

Ponto final da bondade • Colaboração com a comunidade PREP •

Dias 4-5

Durante esta terceira semana do nosso Projeto Kindness Capstone, trabalharemos para identificar os colaboradores da comunidade e criar um plano detalhado de seu envolvimento em cada projeto Kindness Capstone. Nos próximos dois dias vamos aperfeiçoar nosso “Discurso de Elevador” para nossos projetos ao nos encontrarmos com potenciais colaboradores da comunidade.

Objetivos semanais

Os alunos irão:

- ☐ Desenvolva uma compreensão clara dos benefícios da colaboração da comunidade.
- ☐ Crie e execute um plano de colaboração para incluir pelo menos um colaborador da comunidade em seu projeto.

Recursos / Materiais

- ☐ **VÍDEO: (curto)**
2:33 <https://youtu.be/uyxfERV5ttY>
- ☐ **VÍDEO: (longo)**
6:14 https://youtu.be/Lb0Yz_5ZYzl

Refletir / Avaliar

Entregáveis:

- ☐ **Planilha de passo de elevador**
- ☐ **Elevador Pitch na aula Apresentação**
- ☐ Pontos de participação diária

Compartilhar

Início da discussão:

- Você já ouviu falar na expressão “discurso de elevador” ou “pitch de elevador”?
- Se sim, em que contexto?
- Se não, o que você ACHA que significa baseado apenas no título?



Inspirar

Nos próximos 2 dias, estaremos trabalhando na criação de nosso próprio “argumento de elevador” para o nosso Kindness Capstone Project para nos prepararmos melhor para solicitar colaboradores da comunidade na próxima semana. É chamado de “discurso ou discurso de elevador” porque deve durar cerca de 30 segundos ou a duração de uma viagem de elevador.

Assista ao(s) vídeo(s) a seguir. O primeiro oferece uma visão geral fantástica e rápida. O segundo fornece uma lista de etapas para qualquer passo de elevador.

Vídeo curto: 2:33 <https://youtu.be/uyxfERV5ttY>

Vídeo Longo: 6:14 https://youtu.be/Lb0Yz_5ZYzl



Empoderamento

Dia 1: Discussão em Grande Grupo

Você precisa ter uma versão CURTA (pense no tamanho de um tweet - 140 caracteres ou menos) e uma versão LONGA (aproximadamente 30 segundos, mas não mais). Cada pessoa no grupo deve criar SUA PRÓPRIA VERSÃO do pitch de elevador para o seu projeto. Se não for personalizado, você não se sentirá tão confiante ao falar! Inclui o seguinte:

1. Quem você é: nome, escola, etc.
2. Um pouco do histórico do projeto.
3. Conexão: Qual é o seu terreno comum?
4. The Ask: O que você está pedindo deles?
5. O Fechamento: Configure outro telefonema, e-mail ou acompanhamento pessoal.

O objetivo do seu discurso de elevador é colocar seu projeto na frente de uma pessoa rapidamente, para que ela possa decidir se pode ou não e deseja colaborar com você. Certifique-se de fechá-lo com um contato de acompanhamento ou com uma maneira de contatá-los novamente. Pode levar várias interações para garantir alguém como um colaborador oficial da comunidade!



Dia 2: Criação do Elevator Pitch

Você precisa criar uma versão CURTA (1-2 frases) e uma versão LONGA (30 segundos ou menos). No final da aula, reserve 15 minutos para cada aluno apresentar seu argumento de venda. Defina um cronômetro para 30 segundos para ajudá-los a ver quanto tempo eles têm.

Planilha de Brainstorming de Elevator Pitch

Instruções: Use os seguintes pontos para fazer um brainstorming de seu Projeto de Capstone de Bondade “Elevator Pitch”. Você precisa de uma versão CURTA (como um Tweet de 140 caracteres, 1-2 frases no máximo) e uma versão LONGA (não mais que 30 segundos).

META: Para apresentar de forma clara e precisa o seu projeto Kindness Capstone a potenciais colaboradores da comunidade.

A seguir estão os componentes que devem ser incluídos e na ordem em que são apresentados. Isso dará às pessoas com quem você está falando uma visão geral muito clara e precisa de quem você é e do que se trata o seu projeto.

1. Quem é você?

- Inclua seu nome e escola.

Exemplo- Olá, meu nome é Lisa Rose e estou no último ano da Peak to Peak Charter Academy.

2. Poucas informações sobre o projeto

- Inclua sobre o que é o projeto e COMO você chegou a essa ideia. Qual é o objetivo? Por que está fazendo isso? MANTENHA SIMPLES.

Exemplo: Estamos trabalhando em um projeto de bondade baseado na comunidade para ajudar as pessoas a terem acesso a jeans. Nosso mapeamento de ativos comunitários destacou uma lacuna na responsabilidade pelas pessoas vulneráveis com quem moramos. Nosso projeto busca mudar isso coletando 50 pares de jeans nas próximas 4 semanas.

3. Conexão

- Como a pessoa, organização ou empresa que você contatou está conectada ao seu projeto? Eles compartilham uma missão semelhante? Eles trabalham/residem na seção específica da comunidade que você deseja servir? Eles têm um conjunto de habilidades que o ajudaria a realizar seu projeto?

Exemplo: Seu brechó recebe muitas doações diariamente e ouvimos dizer que algumas das doações não “fazem o corte” para venda no chão.

4. a pergunta

- O que você quer ou precisa deles? Como é a colaboração da comunidade? SEJA ESPECÍFICO.

Exemplo: nossa equipe gostaria de trabalhar com você para separar esses tipos de jeans.

5. o fechamento

- Marque um horário no futuro para falar novamente. Pode ser um resumo por e-mail, uma ligação de acompanhamento ou até mesmo uma reunião pessoal. Esteja preparado para sugerir um desses. Você

não pode realizar tudo em uma conversa curta.

Exemplo: Muito obrigado pelo seu tempo. Vou te enviar um e-mail mais tarde esta noite. Estou ansioso para falar com você novamente em breve.

Planilha de Brainstorming de Elevator Pitch

SUA VEZ! Agora é hora de criar seu próprio Elevator Pitch! Responda a cada parte abaixo e, na próxima página, reescreva-a completamente para criar seu discurso de elevador.

Quem é você?

**Um pouco do
histórico do projeto**

A conexão

a pergunta

Planilha de Brainstorming de Elevator Pitch

Agora combine suas respostas acima para criar uma versão longa e curta de seu discurso de elevador:

**Reescreva-o
completamente (esta
é sua versão LONGA):**

[illegible]

**Agora reduza para
1-2 frases. (Esta é a
sua versão CURTA.)**
