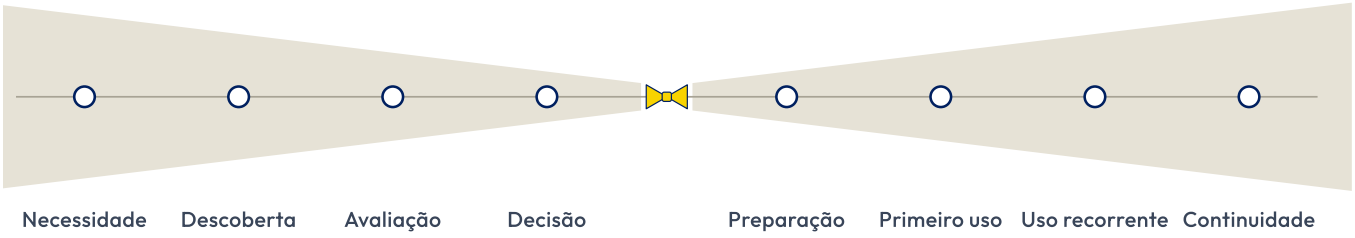
PILATUS educativa

PROPOSTA PARA VALIDAÇÃO COM OS SÓCIOS 8 DE NOVEMBRO DE 2026 USO INTERNO

Jornada de experiência Pilatus

O que escolas e redes precisam compreender, avaliar e conseguir fazer em cada etapa, e o que a Pilatus faz para sustentar cada momento.



Conceito gráfico: o laço. A jornada se estreita até a decisão e volta a se abrir no uso. Escolha editorial desta peça, não marca nem método da Pilatus.

ABERTURA

AS OITO ETAPAS

A compra é o meio do caminho

O que foi prometido antes da decisão só se confirma em sala de aula. Por isso a régua acompanha a escola e a rede até o uso e a decisão de continuar.

FUNIL COMERCIAL

1 Necessidade — 2 Descoberta — 3 Avaliação — 4 Decisão

FIM DO REGISTRO

Para na compra. O que acontece depois fica fora do registro.

JORNADA DE EXPERIÊNCIA

1 Necessidade — 2 Descoberta — 3 Avaliação — 4 Decisão — 5 Preparação — 6 Primeiro uso — 7 Uso recorrente — 8 Continuidade

A promessa feita antes da decisão é verificada daqui em diante, na escola e na rede.

TRÊS PARES QUE A RÉGUA NÃO PODE CONFUNDIR

Kit enviado ≠ Avaliação feita

Acesso ao material ≠ Valor percebido

Presença em formação ≠ Adoção

Laço (bowtie): a decisão é o ponto de virada entre aquisição e adoção. Referência de estrutura: GPS KNN, Prometer valor e Entregar valor.

02

ABERTURA

Quem decide raramente é quem usa

Em cada frente, decisão, validação, uso e benefício estão em pessoas diferentes. Cada etapa precisa responder a quem está nela.

	DECIDE	INFLUENCIA OU VALIDA	USA	SE BENEFICIA
WalkWise	Dono ou direção da escola	Coordenação pedagógica	Professores da escola	Alunos e famílias

Escola independente	Quer estrutura sem perder a marca; condições claras antes de assumir. **Professor que estrutura a própria escola** Decide e usa. Precisa saber se cabe na rotina.	Valida progressão e aplicação. Pode vetar o que não mostra aula.	Precisam de orientação e de um canal para dúvidas.	Recebem a aula. Não entram na régua comercial.
Brasil Bilíngue Rede pública	**Gestão da Secretaria** A competência de compra é da rede. Concilia prioridade, calendário e execução.	**Equipe pedagógica** Valida aderência e uso. **Compras e jurídico** Validam o caminho administrativo. **Gabinete e comunicação** Apoiam a prioridade; não validam o pedagógico.	**Professores da rede** Aplicam o material; precisam de formação e apoio.	**Alunos e famílias** Beneficiários, não compradores nem alvo de anúncio.

HIPÓTESE DE TRABALHO Papéis por função, não personas. O que cada papel precisa é formulação sem pesquisa com os públicos; vale até a primeira rodada de conversas.

Fontes: planejamento expandido (F01, seções 4.1 e 7.1); Roadmap, tela 05. 03

MAPA

AS OITO ETAPAS

Oito etapas, com a decisão no meio

À esquerda, o percurso até a decisão. À direita, o que precisa acontecer para a decisão virar uso.

AQUISIÇÃO E DECISÃO

ADOÇÃO E CONTINUIDADE



1 Necessidade reconhecida
O que precisa mudar e o que queremos preservar?

2 Descoberta da alternativa
Isso serve para uma instituição como a nossa?

3 Avaliação de aderência
Como isso funciona na prática?

4 Decisão e formalização
O que estamos assumindo e quem precisa validar?

5 Preparação do início
Temos condições de começar?

6 Primeiro uso com apoio
Consigo aplicar com segurança?

7 Uso recorrente
O apoio ajuda a resolver os obstáculos da rotina?

8 Continuidade e expansão responsável
Faz sentido continuar ou ampliar?

A forma do laço marca a virada entre aquisição e adoção. Não representa volume de público. Clique numa etapa para abrir o detalhe.

Passagem no nó. Decisão registrada, condições de início alinhadas, e só então a entrega começa.

EQUIVALÊNCIA DISCRETA COM AS REFERÊNCIAS

Esta peça	Necessidade	Descoberta	Avaliação	Decisão	Preparação	Primeiro uso	Uso recorrente	Continuidade
Réguas Pilatus, 07/11	Necessidade	Descoberta	Avaliação	Decisão	Implantação	Primeiro valor	Recorrência	Expansão
GPS KNN	Necessidade	Descoberta	Avaliação	Compra	Onboarding	Primeiro Valor	Valor Recorrente	Expansão

No GPS KNN, a ordem visual é Avaliação antes de Compra, e Avaliação é pré-compra (visita e aula demonstrativa). A extração de texto do slide inverte as duas porque segue a ordem de criação das formas. Conferido na imagem dos slides 38 e 40.

DETALHE DAS ETAPAS

1 · Necessidade reconhecida

PERGUNTA DO PÚBLICO

O que precisa mudar e o que queremos preservar?

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Explicitar contexto, dificuldade e prioridade.

AÇÃO DO MARKETING
Contextualizar sem impor um problema.

PASSAGEM
Necessidade reconhecida pelo interlocutor.

MATERIAL
Roteiro de diagnóstico e conteúdo que ajude a reconhecer a necessidade.

COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Comercial escuta e entende a instituição.

RISCO
Começar pela oferta antes de compreender a situação.

WALKWISE

BRASIL BILÍNGUE

A conversa começa pela operação da escola, não pela matrícula.

Ver a jornada WalkWise

A conversa começa pelo contexto da rede e pela relação institucional.

Ver a jornada da rede

2 · Descoberta da alternativa

PERGUNTA DO PÚBLICO

Isso serve para uma instituição como a nossa?

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER

Reconhecer aderência inicial.

AÇÃO DO MARKETING

Explicar a diferença da oferta nos canais adequados.

PASSAGEM

Interesse e perfil compreendidos.

MATERIAL

Apresentação específica por frente e exemplos reais do material.

COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO

Comercial verifica contexto e papel do interlocutor.

RISCO

Atrair quem procura aula para si para uma oferta institucional.

WALKWISE

Busca, redes sociais e indicação levam à landing. O risco é atrair aluno final.

Ver a jornada WalkWise

BRASIL BILÍNGUE

Material institucional e apresentação à equipe técnica. A resposta da secretaria muda o dono da conversa.

Ver a jornada da rede

3 · Avaliação de aderência

PERGUNTA DO PÚBLICO

Como isso funciona na prática?

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER

Analisar amostra, aplicação e condições de adoção.

AÇÃO DO MARKETING

Preparar materiais claros e consistentes.

PASSAGEM

Avaliação realizada e pontos de aderência ou impedimento identificados.

MATERIAL

Kit ou amostra, demonstração, atividade, roteiro de avaliação e perguntas frequentes, conforme disponibilidade confirmada.

COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO

Comercial e pedagógico conduzem a análise e registram dúvidas.

RISCO

Tratar envio do kit como avaliação concluída.

WALKWISE

Kit ou amostra avaliados com quem decide e com a coordenação.

Ver a jornada WalkWise

BRASIL BILÍNGUE

Reunião técnica com amostras e portal. A equipe pedagógica valida a aderência.

Ver a jornada da rede

4 · Decisão e formalização

PERGUNTA DO PÚBLICO

O que estamos assumindo e quem precisa validar?

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER

Deliberar sobre escopo e condições.

AÇÃO DO MARKETING

Manter coerência entre promessa e oferta.

PASSAGEM

Decisão e formalização verificadas conforme o processo aplicável.

MATERIAL

Síntese técnica, resumo do escopo e documentação pertinente aprovada.

COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO

Comercial coordena o próximo passo com as funções competentes.

RISCO

Confundir interesse, intenção e fechamento.

WALKWISE

Proposta individual. A direção valida as condições.

Ver a jornada WalkWise

BRASIL BILÍNGUE

Avaliação pedagógica, análise administrativa e decisão competente, em mesas separadas.

Ver a jornada da rede

5 · Preparação do início

PERGUNTA DO PÚBLICO

Temos condições de começar?

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER

Confirmar responsáveis, materiais e organização.

AÇÃO DO MARKETING

MATERIAL

Checklist, plano de início e orientações de acesso quando pertinentes.

COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO

Tornar as orientações compreensíveis.

PASSAGEM

Condições de início verificadas.

Implantação e pedagógico verificam prontidão e recebem o contexto do comercial.

RISCO

Entregar material sem preparar o uso.

WALKWISE

Plano de início delimitado pelo apoio 30/60.

Ver a jornada WalkWise

BRASIL BILÍNGUE

Responsáveis, entregas, acessos e calendário de formação pactuado com a rede.

Ver a jornada da rede

6 · Primeiro uso com apoio

PERGUNTA DO PÚBLICO

Consigo aplicar com segurança?

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER

Realizar a primeira aplicação e sinalizar obstáculos.

AÇÃO DO MARKETING

Facilitar o acesso às instruções.

PASSAGEM

Primeiro uso relatado ou observado, com limites da evidência explícitos.

MATERIAL

Orientação ao professor, exemplo de aplicação e registro de dúvidas.

COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO

Pedagógico apoia a aplicação dentro do escopo real.

RISCO

Confundir acesso ao material com valor percebido.

WALKWISE

Primeira aula registrada, com apoio.

Ver a jornada WalkWise

BRASIL BILÍNGUE

Primeira aplicação registrada em cada escola, relatada ou observada.

Ver a jornada da rede

7 · Uso recorrente

PERGUNTA DO PÚBLICO

O apoio ajuda a resolver os obstáculos da rotina?

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER

Manter a aplicação e compartilhar dificuldades.

AÇÃO DO MARKETING

Organizar conteúdo útil, não comunicação excessiva.

PASSAGEM

Continuidade verificada e pendências tratadas ou encaminhadas.

MATERIAL

Recursos de apoio, devolutivas e registros de acompanhamento.

COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO

Pedagógico e atendimento encaminham barreiras.

RISCO

Considerar participação em formação prova suficiente de adoção.

WALKWISE

Barreiras tratadas pelo canal de apoio.

Ver a jornada WalkWise

BRASIL BILÍNGUE

Apoio no ano letivo e formações conforme calendário pactuado.

Ver a jornada da rede

8 · Continuidade e expansão responsável

PERGUNTA DO PÚBLICO

Faz sentido continuar ou ampliar?

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER

Revisar a experiência e decidir.

AÇÃO DO MARKETING

Preparar evidências autorizadas.

PASSAGEM

Decisão fundamentada, sem pressão automática por expansão.

MATERIAL

Síntese de uso, necessidades, limitações e encaminhamentos.

COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO

Comercial e pedagógico avaliam continuidade e capacidade de atendimento.

RISCO

Ampliar a promessa antes de resolver os problemas existentes.

WALKWISE

Revisão da parceria. Reposição e módulos só sob fit.

Ver a jornada WalkWise

BRASIL BILÍNGUE

Revisão com a rede. Nenhuma renovação presumida.

Ver a jornada da rede

Sequência editorial proposta para esta peça. Não é mudança homologada de metodologia nem de etapas do CRM.

04

MAPA

Cada etapa tem uma pergunta, um critério e uma evidência

A jornada é lida pelo lado de quem compra e usa. A régua é o que a Pilatus faz quando algo acontece nessa jornada.

3 Avaliação de aderência ■ WALKWISE

1. PERGUNTA DO PÚBLICO
   Como isso funciona na prática, na nossa escola?
2. CRITÉRIO PARA AVANÇAR
   Avaliação feita com quem decide; pontos de aderência ou impedimento identificados.
3. EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
   Data, participantes por papel, material avaliado, dúvidas e próximo passo.
4. FUNÇÃO RESPONSÁVEL
   Comercial B2B com pedagógico

e mais sete campos: barreira, ação do público, prova, contato online e offline, marketing, operação e risco

Exemplar real, da jornada WalkWise. Cada estação tem os mesmos 11 campos; na apresentação, clique na estação para abrir.

QUATRO FERRAMENTAS, UMA FUNÇÃO CADA

Jornada do cliente	Organiza a experiência pelo ponto de vista de quem compra e de quem usa.
Laço (bowtie)	Liga aquisição e decisão à adoção, ao uso e à continuidade.
Blueprint simplificado	Separa o que o público vê do que precisa acontecer nos bastidores.
Régua de relacionamento	Define intervenções úteis a partir de acontecimentos reais.

RÓTULOS

● FATO DE FONTE	Afirmação com fonte da própria editora ou regra validada pela direção.
◌ PROPOSTA	Escolha desta peça, para validar.
⁘ HIPÓTESE	Formulação que depende de evidência com os públicos.
◐ PENDENTE	Decisão ou dado que ainda falta.

Réguas Pilatus, 07/11/2026, tela 7: cada etapa termina em evidência e decisão. 05

MAPA

Uma editora, um método, dois envelopes.

O núcleo editorial organiza material, texto, portal e apoio. Cada envelope tem comprador, promessa e prova próprios, e o núcleo não vira um terceiro funil.

WalkWise ESCOLA INDEPENDENTE

Comprador	Dono, direção ou professor que monta a própria escola
Promessa	Método com identidade e autonomia da escola, sem franquia
Entrada	Avaliação estratégica gratuita, anunciada no site
Prova	Amostra e plano de implantação; caso privado só autorizado
Apoio	Âncora 30/60, com escopo a dimensionar
Não recebe	Itajaí como caso; promessa de matrícula ou fluência

Brasil Bilíngue REDE PÚBLICA

Comprador	Secretaria, que detém a competência de compra
Promessa	Implantação do inglês com material, portal e professor apoiado
Entrada	Diagnóstico das necessidades e condições da rede
Prova	Material, portal e formação; Itajaí como referência limitada
Apoio	Quatro formações anuais e apoio no ano letivo (V1)
Não recebe	Marca do município no material; apoio 30/60

◌ Atitude

SEGUNDA LINHA B2G

Atitude é a segunda linha B2G, em validação própria. Compartilha a credibilidade editorial e a governança de implantação. Não compartilha a promessa de inglês.

Ver a trilha Atitude

NÚCLEO EDITORIAL · UM PROCESSO QUE ABASTECE AS DUAS FRENTES

Diagnóstico	Adequação	Validação	Recursos	Acompanhamento
Necessidade e público, com escopo apoiado em fonte.	Editorial e pedagógico ajustam a oferta.	Afirmações validadas; a direção aprova uso externo.	Material, portal e apoio. Pronto quando é utilizável.	Uso, barreiras, responsável e próxima decisão.

Decidir capacidade, responsável e critério de pronto antes de liberar cada passagem.

Tese validada pela direção em 06/11/2026 (F02). Envelopes: F01, seção 3.1. Núcleo: Réguas Pilatus, tela 6. 06

WalkWise METHOD

WALKWISE

AS OITO ETAPAS

A escola continua sendo dela

WalkWise oferece método, material com a identidade da escola e apoio à implantação, sem franquia. A jornada precisa demonstrar as três coisas antes da decisão.

1 Necessidade
A conversa começa pela operação da escola, não pela matrícula.

2 Descoberta
Busca, redes sociais e indicação levam à landing. O risco é atrair aluno final.

3 Avaliação
Kit ou amostra avaliados com quem decide e com a coordenação.

4 Decisão
Proposta individual. A direção valida as condições.

5 Preparação
Plano de início delimitado pelo apoio 30/60.

6 Primeiro uso
Primeira aula registrada, com apoio.

7 Uso recorrente
Barreiras tratadas pelo canal de apoio.

8 Continuidade
Revisão da parceria. Reposição e módulos só sob fit.

QUEM PARTICIPA · HIPÓTESE

Dono ou direção de escola independente
Decisor econômico provável. Começa pela operação atual e pelo calendário de adoção.

Professor que estrutura a própria escola
Acumula aula, venda e atendimento. Precisa avaliar se o formato cabe na rotina.

Coordenação pedagógica
Busca progressão coerente e aplicação segura. Pode vetar o que não mostra aula.

O QUE PRECISA FICAR CLARO

Preservar autonomia
A marca e o jeito da escola continuam sendo dela?

Avaliar o material
Como é a aula na prática, com a nossa turma?

Entender a transição
Como trocar de material sem quebrar o ciclo?

Saber qual apoio existe
Quem ajuda quando começarmos a usar, e até onde?

QUANDO PAUSAR OU NÃO SEGUIR

- Busca exclusiva por franquia
- Expectativa de fluência ou de matrículas garantidas
- Necessidade fora do catálogo confirmado
- Ausência de responsável pela implantação
- Impedimento de uso da marca da escola

OS 11 CAMPOS DE CADA ETAPA WALKWISE

1 · Necessidade reconhecida

PERGUNTA DO PÚBLICO

O que precisa mudar na escola, e o que não abrimos mão de preservar?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Organizar material, aula e acompanhamento sem virar franquia nem perder a marca. Pode haver receio de trocar de método no meio do ciclo.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Conteúdo que ajude a reconhecer a necessidade, como avaliar material antes de trocar. Roteiro de diagnóstico de perfil.

AÇÃO DO MARKETING
Contextualizar sem impor um problema. Falar de autonomia, rotina e acompanhamento.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Comercial B2B (função a definir)

RISCO OU EXCEÇÃO
Começar pela oferta, ou por promessa de matrícula, antes de entender a operação.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Descrever a operação atual (etapas, turmas, material em uso), o que incomoda e o que precisa ser preservado.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Busca e conteúdo sobre autonomia da escola
OFFLINE Conversa sobre necessidade e fit

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Comercial escuta a escola antes de apresentar qualquer oferta.

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Necessidade reconhecida pelo interlocutor, com etapa e momento de adoção.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Necessidade nas palavras da escola e papel de quem falou.

2 · Descoberta da alternativa

PERGUNTA DO PÚBLICO

Isso serve para uma escola como a nossa?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Dúvida se é franquia e receio de perder a identidade. No canal digital, aparece gente procurando aula para si.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Apresentação WalkWise específica e exemplos reais do material. Landing própria, como proposta.

AÇÃO DO MARKETING
Explicar a diferença da oferta nos canais certos e separar intenção de escola de intenção de aluno.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Marketing e comercial B2B

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Reconhecer aderência inicial: método, material com a identidade da escola e apoio à implantação.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Google Pesquisa e Meta com criativos, landing própria (propostas condicionadas)
OFFLINE Indicação e conversa

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Comercial verifica o perfil (escola em operação, professor independente, coordenação) e o papel do interlocutor.

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Interesse e perfil compreendidos; quem decide identificado.

RISCO OU EXCEÇÃO
Atrair quem procura aula para si para uma oferta institucional.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Origem do contato, perfil, papel e interesse declarado.

3 · Avaliação de aderência

PERGUNTA DO PÚBLICO
Como isso funciona na prática, na nossa escola?

NECESSIDADE OU BARREIRA
O catálogo não mostra aula. Falta entender a transição de material e o apoio real.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Analisar a amostra com quem decide e com a coordenação, testar uma atividade e listar dúvidas.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Kit ou amostra da etapa da escola, roteiro de avaliação, demonstração digital, trecho do livro do professor e perguntas frequentes, conforme disponibilidade confirmada.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Demonstração e reunião remota
OFFLINE Kit físico, visita ou aula piloto, se combinada

AÇÃO DO MARKETING
Preparar materiais claros e consistentes com a oferta.

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Comercial conduz a análise com apoio do pedagógico e registra as dúvidas técnicas.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Comercial B2B com pedagógico

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Avaliação feita com quem decide; pontos de aderência ou impedimento identificados.

RISCO OU EXCEÇÃO
Tratar o envio do kit como avaliação concluída.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Data, participantes por papel, material avaliado, dúvidas e próximo passo.

4 · Decisão e formalização

PERGUNTA DO PÚBLICO
O que estamos assumindo e quem precisa validar?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Incerteza sobre o que entra no apoio, nas condições e na personalização do material.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Deliberar sobre escopo, perfil de apoio e condições, com dono e coordenação.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Síntese técnica da avaliação e proposta individual com o escopo do apoio delimitado.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Proposta e esclarecimentos
OFFLINE Reunião de fechamento

AÇÃO DO MARKETING
Manter coerência entre o que os canais prometeram e o que a proposta contém.

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Comercial coordena o próximo passo; a direção valida as condições.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Comercial B2B; direção valida condições

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Decisão e escopo formalizados; responsável pela implantação na escola identificado.

RISCO OU EXCEÇÃO
Confundir interesse, intenção e fechamento.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Decisão formal, escopo combinado, responsável na escola e previsão de início.

5 · Preparação do início

PERGUNTA DO PÚBLICO
Temos condições de começar?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Material chegar sem preparação e professor sem tempo para se preparar.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Confirmar responsáveis, turmas, materiais e acessos, e aceitar o plano de início.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Plano de início delimitado, checklist de prontidão e orientações de acesso ao portal.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Reunião de início e liberação de acessos
OFFLINE Entrega do material e visita, se no escopo

AÇÃO DO MARKETING
Tornar as orientações compreensíveis, como um guia de primeiros passos.

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Implantação verifica a prontidão e recebe do comercial o contexto da venda.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Implantação WalkWise (proposta) e operação

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Condições de início verificadas e plano aceito pela escola.

RISCO OU EXCEÇÃO
Entregar material sem preparar o uso.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Checklist de prontidão, aceite do plano e data prevista da primeira aula.

6 · Primeiro uso com apoio

PERGUNTA DO PÚBLICO
Consigo aplicar com segurança?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Insegurança do professor na primeira aula com o método.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Orientação ao professor, exemplo de aplicação e registro de dúvidas.

AÇÃO DO MARKETING
Facilitar o acesso às instruções.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Implantação e pedagógico

RISCO OU EXCEÇÃO
Confundir acesso ao material com valor percebido.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Dar a primeira aula e sinalizar obstáculos.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Canal de apoio e retorno sobre a aula
OFFLINE Observação de aula, se combinada

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Implantação e pedagógico apoiam dentro do escopo combinado.

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Primeiro uso relatado ou observado, com os limites da evidência explícitos.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Primeira aula registrada e barreiras de uso.

7 · Uso recorrente

PERGUNTA DO PÚBLICO
O apoio ajuda a resolver os obstáculos da rotina?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Dificuldades de rotina sem canal claro e queda de uso que ninguém vê.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Recursos de apoio, devolutivas, registros de acompanhamento e reposição quando aplicável.

AÇÃO DO MARKETING
Organizar conteúdo útil, como aula comentada, sem comunicação excessiva.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Implantação, atendimento e pedagógico

RISCO OU EXCEÇÃO
Considerar presença em treinamento prova de adoção.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Manter a aplicação e compartilhar dificuldades.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Canal de suporte e checagem combinada
OFFLINE Visita de acompanhamento, se no escopo

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Atendimento e pedagógico encaminham as barreiras.

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Continuidade verificada; pendências tratadas ou encaminhadas.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Materiais em uso, barreiras e encaminhamentos.

8 · Continuidade e expansão responsável

PERGUNTA DO PÚBLICO
Faz sentido continuar ou ampliar?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Ampliação proposta antes de resolver o que travou.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Síntese de uso, necessidades, limitações e encaminhamentos.

AÇÃO DO MARKETING
Preparar evidências autorizadas. Caso privado só com autorização específica.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Comercial B2B e implantação

RISCO OU EXCEÇÃO
Ampliar a promessa antes de resolver problemas existentes.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Revisar a experiência e decidir.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Síntese enviada antes da conversa
OFFLINE Reunião de revisão da parceria

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Comercial e pedagógico avaliam continuidade e capacidade de atendimento.

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Decisão fundamentada. Reposição e módulos só sob fit, sem pressão automática.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Motivo da continuidade, do ajuste ou da saída, e a próxima necessidade.

Fontes: base de oferta WalkWise (05/11), F01 seção 4, site WalkWise (08/11). Clique numa estação para os 11 campos. 07

WALKWISE ETAPAS 2 A 4

O kit precisa abrir uma conversa técnica

A amostra serve para reduzir a dúvida pedagógica e informar a decisão. Sem fit, destino confirmado e alguém que acompanhe, o envio vira despesa sem aprendizado.



Hello Tots 1, material WalkWise. Imagem do site oficial.

PERCURSO DO KIT · PROPOSTA

1 Seleção
Escola e etapa qualificadas; quem vai avaliar está definido.
COMERCIAL B2B

2 Aprovação
Editora libera conteúdo; a direção aprova prova e orçamento.
EDITORIAL E DIREÇÃO

3 Preparação
Especificação fechada, impressão por fornecedor autorizado.
OPERAÇÃO

4 Conferência
Versão, legibilidade, código de acesso e integridade.
OPERAÇÃO

5 Envio
Lote, identificador e rastreio registrados, com acesso restrito.
OPERAÇÃO

6 Recebimento
Entrega confirmada com a escola.
COMERCIAL B2B

7 Avaliação
Conversa com roteiro, na agenda da escola.
COMERCIAL E PEDAGÓGICO

8 Revisão do lote
Entregues e avaliados, comparados sem alegar causa.
COMERCIAL

DESVIO: EXCEÇÕES

Extravio, avaria ou devolução
registro e decisão de reenvio, nunca automático

Endereço não confirmado
o kit não sai

Conteúdo sem liberação ou código quebrado
o lote não avança

CRITÉRIO PARA PASSAR À DECISÃO

Avaliação feita com quem decide, com dúvidas e próximo passo registrados. Kit entregue não conta como avaliação.

A DECISÃO PRECISA CONTER

- ✓ Escopo do apoio delimitado para o perfil da escola
- ✓ Condições validadas pela direção
- ✓ Responsável pela implantação na escola
- ✓ Previsão de início, combinada com o calendário da escola

Fonte: F01, seções 6.1 e 6.2; F03, entregável E06. Sem quantidade, prazo ou custo definidos.

WALKWISE · ETAPAS 5 A 8

O apoio 30/60 precisa de escopo antes de virar promessa

Preparação, primeiro uso e continuidade dependem de quem atende, quando e até onde. O colchete abaixo não tem escala de tempo e não é prazo de resultado.

PERÍODO DO APOIO 30/60 · INÍCIO, DURAÇÃO E LIMITES A DEFINIR

5 Preparação do início
Plano de início delimitado, materiais e acessos, aceite do plano.
RISCO
Entregar material sem preparar o uso.

6 Primeiro uso com apoio
Primeira aula registrada, com apoio dentro do escopo.
RISCO
Confundir acesso ao material com valor percebido.

7 Uso recorrente
Materiais em uso e barreiras encaminhadas pelo canal de apoio.
RISCO
Considerar presença em treinamento prova de adoção.

8 Continuidade e expansão responsável
Revisão da parceria e decisão de continuidade, sem pressão por ampliação.
RISCO
Ampliar a promessa antes de resolver problemas existentes.

"Limitamos o número de parceiros para garantir suporte próximo em todas as etapas."

Site WalkWise, seção Implantação acompanhada, consultado em 08/11/2026. Promessa pública da editora, não depoimento.

PARA ESSA FRASE FICAR DE PÉ

- ● ÂNCORA 30/60 VALIDADA EM 06/11
- ◐ O RESTO A DIMENSIONAR
- ✓ Duração por perfil: 30, 60 ou combinação
- ✓ Quando a contagem começa
- ✓ Modalidade e carga por escola
- ✓ Quem atende, com que capacidade
- ✓ O que fica fora do apoio

O QUE O APOIO COBRE EM CADA PERFIL · HIPÓTESE

Só material	Avaliação pedagógica e condições do material, sem empurrar captação.
Crescimento	Material e implantação; apoio comercial só se pedido.
Transformação	Material, implantação e um marco de marca delimitado.

Fontes: F02 (âncora validada), base de oferta WalkWise, Réguas Pilatus tela 3. Não é SLA nem calendário garantido.

BRASIL BILÍNGUE · AS OITO ETAPAS

Na rede, a decisão passa por mais de uma mesa

A Secretaria não compra como uma escola privada. Gestão, equipe pedagógica e validadores administrativos têm tempos e critérios próprios, e o percurso precisa prever pausa e retorno.

1 Necessidade
A conversa começa pelo contexto da rede e pela relação institucional.

2 Descoberta
Material institucional e apresentação à equipe técnica. A resposta da secretaria muda o dono da conversa.

3 Avaliação
Reunião técnica com amostras e portal. A equipe pedagógica valida a aderência.

4 Decisão
Avaliação pedagógica, análise administrativa e decisão competente, em mesas separadas.

5 Preparação
Responsáveis, entregas, acessos e calendário de formação pactuado com a rede.

6 Primeiro uso
Primeira aplicação registrada em cada escola, relatada ou observada.

7 Uso recorrente
Apoio no ano letivo e formações conforme calendário pactuado.

8 Continuidade
Revisão com a rede. Nenhuma renovação presumida.

A DECISÃO, EM TRÊS MESAS

Avaliação pedagógica	Análise administrativa	Decisão competente
Equipe pedagógica	Compras e jurídico	Gestão da Secretaria

Passagem na descoberta. Quando a secretaria responde, a liderança comercial assume a conversa.

PAUSAS, RETORNOS E PARADAS

Nova amostra ou nova reunião
A equipe técnica pede mais: volta à avaliação com o contexto preservado.

Impedimento administrativo
Pausa registrada, sem pressão. Retomada quando a rede indicar.

Recusa ou falta de aderência
Encerra e registra o motivo.

Sem interlocutor técnico
A conversa não avança da descoberta até haver alguém que avalie.

Calendário, orçamento ou prioridade
Pausa com data de retomada combinada.

OS 11 CAMPOS DE CADA ETAPA NA REDE

1 · Necessidade reconhecida

PERGUNTA DO PÚBLICO

O que a rede precisa mudar no ensino de inglês, e o que precisa preservar?

NECESSIDADE OU BARREIRA
A gestão concilia prioridades, calendário e condições de execução. Pode recear material sem adoção real.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Diagnóstico da rede como peça de abertura e roteiro de conversa institucional.

AÇÃO DO MARKETING
Contextualizar sem atacar indicadores da cidade.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Função comercial B2G (proposta), articulada à liderança comercial

RISCO OU EXCEÇÃO
Começar pela oferta antes de entender a rede.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Explicitar onde o inglês é ofertado, em que etapas, com que material, como se organiza a formação e que barreiras estão documentadas.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Diagnóstico enviado depois do portão de comunicação externa
OFFLINE Conversa institucional

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Comercial escuta e identifica o interlocutor técnico.

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Necessidade e interlocutor registrados.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Necessidade, interlocutor, papel e fonte do contexto.

2 · Descoberta da alternativa

PERGUNTA DO PÚBLICO

Isso serve para uma rede como a nossa?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Dúvida se é compra de livro ou programa com apoio, e comparação com a solução atual.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Apresentação institucional Brasil Bilíngue e amostras do material.

AÇÃO DO MARKETING
Explicar a diferença da oferta. Imprensa e caso só como proposta, com prova.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Liderança comercial B2G

RISCO OU EXCEÇÃO
Tratar conversa de gabinete como validação pedagógica.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Reconhecer aderência inicial: método para falantes de português, material por etapa, portal e formação.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Material institucional e amostras
OFFLINE Apresentação à equipe técnica

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Quando a secretaria responde, a liderança comercial assume a conversa.

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Interesse e contexto compreendidos; resposta registrada e passada.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Resposta da secretaria, interlocutor e passagem registrada.

3 · Avaliação de aderência

PERGUNTA DO PÚBLICO

Como isso funciona na prática, nas nossas escolas?

NECESSIDADE OU BARREIRA
A equipe técnica precisa ver progressão, recursos e apoio aplicáveis à realidade da rede.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Analisar amostras, aplicação e condições de adoção, e registrar dúvidas técnicas.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Amostras, demonstração do portal, roteiro de avaliação e respostas a objeções.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Reunião técnica remota com amostras
OFFLINE Reunião técnica presencial

AÇÃO DO MARKETING
Garantir materiais claros e consistentes.

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Liderança comercial conduz com o pedagógico; dúvidas registradas.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Liderança comercial e pedagógico

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Avaliação técnica feita; pontos de aderência e impedimentos identificados.

RISCO OU EXCEÇÃO
Tratar envio de amostra como avaliação concluída.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Reunião realizada, participantes por papel, dúvidas e próxima decisão.

4 · Decisão e formalização

PERGUNTA DO PÚBLICO
O que a rede está assumindo e quem precisa validar?

NECESSIDADE OU BARREIRA
São três validações diferentes: pedagógica, administrativa e da autoridade competente.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Deliberar sobre escopo e condições e validar o caminho administrativo.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Síntese técnica, resumo do escopo e documentação pertinente aprovada. Ofício e Guia de Adesão só para município interessado.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Documentação pelo fluxo autorizado
OFFLINE Reunião com gestão e compras

AÇÃO DO MARKETING
Manter a promessa igual à oferta. Sobre adesão, só a frase permitida.

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Liderança comercial coordena com as funções competentes; a direção valida as condições.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Liderança comercial B2G; direção valida condições

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Decisão e formalização verificadas conforme o processo da rede.

RISCO OU EXCEÇÃO
Confundir interesse, intenção e fechamento, ou prometer prazo administrativo.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Decisão registrada pela rede, responsáveis e eventuais impedimentos.

5 · Preparação do início

PERGUNTA DO PÚBLICO
A rede tem condições de começar?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Material chegar às escolas antes de o professor estar preparado, e acessos desorganizados.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Confirmar responsáveis, escolas, entregas, acessos e calendário de formação.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Plano de implantação, checklist, orientações de acesso e calendário de apoio a pactuar.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Reunião de implantação e acessos
OFFLINE Reunião de implantação e entrega

AÇÃO DO MARKETING
Tornar as orientações compreensíveis para coordenação e professores.

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Implantação e pedagógico verificam a prontidão e recebem o contexto do comercial.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Implantação e pedagógico da editora, com responsáveis da rede

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Responsáveis, acessos, entrega e calendário verificados.

RISCO OU EXCEÇÃO
Entregar material sem preparar o uso.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR
Responsáveis, acessos ativos, entrega confirmada e calendário pactuado.

6 · Primeiro uso com apoio

PERGUNTA DO PÚBLICO
O professor consegue aplicar com segurança?

NECESSIDADE OU BARREIRA
Insegurança na primeira aplicação, às vezes antes da primeira formação.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER
Realizar a primeira aplicação e sinalizar obstáculos.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO
Orientação ao professor, exemplo de aplicação, registro de dúvidas e formação conforme calendário.

CONTATO ONLINE E OFFLINE
ONLINE Formação remota e canal de apoio
OFFLINE Formação presencial e observação, se pactuada

AÇÃO DO MARKETING
Facilitar o acesso às instruções.

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO
Pedagógico apoia a aplicação dentro do escopo real.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Pedagógico da editora e coordenação da rede

CRITÉRIO PARA AVANÇAR
Primeira aplicação relatada ou observada, com limites da evidência explícitos.

RISCO OU EXCEÇÃO

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR

Confundir acesso ao material com valor percebido.

Primeira aplicação registrada, professor apoiado e barreiras.

7 · Uso recorrente

PERGUNTA DO PÚBLICO

O apoio ajuda a resolver os obstáculos da rotina?

NECESSIDADE OU BARREIRA

Dificuldades espalhadas por muitas escolas e uso desigual entre elas.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO

Apoio no ano letivo, formações conforme calendário, devolutivas e registros de acompanhamento.

AÇÃO DO MARKETING

Conteúdo útil, sem comunicação excessiva.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL

Pedagógico e atendimento

RISCO OU EXCEÇÃO

Considerar participação em formação prova suficiente de adoção.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER

Manter a aplicação e levar as dificuldades à coordenação.

CONTATO ONLINE E OFFLINE

ONLINE Formação remota e apoio

OFFLINE Formação e escuta conforme calendário

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO

Pedagógico e atendimento encaminham as barreiras.

CRITÉRIO PARA AVANÇAR

Continuidade verificada; pendências tratadas ou encaminhadas.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR

Uso e barreiras por escola; formações previstas e realizadas, separadas.

8 · Continuidade e expansão responsável

PERGUNTA DO PÚBLICO

Faz sentido continuar ou ampliar?

NECESSIDADE OU BARREIRA

A rede precisa de evidência que consiga defender internamente.

PROVA OU MATERIAL NECESSÁRIO

Síntese de uso, necessidades, limitações e encaminhamentos.

AÇÃO DO MARKETING

Evidências autorizadas. Caso só com fonte, consentimento e revisão.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL

Liderança comercial e pedagógico; direção valida condições

RISCO OU EXCEÇÃO

Ampliar a promessa antes de resolver problemas, ou prometer fluência e Ideb.

O QUE O PÚBLICO PRECISA CONSEGUIR FAZER

Revisar a experiência com a editora e decidir.

CONTATO ONLINE E OFFLINE

ONLINE Síntese de uso

OFFLINE Reunião de revisão com a rede

AÇÃO DO COMERCIAL, PEDAGÓGICO OU IMPLANTAÇÃO

Liderança comercial e pedagógico avaliam continuidade e capacidade.

CRITÉRIO PARA AVANÇAR

Decisão fundamentada, sem renovação presumida.

EVIDÊNCIA MÍNIMA A REGISTRAR

Decisão de continuidade e seus motivos.

Fontes: F01, seções 7.1 e 7.3; Réguas Pilatus, telas 4 e 5; Roadmap, tela 10.

10

BRASIL BILÍNGUE

ETAPAS 2 A 4

A equipe técnica precisa ver aula antes de validar

A avaliação pedagógica, a análise administrativa e a decisão competente acontecem em mesas diferentes. A Pilatus acompanha cada uma sem pular nenhuma.

	2 DESCOBERTA	3 AVALIAÇÃO	4 DECISÃO
Gestão da Secretaria	Recebe o diagnóstico e responde; indica o interlocutor técnico.	Acompanha a avaliação e define a prioridade.	Decide, dentro da sua competência.
Equipe pedagógica e professores	Conhece o material institucional.	Analisa amostras, progressão e portal; registra dúvidas.	Emite a avaliação pedagógica.
Compras e jurídico		Pode ser consultado cedo sobre o caminho.	Analisa o caminho administrativo com a documentação pertinente.
Pilatus	Função comercial apresenta. Quando a	Liderança comercial e pedagógico conduzem a	Liderança comercial coordena; a direção

ÚNICA FRASE SOBRE ADESÃO EM COMUNICAÇÃO EXTERNA

O material já foi licitado. A sua rede adere ao resultado.

Ofício e Guia de Adesão saem só para município interessado, pelo fluxo autorizado. Nenhuma peça mostra preço, número de ata, órgão gerenciador, vigência ou saldo.



Brasil Bilíngue, livro 1. O que a equipe técnica avalia.

	secretaria responde, a liderança comercial assume.	reunião técnica.	valida as condições.

Fontes: F01, seções 7.1 a 7.3; OS Principal, regras das peças; Roadmap, tela 13.

BRASIL BILÍNGUE

○○○○ ●●●● ETAPAS 5 A 8

A rede precisa chegar preparada ao primeiro uso

Material nas escolas não é implantação. Responsáveis, acessos e calendário de formação precisam estar verificados antes da primeira aula.

5 Preparação do início

Responsáveis, escolas, entregas, acessos ao portal e calendário de formação verificados.

RISCO
Entregar material sem preparar o uso.

6 Primeiro uso com apoio

Primeira aplicação registrada em cada escola, relatada ou observada.

RISCO
Confundir acesso ao material com valor percebido.

7 Uso recorrente

Apoio no ano letivo, formações conforme calendário e barreiras encaminhadas.

RISCO
Considerar participação em formação prova suficiente de adoção.

8 Continuidade e expansão responsável

Revisão com a rede e decisão fundamentada, sem renovação presumida.

RISCO
Ampliar a promessa antes de resolver problemas, ou prometer fluência e Ideb.

ANO LETIVO DA REDE

Apoio ao professor e à equipe pedagógica durante o ano letivo

Quatro formações anuais. Posição no ano a pactuar com cada rede, por isso ficam fora da faixa.

● V1, P. 22 Quatro formações anuais e apoio ao professor e à equipe pedagógica durante o ano letivo: componente descrito na Apresentação Comercial V1 da editora (p. 22).

◐ PENDENTE Calendário, modalidade, público e condução a pactuar com cada rede. Não é meta de vendas nem registro de entrega já realizada.

Sem presumir fluência. O que se registra é uso, apoio e barreira, escola por escola.

Fontes: Apresentação Comercial V1 (p. 22); Réguas Pilatus, tela 5; F01, seção 7.2.

ATITUDE

Atitude tem trilha própria e ainda não tem régua

A segunda linha B2G trata de segurança, autocuidado e análise de risco. Antes de desenhar contatos, a ficha do produto precisa responder quem compra, como se aplica e que apoio existe.

PERCURSO PROPOSTO NO PLANEJAMENTO EXPANDIDO · PROPOSTA

1	2	3	4	5	6	7
Necessidade e etapa identificadas	Amostra e matriz curricular analisadas	Composição e suporte validados	Caminho administrativo próprio definido	Proposta autorizada	Implantação com registros	Uso avaliado e continuidade decidida

O QUE O CATÁLOGO DESCREVE · FATO DE FONTE

Fundamental I	Patrulha da segurança
Fundamental II	Explorando caminhos seguros
Ensino Médio	Segurança em mente, futuro consciente

Segurança, autocuidado, análise de risco e formação de hábitos, com orientações de atividades para o professor. Descrição da própria editora, não comprovação de eficácia.

O QUE NÃO SE TRANSFERE

- ⊘ Inglês e o método de inglês
- ⊘ As quatro formações anuais
- ⊘ O apoio 30/60
- ⊘ A rota de adesão do Brasil Bilíngue
- ⊘ Itajaí como prova

PARA FECHAR A FICHA · PENDENTE

- ◐ Volumes, edições e anos atendidos em cada etapa
- ◐ Matriz BNCC documentada e quem a valida
- ◐ Formato e carga de aplicação recomendados
- ◐ Formação, apoio e recursos digitais próprios
- ◐ Comprador e rota de contratação em cada contexto
- ◐ Direitos e autoria que podem ser usados comercialmente
- ◐ Implantação ou caso autorizado com evidência
- ◐ Indicadores válidos e tratamento de dados

Fontes: F01, seção 9; catálogo próprio da Coleção Atitude, lido no F01; Roadmap, tela 17. Régua visual própria não encontrada nas fontes.

13

BASTIDORES

O que a escola e a rede veem depende do que acontece fora da vista

Três momentos de verdade, em cinco camadas. Acima da linha, o que o público vive. Abaixo, o que a Pilatus precisa ter feito para que isso funcione.

WALKWISE

	Avaliar o material	Começar a usar	Resolver uma barreira de aplicação
AÇÃO DO PÚBLICO	**Dono e coordenação analisam a amostra e testam uma atividade.**	**O professor dá a primeira aula com o método.**	**O professor relata uma dificuldade, por exemplo uma atividade que não funcionou com a turma.**
CONTATO VISÍVEL	Kit com roteiro de avaliação; conversa remota ou visita.	Plano de início, orientação ao professor e canal de apoio.	Resposta pelo canal de apoio, com orientação específica.
PROMESSA ENVOLVIDA	Método, material com a identidade da escola e apoio, sem franquia.	Apoio à implantação dentro da âncora 30/60.	Suporte que acompanha a implantação.
LINHA DE VISIBILIDADE · DAQUI PARA BAIXO, O PÚBLICO NÃO VÊ			
AÇÃO DE BASTIDOR	Amostra escolhida pela etapa, conteúdo liberado, kit produzido, conferido e rastreado; pedagógico disponível para dúvidas.	Passagem do comercial para a implantação, checklist de prontidão, material entregue, acessos liberados e agenda do apoio dimensionada.	Triagem do atendimento para o pedagógico, registro da barreira e resposta dentro do escopo.
EVIDÊNCIA DE CONCLUSÃO	Avaliação registrada com participantes, dúvidas e próximo passo.	Primeira aula registrada e barreiras levantadas.	Barreira tratada ou encaminhada, com responsável.

BRASIL BILÍNGUE

	Avaliar o material	Começar a usar	Resolver uma barreira de aplicação
AÇÃO DO PÚBLICO	**A equipe técnica analisa amostras, progressão e portal.**	**Os professores aplicam a primeira atividade nas escolas.**	**A coordenação ou o professor sinaliza um obstáculo de rotina.**
CONTATO VISÍVEL	Reunião técnica, remota ou presencial, com amostras e demonstração.	Reunião de implantação, primeira formação e acesso ao portal.	Apoio no ano letivo; a formação seguinte trata o tema.
PROMESSA ENVOLVIDA	Material por etapa, portal e professor apoiado.	O material chega à aula com o professor apoiado.	Apoio ao professor e à equipe pedagógica durante o ano letivo.
LINHA DE VISIBILIDADE · DAQUI PARA BAIXO, O PÚBLICO NÃO VÊ			
AÇÃO DE BASTIDOR	Amostras das etapas que a rede oferta, pauta preparada, pedagógico na reunião e respostas a objeções revisadas.	Entrega nas escolas, cadastro de acessos, calendário de formação pactuado e responsáveis da rede definidos.	Barreiras consolidadas por escola, priorizadas pelo pedagógico, pauta da formação ajustada.
EVIDÊNCIA DE CONCLUSÃO	Reunião técnica realizada, dúvidas registradas e próxima decisão.	Primeira aplicação registrada, relatada ou observada, com seus limites.	Encaminhamento registrado; uso e barreiras acompanhados por escola.

Service blueprint simplificado. Na leitura contínua e no papel, as duas frentes aparecem em sequência. 14

RÉGUA

Depois da primeira resposta, a régua segue acontecimentos

Para o primeiro contato, uma cadência por calendário cumpre seu papel. Quando há alguém do outro lado, o próximo passo depende do que essa pessoa fez.

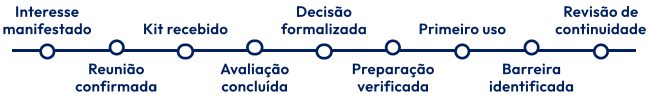
Disparar contatos



ESCALA EM DIAS, DE D0 A D20

- O calendário decide quando falar.
- A mesma mensagem vai para todos do mesmo estágio.
- A sequência segue até alguém responder.
- Mede abertura e resposta.

Acompanhar a experiência



ORDEM DOS ACONTECIMENTOS, SEM ESCALA DE TEMPO

- Um acontecimento decide quando falar.
- O conteúdo depende do papel e da etapa.
- Uma resposta interrompe a sequência e abre atendimento humano.
- Mede o que a pessoa conseguiu fazer.

> Cadência de prospecção B2G descrita no OS Principal (05/11/2026), ainda não ativa naquela data. É instrumento de primeiro contato e para na primeira resposta ou no pedido de saída. Esta peça não a altera.

Fonte da cadência: OS Principal, seção 3, regras de envio (05/11/2026). 15

RÉGUA · WALKWISE

AS OITO ETAPAS

Cada contato responde a algo que a escola fez

Sete intervenções, cada uma presa a um acontecimento. Na superfície, gatilho, objetivo e função; no clique, os 11 campos.

ACONTECIMENTOS NA ORDEM EM QUE COSTUMAM OCORRER, SEM ESCALA DE TEMPO

2 DESCOBERTA
Interesse manifestado
Entender operação e perfil; separar quem busca aula para si.
COMERCIAL B2B

3 AVALIAÇÃO
Avaliação combinada
Permitir uma avaliação técnica informada.
COMERCIAL B2B E OPERAÇÃO

3 AVALIAÇÃO
Kit recebido
Transformar a amostra em avaliação técnica, não em brinde.
COMERCIAL B2B

5 PREPARAÇÃO
Decisão formalizada
Preparar o início sem improviso.
IMPLANTAÇÃO WALKWISE

6 PRIMEIRO USO
Primeira aula
Aplicar com segurança.
IMPLANTAÇÃO E PEDAGÓGICO

7 USO RECORRENTE
Barreira identificada
Responder à dificuldade encontrada.
ATENDIMENTO E PEDAGÓGICO

8 CONTINUIDADE
Revisão de continuidade
Decidir com base no uso.
COMERCIAL B2B E IMPLANTAÇÃO

II PAUSAS QUE VALEM PARA TODA A RÉGUA

Resposta, de qualquer tipo	Recusa	Falta de aderência	Indisponibilidade
Interrompe o que estiver previsto e abre atendimento humano.	Encerra a sequência e registra o motivo. Nenhum novo contato sobre o mesmo assunto.	Encerra com explicação e registra o aprendizado.	Pausa com data combinada, sem acumular mensagens.

OS 11 CAMPOS DE CADA INTERVENÇÃO

Interesse manifestado · etapa 2

GATILHO

Interesse manifestado

PÚBLICO E PAPEL

Dono, direção ou professor que estrutura a própria escola (decisor)

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO

Entender operação e perfil; separar quem busca aula para si.

AÇÃO OU CONTEÚDO

Contato humano para marcar a conversa de diagnóstico, com um material curto de contexto.

MATERIAL NECESSÁRIO

Roteiro de diagnóstico de perfil (a produzir) e apresentação WalkWise (a verificar)

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA

Mensagem ou e-mail com convite; alternativa: ligação do comercial

MOMENTO PROPOSTO

Logo após o interesse. Proposta, depende de capacidade e de acordo com a escola.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL

Comercial B2B

CONCLUSÃO OU PAUSA

Conversa realizada. Pausa sem resposta após o contato combinado; encerra se o perfil estiver fora.

REGISTRO MÍNIMO

Origem, perfil, papel, necessidade e próximo passo

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO

Aluno final ou busca por franquia: resposta cordial, fora da régua.

Avaliação combinada · etapa 3

GATILHO

Avaliação combinada

PÚBLICO E PAPEL

Dono ou direção e coordenação pedagógica

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO

Permitir uma avaliação técnica informada.

AÇÃO OU CONTEÚDO

Confirmar interesse e endereço pelo processo autorizado; enviar o kit da etapa ou marcar demonstração digital.

MATERIAL NECESSÁRIO

Kit demonstrativo da etapa, roteiro de avaliação e carta de contexto (a produzir)

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA

Confirmação por mensagem e rastreio; alternativa: ligação para confirmar dados

MOMENTO PROPOSTO

Depois da qualificação, se houver lote aprovado. Proposta, depende de capacidade e de acordo com a escola.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL

Comercial B2B e operação

CONCLUSÃO OU PAUSA

Kit entregue ou exceção registrada.

REGISTRO MÍNIMO

Identificador do kit, etapa logística e responsável

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO

Endereço não confirmado: não envia. Extravio ou avaria: registro e decisão de reenvio.

Kit recebido · etapa 3

GATILHO

Kit recebido

PÚBLICO E PAPEL

Quem decide e coordenação

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO

Transformar a amostra em avaliação técnica, não em brinde.

AÇÃO OU CONTEÚDO

Propor a conversa de avaliação com roteiro; o pedagógico responde às dúvidas técnicas.

MATERIAL NECESSÁRIO

Roteiro de avaliação, trecho do livro do professor e perguntas frequentes

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA

Mensagem propondo horário; alternativa: ligação

MOMENTO PROPOSTO

Depois da entrega confirmada. Proposta, depende de capacidade e de acordo com a escola.

FUNÇÃO RESPONSÁVEL

Comercial B2B com pedagógico

CONCLUSÃO OU PAUSA

Avaliação realizada. Pausa se a escola pedir tempo; encerra com recusa.

REGISTRO MÍNIMO

Data, participantes, material avaliado, dúvidas e próximo passo

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO

Sem resposta: um novo contato combinado e depois pausa. Dúvida fora do escopo: vai ao pedagógico.

Decisão formalizada · etapa 5

GATILHO

Decisão formalizada

PÚBLICO E PAPEL
Dono ou direção e responsável pela implantação na escola

AÇÃO OU CONTEÚDO
Reunião de início, plano delimitado e checklist de prontidão.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
Reunião remota ou presencial; alternativa: contato direto da implantação

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Implantação WalkWise, que recebe o contexto do comercial

REGISTRO MÍNIMO
Responsáveis, data de início e escopo do apoio

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Preparar o início sem improviso.

MATERIAL NECESSÁRIO
Plano de início, checklist e orientações de acesso (a produzir, com base histórica)

MOMENTO PROPOSTO
Depois da formalização, antes da entrega do material quando possível. Proposta, depende de capacidade e de acordo com a escola.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Plano aceito. Pausa se faltar responsável ou material.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Material atrasado: reprogramar o início. O apoio não começa sem material em uso.

Primeira aula · etapa 6

GATILHO

Primeira aula

PÚBLICO E PAPEL
Professor (usuário) e coordenação

AÇÃO OU CONTEÚDO
Orientação ao professor, canal de dúvidas e retorno sobre a primeira aula.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
Canal de apoio; alternativa: conversa com a implantação

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Implantação e pedagógico

REGISTRO MÍNIMO
Primeira aula registrada e barreiras

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Aplicar com segurança.

MATERIAL NECESSÁRIO
Orientação ao professor, exemplo de aplicação e registro de dúvidas

MOMENTO PROPOSTO
Em torno da primeira aplicação. Proposta, depende de capacidade e de acordo com a escola.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Primeiro uso registrado.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Barreira técnica: pedagógico. Barreira de acesso: atendimento.

Barreira identificada · etapa 7

GATILHO

Barreira identificada

PÚBLICO E PAPEL
Professor e coordenação

AÇÃO OU CONTEÚDO
Resposta específica: orientação, aula comentada ou ajuste.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
Canal de apoio; alternativa: reunião ou visita, se no escopo

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Atendimento e pedagógico

REGISTRO MÍNIMO
Barreira, encaminhamento e responsável

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Responder à dificuldade encontrada.

MATERIAL NECESSÁRIO
Recursos de apoio e devolutivas

MOMENTO PROPOSTO
Quando a barreira aparece, não por calendário.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Barreira tratada ou encaminhada, com pendência registrada.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Pedido fora do escopo do apoio: registrar e levar à revisão.

Revisão de continuidade · etapa 8

GATILHO

Revisão de continuidade

PÚBLICO E PAPEL
Dono ou direção e coordenação

AÇÃO OU CONTEÚDO
Reunião de revisão com síntese de uso, barreiras e necessidades.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
Reunião; alternativa: síntese por escrito

FUNÇÃO RESPONSÁVEL

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Decidir com base no uso.

MATERIAL NECESSÁRIO
Síntese de uso (a produzir)

MOMENTO PROPOSTO
Ao fim do bloco de apoio combinado, em marco a definir.

CONCLUSÃO OU PAUSA

Comercial B2B e implantação

REGISTRO MÍNIMO
Motivo da decisão e próxima necessidade

Decisão registrada: continuar, ajustar ou encerrar.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Problema aberto: resolver antes de propor ampliação.

Janelas de tempo são proposta e dependem de capacidade e de acordo com a escola. Nenhum D+n é compromisso.

RÉGUA · BRASIL BILÍNGUE

AS OITO ETAPAS

A régua da rede segue o ritmo da instituição

Oito intervenções, da resposta da secretaria à revisão de continuidade. A rede define o tempo; a régua define o que fazer quando algo acontece.

ACONTECIMENTOS NA ORDEM EM QUE COSTUMAM OCORRER, SEM ESCALA DE TEMPO

2 DESCOBERTA
Secretaria responde
Tratar a resposta como conversa, não como etapa de sequência.
LIDERANÇA COMERCIAL B2G

3 AVALIAÇÃO
Reunião técnica confirmada
Chegar à reunião com o material das etapas que a rede oferta.
LIDERANÇA COMERCIAL E PEDAGÓGICO

3 AVALIAÇÃO
Avaliação técnica concluída
Registrar aderência e impedimentos; combinar o próximo passo.
LIDERANÇA COMERCIAL E PEDAGÓGICO

4 DECISÃO
Interesse em aderir
Dar aos validadores o que precisam para analisar o caminho.
LIDERANÇA COMERCIAL

5 PREPARAÇÃO
Decisão formalizada
Preparar o primeiro uso.
IMPLANTAÇÃO E PEDAGÓGICO

6 PRIMEIRO USO
Primeira aplicação
Aplicar com segurança.
PEDAGÓGICO DA EDITORA

7 USO RECORRENTE
Barreira identificada
Responder à dificuldade encontrada.
PEDAGÓGICO E ATENDIMENTO

8 CONTINUIDADE
Revisão de continuidade
Decidir com evidência que a rede consiga defender.
LIDERANÇA COMERCIAL E PEDAGÓGICO

II PAUSAS QUE VALEM PARA TODA A RÉGUA

Resposta, de qualquer tipo
Interrompe o que estiver previsto e abre atendimento humano.

Recusa
Encerra a sequência e registra o motivo. Nenhum novo contato sobre o mesmo assunto.

Falta de aderência
Encerra com explicação e registra o aprendizado.

Impedimento administrativo
Pausa registrada; retomada quando a rede indicar.

Indisponibilidade
Pausa com data combinada, sem acumular mensagens.

OS 11 CAMPOS DE CADA INTERVENÇÃO

Secretaria responde · etapa 2

GATILHO
Secretaria responde

PÚBLICO E PAPEL
Gestão da Secretaria ou interlocutor técnico

AÇÃO OU CONTEÚDO
A liderança comercial assume e marca a conversa institucional.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
E-mail institucional ou telefone; alternativa: reunião presencial

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Liderança comercial B2G

REGISTRO MÍNIMO
Resposta, interlocutor, papel e necessidade

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Tratar a resposta como conversa, não como etapa de sequência.

MATERIAL NECESSÁRIO
Diagnóstico da rede e apresentação institucional (a verificar)

MOMENTO PROPOSTO
Depois da resposta. Proposta, depende de capacidade e do ritmo da rede.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Conversa marcada. Pausa se a rede pedir outro momento.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Resposta negativa: encerra e registra o motivo. Pedido de dado restrito: fluxo autorizado.

Reunião técnica confirmada · etapa 3

GATILHO
Reunião técnica confirmada

PÚBLICO E PAPEL
Equipe pedagógica e professores convidados (validadores técnicos)

AÇÃO OU CONTEÚDO
Enviar pauta e amostras; preparar a demonstração do portal.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Chegar à reunião com o material das etapas que a rede oferta.

MATERIAL NECESSÁRIO
Amostras, roteiro de avaliação e respostas a objeções

MOMENTO PROPOSTO

E-mail com pauta; alternativa: ligação de confirmação

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Liderança comercial e pedagógico

REGISTRO MÍNIMO
Participantes por papel e pauta

Antes da reunião. Proposta, depende de capacidade e do ritmo da rede.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Reunião realizada.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Reunião remarcada: atualizar e manter o contexto.

Avaliação técnica concluída · etapa 3

GATILHO
Avaliação técnica concluída

PÚBLICO E PAPEL
Gestão e equipe pedagógica

AÇÃO OU CONTEÚDO
Enviar a síntese técnica e responder às dúvidas pendentes.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
E-mail; alternativa: reunião de retorno

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Liderança comercial e pedagógico

REGISTRO MÍNIMO
Pontos de aderência, impedimentos e próxima decisão

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Registrar aderência e impedimentos; combinar o próximo passo.

MATERIAL NECESSÁRIO
Síntese técnica (a produzir)

MOMENTO PROPOSTO
Depois da reunião. Proposta, depende de capacidade e do ritmo da rede.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Próxima decisão definida. Pausa quando a rede precisa de tempo interno.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Falta de aderência: encerrar com respeito e registrar.

Interesse em aderir · etapa 4

GATILHO
Interesse em aderir

PÚBLICO E PAPEL
Gestão; compras e jurídico (validadores do caminho administrativo)

AÇÃO OU CONTEÚDO
Enviar a documentação restrita pelo fluxo autorizado, só para município interessado.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
Canal institucional; alternativa: reunião com compras

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Liderança comercial; a direção valida as condições

REGISTRO MÍNIMO
Etapa administrativa, responsável e impedimento

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Dar aos validadores o que precisam para analisar o caminho.

MATERIAL NECESSÁRIO
Ofício e Guia de Adesão (uso restrito)

MOMENTO PROPOSTO
Depende do processo da rede.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Decisão formalizada. Pausa por impedimento administrativo.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Impedimento administrativo: pausa registrada, sem pressão; retomar quando a rede indicar.

Decisão formalizada · etapa 5

GATILHO
Decisão formalizada

PÚBLICO E PAPEL
Gestão e coordenação pedagógica da rede

AÇÃO OU CONTEÚDO
Reunião de implantação: responsáveis, acessos, entregas e calendário de formação.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
Reunião; alternativa: contato direto da implantação

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Implantação e pedagógico, que recebem o contexto do comercial

REGISTRO MÍNIMO
Responsáveis, acessos e calendário pactuado

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Preparar o primeiro uso.

MATERIAL NECESSÁRIO
Plano de implantação, checklist e orientações de acesso (a produzir)

MOMENTO PROPOSTO
Depois da formalização. Proposta, depende de capacidade e do ritmo da rede.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Condições de início verificadas.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Atraso de entrega: reprogramar e avisar as escolas.

Primeira aplicação · etapa 6

GATILHO
Primeira aplicação

PÚBLICO E PAPEL

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO

Professores (usuários) e coordenação

AÇÃO OU CONTEÚDO
Formação conforme calendário, canal de apoio e registro de dúvidas.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
Formação remota ou presencial; alternativa: atendimento

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Pedagógico da editora

REGISTRO MÍNIMO
Primeira aplicação, dúvidas e barreiras

Aplicar com segurança.

MATERIAL NECESSÁRIO
Orientação ao professor e exemplo de aplicação

MOMENTO PROPOSTO
Conforme o calendário pactuado com a rede.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Primeira aplicação registrada.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Professor sem acesso: atendimento.

Barreira identificada · etapa 7

GATILHO
Barreira identificada

PÚBLICO E PAPEL
Coordenação da rede e professores

AÇÃO OU CONTEÚDO
Apoio no ano letivo; a formação seguinte trata o tema.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
Apoio remoto; alternativa: escuta presencial conforme calendário

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Pedagógico e atendimento

REGISTRO MÍNIMO
Barreira, escola, encaminhamento e responsável

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Responder à dificuldade encontrada.

MATERIAL NECESSÁRIO
Recursos de apoio e devolutivas

MOMENTO PROPOSTO
Quando a barreira aparece, não por calendário.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Barreira tratada ou encaminhada.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Barreira fora do escopo do produto: registrar e levar à revisão com a rede.

Revisão de continuidade · etapa 8

GATILHO
Revisão de continuidade

PÚBLICO E PAPEL
Gestão e equipe pedagógica

AÇÃO OU CONTEÚDO
Revisão com síntese de uso, barreiras, limitações e encaminhamentos.

CANAL E ALTERNATIVA HUMANA
Reunião de revisão; alternativa: síntese por escrito

FUNÇÃO RESPONSÁVEL
Liderança comercial e pedagógico

REGISTRO MÍNIMO
Decisão e motivos

OBJETIVO DA INTERVENÇÃO
Decidir com evidência que a rede consiga defender.

MATERIAL NECESSÁRIO
Síntese de uso (a produzir)

MOMENTO PROPOSTO
Em marco do ano letivo pactuado com a rede.

CONCLUSÃO OU PAUSA
Decisão de continuidade registrada.

TRATAMENTO DE EXCEÇÃO
Problema aberto: resolver antes de ampliar etapas ou escolas.

Janelas de tempo são proposta e dependem de capacidade e do ritmo da rede. Nenhum D+n é compromisso.

OPERAÇÃO

A maior parte do que a jornada pede ainda precisa ser produzida ou conferida

Nada aparece como pronto só porque foi citado num planejamento. O estado diz o que foi conferido nesta leitura.



Um quadrado por material desta matriz (23 no total). A contagem resume a tabela abaixo; a granularidade é escolha editorial.

● EXISTENTE E VERIFICADO 2
Localizado e conferido nesta leitura.

○ REFERÊNCIA HISTÓRICA 2
Existe, mas é de outro momento da oferta. Revisar antes de usar.

◐ A VERIFICAR 10
Existe ou é citado, mas conteúdo, aprovação ou acesso não foram conferidos.

◌ PROPOSTA A PRODUZIR 9
Ainda não existe.

ETAPA	MATERIAL	PÚBLICO E FINALIDADE	SITUAÇÃO	FUNÇÃO RESPONSÁVEL	CONDIÇÃO DE USO
1–2	**Pautas editoriais e roteiro curto do piloto editorial de 08/11** NÚCLEO EDITORIAL	Direção e equipe de escolas e redes Ajudar a reconhecer a necessidade	A VERIFICAR Rascunho preliminar, sem aprovação	Editorial e marketing	Afirmação com fonte e aprovação da direção antes de circular.
1	**Roteiro de diagnóstico de perfil (só material, crescimento, transformação)** WALKWISE	Dono ou direção Entender operação e perfil antes da oferta	PROPOSTA A PRODUZIR Base histórica: diagnóstico consultivo do Framework WalkWise V1	Comercial B2B	Usado antes de qualquer proposta.
2	**Site WalkWise e página WalkWise no site da Pilatus** WALKWISE	Quem decide Mostrar autonomia, método e apoio	EXISTENTE E VERIFICADO No ar em 08/11/2026. Não define o pacote 30/60	Marketing	Cada promessa do site precisa caber na capacidade do apoio.
2	**Landing WalkWise com formulário qualificado** WALKWISE	Quem decide Captar intenção de escola, não de aluno	PROPOSTA A PRODUZIR	Marketing e criação	Só com atendimento, privacidade e rastreamento definidos; sem dado de aluno.
2–3	**Apresentação comercial WalkWise (PDF de outubro de 2025)** WALKWISE	Quem decide e coordenação Explicar a oferta	REFERÊNCIA HISTÓRICA Anterior à âncora 30/60	Comercial B2B	Revisar contra a oferta atual antes de usar.
3	**Kit demonstrativo por etapa** WALKWISE	Quem decide e coordenação Avaliar a aula na prática	PROPOSTA A PRODUZIR Composição, lote e fornecedores a definir	Editorial, operação e comercial	Só com fit, endereço confirmado, responsável de acompanhamento e lote autorizado.
3	**Roteiro de avaliação do material** WALKWISE	Coordenação pedagógica Conduzir a avaliação	PROPOSTA A PRODUZIR	Pedagógico	Acompanha cada kit e cada demonstração.
3–4	**Perguntas frequentes WalkWise: autonomia, transição e apoio** WALKWISE	Quem decide Responder dúvidas recorrentes	PROPOSTA A PRODUZIR	Marketing e pedagógico	Limites do apoio 30/60 escritos.
4	**Proposta individual com o escopo do apoio** WALKWISE	Quem decide Deliberar com escopo claro	PROPOSTA A PRODUZIR	Comercial B2B; direção	Depois de dimensionar escopo, carga e capacidade do 30/60.
5	**Plano de início e checklist de prontidão** WALKWISE	Responsável na escola Preparar o início	REFERÊNCIA HISTÓRICA Manual de Sucesso do Parceiro como base	Implantação	Plano aceito pela escola antes do primeiro uso.
5–7	**Portal Pilatus: planejador, avaliações e atividades adaptáveis** AS DUAS FRENTES	Professores e coordenação Preparar e aplicar aulas	A VERIFICAR Página pública descreve os recursos; acesso por frente a conferir	Pedagógico e operação	Acesso liberado na preparação. Nenhuma funcionalidade futura apresentada como existente.
6	**Livro do professor e orientações de aula** AS DUAS FRENTES	Professores Aplicar com segurança	A VERIFICAR Parte do produto; versão por etapa a conferir	Pedagógico	Mesma versão do material entregue.
1	**Diagnóstico da rede (ficha da cidade)** BRASIL BILÍNGUE	Gestão da Secretaria Abrir a conversa com contexto	A VERIFICAR Modelo existe; validação pendente	Comercial B2G	Só depois do portão de comunicação externa, sem expor fragilidade da rede.
2	**Apresentação Comercial V1 da editora (PDF, 28 páginas)** BRASIL BILÍNGUE	Gestão da Secretaria Descrever o produto	EXISTENTE E VERIFICADO Fonte do descritivo de formação e portal	Liderança comercial	Base de produto. Não substitui a apresentação à rede.
2	**Apresentação Brasil Bilíngue para secretarias** BRASIL BILÍNGUE	Gestão e equipe técnica Apresentar o programa à rede	A VERIFICAR Versão de 08/11; aprovação a confirmar	Liderança comercial	Sem preço, ata, órgão gerenciador, vigência ou saldo.
2–3	**Amostras e site de amostras** BRASIL BILÍNGUE	Equipe técnica Ver o material	A VERIFICAR	Liderança comercial e pedagógico	Amostras das etapas que a rede oferta.
3	**Respostas a objeções (06/11)** BRASIL BILÍNGUE	Equipe técnica Responder objeções	A VERIFICAR Produzido em 06/11; revisão pendente	Liderança comercial e pedagógico	Revisado contra os limites desta peça.
4	**Ofício e Guia de Adesão** BRASIL BILÍNGUE	Compras e jurídico Analisar o caminho administrativo	A VERIFICAR Uso restrito; não aberto nesta leitura	Liderança comercial; direção	Só para município interessado. Nunca anexo público.
5	**Plano de implantação e calendário de formação** BRASIL BILÍNGUE	Gestão e coordenação Preparar o início	PROPOSTA A PRODUZIR	Implantação e pedagógico	Calendário e modalidade pactuados com a rede.

6–7	**Quatro formações anuais e apoio no ano letivo** BRASIL BILÍNGUE	Professores Formação e apoio	A VERIFICAR Descrito na V1; calendário e execução a pactuar	Pedagógico da editora	Não vale como meta de vendas nem registro de entrega.
6–7	**Registro de uso e de dúvidas** AS DUAS FRENTES	Professores e coordenação Registrar uso, dúvidas e barreiras	PROPOSTA A PRODUZIR	Implantação e atendimento	Registro mínimo, sem dado pessoal de aluno.
8	**Síntese de uso e roteiro de revisão** AS DUAS FRENTES	Quem decide Revisar e decidir	PROPOSTA A PRODUZIR	Comercial e pedagógico	Separar previsto de realizado; sem renovação presumida.

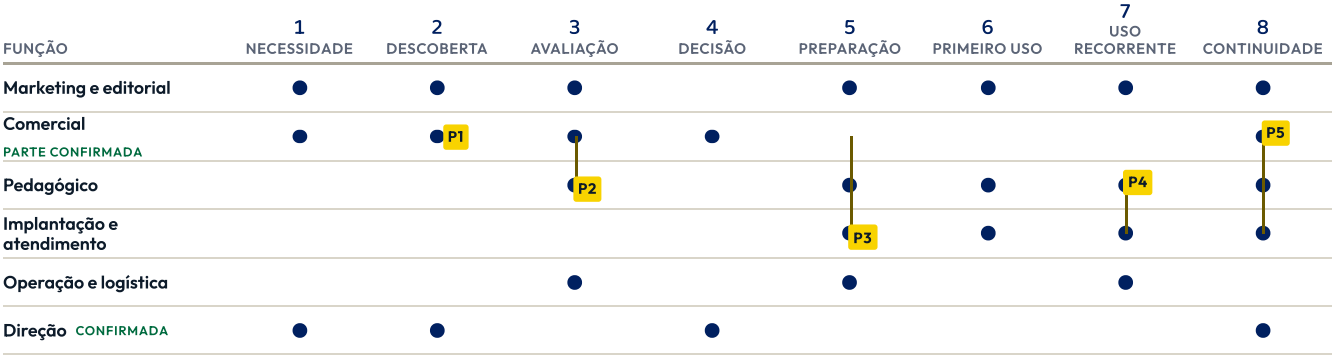
Verificado em 08/11/2026: site WalkWise, página do Portal Pilatus e Apresentação Comercial V1 (p. 19 e 22).

OPERAÇÃO

AS OITO ETAPAS

Cada passagem tem um dono e uma condição

Marketing, comercial, pedagógico e implantação sustentam a experiência. Onde a conversa muda de mãos, o contexto precisa ir junto.



P1 **A secretaria responde**
Da função comercial para a liderança comercial, etapa 2. Leva o histórico do contato e o diagnóstico.
BRASIL BILÍNGUE

P2 **Surge dúvida técnica**
Do comercial para o pedagógico, etapa 3. Leva a pergunta, o material avaliado e quem perguntou.

P3 **Decisão formalizada**
Do comercial para a implantação, etapa 5. Leva necessidade, dúvidas, escopo prometido e responsáveis.

P4 **Barreira de aplicação**
Do atendimento para o pedagógico, etapa 7. Leva a barreira, a turma ou etapa e o que já foi tentado.

P5 **Hora da revisão**
Da implantação para o comercial, etapa 8. Leva a síntese de uso, as barreiras abertas e as necessidades.

Confirmadas: direção (comunicação externa, condições, preço e assinatura) e liderança comercial B2G (Roadmap, tela 13). As demais são propostas, não vagas nem equipe contratada.

OPERAÇÃO

Quando algo sai do previsto, a resposta já está combinada

Recusa, silêncio, impedimento e falha de entrega fazem parte da jornada. A régua pausa, registra e devolve a conversa a uma pessoa.

SITUAÇÃO	TRATAMENTO COMBINADO	QUEM CUIDA
Sem resposta	Um contato combinado; depois, pausa com data de revisão.	Comercial
Recusa ou falta de aderência	Encerra, registra o motivo e não insiste.	Comercial
Aluno final no canal da WalkWise	Resposta cordial, fora da régua.	Marketing
Franquia, fluência ou matrícula garantida como expectativa	Explicar o que a oferta é; pausar ou desqualificar.	Comercial B2B
Impedimento administrativo na rede	Pausa registrada; retomada quando a rede indicar.	Liderança comercial
Interlocutor indisponível ou troca de gestão	Pausa com nova data e contexto preservado.	Liderança comercial
Kit extraviado, avariado ou devolvido	Registro e decisão de reenvio; nunca automático.	Operação; direção autoriza gasto
Material atrasado	Reprogramar o início e avisar os responsáveis.	Implantação e operação
Barreira fora do escopo do apoio	Registrar e levar à revisão.	Implantação e pedagógico
Pedido de dado restrito (ata, preço)	Fluxo autorizado; nada em peça aberta.	Liderança comercial e direção
Pedido de imagem ou depoimento	Autorização específica; menor de idade só com critério jurídico.	Direção

Fontes: F01, seções 4.1, 6 e 13; F03, seção 11; regras de imagem e de dado restrito do OS Principal.

OPERAÇÃO

Medir uso antes de medir efeito

O primeiro ciclo aprende com registros simples: o que foi avaliado, o que foi usado, o que travou. Nenhuma meta numérica antes de existir linha de base.

Alcance

Quem foi contatado e quem recebeu material.

Mostra distribuição, não avanço.

Uso

Quem avaliou, quem aplicou e onde travou.

É o que este ciclo consegue observar.

Efeito educacional

Aprendizagem e fluência.

Exige instrumento válido e desenho de avaliação próprio.

Fora do alcance deste ciclo.

Diferente da matriz de métricas de 06/11. Lá, professores capacitados e formações realizadas contam como primeiro valor, e os check-ins de 30 e 60 dias aparecem como marcos fixos. Aqui, presença em formação não prova uso, e os check-ins só viram marco depois de o apoio 30/60 ser dimensionado.

ETAPA	O QUE OBSERVAR, SOBRE QUE BASE
1–2	**Contatos com necessidade e interlocutor registrados** sobre contatos válidos da mesma coorte
3	**WalkWise: kits com avaliação registrada** sobre kits entregues
3	**Rede: reuniões técnicas com próxima decisão documentada** sobre reuniões realizadas
4	**Tempo entre avaliação e decisão, pela mediana** casos ainda abertos contados à parte
5	**Unidades com prontidão verificada** sobre unidades previstas
6	**Unidades com primeiro uso registrado** sobre unidades preparadas
7	**Barreiras registradas e tratadas; formações previstas e realizadas** sempre separadas
8	**Motivos de continuidade, ajuste ou saída** por coorte

REGRAS DE LEITURA

- ✓ Funis separados por frente, nunca somados.
- ✓ Denominador zero é não calculável, não zero.
- ✓ Dado ausente fica marcado como ausente.
- ✓ Meta só depois de linha de base e capacidade conhecidas.

REGISTRO MÍNIMO SUGERIDO

Necessidade · Dúvida · Material avaliado · Próximo passo · Responsável · Impedimento · Data · Papel do interlocutor

Sugestão de registro da experiência. Não altera o CRM nem os campos atuais.

Fórmulas de coorte: F01, seção 11.1. Separar alcance, uso e efeito: F02, seção 5.

FECHO

Antes de ativar qualquer contato, estas decisões precisam de dono

Nada nesta peça autoriza campanha, contratação, impressão, envio de kit ou contato. A próxima conversa é sobre quem decide cada ponto e com que prazo.

1 Prioridade e capacidade simultânea entre WalkWise, Brasil Bilíngue e Atitude.

SÓCIOS E DIREÇÃO

2 Escopo do apoio 30/60: duração por perfil, marco inicial, modalidade, carga, quem atende e limites.

DIREÇÃO, EDITORA E PEDAGÓGICO

PERGUNTAS EM ABERTO

? A sequência de oito etapas desta peça passa a ser a leitura comum na conversa com os sócios, ou convive com a das réguas de 07/11?

3 Kit WalkWise: composição, lote piloto, elegibilidade, produção, envio e quem acompanha.
DIREÇÃO, EDITORIAL E OPERAÇÃO

4 Quem ocupa cada função proposta: comercial B2B, função comercial B2G junto à liderança comercial, implantação, atendimento e criação.
SÓCIOS E DIREÇÃO

5 Calendário, modalidade e condução das quatro formações em cada rede.
PEDAGÓGICO DA EDITORA, COM CADA REDE

6 O que a capacidade sustenta em cada intervenção da régua, inclusive as janelas de contato.
RESPONSÁVEIS DE FUNÇÃO

7 Onde e por quem os registros mínimos serão feitos, sem alterar o CRM agora.
DIREÇÃO E OPERAÇÃO

8 Atitude: quem responde às lacunas da ficha e qual é a rota própria.
EDITORA, PEDAGÓGICO E DIREÇÃO

9 Itajaí: que fatos e autorizações sustentam a referência institucional.
DIREÇÃO, COM A REDE

10 Marcas: versão do logo WalkWise, arquivo do Brasil Bilíngue e versão negativa da Pilatus.
EDITORA

? O kit entra no percurso de toda escola WalkWise, ou só de perfis específicos?

? Sem máquina nem base de leads B2B, onde mora o primeiro contato da WalkWise?

? A régua Brasil Bilíngue e a cadência de prospecção do Atlas ficam no mesmo registro ou separadas?

? Qual logo WalkWise vale: a assinatura WalkWise Method do manual ou a versão com bandeira do site?

Dono sugerido é proposta. Numeração só para referência na reunião, não ordem de prioridade.

FECHO

O que sustenta esta peça e o que ainda é hipótese

Fontes acessadas em modo somente leitura em 08 e 09/11/2026. Nenhum documento de origem foi alterado.

FONTES LIDAS, COM ESTADO

Réguas Pilatus · Jornadas e Métricas 2027
Google Slides, 7 telas · 07/11/2026 · Lido em texto e em imagem
Extração do GPS, a validar e não sincronizada.

Réguas de Experiência (F13)
PDF e zip-fonte HTML, 5 páginas · 06/11/2026 · Lidos em texto
Versão anterior, com cadência e métricas que esta peça não adota.

Roadmap Pilatus · direção A e infográficos revisados
Google Slides, 18 telas cada · 07/11/2026 · Lidos
O primeiro conduz a validação com os sócios; o segundo não tem aprovação confirmada.

GPS KNN
Google Slides · sem data · Lido em texto; slides 38 e 40 conferidos em imagem
Referência de estrutura.

Planejamento expandido, resumo e escopo técnico (F01 a F03)
Google Docs · 06/11/2026 · Lidos por inteiro
Propostas; tese e âncora 30/60 validadas.

Proposta unificada e base de oferta WalkWise
Google Docs · 05/11/2026 · Lidas
Documentos-base preservados.

Framework Comercial Pilatus B2G e B2B
Google Docs · 04/11/2026 · Lido; dados restritos não usados
Interno.

OS Principal · Pilatus 2027
Google Docs · até 08/11/2026 · Lido
Registro com trechos superados.

Pasta Pilatus 2027 · Operação Comercial
Drive · 08/11/2026 · Listada
Pasta 05 restrita; pasta de jornadas vazia.

Apresentação Comercial V1 da editora
PDF, 28 páginas · arquivo local · Páginas 19 e 22 conferidas
Fonte oficial do produto.

Site WalkWise e página do Portal Pilatus
Páginas públicas · 08/11/2026 · Lidas
No ar.

Fase 0 do Roadmap, base GPS e deck B2G v3
Arquivos locais · 06 a 08/11/2026 · Lidos
Inventário, conflitos e decisões anteriores.

SUPOSIÇÕES DESTA PEÇA

- Necessidades e barreiras dos públicos são hipóteses, sem pesquisa com escolas ou redes.
- Janelas de contato são propostas; dependem de capacidade e de acordo com o público.
- O kit entra no percurso WalkWise como proposta do F01; composição e quantidade em aberto.
- O professor que estrutura a própria escola decide e usa ao mesmo tempo.
- Só direção e liderança comercial B2G são funções confirmadas, como no Roadmap.
- A cadência de prospecção do OS segue como instrumento de primeiro contato, sem alteração.
- Tema claro é o padrão, como pede o brief; o escuro é variante de leitura.
- Mascotes do acervo ficaram fora: são da Coleção Atitude, segundo o deck B2G de 08/11.

Não aberto: pasta 05 de adesão (restrita), planilhas de contatos (dado pessoal), PDFs WalkWise de 2025 (anteriores à oferta atual). Logo oficial Brasil Bilíngue não localizado.