



## MAPA – Material de Avaliação Prática da Aprendizagem

<b>Acadêmico: Marcos Vinicius de Moraes</b>	<b>R.A. 20127542-5</b>
<b>Curso: Engenharia de Software</b>	
<b>Disciplina: Empreendedorismo</b>	

1. Invente um nome para sua fábrica de software (empresa) e responda: qual a proposta de valor dela?

A DriveControl Solutions se destaca pela capacidade de desenvolver novas tecnologias e entregar soluções na mais alta qualidade, com foco exclusivamente na satisfação do cliente, através de entregas rápidas e com alto valor tecnológico. A empresa trabalha com base em uma metodologia ágil promovendo a participação do cliente em todas as etapas do projeto, visando atender rigorosamente a todos os requisitos e expectativas dos clientes, agregando valor significativo ao seu negócio. Sua proposta é ir além das tecnologias atuais. É criar tecnologia!

2. Qual é o seu público-alvo?

Nosso público alvo, são fábricas e montadoras de veículos que desejam inserir tecnologias em seus produtos e/ou processos de fabricação, visando a segurança e satisfação de seus funcionários e clientes. Independente da marca ou categoria de veículos, nosso objetivo é fornecer tecnologia a todas as marcas que desejam reduzir custos na produção e garantir segurança em seus produtos, além de manutenção e evolução contínua de seus projetos

3. Quais atividades principais da sua empresa?

As principais atividades da DriveControl Solutions são:

- Desenvolvimento de tecnologias a serem aplicadas em veículos de todos os segmentos.
- Desenvolvimento de tecnologias e automação de processos a serem aplicadas no processo de produção de veículos
- Manutenção e atualização nos softwares existentes
- Cursos e Treinamentos para os clientes, a fim de garantir o melhor aproveitamento e utilização de todas as ferramentas e funcionalidades dos sistemas.

4. Quais os recursos que sua empresa precisará e quais parceiros estratégicos você poderia fazer? (Lembre de visar ao crescimento da sua empresa).

Para garantir a máxima qualidade na prestação de serviços, precisaremos contar primeiramente com uma equipe de engenheiros, desenvolvedores e demais profissionais que sejam altamente qualificados, além de ofertar treinamentos constantes para manutenção e atualização de conhecimentos. Outra necessidade, é um ambiente físico robusto, com infraestrutura e ferramentas de desenvolvimento de qualidade, além de um cenário de testes, para colocar em produção primeiramente em ambiente controlado.

Tendo em vista que nossa empresa trabalha no desenvolvimento de software, é fundamental contarmos com parceiros para o desenvolvimento de hardware, equipamentos e ferramentas essenciais para nosso negócio. Outros parceiros estratégicos, são empresas de infraestrutura, principalmente para serviços de armazenamento em nuvem e segurança de dados, como AWS e Azure.

5. Quais suas fontes de receita? (Como fábrica de software ganhará dinheiro?).

A DriveControl Solutions possui diversas fontes de receitas como:

- Venda de tecnologia que será inserida nos veículos produzidos, sendo que este, possui um custo inicial de desenvolvimento e valores mensais que variam de acordo com a quantidade de produtos vendidos.
- Venda de licenças para software de automação de tarefas na produção de veículos.
- Venda de licenças para software de gestão da empresa, contando com módulos de clientes, funcionários, fluxo de caixa, projetos, dentre outras atividades gerenciais da empresa.
- Consultoria e treinamentos operacionais.

6. Escreva um pequeno texto, com no mínimo 8 e máximo 10 linhas, descrevendo sua fábrica de software, e depois destacando qual o diferencial dela no mercado (escreva o texto de forma convincente e de modo que atraia mais clientes e parceiros).

A DriveControl Solutions é destaque no ramo de tecnologia automotiva. Sua equipe conta com profissionais da mais alta qualidade, que trabalham para inserir recursos tecnológicos em veículos e em seu processo de fabricação. Nossa proposta é aumentar os processos automatizados e diminuir a necessidade de intervenção humana, seja no processo de construção, manutenção e utilização dos veículos produzidos. O foco exclusivo no cliente faz com que a empresa tenha todas as suas atenções voltadas à interação e satisfação com os clientes, sendo esse o nosso diferencial no mercado. Essa relação, fortalece nossa parceria permitindo oferecer soluções tecnológicas que se tornam essenciais para o sucesso das montadoras parceiras.