**Instruções:**

1. **Escolha da Empresa:** Escolha uma empresa fictícia ou real para análise. Se optar por uma empresa real, assegure-se de escolher uma organização cujas informações sejam públicas e acessíveis para análise.
2. **Levantamento de Informações:** Pesquise sobre a empresa escolhida. Analise os seguintes aspectos:
   * **Modelo de Negócio:** Como a empresa gera valor? Quais são seus produtos ou serviços principais?
   * **Clientes-Alvo:** Quem são os principais consumidores da empresa? Quais são suas necessidades?
   * **Processos Operacionais:** Como a empresa funciona? Quais são os processos mais importantes para a entrega do seu produto ou serviço?
   * **Tecnologia Utilizada:** Quais ferramentas ou sistemas a empresa utiliza em seus processos?
3. **Identificação das Regras de Negócio:** A regra de negócio pode ser definida como um conjunto de diretrizes e políticas que orientam os processos e decisões da empresa. Identifique as regras de negócio da empresa escolhida, considerando:
   * **Regra de Atendimento ao Cliente:** Como a empresa lida com solicitações de clientes? Existem regras específicas para o atendimento?
   * **Política de Preço:** Como são definidas as estratégias de preços? Existem descontos ou condições especiais?
   * **Processo de Produção:** Como a produção ou desenvolvimento dos produtos/serviços é realizado? Quais são as etapas obrigatórias?
   * **Política de Compras e Fornecedores:** Quais são as regras para seleção de fornecedores e compras de matérias-primas ou produtos?
   * **Normas Internas:** Existem normas específicas relacionadas à contratação de funcionários, capacitação e performance?
4. **Elaboração do Relatório:** Com base nas informações levantadas, elabore um relatório estruturado, contendo:
   * **Introdução:** Apresentação da empresa escolhida e breve descrição do seu modelo de negócio.
   * **Análise das Regras de Negócio:** Identificação e explicação detalhada das regras de negócio da empresa. Divida as regras em categorias (ex: atendimento, produção, preços, fornecedores, etc).
   * **Conclusão:** Reflexão sobre como essas regras de negócio afetam o desempenho da empresa e sua competitividade no mercado. Quais melhorias poderiam ser feitas para otimizar esses processos?

**Exemplo de Estudo de Caso:**

**Empresa:** Loja de Roupas "Fashion Store"

* **Modelo de Negócio:** A Fashion Store é uma loja de roupas online que oferece uma vasta gama de produtos de moda masculina e feminina.
* **Clientes-Alvo:** Jovens adultos de 18 a 35 anos, interessados em roupas de qualidade com preços acessíveis.
* **Processos Operacionais:** Os produtos são adquiridos de fornecedores terceirizados e a loja online faz a distribuição diretamente aos consumidores via e-commerce.
* **Tecnologia Utilizada:** Sistema de gestão de estoque, plataforma de e-commerce, integração com sistemas de pagamento online e ferramentas de marketing digital.

**Regras de Negócio:**

* **Atendimento ao Cliente:** A loja oferece um atendimento personalizado via chat, com a regra de resposta em até 24 horas para todas as solicitações.
* **Política de Preço:** Os preços são definidos com base nos custos de produção e margem de lucro, e a empresa aplica promoções sazonais com descontos de até 20%.
* **Processo de Produção:** Os fornecedores entregam os produtos conforme demanda de estoque, e a loja possui regras rígidas para garantir que todos os produtos atendam aos padrões de qualidade.
* **Política de Compras e Fornecedores:** A loja realiza compras mensais de estoque com fornecedores certificados que devem atender a um padrão mínimo de qualidade.
* **Normas Internas:** A empresa contrata novos funcionários com base em competências específicas de vendas e marketing digital, e oferece treinamento contínuo para garantir que todos estejam atualizados com as tendências de moda.