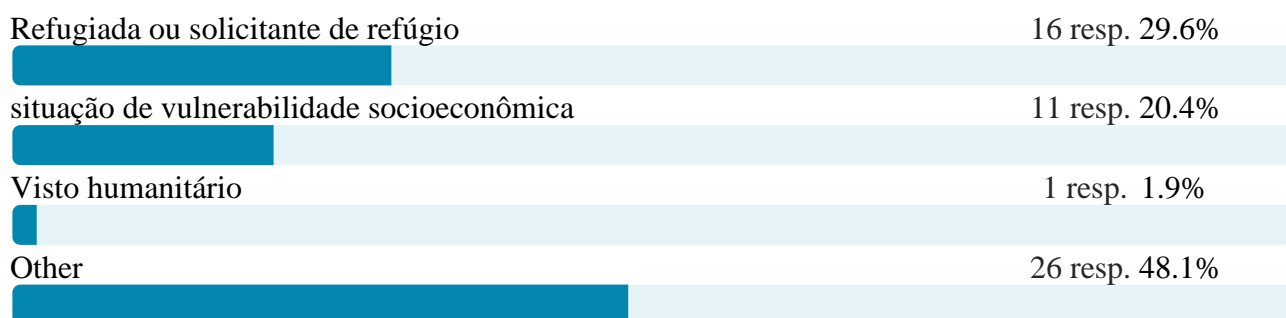
Questionário Socioeconômico

Questionário socioeconômico- A-TUA-AÇÃO

54 resposta(s)

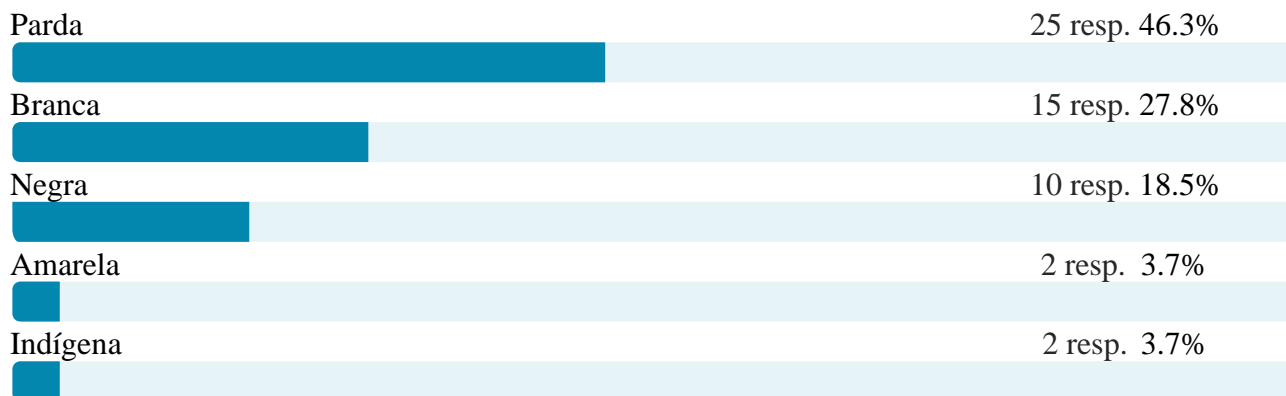
Qual das opções abaixo se adequa melhor a sua situação no Brasil

54 de 54 pessoas responderam



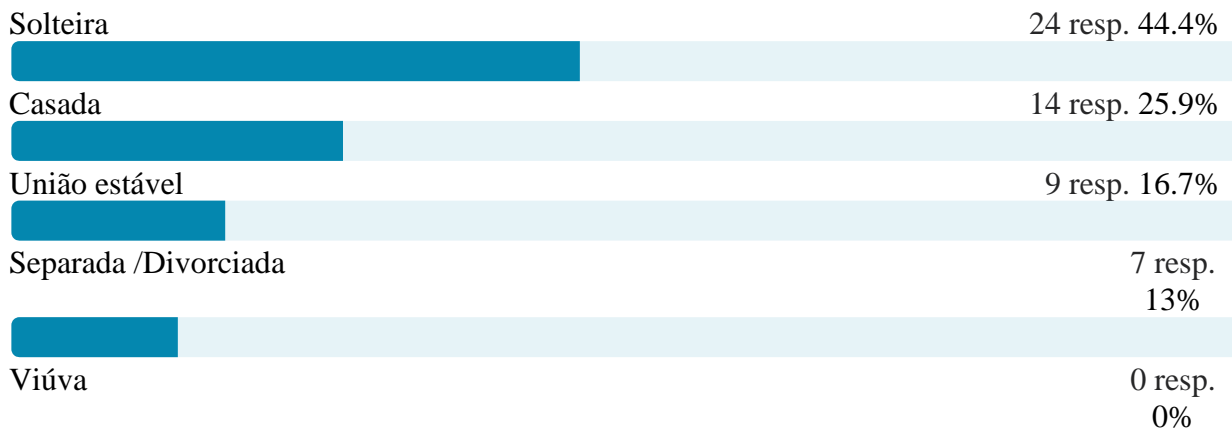
Cor/etnia

54 de 54 pessoas responderam



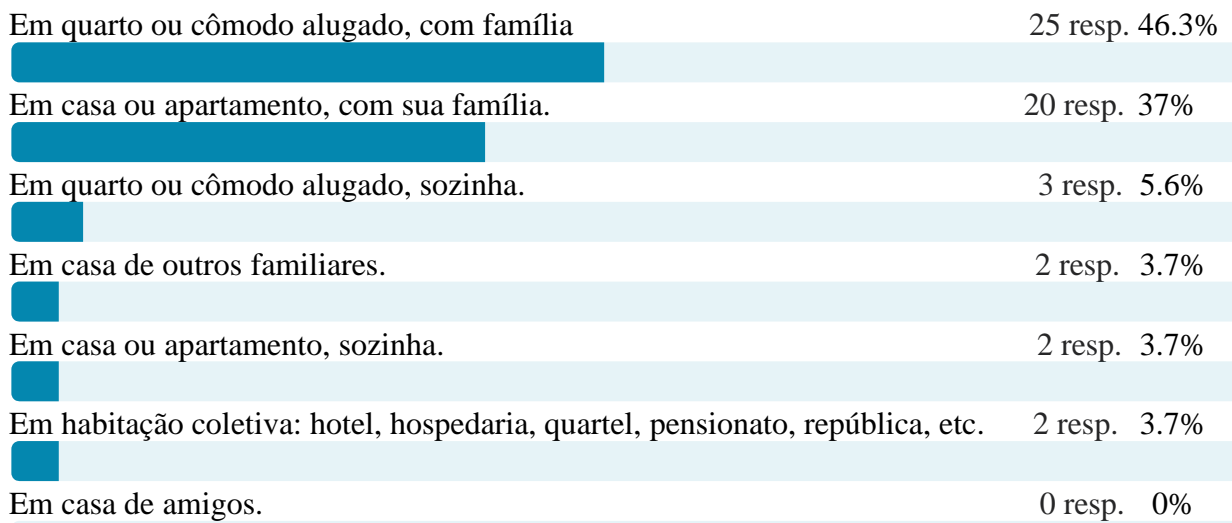
Qual é o seu estado civil?

54 de 54 pessoas responderam



Onde e como você mora atualmente?

54 de 54 pessoas responderam



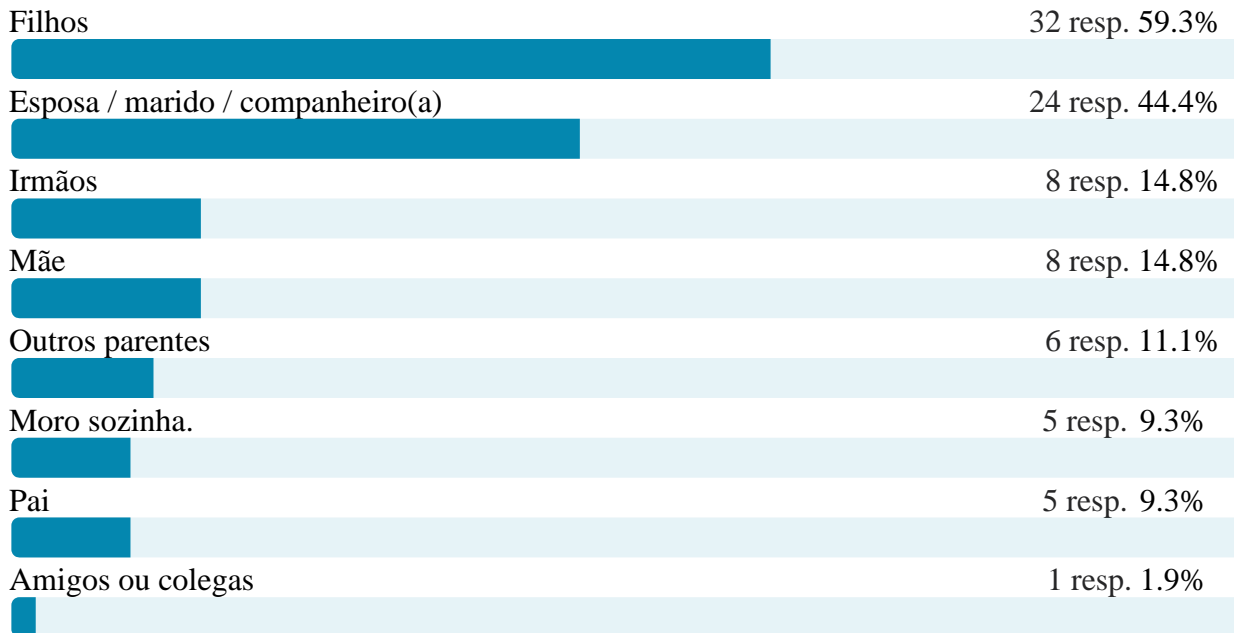
Você tem filhos?

54 de 54 pessoas responderam

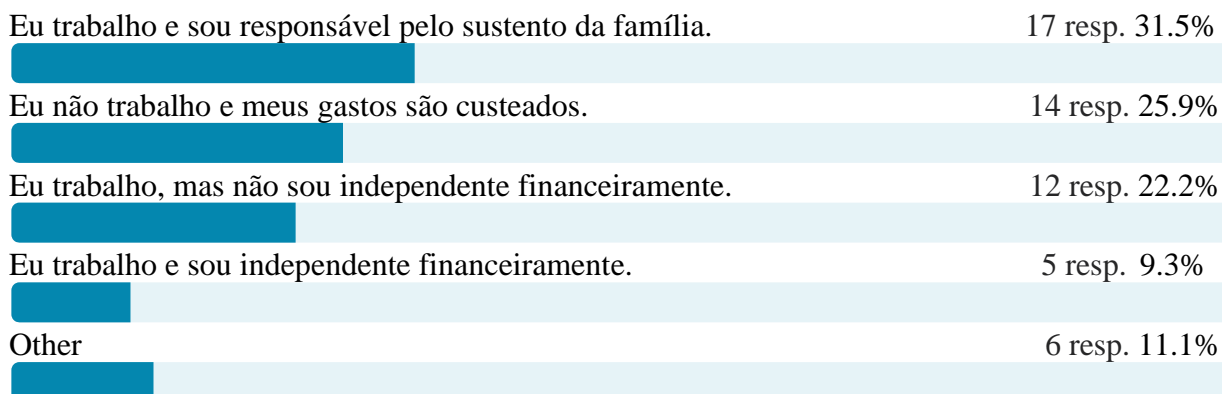


Quem mora com você?

54 de 54 pessoas responderam



Qual é a sua participação na vida econômica de sua família?
54 de 54 pessoas responderam



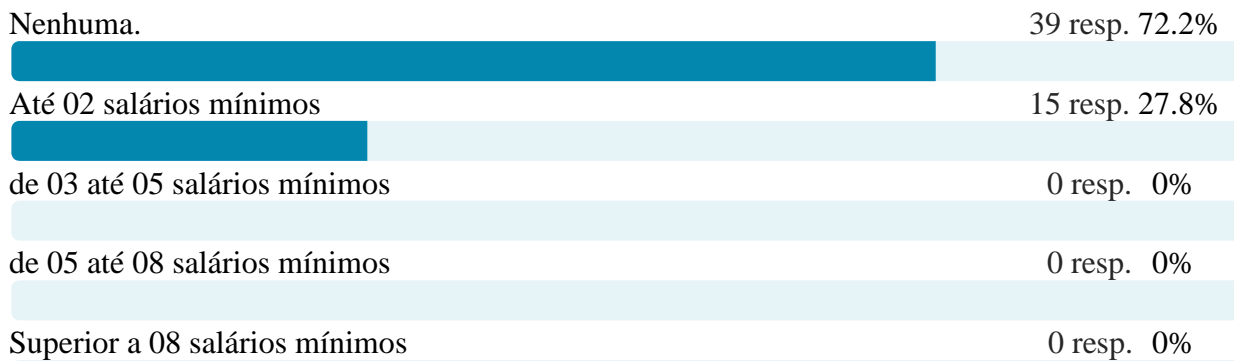
Você desenvolve alguma atividade remunerada?
54 de 54 pessoas responderam



Qual o vínculo?
33 de 54 pessoas responderam

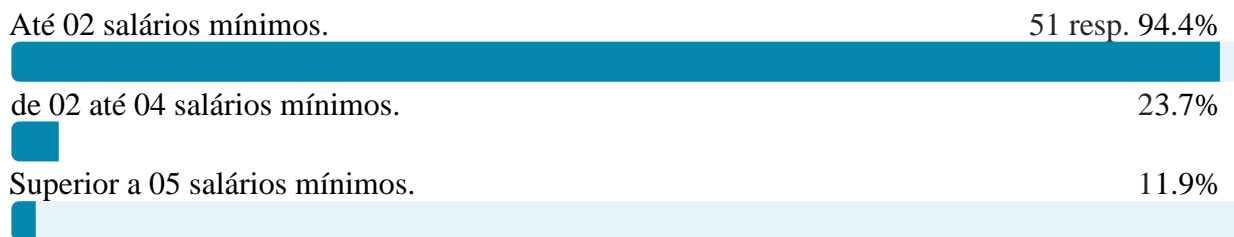


Qual sua renda mensal individual?
54 de 54 pessoas responderam



Qual a renda mensal de sua família? (considere a renda de todos os integrantes da família, inclusive você)

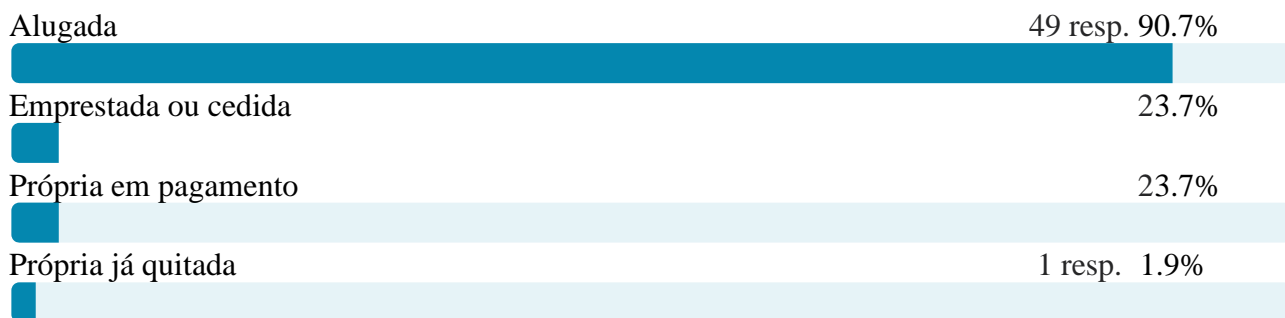
54 de 54 pessoas responderam



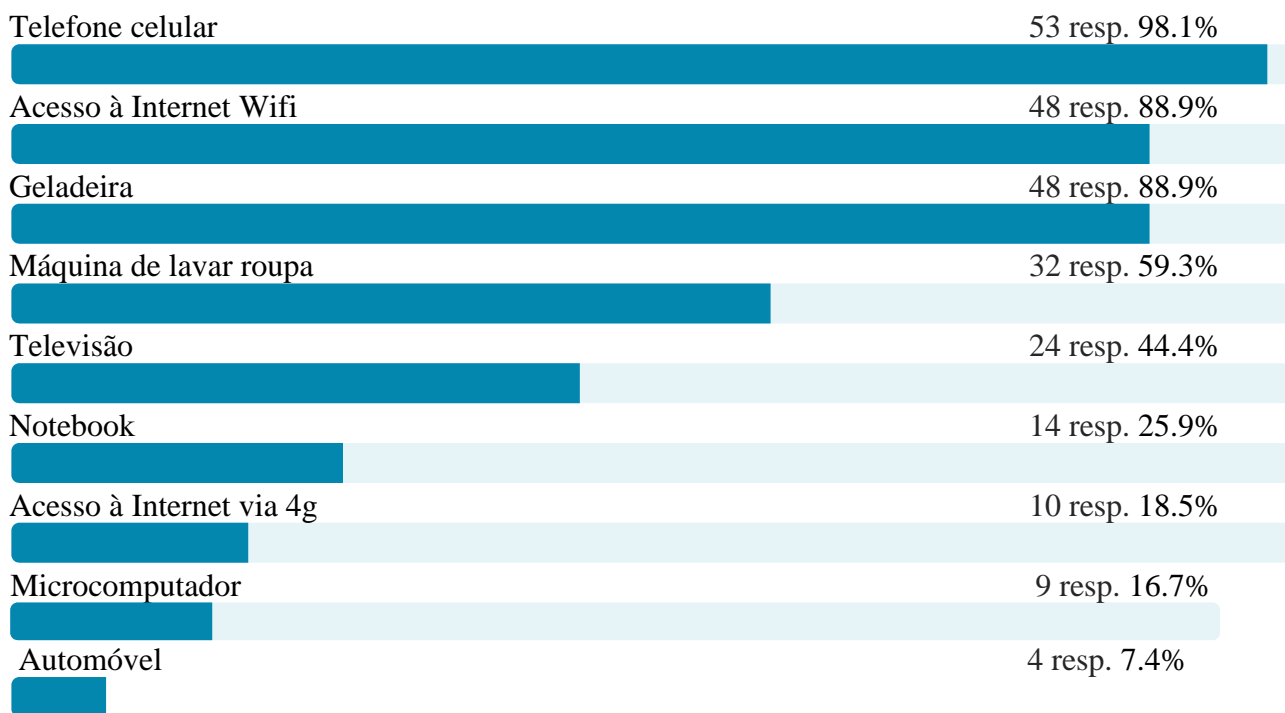
Quantidade de pessoas que vivem da renda mensal familiar (incluindo você)
54 de 54 pessoas responderam



A moradia em que você reside é:
54 de 54 pessoas responderam



Quais dos itens abaixo há em sua casa
54 de 54 pessoas responderam



Declaro que as informações contidas neste questionário são verídicas
54 de 54 pessoas responderam



APÊNDICE F

Formulário de autoavaliação

Questionário de Avaliação - A-TUA-AÇÃO

47 resposta(s)

Quão satisfeita você está com seu nível de português - na FALA?

47 de 47 pessoas responderam

Satisfeita 27 resp. 57.4%

Muito satisfeita 18 resp. 38.3%

Insatisfeita 2 resp. 4.3%

Indiferente 0 resp. 0%

Muito Insatisfeita 0 resp. 0%

Quão satisfeita você está com seu nível de português - na ESCRITA?

47 de 47 pessoas responderam

Satisfeita 24 resp. 51.1%

Muito satisfeita 6 resp. 34%

Indiferente 2 resp. 4.3%

Muito Insatisfeita 1 resp. 2.1%

Quão satisfeita você está com seu nível de português - na LEITURA?

47 de 47 pessoas responderam

Muito satisfeita 25 resp. 53.2%

Satisfeita 20 resp. 42.6%

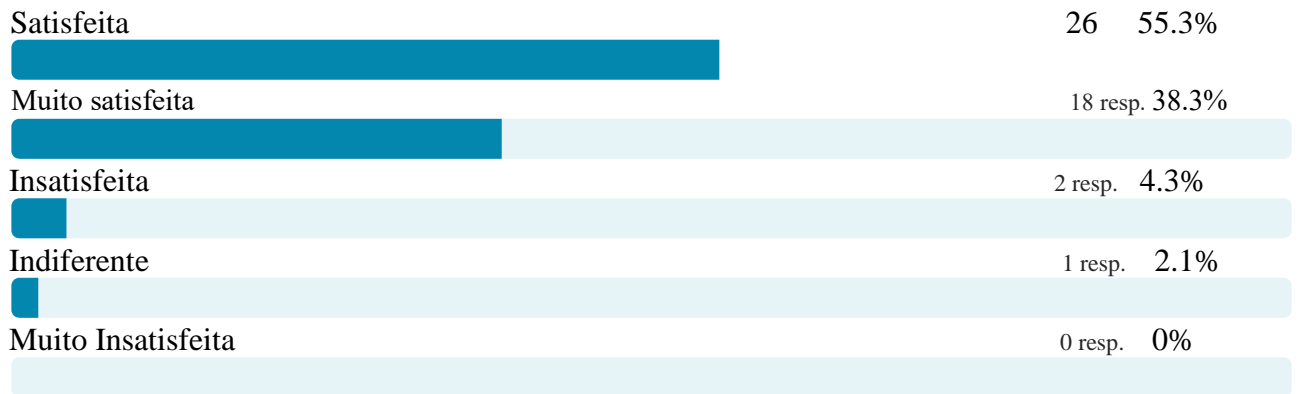
Indiferente 1 resp. 2.1%

Insatisfeita 1 resp. 2.1%

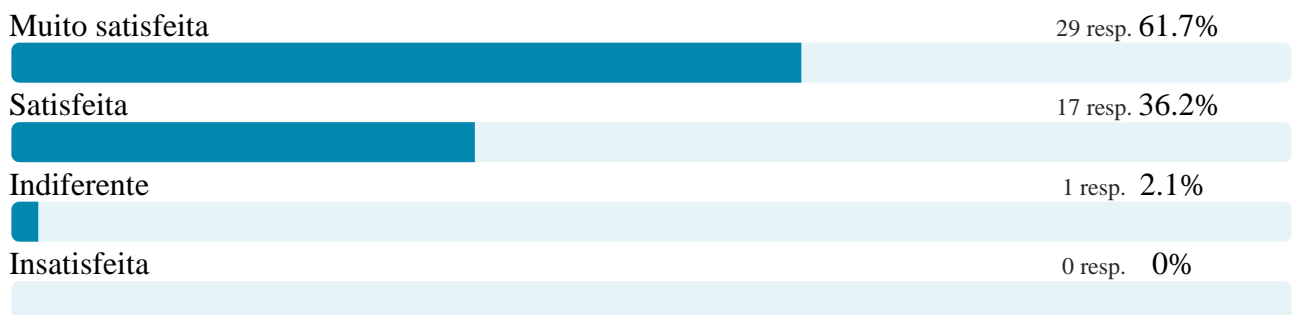
Muito Insatisfeita 0 resp. 0%

Quão satisfeita você está com seu nível de português - na COMPREENSÃO ORAL ?

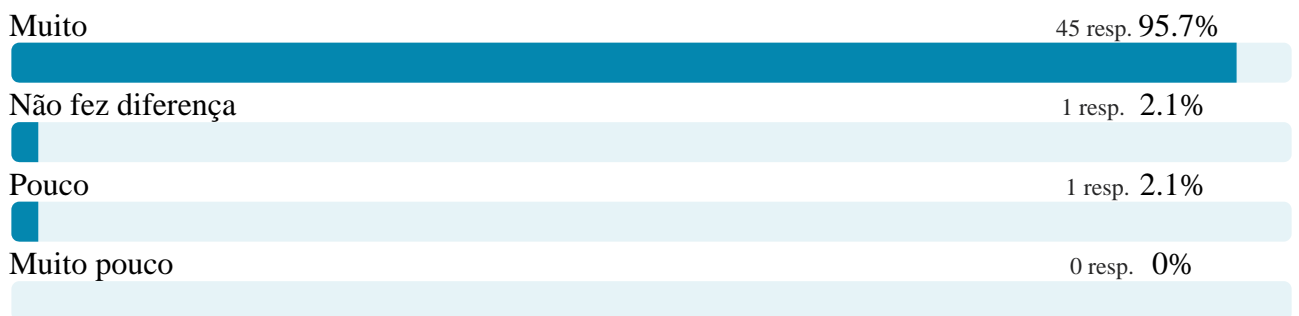
47 de 47 pessoas responderam



Quão satisfeita você está com seu conhecimento sobre empreendedorismo ?
47 de 47 pessoas responderam



Quanto o A-TUA-AÇÃO te ajudou a abrir seu negócio?
47 de 47 pessoas responderam



Quão satisfeita você está com o WhatsApp como plataforma de ensino?

47 de 47 pessoas responderam

Muito satisfeita 40 resp. 85.1%



Satisfeita 5 resp. 10.6%



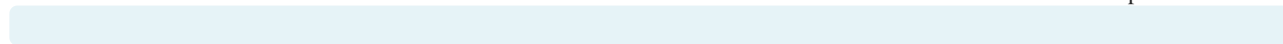
Indiferente 2 resp. 4.3%



Insatisfeita 0 resp. 0%



Muito Insatisfeita 0 resp. 0%



Quão satisfeita você está com o senso de comunidade criado pelo A-TUA-AÇÃO ?

47 de 47 pessoas responderam

Muito satisfeita 24 resp. 51.1%



Satisfeita 21 resp. 44.7%



Indiferente 2 resp. 4.3%



Insatisfeita 0 resp. 0%



Muito Insatisfeita 0 resp. 0%



Você se sente mais segura em ser uma mulher empreendedora após realizar o curso?

47 de 47 pessoas responderam

Muito 47 resp. 100%



Muito Pouco 0 resp. 0%



Não fez diferença 0 resp. 0%

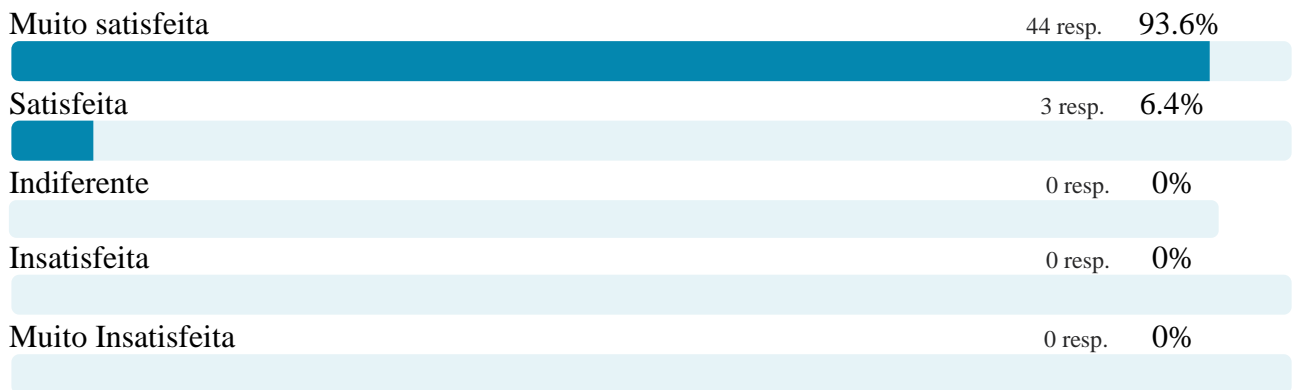


Pouco 0 resp. 0%



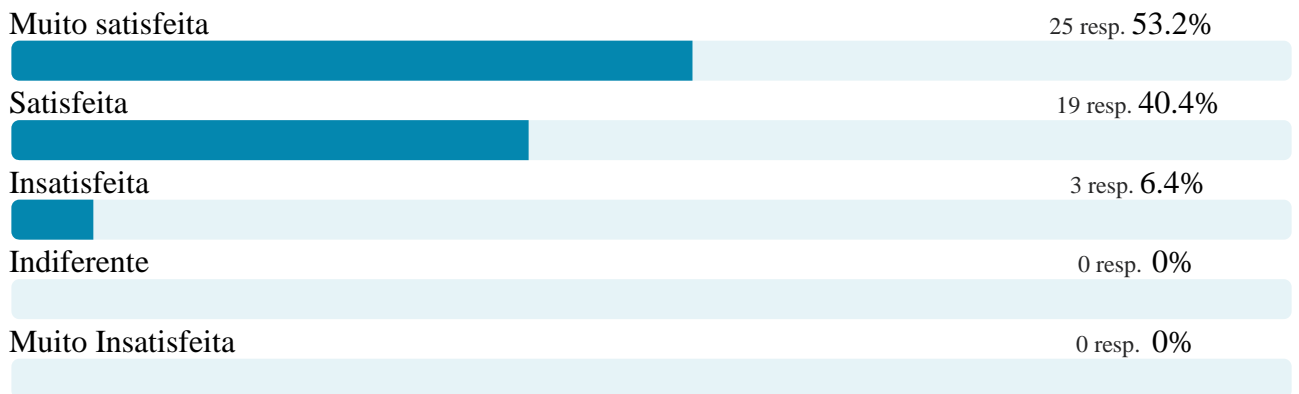
Quão satisfeita você está com o trabalho da Professora Ana Paula Gabatteli ?

47 de 47 pessoas responderam



Quão satisfeita você está com o trabalho da sua mentora ou seu mentor?

47 de 47 pessoas responderam



APÊNDICE G

Respostas abertas do formulário de autoavaliação

Turmas 1, 2 e 3

Alunas turma 1	Na sua opinião, quais foram os melhores momentos do A-TUA-AÇÃO?	Use o espaço abaixo para fazer comentários, sugestões e/ou reclamações para podermos melhorar o curso nas próximas turmas.
G.B.	Meus melhores momentos ... aqueles que me formaram a sair de minha zona de conforto, aqueles que me desafiaram é aqueles que exigiam usarem de uma maneira diferenciada meu intelecto	Eu sinto muito orgulho de ser parte da primeira turma , gostaria que todas tivéssemos seguimento de nossas atividades e fortalecemos no futuro.
M.E.	Conhecer o meu, o factor multiplicador e a interação com as demais participantes.	Gostei do curso, mas e importante que aprofundarem em os temas de maior interesse para o empreendedor (marketing, vendas)
C.C.	Pessoalmente, para mim, foi o desenvolvimento do plano de negócios, ajudou-me a descobrir como iniciar o meu negócio, a sua estrutura, a gestão das redes, o pitch e a intervenção dos mentores.	Em particular, como o curso foi muito bem organizado em todas as suas etapas, isso estimularia a interação entre mentores e alunos, mais feedback
A.S.	Meus melhores momentos foram as aulas ao vivo. Onde tive a oportunidade de me expressar e explicar melhor. É a melhor parte conhecer as minhas colegas venezuelanas. A professora Ana Paula muito mais muito boa pessoa. Na sua fala no seu jeito de dar aulas muito legal mesmo. Adorei	Não tenho nada mais que parabenizar vocês. Curso maravilhoso. Professora maravilhosa. Eu adorei a oportunidade dada por vocês. Obrigada
M.A.	Os retos, Disciplina Terminó e logro de as tarefas ou retos, compartilhar vídeo ligação os sábados, ente outros	Para mí se precisa disminuir cantidades de uso de grupos! Muito importante que os mentores tenham tempo e sejam comprometidos com seus ajudados além de isso deven saber qual é o valor agregado para nois. Uma pessoa ocupada por mais que tenha intensão não dá certo porque não tem tempo e a qualidade do tempo faz a diferença.
K.V.	Vídeo aula y vídeo pich	
A.L.	Todas as tarefas diarias foram desafiadoras e maravilhosas, adorei fazer o canvas, refletir do meu negócio, adorei os encontros on line, trabalhar em equipe e estou gostando muito das mentorias com Sindy. Ana Paula foi muito alem de dar aulas, foi motivadora, amiga, inspiradora, e um exemplo a seguir. Obrigada pela oportunidade.	Sugiero mas trabalhos em equipe jajaja, adorei os desafios grupais. Mas todo o curso foi perfeito, bem desenhado, e muito bem realizado.
C.V.	As lives em vivo,tarefas,atividades avaliativas,criação dos vídeos,etc	O curso para ser básico foi perfeito. Parabéns para a professora Ana!
E.C.	1) Quando tivemos que gravar os vídeos	Eu so quero agradecer e parabenizar o trabalho desenvolvido pela professora Ana Paula Gabatelli e o equipe de A Tua

		Ação, acredito que para as próximas turmas o curso terá a mais surpresa de crescimento e aprendizados que foram percebidas nesta primeira edição.
K.N.	As tarefas, a mentoria e todos os encontros	Tudo bem parabéns pela iniciativa
M.P.	Quando empese a crear con ferramentas ele instagram fue muito top olhar un antes y un despues y casi viro bloguera uma experiência diferente	Só que não contamos com una Gran estrutura para avanzar mas ayuda lâmpada para fotos ayuda y seria óptimo un poço mas de capital pues todo a aumentado muito mesmo agradeço Las ferramentas Deus benseue suas vidas
S.C.	Eu pessoalmente acho que nas últimas 3 semanas. Foram semanas de muitas adversidades, a nossa vida pessoal, o trabalho e a eficiência do curso que exigia coisas novas se misturaram, Fique derrotada por não estar no primeiro grupo. A professora Ana Paula me deu a notícia de que uma moça saiu e eu entre . Esse foi o meu primeiro momento forte ,o mais maravilhoso porque entrei neste projeto. Aqui aprendi a trabalhar em equipe, a realizar tarefas com responsabilidade, e acima de tudo acreditar em mim. todas as lindas frases da Professora Ana Paula levantaram meu ânimo: maravilhosas, lindas, poderosas... essas palavras inspiram você a melhorar. Entreguei uma tarefa há três semanas e ela me disse que foi entregue, mas não é certa. Achei que devia me levantar, não me deixar ser derrotada e pedi à professora mais uma chance de fazer bem minha tarefa e ela aceitou. Tenho duas amigas no meu pequeno grupo que amo (As Maravilhosas), elas me ajudaram, elas deram parte do seu tempo para me ajudar, e entreguei minha tarefa 3 horas depois do planejado. Outro momento foi a criação do meu Instagram, não sabia usar as redes sociais, era uma loucura. A professora Ana Paula me ajudou muito e também minhas amigas , por outro lado melhorei minha pronúncia, escrita e leitura, este curso é muito completo. Abrange todos os aspectos de ensino, treinamento, ajuda psicológica ... Percebi que tudo é possível em equipe, e o grupo de MAE é maravilhoso ,acreditam no talento das mulheres e acima de tudo estrangeiras. O Brasil É um país cheio de oportunidades e tem nos dado o prazer de conviver com pessoas maravilhosas e por isso vamos dar o melhor do nosso talento para mostrar que somos mulheres guerreiras, inteligentes e capazes em qualquer trabalho. Sou grata a Deus por me mostrar que existem pessoas dispostas a nos ajudar e a acreditar em nossas. Espero que este projeto continue a abençoar e apoiar as mulheres migrantes, beijos para todo o grupo do MAE.	É um excelente projeto, dirigido por uma equipe de alta qualidade humana e profissional. Só quero que você desenvolva um material de apoio para não esquecer o que aprendeu. Com amor e gratidão. Beijos.
F.H.	A 6ta e 7ma semana do curso foram as melhores, durante estás duas semanas aplicamos todos os conhecimentos e construímos o perfil completo do	Incluir conteúdo sobre o fluxo de caixa (como registrar a entrada e saída de dinheiro)

	nosso negocio. Mas de forma geral, todas as 4 semanas foram excelentes, cada encontro de aulas ao vivo foi insuperável.	
M.T.	Os melhores momentos foram cada sábado em nossos encontros com o pequeno grupo e com a professora Ana Paula, ali consegui entender melhor muitas coisas, não só com a professora mas também com minhas companheiras. E quando todas as meninas tiveram que compartilhar seu pitch de 90 segundos no grupo maior, nossa! fiquei tão feliz de escutar cada uma de minhas parceiras e ver como todas se esforçaram por apresentar seus videos. Todas mudamos muito pra melhor.	O curso foi muito bom, muito completo, e organizado. Talvez dar um espaço ainda maior pra ensinar mais o Português.
J.L.	As amizades que fiz, orientações da professora, os encontros aos sábados, as conversas entre as colegas e o aprendizado que o curso está deixando para mim	Pessoalmente gostei do curso, ajudo muito para melhorar o português, e como abrir meu negócio. Acho que não tem que mudar as técnicas do curso
E.R.	Todos	Tudo foi muito importante
B.S.	Meus melhores momentos do atuação foi o desenvolvimento e aprendizado com a professora Ana Paula e minha mentora Magda na hora de ajudar a resolver qualquer dúvida gente fique feliz aprendi a fazer um pitch, falar escrever mais a língua portuguesa entendi o que era MEI, a ter lucro no meu negócio gente do atuação tou muito feliz obrigada a todos em geral	Não tenho nada que reclamar minha sugestão e a seguinte abrir mais curso para o desenvolvimento de outras pessoas que precisam aprender do mesmo jeito que eu aprendi
Y.A.	Todos os momentos, pois cada encontro foi muito bom. Só parabéns e gratidão com vocês.	Selecionar mais pessoas e professores para que não fique muito puxado só para uma pessoa.

Turma 2 Melhores momentos do curso

Alunas Turma 2	Na sua opinião, quais foram os melhores momentos do A-TUA-AÇÃO?	Use o espaço abaixo para fazer comentários, sugestões e/ou reclamações para podermos melhorar o curso nas próximas turmas.
AG	Quando falaba con meu profesora Ana Paula muito legal e la cariñosa	Ningun problema
Y.S.	Aprender dar atenção ao cliente , fator multiplicador, e muitas coisas que eu não sabia fico grata por todo	Para mi foi tudo ótimo , alguns sugestão e manter nos informados do otros cursos ou capacitação para mulheres empreendedoras
I.C.	Quando a gente compartilhou idéias quando a minha mentora me ajudou abrir minha mente um pouco mais	Muito Otimo
J.F	As aulas por videochamada foram muito boas	Mais atividades grupais para as participantes possam se integrar melhor
N.F.	para mim os melhores momentos foram quando tivemos que fazer o pichth e as aulas presenciais	Não tenho reclamação contra o curso foi o melhor
M.G.	Era um aprendizado diário e o professor sempre exigente. seu conselho foi maravilhoso, os vídeos foram excelentes	Excelente
A.A.	Quando lá gente tia aula e interagia com as demais	E muito bom obrigado

E.D.	Aprender sobre empreendedorismo mesmo, aprendi muito. Eu agradeço pela oportunidade.	Eu tenho que falar que foi ótimo poder pertencer ao grupo foi tudo ótimo
Y.C.	Prá mi fueron Todas eu goste muito	Tudo fue muito ótimo meu aprendizado fue perfeito
V.N	As aulas em vivo dos sábados, amei esses momentos	Adorei o tempo do curso, a professora Ana Paula foi maravilhosa, eu sou muito grata com todas as pessoas que fizeram possível o curso
F.D.	As aulas ao vivo os dias sábado.	Eu fiquei muito satisfeita e queria que fosse mais longo.
S.B	Os encontros virtuais	Eu nao falo muito com Mina mentora
C.D.	Realmente todos os dias foram excelentes, sou extremamente grata à professora Ana Paula por tudo que ela nos ensinou para melhorar o meu negócio.	Eu não te dou nenhuma reclamação
N.O.	Os momentos de fazer as tarefas e fazer os vídeos	Não tem sugestão, tudo foi ótimo
I.V.	E um curso muito completo nunca imagine a importância do seu conteúdo eu voltaria a fazer uma y mil vezes mais	Fue ótimo

Turma 3 Melhores momentos do curso

Alunas Turma 3	Na sua opinião, quais foram os melhores momentos do A-TUA-AÇÃO?	Use o espaço abaixo para fazer comentários, sugestões e/ou reclamações para podermos melhorar o curso nas próximas turmas.
M.P.	Os melhores momentos todos muito legal com Ana Paula	La professora Ana Paula Beleza muito bom
A.M.	Muito satisfeita	Tudo bem, obrigada por tudo
V.L.	As aulas virtuais, a gente trocando ideias foi muito bom	Nada que adicionar. Obrigada pela oportunidade
B.L.	Tudo ótimo.. obrigada pro..	
O.M.	Para mi todos fueron buenos, cada momento oh cada aula nos dejó una enseñanza diferente pero la más divertida pero con más trabajo fue hacer los videos, muito obrigada	
Y.S.	Guste muito todas son maravillosas mujeres	Não tem nada q falar goste mucho del curso
N.L.	As aulas presenciais	As video llamadas não me deixaram falar bem
M.S.	Os grupos menores	Todo ok.
L.C.	Todos os momentos foram bons, as aulas diárias, o encontro aos sábados, a aula presencial, cada dia um momento melhor que o outro!	parabéns por ajudar a transformar vidas!
N.B.	O melhor momento pra mim foi gravar o vídeo de apresentação..	
R.H.	A criação de vídeos e os encontros on-line	Gostei muito do curso e das orientações da pró Ana Paula, não considero nenhuma reclamação. Parabens!
Y.O.	Quando tinha aula presencial	Minha sugestão é que as aulas de português tem que ser mais profundas
V.D.	Meus melhores momentos do curso foram aqueles que fizemos da troca de ideias do aprendizado com a	Na verdade eu não tenho nada negativo para falar do curso, porque os horários e

	Professora Ana e minhas companheiras, todas as correções e recomendações da Professora foemuito Importante, tudo aquilo foemuito Proveitoso para mim	encontros físicos foram muito acessíveis, a Professora é muito correta, então para mim foemuito ótimo 👍
A.D.	Tudo el curso foemuito ótimo	Tudo bem graças a Deus,coisas boas

APÊNDICE J
Relatório A-TUA_AÇÃO 2021/2023
Ong Vila Internacional



VILA INTERNACIONAL

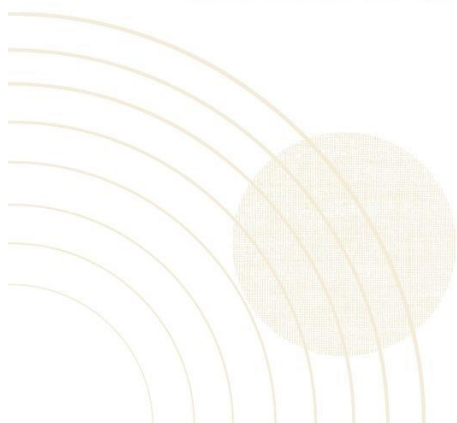


Vila Internacional é uma organização da sociedade civil fundada por professores de língua portuguesa comprometida com o acolhimento de migrantes em situação de vulnerabilidade social através do ensino.

Nossa missão é ser o porto seguro que acolhe e impulsiona o processo de transição na vida de migrantes, diminuindo os atritos, como a dificuldade com a língua portuguesa e a inserção social e profissional a fim de prepará-los para viver no Brasil e criar raízes, tornando a nossa comunidade mais justa e culturalmente diversa.

Nossos grandes objetivos são:

- Diminuir as barreiras linguísticas enfrentadas por essa população.
- Potencializar suas chances de entrada no mercado de trabalho.





A-TUA-AÇÃO

O projeto A-TUA-AÇÃO foi criado e desenvolvido para mulheres migrantes com foco no ensino de língua portuguesa e no empreendedorismo feminino, com o objetivo de proporcionar um recomeço de vida digna para essas mulheres.

O curso tem a duração de 8 semanas com atividades diárias em grupos e individuais e prevê 8 encontros ao vivo, **tudo pelo WhatsApp**.

São realizadas atividades em três frentes. Sendo elas:

1. Atividades assíncronas diárias no grupo do WhatsApp.
2. Uma aula síncrona semanal.
3. Um mês de mentoria de empreendedorismo.

Conteúdo Programático:

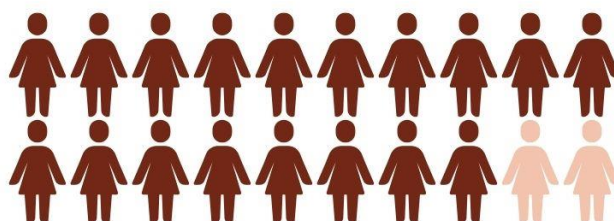
- Por que empreender?
- Por onde começar a empreender?
- Modelo de negócios
- Atendimento e vendas
- Marketing
- Como formalizar um negócio
- Finanças

NOSSOS NÚMEROS

EDIÇÃO 1

AGOSTO e SETEMBRO /2021

18
formadas

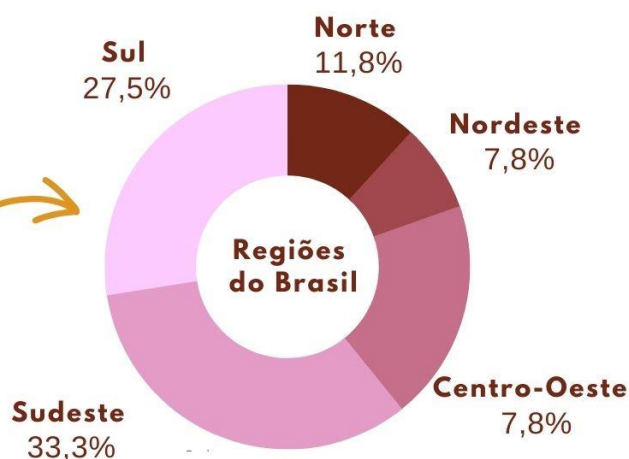


20 mulheres selecionadas

R\$9.000

capital semente distribuído

**DISTRIBUIÇÃO
DEMOGRÁFICA**



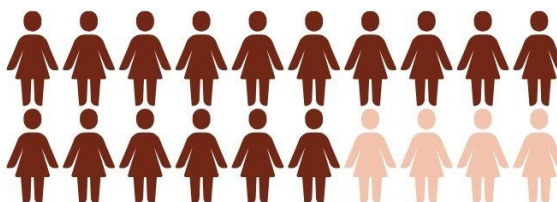
NOSSOS NÚMEROS

EDIÇÃO 2

FEVEREIRO e MARÇO /2022

16

formadas



20 mulheres selecionadas

R\$8.000

capital semente distribuído

**DISTRIBUIÇÃO
DEMOGRÁFICA**

100%

Manaus - AM

PARCERIA



Semprende

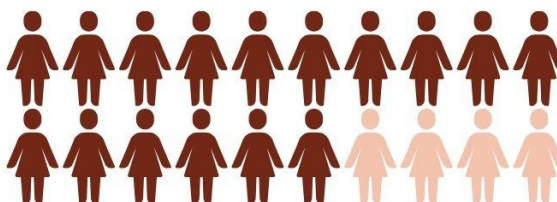
NOSSOS NÚMEROS

EDIÇÃO 3

OUTUBRO e NOVEMBRO /2022

16

formadas



20 mulheres selecionadas

R\$8.000

capital semente distribuído

**DISTRIBUIÇÃO
DEMOGRÁFICA**

100%

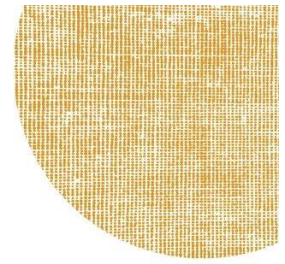
PARCERIA

LAURO DE FREITAS - BA



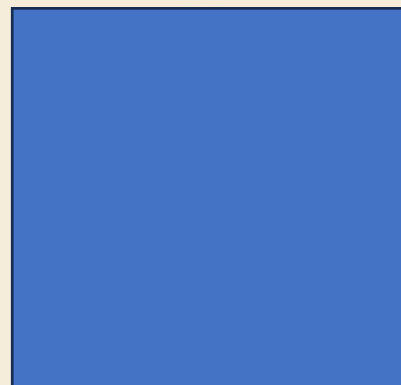
Semprende

O QUE DIZEM AS PARTICIPANTES



"Minha experiência no programa foi maravilhosa! Além de aprender o passo a passo de tudo que eu preciso saber para abrir um negócio sustentável no Brasil, eu melhorei meu português aprendi a refletir sobre o meu negócio, qual é a minha identidade, que tipo de cliente eu preciso ter e aprendi também a utilizar as redes sociais e a tecnologia"

[Assista ao depoimento](#)



Brasília - DF
Turma 1

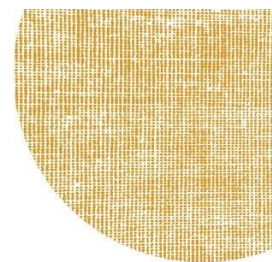


Manaus - AM
Turma 2

"Minha experiência no grupo foi muito boa, eu gostei muito! Eu aprendi muito e mudou minha vida por completo! Aprendi muitas coisas que eu não sabia como atender os clientes, o fator multiplicador. Minha experiência no grupo foi maravilhosa pois fiz muitos amizades!"

[Assista ao depoimento](#)

O QUE DIZEM AS PARTICIPANTES



"Eu tinha um sonho e esse sonho não pensei que seria realidade. O A-TUA-AÇÃO entrou para fazer cumprir esse sonho, para eu ter valor de andar, de voar. O A-TUA-AÇÃO fez nascer em mim essa mulher que acredita no que faz. O curso te estende a mão, te puxa, te diz vem para o sucesso.

Assista ao depoimento



Lauro de Freitas - BA
Turma 3



AUTOAVALIAÇÃO

Questionário enviado após 2 meses da conclusão da Turma 1.

33 respostas

Quão satisfeita você está...

...com seu nível de português?

Muito satisfeita e satisfeita

97% 
fala

94% 
escuta

100% 
leitura

90% 
escrita

94%

...com o senso de comunidade
criado pelo A-TUA-AÇÃO?

Muito satisfeita e satisfeita

Você se sente mais segura em ser uma mulher
empreendedora após realizar o curso?

100%

sentem-se muito seguras

A EXPERIÊNCIA PELO WHATSAPP

94%

muito satisfeitas
satisfeitas com o
WhatsApp como
plataforma de
ensino.



[Veja a interação](#)



O que esperamos para o futuro?

O A-TUA-AÇÃO foi pensado e estruturado sempre focando na qualidade do impacto gerado, os próximos passos serão no sentido de criar turmas simultâneas e treinar professores para aplicarem o curso, assim aumentando o raio de ação do programa impactando cada vez mais mulheres. Com isso também, geraremos mais oportunidades de tutoria fazendo com que mais ex-alunas possam ter a experiência de acompanhar as futuras alunas nesse processo.

