

Roteiro orientador para negociação de pilotos com escolas

1. Responsáveis pela implementação / piloto (nome e e-mail)

NA ESCOLA

Nome:

E-mail:

NA EMPRESA

Nome:

E-mail:

2. Necessidades e oportunidades hoje da escola, que sugerem a implementação da solução:

NECESSIDADES	OPORTUNIDADES

**3. O que se espera a partir da implementação da solução
(liste os resultados):**

**4. O que se espera a partir da implementação da solução
(liste os resultados):**

INFLUENCIADORES	COMPRADORES

5. Ações para implementação (passo a passo):

(Separar as responsabilidades do negócio/empreendedor e da escola)

NEGÓCIO / EMPREENDEDOR	ESCOLA / RESPONSÁVEL

6. Relacione os possíveis riscos ou cuidados envolvidos no piloto:

7. Quais as condições da negociação? (Ex: licenças de uso gratuitas, abertura da escola a reuniões, permissão para aplicação de pesquisas e coleta de evidências, etc.)

8. Levante as necessidades específicas para implementação

(Ex: integração com sistemas atuais, treinamento de professores, infraestrutura, etc.)

É interessante definir uma data para o próximo contato e discutir um possível modelo de contratação pós piloto com a escola.

Boa sorte!