
Empreendedorismo e Processos de Negócios

- 1) Atividade de Empreendedorismo, de acordo com o que foi abordado nas últimas atividades preencha os tópicos:

❖ Identificação:

Neste ponto, descreva o segmento em que sua empresa atua e o que ela oferece, seja um produto ou serviço. Se é uma empresa de tecnologia, detalhe os tipos de produtos ou serviços tecnológicos que são fornecidos.

Detalhes sobre a missão e visão da empresa, destacando o posicionamento dela no mercado e os valores que ela busca transmitir aos clientes.

❖ Objetivo do Produto ou Serviço:

Aqui, explique a importância do produto ou serviço para os clientes. Se é um produto, destaque seus benefícios e como ele atende às necessidades do público-alvo. Se for um serviço, explique como será oferecido e como ele soluciona problemas ou agrega valor para os clientes.

Caso seja um produto, inclua informações sobre seu diferencial em relação aos concorrentes. Se for um serviço, destaque como ele será entregue de forma única ou inovadora.

❖ Definição:

Faça uma descrição mais detalhada sobre o produto ou serviço, ressaltando suas principais características e funcionalidades.

Aborde especificamente como o produto ou serviço atende às necessidades do cliente, detalhando seus recursos-chave e benefícios específicos.

❖ *Justificativa:*

Apresente as razões que levaram à criação ou oferta desse produto ou serviço, mencionando tendências de mercado, demanda do público ou necessidades identificadas.

Explique como as tendências de mercado, mudanças no comportamento do consumidor ou inovações tecnológicas influenciaram a decisão de oferecer esse produto ou serviço.

❖ *Recursos:*

Liste os recursos necessários para viabilizar a oferta desse produto ou serviço, como investimentos em infraestrutura, tecnologia, parcerias estratégicas ou treinamento de equipe.

Detalhe os tipos de recursos necessários, desde equipamentos específicos até conhecimento técnico ou parcerias estratégicas que serão fundamentais para o sucesso do produto ou serviço.

❖ *Custos e Investimentos:*

Detalhe os custos associados à criação ou oferta do produto/serviço, incluindo gastos com matéria-prima, equipamentos, pessoal, marketing, \$\$\$, entre outros.

Divida os custos em categorias específicas, destacando os investimentos principais e as áreas em que há maior previsão de gastos.

❖ *Benefícios:*

Enumere os benefícios que a empresa espera alcançar ao oferecer esse produto ou serviço, como aumento de receita, redução de custos, fidelização de clientes, entre outros ganhos estratégicos.

Além dos benefícios diretos para a empresa, explore como o produto ou serviço pode impactar positivamente os clientes, como melhorias na qualidade de vida, maior eficiência no trabalho, entre outros.

❖ *Intervenientes:*

Descreva como a empresa está alinhando sua capacidade operacional com as demandas dos clientes, resolvendo possíveis problemas no atendimento e garantindo a entrega eficiente do produto ou a prestação do serviço aos consumidores.

Detalhe os processos que serão implementados para garantir a qualidade no atendimento ao cliente, desde a coleta de feedback até as melhorias contínuas no serviço prestado ou no produto oferecido.