

Produtos e Serviços

Esta seção deve descrever de maneira objetiva sem entrar em detalhes técnicos que podem ser colocados em anexo ao plano de negócio, quais são os seus produtos e serviços, destacando os benefícios que seu produto ou serviço irá oferecer:

Abaixo perguntas que lhe irão ajudar para formalizar o seu relatório:

- A) Benefícios e Diferenciais- Quais os benefícios proporcionados por seus produtos / serviços que o tornam especiais?
- B) Utilidade e Apelo – Qual a finalidade dos produtos / serviços? Para que servem? Qual é o apelo que procuram atender?
- C) Tecnologia – Há inovação tecnológica? Você domina a tecnologia? Há alguma patente?
- D) Ciclo de Vida – Em que estágio do ciclo de vida encontra o seu produto?
 - a. Ciclo de Vida de um produto ou serviço tem um tempo de vida, da criação, maturação até a saturação (desaparecimento do produto), evidentemente como um aspecto estratégico poderemos tomar algumas decisões como:
 - b. Investimento em marketing e vendas, introdução de novos produtos ou novas versões de forma que estimule a permanência ou fidelização do cliente.
 - c. Diminuição dos custos de desenvolvimento.
 - d. Aumento e estímulo a demanda, melhorias na relação promoção e vendas, estreitamento na comunicação empresa e cliente.

Ao descrever um produto ou serviço é comum e mais fácil escrever suas características, ressaltando os benefícios que o cliente tem ao utilizar o seu produto ou serviço.

Você deve explicar porque os seus produtos e serviços **se diferem da concorrência** e por que os seus clientes escolheriam a sua empresa e uso do seu desenvolvimento. Em síntese o que tem de especial no seu produto ou serviço da sua empresa.

Estrutura e Operações:

Estrutura e Operações é uma continuação da seção de produtos e serviços e também da equipe de gestão. Sendo assim é possível que alguns tópicos sejam inseridos novamente, caso isso aconteça não precisa repetir a informação podendo no caso serem completadas com informações adicionais. Abaixo perguntas que lhe irão ajudar para formalizar o seu relatório:

- a. Existe uma área ou política de P&D e plano ou interesse de investimento no segmento do seu desenvolvimento?
- b. Você constituiu parcerias em relação ao seu projeto?
- c. Você detém conhecimento tecnológico suficiente para o desenvolvimento e inovação no seu projeto?
- d. Você criou uma política de investimento para desenvolvimento de novos produtos?
- e. Existe alguma ferramenta que de serviços pos venda?
- f. Existe diferencial competitivo e inovação em no seu projeto?
- g. Existem questões críticas ou legais que sua empresa não atende?

A atividade de **Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico (P&D)** consiste de trabalho criativo, compreendido de forma sistemática, com o objetivo de aumentar o acervo de conhecimentos e o uso desses conhecimentos para desenvolver novas aplicações, tais como produtos ou processos novos ou tecnologicamente aprimorados.

É importante considerar alguns tópicos abaixo que irão contribuir na estrutura e operações:

- a. Organograma funcional caso não tenha sido inserido na seção da equipe de gestão.
- b. Maquinas e equipamentos necessários a fim viabilizar sua empresa, **descrever com detalhes, fornecedores, descrição detalhada do equipamento e valor.**
- c. (Política de Recursos Humanos (salários, benefícios, promoção, férias, plano de carreira, participação nos lucros), caso não tenha sido inserido na seção da equipe de gestão).
- d. Fornecedores principais, apontar os principais fornecedores, natureza, que tipo de serviços que são oferecidos. (Cadastro organizado com todos os elementos necessários)
- e. Infraestrutura e planta da sua empresa.
- f. Infraestrutura tecnológica utilizada, ou seja, que contemple toda a infraestrutura necessária para funcionar (Telefonia, internet, etc.).

Todas essas orientações visam à fidelização do cliente, considerando que você deverá desenvolver um site que utilize das principais inovações tecnológicas do segmento tendo a preocupação da usabilidade, design agradável e interativo, considerando:

- a. Desenvolvimento e evolução da funcionalidade do site através de melhorias nas atuais funcionalidades, criação de novas seções, constante e periódica atualização das informações, pesquisa de satisfação do cliente que irá constituir-se de informações valiosas para a seção de marketing e publicidade.
- b. Acompanhamento diário de desempenho das vendas a fim de constituir relatórios gerenciais.
- c. Suporte ao usuário que também gera grande fluxo de informação para alteração ou inovação do seu projeto.
- d. Desenvolvimento de gestão de parcerias de suporte (alimentação, transporte, hospedagem etc.).