

GRUPO I

- 1) De acordo com o autor do Business Model Canvas, uma organização tem como objetivo (selecione a resposta correta):
- a) Aprender, motivar e ensinar clientes;
  - b) Aplicar, organizar e obter receitas;
  - ☒ c) Criar, entregar e capturar valor.
- 2) O Business Model Canvas é importante para (selecione a resposta correta):
- ☒ a) Proporcionar uma visão geral do negócio e das áreas mais relevantes;
  - b) Proporcionar informação contabilística relevante para os stakeholders envolvidos no projecto;
  - c) Proporcionar informação sobre os mercados com maior potencial.
- 3) No Business Model Canvas, a proposta de valor descreve (selecione a resposta correta):
- a) Como a empresa vai internacionalizar o produto;
  - b) Como o modelo de negócios vai ser implementado;
  - ☒ c) Como o produto/serviço se distingue da concorrência.
- 4) O que define o segmento de clientes no modelo de CANVAS (selecione a resposta correta):
- a) Define os clientes a quem a empresa não consegue satisfazer as suas necessidades;
  - b) Define os clientes que querem investir na empresa e que para isso adquirem os seus produtos;
  - ☒ c) Define os diferentes grupos de indivíduos ou organizações a que uma empresa pretende chegar e servir.
- 5) Um (a) empreendedor (a) deve possuir determinadas características e competências (selecione a resposta correta):
- ☒ a) Ter paixão pelo projeto, ser ambicioso e gostar de trabalhar individualmente;
  - b) Ser proactivo, criativo e gostar de correr riscos;
  - c) Ser excelente nos domínios científicos ainda que seja fraco na análise comercial.
- 6) A metodologia Lean Start-Up é muito utilizada em projetos empreendedores porque (selecione a resposta correta):
- a) Torna o processo de desenvolvimento de projetos empreendedores menos arriscado, uma vez que permite ter um produto escalável, disruptivo e inovador;
  - b) Torna o processo de desenvolvimento de projetos empreendedores menos arriscado, uma vez que permite obter financiamento, parceiros e clientes;
  - ☒ c) Torna o processo de desenvolvimento de projetos empreendedores menos arriscado, uma vez que favorece a experimentação, validação e pivoting.
- 7) Todos os dias milhares de indivíduos se questionam se devem ou não avançar com o seu próprio negócio. Subjacente a essa decisão estão motivações como (selecione a resposta correta):
- a) Ganhar muito dinheiro sem risco e incerteza.
  - ☒ b) Possibilidade de gerir o seu tempo ainda que tal signifique uma mudança substancial na sua vida.
  - c) Seguir um caminho que à partida será bem sucedido uma vez que não depende dos outros, apenas dele próprio.
- 8) Uma oportunidade de negócio é (selecione a resposta correta):
- a) Uma ideia que parece ter elevado potencial de retorno financeiro e escalabilidade;
  - ☒ b) Um conjunto favorável de circunstâncias que despoleta a necessidade de um produto/serviço;
  - c) Um produto disruptivo de base tecnológica.
- 9) A identificação de uma solução para um determinado problema, no contexto empreendedor, deve ser (selecione a resposta correta):
- a) Uma sucessão de descobertas aleatórias;
  - b) Baseado num processo rigoroso e linear;
  - ☒ c) Baseado num processo iterativo.
- 10) Empreender implica (selecione a resposta correta):
- a) Constituir uma empresa e definir uma estratégia;
  - ☒ b) Reconhecer oportunidades e gerar ideias criativas;
  - c) Solucionar problemas de forma inovadora.
- 11) Dos "basic building blocks" que compõem o modelo de CANVAS qual dos seguintes conjuntos está correto (selecione a resposta correta):

- a) Segmento de Clientes, Proposta de valor, Canais;
- b) Consumidores, Valor, Comunicação;
- c) Fornecedores, Comunicação, Proposta de Valor.

12) Um(a) empreendedor (a) distingue-se pela sua capacidade de (selecione a resposta correta):

- a) Calcular a rentabilidade de um projeto;
- b) Transformar ideias em ações;
- c) Identificar necessidade e de idealizar várias soluções.

13) Um empreendedor é alguém que (selecione a resposta correta):

- a) tem a capacidade de gerar novas ideias e comunicar essas ideias.
- b) Aceita a mudança e o risco associado à iniciativa de perseguir uma oportunidade de negócio;
- c) procura dar resposta a desequilíbrios sociais através da sua voz.

14) No processo de auscultação dos mercados (nacional e internacional) existem dimensões ambientais que devem ser acompanhadas selecione a resposta correta):

- a) Económica, entretenimento, social e ambiental.
- b) Económica, populacional, ambiental e estabilidade.
- c) Económica, demográfica, sociocultural e tecnológica.

15) A seguinte frase da empresa Amazon "Esforçamo-nos para oferecer aos nossos clientes os preços mais baixos possíveis, a melhor seleção disponível, e a máxima conveniência" define a sua (selecione a resposta correta):

- a) Missão.
- b) Visão.
- c) Estratégia empresarial.

16) Um exemplo de um recurso chave de uma empresa pode ser (selecione a resposta correta):

- a) a concorrência;
- b) uma patente;
- c) os custos.

17) Os modelos de negócios inovadores podem ter padrões diversificados que apresentam vantagens e desvantagens específicas (selecione a resposta correta):

- a) O modelo Cauda Longa permite obter um elevado número de produtos com custos baixos de distribuição;
- b) Tanto no modelo Freemium como no modelo de Receitas Recorrentes, os recursos chave podem atuar como elementos de diferenciação, nomeadamente através de patentes ou software.
- c) O modelo de Receitas Recorrentes permite disponibilizar produtos de baixo custo e ganhar uma base de clientes bastante alargada, mas para manter o nível de vendas a estratégia tem de se focar no preço.

18) O processo empreendedor segue várias etapas (selecione a resposta correta):

- a) Identificação da oportunidade, desenvolvimento da oportunidade, exploração da oportunidade;
- b) Geração da ideia, geração de um modelo de negócio, geração de um plano de negócios;
- c) Exploração de uma ideia, angariação de recursos financeiros, construção de uma rede de distribuição da solução.

19) A vantagem competitiva relaciona-se com (selecione a resposta correta):

- a) A capacidade de imitar rapidamente o que a empresa líder de mercado faz;
- b) A capacidade de imitar lentamente o que a empresa líder de mercado faz;
- c) Nenhuma das opções anteriores.

20) Comparando empresas e start-ups (selecione a resposta correta):

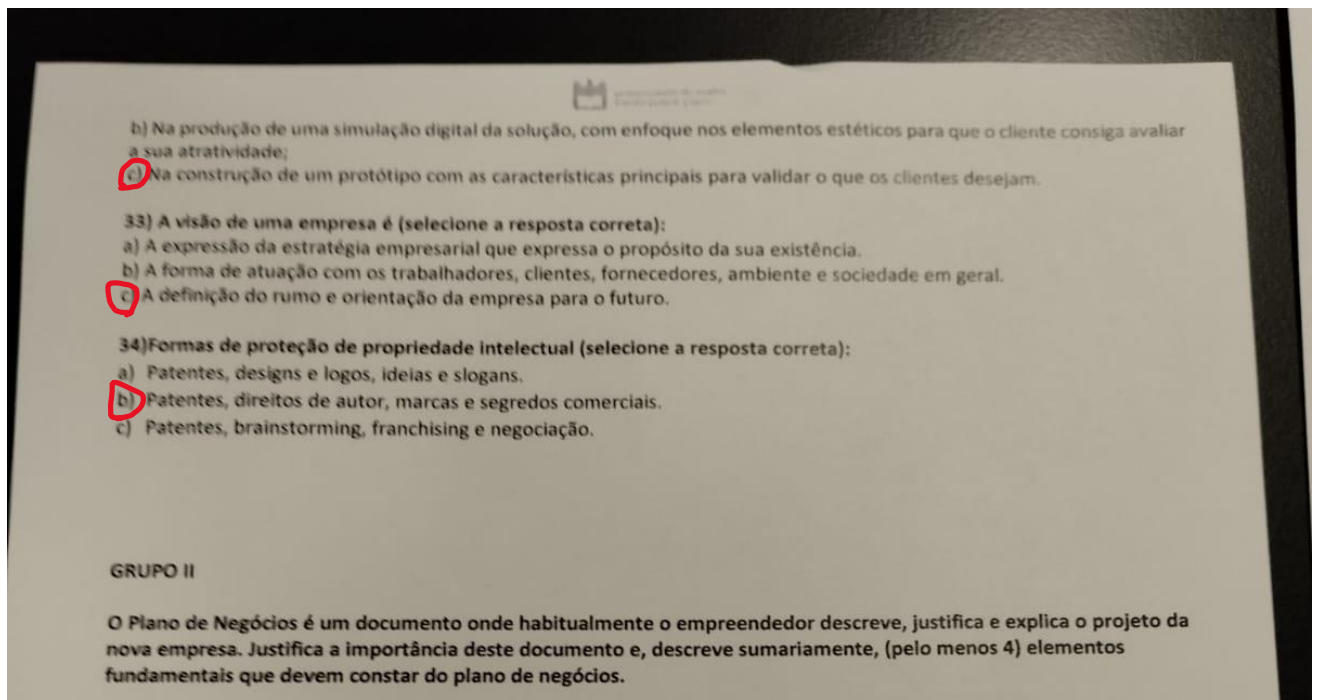
- a) Ambas possuem modelos de negócios organizados tendo em vista a sustentabilidade e a escalabilidade.
- b) Ambas conhecem o mercado onde operam.
- c) Ambas precisam de recursos e de desenvolver atividades.

21) Quantos "basic building blocks" estão representados no modelo de CANVAS (selecione a resposta correta):

- a) Oito
- b) Sete
- c) Nove

- 22) O posicionamento de mercado é o que distingue a minha "posição" no mercado da "posição" dos meus concorrentes. O posicionamento é baseado em (selecione a resposta correta):
- ☒ a) Na percepção que os consumidores têm da empresa ou dos seus produtos.
  - b) Na percepção dos custos unitários dos produtos que a minha empresa transaciona.
  - c) Na percepção da garantia que a empresa atribui aos seus produtos ou serviços.
- 23) As ideias de negócio podem ser de diferentes tipos, mas a sua maioria direciona-se para um ou mais dos seguintes aspetos (selecione a resposta correta):
- ☒ a) Novo mercado, nova oportunidade, novo empreendedor.
  - b) Novo mercado, nova tecnologia, novo benefício.
  - c) Novo mercado, nova tecnologia, novo consumo.
- 24) Identifique uma das questões a que devemos responder no segmento de clientes (selecione a resposta correta):
- ☒ a) Para quem estamos a criar valor?
  - b) O que queremos que os nossos clientes comprem?
  - c) Quais os produtos ou serviços que estamos a oferecer aos nossos clientes?
- 25) A metodologia Lean Start-Up implica três etapas (selecione a resposta correta):
- a) Measure, confirm, advance;
  - ☒ b) Build, measure, learn;
  - c) Turn ideas into products, test partners, pivot or persevere.
- 26) A metodologia Lean Start-Up consiste na utilização do Business Model Canvas, Customer Development e Agile Engineering para (selecione a resposta correta):
- a) Levantar hipóteses, testar protótipos, construir networking para testar possíveis parceiros;
  - b) Levantar hipóteses, testar hipóteses, construir produtos físicos para testar o fit da tecnologia/produto;
  - ☒ c) Levantar hipóteses, testar hipóteses, construir rapidamente protótipos para testar o fit produto/mercado.
- 27) O modelo de negócios da Amazon pode ser considerado cauda longa porque (selecione a resposta correta):
- a) Oferta de um reduzido leque de produtos diferentes, cuja venda unitária é elevada;
  - ☒ b) Oferta de um vasto leque de produtos diferentes, cuja venda unitária é baixa;
  - c) Oferta de um vasto leque de produtos diferentes, cuja venda unitária é elevada.
- 28) As receitas, que descrevem como a empresa gera dinheiro a partir dos segmentos de clientes, podem decorrer de (selecione a resposta correta):
- ☒ a) Venda direta do produto, subscrição do produto, licenciamento do produto;
  - b) Doação do produto, publicidade associada, aluguer do produto;
  - c) Licenciamento do produto, venda indireta do produto, automatização do produto.
- 29) O perfil do empreendedor inclui (selecione a resposta correta):
- a) Adoção de risco extremo.
  - ☒ b) Confiança e determinação.
  - c) Uma orientação no imediato.
- 30) Os modelos de negócios inovadores podem ter padrões diversificados como, por exemplo (selecione a resposta correta):
- a) Receitas recorrentes, como o caso do Skype;
  - b) Plataformas multilaterais, como o caso da Dropbox;
  - ☒ c) Freemium, como o caso do Spotify.
- 31) Existe um conjunto de questões de marketing que os empreendedores precisam conhecer para ser bem-sucedidos (selecione a resposta correta):
- ☒ a) Quem são os meus clientes? Que produtos e serviços vendo? Qual o preço mais adequado?
  - b) Qual a minha política de marketing? Como posso entrar no mercado? Como devo proteger a minha ideia?
  - c) Como posso entrar no mercado? Quem são os meus clientes? Qual a minha ideia inovadora?
- 32) O Minimal Viable Product faz parte de uma das etapas do processo Customer Development e consiste (selecione a resposta correta):
- a) Na construção de um produto físico e funcional, capaz de ser testado e experimentado pelos clientes;





O plano de negócios é um documento detalhado que apresenta os objetivos do negócios, estratégias, análise de mercado, análise financeira, entre outros e é considerado um documento extremamente importante porque internamente serve como um elemento de organização e de controlo para a equipa, já externamente é imprescindível para obter financiamento público ou de potenciais investidores, para estabelecer relações de grande dimensão e para acompanhar a aliança com outras empresas. O plano de negócios é constituído por 9 etapas sendo as mais importantes o sumário executivo, onde é apresentada uma breve descrição da empresa de forma a evidenciar as características diferenciadoras da mesma para captar a atenção do leitor, mostrar a legitimidade e as competências da equipa que estão por de trás do negócios de modo a atrair a confiança dos outros na nossa ideia de negócio, fazer um estudo de mercado que nos permite identificar os nossos potenciais clientes, as suas características entre outros parâmetros, mostrar o que nos distingue da concorrência e a nossa estratégia, ou seja identificar características que nos diferenciem de negócios similares, seja através da apresentação de um custo mais reduzido oferecendo os mesmo benefícios ou então aumentar os benefícios para o cliente mantendo o preço, e ainda mostrar que temos noção dos riscos associados ao nosso negócios o que evidencia que estamos preparados e possuímos soluções para problemas que possam surgir durante o processo de implementação e desenvolvimento da empresa.

Por fim, apresentar uma análise financeira é extremamente importante para termos uma visão geral dos custos associados à criação do novo negócio.