

FACULDADE SENAC GOIÁS
Curso Superior de Gestão da Tecnologia da Informação
Empreendedorismo

Simulador de Casa Bancária

Guilherme Caetano da Silva
Alexsander Bitencourt de Lima
Marielen Cristine de Almeida Leite
José Matheus Gomes da Silva

GOIÂNIA, JUNHO DE 2020

Simulador de Casa Bancária

QUADRO DE NEGÓCIOS

Quadro de Modelo de Negócios", é um método de criação de negócios em que são definidas as características que o empreendimento deve ter para que seus produtos ou serviços capturem valor no mercado. Ideia central se baseia na criação de um sistema de casa bancária utilizando o produto ou serviço oferecido pela instituição financeira

Além disso, o modelo visa a constituição de negócios inovadores, como também a melhoria do estilo de negócios em atividade, mas que já estão ultrapassados.

O Modelo de negócios caracteriza-se como uma representação abstrata dos elementos-chave da estratégia de um negócio.

Nessa abordagem, o modelo de negócios caracteriza-se como uma representação abstrata dos elementos-chave de um negócio, o que será vendido proposta de valor, a quem será comercializado, quais são os processos essenciais para o desenvolvimento do produto /serviço incluindo a estrutura de custos e como ocorrerá a interação mercadológica entre empresa e clientes. O modelo de negócios é um esquema que guiará a empresa na definição e implementação da estratégia, por meio das estruturas, processos e sistemas organizacionais. Ou seja, um modelo de negócios consiste na descrição dos fatores essenciais para um empreendimento criar valor, e na definição das relações que ocorrerão entre o mercado e a empresa.

9 componentes do modelo

- **Proposta de Valor**

Descreve o pacote de produtos e serviços, bem como quais valores são entregues aos segmentos de cliente.

A Proposta de valor se dará por meio da atuação focada na geração de valores, para sociedade com a responsabilidade de gerar novos recurso sociais e novas oportunidades de emprego.

- **Segmentos de Clientes**

Descreve os distintos grupos de pessoas ou organizações que uma empresa busca alcançar, servir criar valor.

O Segmento cliente se dará por meio credito imobiliário, seguros irá proporcionar uma menor taxa de juros para seus cliente e associados, isto se dará para cliente que tem uma rede baixa, possibilitando o mesmo realizar empréstimos bancários.

- **Relacionamento com Clientes**

Descreve os tipos de relacionamento que uma organização pode adotar com seus segmentos de clientes específicos.

O relacionamento com o cliente se dará por meio de convênios bancários que nos possibilita indicar e ser indicado por bancos comerciais, convênios com empresa associações e abertura de contas que aumentara o fluxo de cliente par nossa empresa, de forma que podemos ofertar nossos produtos.

- **Canais**

Apresenta como uma empresa se comunica e alcança seus clientes afim de realizar uma proposta de valor.

Os canais bancários irão facilitar a comunicação entre cliente e empresa, aonde os beneficiados poderão utilizar plataformas digitas para acessar suas contas e até mesmo simular empréstimos, com a confirmação imediata de valores pré-aprovados.

- **Parcerias Principais**

Descreve a rede de fornecedores e os parceiros que põem o modelo de negócios em execução.

Os parceiros principais se darão através de conveio e parceria com o governo federal, prefeitura e estado, aonde estes parceiros irão contribuir de uma forma efetiva e facilitada para auxiliar o banco a realizar seus contratos.

- **Atividades-chave**

Descreve as ações mais importantes que uma empresa deve tomar para fazer funcionar seu modelo de negócios.

A atividade principal se dará através de diversas negociações bancarias e imobiliárias aonde possibilitara ao banco um giro de capital elevado, com maiores traçasses entre bancos e até mesmo entre cliente e fornecedores possibilitados a abertura de diversos programas federativos e governamentais e irá contribuir para elevação do capital bancário.

- **Recursos Principais**

Descreve os recursos mais importantes para fazer um modelo de negócios funciona

Os recurso principais se dará através de parceiros que contribuirão com o giro de capital bancários, que irão elevar a confiabilidade entre banco e fornecedores atingindo níveis elevados de confiança e investimento.

- **Fontes de Receita**

Representa o dinheiro que uma empresa gera a partir de cada segmento de cliente.

A fonte de receita se dará pelo capital de giro bancário, um controle detalhando de renda e investimento realizando por cliente e fornecedores altos índices de indicadores rentáveis com uma gama administrativa de valores e fundos de garantia.

- **Estrutura de Custo**

Descreve todos os custos envolvidos na operação de um modelo de negócios.

A estrutura de custo se dará através de campanhas realizadas pelas instituições bancaria, com foco em desenvolver programas de investimentos atuando fortemente em evitar desperdício financeiro.

SIMULADOR DE CASA BANCARIA

FACULDADE SENAC GOIAS

GESTÃO DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

