

## Learning by Ear – Aprender de Ouvido

### “Como começar um negócio”

### 3º Episódio: “Da ideia ao plano”

Autor: Erick-Hector Hounkpe

Editores: Yann Durand, Aude Gensbittel, Adrian Kriesch

Revisão: Charlotte Collins

Tradução: Madalena Sampaio

#### PERSONAGENS:

Narrador (*Narrator*)

Daniel Huba (*Daniel Huba*) (29, homem/male)

Cena 1:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)

Cena 2:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)
- Linda (*Linda*) (irmã de Cristiano, 20, mulher/female)
- João (*John*) (irmão de Mariana, 21, homem/male)

Cena 3:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)

- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)
- Secretária (*Secretary*) (23, mulher/female)

### **Intro:**

Olá! Bem-vindos ao terceiro episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

Os três amigos, Mariana, Abílio e Cristiano, querem montar o seu próprio negócio. Eles já têm muitas ideias, mas agora precisam de restringir-se a uma só. É por isso que o episódio de hoje se intitula “Da ideia ao plano”. Começamos com os conselhos de Daniel Huba, professor do Centro Regional para o Desenvolvimento Empresarial da Universidade de Inoorero, no Quênia.

### **1. Daniel Huba (40’):**

Como se lembram, tinham já anotado a vossa ideia. Então agora é preciso perguntar: quem é o meu cliente final? No mundo dos negócios, dizemos que é o consumidor. Em seguida, dizemos: muito bem, quero vender roupa, por exemplo. Se o meu público-alvo são mulheres jovens, do que é que elas precisam em termos de roupa? Primeiro, da moda mais recente. Em segundo lugar, elas são sensíveis ao preço porque não têm muito dinheiro para gastar. Estamos, por isso, a raciocinar do ponto de vista delas. Em terceiro lugar, elas gostam de coisas modernas. E em quarto lugar, gostam de algo que lhes fique bem. Então sentem-se e anotem estas coisas que os clientes estão à procura. E no mundo dos negócios chamamos a isso proposição de valor.

## **2. Narrador:**

Vamos então saber o que resolvem os três amigos.

### **Cena 1 : No parque**

#### **3. Atmo: Exterior, pássaros, trânsito no fundo (SFX: Outside, birds, traffic in the background)**

**4. Mariana:**                   **(decidida)** Não vamos perder mais tempo com isto. Vamos tomar uma decisão!

**5. Cristiano:**                Por mim, já está decidido, Mariana! Abílio, porque é que queres que voltemos atrás? Foste tu que ontem nos convenceste com a ideia do design, não foste?

**6. Abílio:**                    É que tenho andado a pensar...

**7. Mariana:**                Já está decidido! Vamos abrir uma agência de design. Tu é que disseste que tínhamos de “pensar em beleza, criar beleza e vender beleza”!

**8. Cristiano:**               **(continua)** E tu disseste que a nossa agência iria dar apoio e aconselhar designers, estilistas, arquitectos, designers de interiores...

- 9. Mariana:** E tu disseste isso porque o continente africano está a tornar-se mais moderno e urbano e haverá cada vez mais procura. E que em breve vamos dominar o sector e ser ricos como reis...
- 10. Abílio:** Sim, eu sei que disse tudo isso, mas...
- 11. Cristiano:** **(interrompe-o)** Agora temos de nos concentrar no nosso público-alvo e avançar!
- 12. Mariana:** Mas já temos o nosso público-alvo: arquitectos, estilistas, designers...
- 13. Abílio:** Devíamos concentrar-nos nos jovens e no mundo da moda! E há novas casas a ser construídas por toda a parte. Podíamos dar conselhos de design e decoração aos donos e criar parcerias com arquitectos e pessoas na área da construção.
- 14. Mariana:** **(impressionada)** Hey, estás inspirado!
- 15. Abílio:** És tu que me inspiras!
- 16. Cristiano:** Oh, que querido! **(ri)** Acho que também devíamos falar com a minha irmã e com o teu irmão, Mariana. Estão os dois envolvidos no mundo da moda.

**17. Abílio:** Sim, é uma boa ideia! Eles podem ser os nossos contactos

**18. Mariana:** **(de repente)** Porque é que não vamos ter com eles agora? Atacar enquanto o ferro está quente! Eles provavelmente estão a ensaiar.

**19. Cristiano:** Pois estão! Vi-os antes de sair de casa. Estavam a ensaiar na garagem como é costume, a trabalhar muito...

**20. Atmo: Cadeiras, porta a bater, passos rápidos. Motores a arrancar e a afastar-se**

**(SFX: Chairs, door slamming, steps going off quickly. Motors starting up and moving off)**

### **Cena 2: Sala de ensaios em casa dos pais de Cristiano**

**21. Atmo: Música instrumental moderna no fundo**

**(SFX: Modern instrumental music in the background)**

**22. Atmo: Passos, saltos altos/uma modelo a andar para a frente e para trás, pára/muda de ritmo**

**(SFX: Sound of steps: high-heeled shoes/a model walking up and down, stops, goes/change of rhythm)**

- 23. João:** **(em voz alta, dirigindo-se à modelo)** Outra vez... Tens de girar sobre os calcanhares ao mesmo tempo que te viras... Agora, pára... e vai, rápido, vira-te... Sim, isso mesmo!
- 24. Linda:** João, não sei qual é a tua opinião, mas... algo não está bem. A maneira como ela move a cabeça, a maneira como anda...
- 25. João:** **(imperturbável, para a modelo)** Pára! Isso, isso mesmo! Agora move lentamente o tronco...  
**(baixando o tom de voz, para Linda)** Estou de olho nela e acho que é uma jóia!
- 26. Linda:** **(em tom baixo)** Cuidado, estás a ser observado! E não te esqueças **(em tom suave, mas ameaçador)**: já és propriedade privada de alguém!
- 27. João:** **(em voz alta)** Muito bem, muito bem, terminamos. Ficamos por aqui!
- 28. Atmo: Passos a afastar-se – uma mulher a usar saltos altos**  
**(SFX: Steps moving away – a woman wearing heels)**
- 29. Atmo: Porta a chiar**  
**(SFX: Door squeaks)**

- 30. Cristiano:** Muito bem!
- 31. Mariana:** **(impressionada)** Fantástico!
- 32. João:** **(surpreendido)** Oh, olá meninos!
- 33. Abílio:** Olá João! Precisamos de ti. Tu e a Linda podem ajudar-nos a fazer alguns contactos no mundo da moda? Estamos a criar uma agência de aconselhamento na área de design e estilo.
- 34. Mariana:** Queremos chegar a empresas como a vossa e oferecer os nossos serviços para que possam promover melhor os vossos eventos!
- 35. Linda:** Aha! Têm muito trabalho pela frente! Já há muita concorrência.
- 36. João:** Isso é verdade. A empresa Novo Design está a planear abrir uma filial africana aqui.
- 37. Linda:** E também há a África Design! Já trabalhamos com eles.
- 38. Mariana:** Mas isso não significa que também não possamos fazer nome, pois não?

**39. João:** Claro, não vos queria desanimar! É realmente uma boa ideia. E é claro que vos podemos ajudar. Mas também é um mundo muito próprio. É preciso conhecê-lo bem, sobretudo quando há concorrência!

**40. Narrador:**

Eles foram avisados! Mas nada parece ser capaz de diminuir o seu entusiasmo... Agora têm de descobrir que concorrência existe, o que já está a ser oferecido. E depois têm de oferecer alternativas com um toque especial para poderem manter um público fiel. O perito Daniel Huba explica:

**41. Daniel Huba (1'):**

Por exemplo, em muitas cidades existem estes clubes de vídeo onde se podem comprar CDs e ver filmes. E então perguntámo-nos: o que tenho de fazer para criar valor, se o meu negócio é uma videoteca? Recebo os filmes mais recentes e quero alugá-los para que as pessoas os vejam. Aqui, uma forma de criar valor é ser capaz de compreender claramente quais são as preferências dos meus clientes. Por exemplo, vou registá-los e enviar-lhes SMS quando aparecer uma nova série de filmes. Assim estarei a agregar valor ao meu serviço. Como? Ao fornecer um serviço extra aos meus clientes. A adição de valor ao meu produto ou serviço não significa necessariamente que tenha de oferecer um novo produto ou serviço. Tem que ver com o que eu posso fazer com o produto, que é algo extra para os meus clientes. E é isso que os vai atrair mais.



## **42. Narrador:**

Primeiro, os três amigos têm de olhar para a concorrência e ver o que já existe no mercado. Por isso, Abílio, Mariana e Cristiano decidem fazer uma visita à empresa África Design. Incógnitos, é claro!

### **Cena 3: Visita à África Design, numa rua movimentada**

**Atmo: Carros, buzinas, transeuntes a falar de forma ininteligível  
(SFX: Sound of cars, beeps, passers-by talking unintelligibly)**

**43. Atmo: Motas a estacionar  
(SFX: Motorbikes parking)**

**44. Abílio:** É aqui. Sigam-me!

**45. Atmo: Passos de três pessoas, bastante rápidos  
(SFX: Sound of steps of three people, quite fast)**

**46. Abílio:** Temos de ter cuidado com o que dizemos quando entrarmos! Lembrem-se: acabámos de abrir uma agência de modelos e estamos a organizar o nosso primeiro desfile de moda...

**47. Atmo: Porta é aberta e volta a ser fechada**

**(SFX: Door opens and closes again)**

**48. Atmo: Escritório**

**(SFX: Office atmo)**

**49. Mariana:** (simpática) Olá! Viemos pedir alguns conselhos.

**50. Cristiano:** Somos potenciais clientes... Na verdade, temos uma agência de modelos, alguns de nós são estilistas...

**51. Abílio:** Queremos organizar um desfile de moda e recomendaram-nos a vossa agência.

**52. Secretária:** Bem-vindos! Sentem-se...

**53. Atmo: Cadeiras a ser movidas**

**(SFX: Chairs being moved)**

**54. Abílio:** Pode mostrar-nos alguns dos vossos produtos?

**55. Secretária:** Sim, claro. Aqui está o nosso catálogo!

**56. Atmo: Papel, páginas a ser viradas**

**(SFX: Sound of paper, of pages being turned)**

**57. Secretária:** Podemos dar apoio desde o início ao fim do desfile. Tratamos da logística, do espaço, da segurança, dos convites, da decoração, etc. Mas primeiro temos de saber que tipo de ideias têm, para podermos entender as vossas necessidades, por exemplo em termos de produtos de beleza...

**58. Abílio:** Quer dizer que vão estar presentes em cada fase?

**59. Secretária:** Sim, só assim podemos trabalhar convosco, promover as vossas ideias. São vocês que têm a ideia, os criadores do evento.

**60. Atmo: Telefone a tocar**

**(SFX: Telephone rings)**

**61. Secretária:** Um momento, por favor! **(atende o telefone)**  
África Design, bom dia! Sim, sim... Ele agora não está. Sim, minha senhora, eu digo-lhe. Claro, minha senhora. Obrigada, adeus...  
**(desliga)** Como eu estava a dizer...

**62. Mariana:** Acho que já nos disse tudo o que precisamos de saber.

**63. Secretária:** Só queria acrescentar que temos todos os nossos meios à disposição dos nossos clientes! Mas primeiro deviam falar com o meu chefe. Ele não está aqui neste momento, mas se me deixarem os vossos contactos...

**64. Atmo: Cadeiras a ser puxadas para trás**  
(SFX: Chairs being pushed back)

**65. Atmo: Passos na carpete**  
(SFX: Sound of steps on the carpet)

**66. Abílio:** Muito bem, obrigado! Foi ótimo. Nós ligamos-lhe... **(saem)** Vamos. Obrigado ...

**67. Atmo: Porta é aberta e fechada. Passos**  
(SFX: Door opens and closes. Sound of steps)

**Atmo: Carros, buzinas, transeuntes a falar de forma ininteligível**  
(SFX: Noise of cars, beeps, passers-by speaking unintelligibly)

- 68. Mariana:** Parece tudo muito profissional, não parece? Enquanto falavam estive a dar uma vista de olhos. Tudo muito limpo!
- 69. Cristiano:** E o escritório é simpático!
- 70. Mariana:** Tem muito espaço e é muito arejado. As cores também eram muito agradáveis...
- 71. Abílio:** Temos de ser ainda melhores! Só temos de ser diferentes!
- 72. Cristiano:** Eles concentram-se só na moda, enquanto nós temos outros mercados em mente, tal como o design de interiores.
- 73. Abílio:** Sim, é uma grande diferença. E é nisso que temos de nos concentrar!
- 74. Mariana:** Agora vamos para casa. Vamos pensar no assunto e numa maneira de os superar. Acredito no nosso projecto!
- 75. Abílio:** Eu também!
- 76. Atmo: Motas a arrancar e a andar  
(SFX: Motorbikes starting up, moving off)**

**Outro:**

E é assim que termina o terceiro episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

Não percam o próximo episódio para saber o que vão fazer Cristiano, Mariana e Abílio. E para ouvir os conselhos do perito Daniel Huba, da Universidade de Inoorero, em Nairobi, no Quénia.

Lembrem-se de que podem voltar a ouvir este episódio ou deixar os vossos comentários, visitando a nossa página web em:

[www.dw-world.de/aprenderdeouvido](http://www.dw-world.de/aprenderdeouvido)

[w w w ponto d e traço w o r l d ponto d e barra aprender de ouvido]

Também podem ouvir os episódios de todas as séries do Learning by Ear - Aprender de Ouvido como podcast em:

[www.dw-world.de/lbepodcast](http://www.dw-world.de/lbepodcast)

[w w w ponto d e traço w o r l d ponto d e barra l b e podcast]

Gostaram deste programa ou têm sugestões para mais programas do Learning by Ear?

Escrevam-nos um e-mail para:

[afriportug@dw-world.de](mailto:afriportug@dw-world.de)

Ou enviem um SMS para o número: 00 49 17 58 19 82 73.

Repetimos: 00 49 17 58 19 82 73.

Learning by Ear – Business – Setting up a business – Episode 3  
LbE POR Negócios – Como começar um negócio – 3º Episódio

Também podem mandar uma carta para:

Deutsche Welle – Programa em Português

53110 Bona

Alemanha

Até à próxima!