

Atividade 1 – Engenharia do Produto

Gabriel R Munhoz RA 106802

	Carrinho	Boneca	Tabuleiro	Chocalho
Investimento	R\$ 3.400,00	R\$ 10.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 3.600,00
VPL	R\$ 636,44	R\$ 2.445,00	R\$ 1.907,00	R\$ 817,00
Velocidade de Crescimento do Mercado (%)	4,00%	8,00%	5,00%	10,00%
Participação Relativa de Mercado	5	6	7	8
Prob. de Sucesso Técnico	50,00%	80,00%	45,00%	98,00%

Matriz BCG

	Velocidade de Crescimento do Mercado (%)	Participação Relativa de Mercado
Carrinho	4,00%	5
Boneca	8,00%	6
Tabuleiro	5,00%	7
Chocalho	10,00%	8

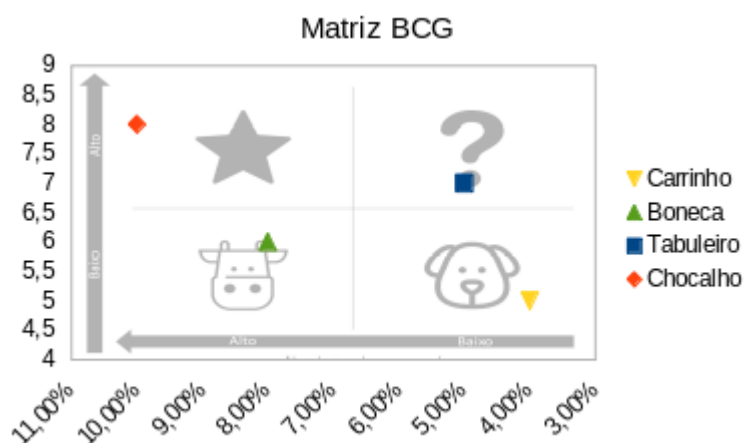
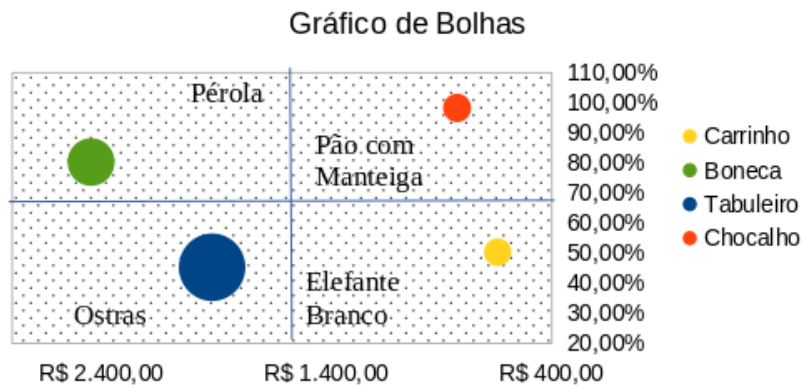


Gráfico de Bolhas

	Investimento	VPL	Prob. de Sucesso Técnico
Carrinho	R\$ 3.400,00	R\$ 636,44	50,00%
Boneca	R\$ 10.000,00	R\$ 2.445,00	80,00%
Tabuleiro	R\$ 20.000,00	R\$ 1.907,00	45,00%
Chocalho	R\$ 3.600,00	R\$ 817,00	98,00%

Atividade 1



Análise

A partir desses gráficos é possível analisar que o Chocalho tem um grande potencial dentro da empresa, por se enquadrar tanto como 'estrela' na matriz bcg como 'pão com manteiga' no gráfico de bolhas ele acaba sendo um produto seguro, com um retorno menor, porém em um mercado crescente e que a empresa possui grande representatividade, logo deve ser a principal preocupação dos gestores para que a empresa consiga aproveitar o crescimento do mercado e compense o baixo retorno com quantidade. Enquanto o Tabuleiro é muito mais complexo, é necessário um grande investimento em um mercado que a empresa não possui tanta participação, a probabilidade de dar certo é menor contudo possui um ótimo retorno. A empresa, com isso, pode acabar decidindo melhorar sua participação no mercado e arriscar um grande retorno caso faça sentido em sua estratégia de negócio. Já a Boneca é um produto estável, rentável, que a empresa possui uma ótima participação no mercado, porém com um mercado sem muito crescimento, é um ganho constante que a empresa mesmo investindo mais, as vezes não consegue aumentar muito seus ganhos por ser um mercado mais estável. E por fim, existe o Carrinho que não possui grande retorno, a empresa não possui grande participação em relação aos concorrentes e o mercado desse produto não está crescendo, logo é interessante a empresa pensar em uma descontinuação desse produto ou de similares do seu portfólio, mesmo sendo um produto clássico do mercado de brinquedos ele já não acaba sendo muito interessante do ponto de vista financeiro, a não ser que ocorra alguma coisa que mude essa situação, como modificações no produto para que ele tenha um melhor retorno e que seja mais seguro de ser lançado, melhorando suas margens de sucesso. Logo, como gestor, eu decidiria em **priorizar o desenvolvimento da Boneca e eliminar o Carrinho**, em seguida daria prioridade no lançamento do Chocalho e por fim o desenvolvimento do Tabuleiro. A estratégia que eu utilizaria seria **garantir uma rentabilidade mais alta para a empresa com altas taxas de sucesso**, seguindo com o desenvolvimento do produto com o mercado mais crescente e depois uma aposta mais arrojada com uma rentabilidade alta com taxas de sucesso menores.