

Atividade de Pesquisa I

ORIENTAÇÕES:

- ❖ Esta Atividade contém 04 questões, totalizando 10 pontos.
- ❖ Para esta atividade o aluno poderá utilizar-se das ferramentas de pesquisas como: internet, artigos científicos, manuais técnicos, livros e literaturas disponibilizadas em nossa biblioteca.
- ❖ Você deve preencher os dados no Cabeçalho para sua identificação - Nome / Data de entrega
- ❖ O prazo de correção é de até 07 (sete) dias úteis.
- ❖ Envie o arquivo pelo sistema em formato PDF ou WORD.

1) No mundo dos negócios, há *cases* de sucesso que se destacam dos demais. O [McDonald's](#) é uma das maiores redes do ramo alimentício do mundo, servindo cerca de 68 milhões de clientes por dia, no mundo todo. Pesquise sobre a história da rede supracitada e assim como a personalidade de Ray Kroc dentro da empresa. Explique a relação de Kroc com a empresa e como isto influenciou sobre o resultado que temos hoje. Qual foi o papel de Kroc no McDonald's (empresário x empreendedor x empresário)?

A história do McDonald's é um exemplo de como visão, persistência e adaptabilidade podem transformar um pequeno negócio em um império global. Fundada pelos irmãos Richard e Maurice McDonald em 1940, a lanchonete original em San Bernardino, Califórnia, oferecia um serviço rápido e eficiente, com um cardápio limitado e preços acessíveis.

No entanto, foi a entrada de Ray Kroc na década de 1950 que impulsionou o McDonald's a se tornar a gigante que conhecemos hoje. Kroc, um vendedor de máquinas de milkshake, viu o potencial do modelo de negócio dos irmãos McDonald e decidiu expandir a lanchonete por meio de franquias.

A Personalidade de Ray Kroc:

Ray Kroc era um homem de negócios ambicioso e determinado. Ele acreditava na padronização dos processos e na qualidade dos produtos, e implementou um sistema de treinamento rigoroso para garantir que todas as franquias McDonald's seguissem os mesmos padrões.

Kroc também era um visionário, que enxergava o potencial de crescimento do McDonald's muito além do que os irmãos McDonald imaginavam. Ele investiu em marketing e publicidade, expandiu o cardápio com a introdução de novos produtos, como o Big Mac, e internacionalizou a marca, levando o McDonald's para outros países.

A Relação de Kroc com o McDonald's:

A relação de Kroc com o McDonald's é complexa e multifacetada. Ele começou como um franqueado, mas sua visão e ambição o levaram a adquirir os direitos da marca dos irmãos McDonald em 1961.

Kroc transformou o McDonald's em uma máquina de fazer dinheiro, mas também enfrentou desafios e críticas ao longo do caminho. Sua obsessão por crescimento e padronização, por vezes, o colocou em conflito com os irmãos McDonald e com outros franqueados.

O Papel de Kroc no McDonald's:

Ray Kroc desempenhou um papel crucial no McDonald's, que vai além da definição tradicional de empresário ou empreendedor. Ele foi ambos, e sua atuação combinou elementos de cada um:

- **Empreendedor:** Kroc teve a visão de identificar o potencial do modelo de negócio dos irmãos McDonald e transformá-lo em uma rede global de fast-food. Ele foi inovador ao implementar a padronização dos processos e ao investir em marketing e publicidade.
- **Empresário:** Kroc foi um excelente gestor, que soube administrar o crescimento do McDonald's de forma eficiente e estratégica. Ele criou uma estrutura organizacional sólida e implementou sistemas de controle de qualidade para garantir a excelência dos produtos e serviços.

A Influência de Kroc nos Resultados Atuais:

A visão e a determinação de Ray Kroc foram fundamentais para o sucesso do McDonald's. Sua paixão pela marca, sua obsessão por qualidade e sua capacidade de inovar e se adaptar às mudanças do mercado permitiram que o McDonald's se tornasse a maior rede de fast-food do mundo.

2) O Brasil é o 7º país mais empreendedor do mundo, com cerca de 14 milhões de pessoas entre 18 e 64 anos, ou 9,9% da população adulta, de acordo com o [SEBRAE](#). Este número vem crescendo a cada ano. Portanto, como os trabalhadores podem lidar com a mudança de realidade do modelo de trabalho tradicional (CLT) para o empreendedorismo? Quais os instrumentos que podem ser usados?

O Brasil tem visto um crescimento notável no número de empreendedores, com milhões de pessoas buscando novas oportunidades fora do modelo tradicional de trabalho (CLT). Essa mudança de paradigma traz desafios e exige adaptação tanto para os trabalhadores quanto para o mercado.

Como os trabalhadores podem lidar com a mudança para o empreendedorismo?

Planejamento: A transição do trabalho tradicional para o empreendedorismo exige planejamento estratégico. É fundamental definir o tipo de negócio, público-alvo, investimento inicial, plano de negócios e estratégias de marketing.

Capacitação: Buscar conhecimento e desenvolver habilidades empreendedoras é essencial. Cursos, workshops, mentorias e programas de capacitação podem auxiliar nesse processo.

Networking: Construir uma rede de contatos com outros empreendedores, investidores e mentores pode abrir portas e oportunidades de negócio.

Flexibilidade: É preciso estar aberto a mudanças e adaptações no modelo de negócio, produtos ou serviços, conforme as necessidades do mercado.

Resiliência: O caminho do empreendedorismo é desafiador e exige persistência para superar obstáculos e aprender com os erros.

Gestão financeira: Ter controle sobre as finanças pessoais e do negócio é crucial para garantir a sustentabilidade e o crescimento.

Marketing e vendas: Desenvolver habilidades de marketing e vendas é fundamental para divulgar o negócio e atrair clientes.

Instrumentos que podem ser usados:

Plano de negócios: Documento que descreve o negócio, seus objetivos, estratégias e projeções financeiras; **Análise SWOT:** Ferramenta para identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do negócio; **Canvas:** Modelo de negócio visual que permite uma visão geral do negócio e seus principais elementos; **Mentoria:** Acompanhamento de um profissional experiente para auxiliar no desenvolvimento do negócio; **Incubadoras e aceleradoras:** Programas que oferecem suporte, infraestrutura e recursos para startups e empresas em crescimento; **Financiamento:** Buscar recursos financeiros por meio de empréstimos, investidores ou programas de incentivo; **Ferramentas de gestão:** Utilizar softwares e aplicativos para controlar finanças, estoque, vendas e outras áreas do negócio.

É importante ressaltar que a transição para o empreendedorismo é uma decisão pessoal e que exige muita reflexão e planejamento. Nem todos os trabalhadores estão preparados ou desejam empreender. No entanto, para aqueles que buscam essa oportunidade, o Brasil oferece um ambiente favorável, com diversas ferramentas e recursos disponíveis.

Além disso, é fundamental que o governo e as instituições continuem investindo em políticas públicas e programas de apoio ao empreendedorismo, como linhas de crédito facilitadas, desburocratização de processos e incentivos fiscais.

Com planejamento, capacitação e apoio adequado, os trabalhadores brasileiros podem aproveitar as oportunidades do empreendedorismo e contribuir para o desenvolvimento econômico do país.

3) A matriz SWOT (ou matriz FOFA) é um dos métodos mais populares entre as empresas para analisar os cenários e realizar a tomada de decisão. Realize a matriz SWOT sobre você, apontando as suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Forças

Habilidades e conhecimentos

- Proatividade e força de vontade;
- Me destaco na área de informática;
- Possui conhecimento com hardware e redes.

Experiência

- Trabalho na parte de hardware militar

Atributos Pessoais

- Sou uma pessoa comunicativa, criativa, organizada e persistente
- Me destaco no que faço e nunca deixo nada para depois.

Fraquezas

Habilidades a desenvolver

- Preciso pensar mais em situações de risco e/ou complicadas;
- Ainda tenho que desenvolver a habilidade de trabalho individual;
- Dificuldade em falar em público, liderar equipes ou lidar com softwares específicos.

Falta de experiência

- Me sinto inseguro por não ter experiência em softwares ainda;
- Preciso adquirir experiência em programas como HTML, CSS e etc;

Oportunidades

Mercado de trabalho

- Pretendo aproveitar o mercado de trabalho de programação
- Me identifico com a área de FrontEnd

Novas tecnologias

- As ferramentas de programação podem me ajudar a crescer nessa jornada;
- Java Script e Python são áreas que estão crescendo a cada dia.

Ameaças

Concorrência

- Muitos profissionais estão buscando essa área pois num futuro próximo tende a crescer ;
- Principais concorrentes são os programadores sênior;

- Pretendo me destacar no mercado com diferentes tipos de programas com conhecimento adquirido

Crise econômica

- A situação econômica do país pode afetar seus planos e faz com que esses profissionais busquem empregos internacionais;

4) Todo negócio necessita de um produto. Este produto pode ser um bem material, um serviço ou um processo. Com base nisso, o produto precisa ser analisado e comparado com o seu equivalente disponível no mercado. Uma forma bastante popular e eficiente de realizar este tipo de análise é a matriz ERCC. Dito isto, escolha um produto disponível no mercado e realize a análise ERCC.

Análise ERRC do iPhone 15

Produto

iPhone 15, smartphone da Apple.

Concorrência

Samsung Galaxy S23, Xiaomi 13, Google Pixel 7, entre outros.

Matriz ERRC

Eliminar

- **Fones de ouvido:** A Apple já não inclui fones de ouvido na caixa do iPhone há algumas gerações.
- **Carregador:** A Apple também removeu o carregador da caixa do iPhone, incentivando os consumidores a reutilizarem seus carregadores antigos ou comprarem um novo separadamente.
- **Botão Home:** A Apple eliminou o botão Home físico, integrando as funcionalidades em gestos na tela.

Reduzir

- **Bordas da tela:** As bordas da tela do iPhone foram reduzidas ao longo dos anos, oferecendo uma experiência visual mais imersiva.
- **Espessura do aparelho:** A Apple busca constantemente reduzir a espessura do iPhone, tornando-o mais fino e leve.
- **Preço:** Comparado com outros smartphones de ponta, o iPhone possui um preço elevado. A Apple poderia considerar oferecer modelos com preços mais acessíveis para atrair um público maior.

Elevar

- **Câmera:** A Apple sempre investe em tecnologia de câmera para oferecer fotos e vídeos de alta qualidade.

- **Desempenho:** O chip A17 Bionic garante um desempenho rápido e eficiente para o iPhone, permitindo que os usuários executem aplicativos e jogos com fluidez.
- **Tela:** A tela Super Retina XDR oferece cores vibrantes, alto brilho e contraste, proporcionando uma experiência visual excepcional.
- **Design:** O design elegante e minimalista é um dos pontos fortes do iPhone, atraindo consumidores que valorizam a estética.

Criar

- **Dynamic Island:** A Dynamic Island é uma nova forma de interagir com o iPhone, exibindo notificações, atividades em andamento e controles de forma intuitiva e dinâmica.
- **Conectividade via satélite:** O iPhone 15 oferece a funcionalidade de conectividade via satélite para enviar mensagens de emergência em áreas sem cobertura celular.
- **USB-C:** A Apple finalmente adotou o padrão USB-C, permitindo o uso de um único cabo para carregar o iPhone e outros dispositivos, além de oferecer velocidades de transferência de dados mais rápidas.

Conclusão

A análise ERRC do iPhone 15 revela que a Apple foca em eliminar elementos considerados desnecessários, reduzir aspectos menos valorizados, elevar os pontos fortes e criar novas funcionalidades inovadoras. Essa estratégia permite que a Apple se diferencie da concorrência e ofereça um produto único e desejado pelos consumidores.