

Casos de Sucesso

Prof Simone Senger Souza

PAE David F. Neto

SCE570-Empreendedores em Informática

ICMC/USP – 2o sem/2009

Casos de Sucesso



- 1938: Bill Hewlett e Dave Packard, dois estudantes da universidade de Stanford, investiram US\$ 538 para montar uma garagem



- Oscilador de áudio, batizado de HP 200A



- 1939: Fundam a Hewlett-Packard Company

- Política de Portas Abertas
- 1942: Mercearia
- 1943: a companhia estava profundamente envolvida com a produção de guerra (IIGM)
- Foi agraciada com o prêmio "E" for Efficiency, da Marinha e do Exército, em quatro diferentes ocasiões



- 1958 a HP adquiriu sua primeira empresa, a californiana F.L. Moseley de Pasadena, produtora de plotters → Mercado de Impressão
- No mesmo ano criou a ESTRUTURA DE DIVISÕES
- Década de 60: expansão: Europa, Ásia e Brasil
- 1966 o laboratório HP iniciou uma longa história como um dos principais centros de pesquisa comercial do mundo
- 1974: Stephen Wozniak

- 2002 Maior fusão do mercado de tecnologia já realizada no mundo
- Após a fusão, sua estrutura organizacional foi dividida em quatro linhas de negócios:
 - Infra-estrutura em TI,
 - Serviços
 - Dispositivos de acesso
 - Imagem e impressão

- Hoje a HP está consolidada no mercado como uma das maiores fabricantes de impressoras, computadores, Pocket Pcs e etc.
- Presente em mais de 170 países.
- Talvez mais impressionante do que a abrangência da linha de produtos da HP sejam as significativas contribuições dadas para o progresso científico e industrial → US\$ 4 bi em P&D.

DELL



DELL

- US\$ 1 mil e uma idéia revolucionária
- Fundou a companhia em 1984 com 19 anos
- Para dar o pontapé inicial da empresa, precisava conseguir máquinas a preços baixos

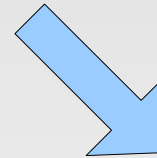
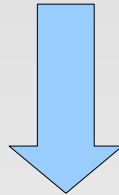


DELL



- Comprou a prazo todo o estoque de computadores encalhados

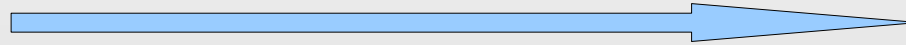
DELL



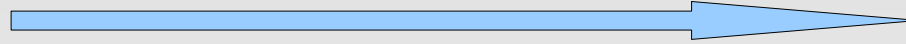
- Fez um Upgrade nos micros

- Passou a vender por telefone
- Com preços em média 20% inferiores aos da concorrência
- Através de anúncios colocados em revistas especializadas de informática.





Modelo Direto de Vendas



- Sua idéia era vender PCs direto aos clientes, trabalhando com estoques mínimos e passando por cima dos canais de distribuição tradicionais: as lojas
- A Dell não tem estoque de produto. A produção só começa quando o produto é encomendado e de acordo com a especificação de cada cliente.

- Outra característica da companhia é que a Dell mantém uma equipe de assistência técnica própria



- Empresa pronta para a internet antes de existir: computador escolhido pelo cliente
- 1997: US\$ 1 milhão por dia na rede
- 1998: US\$ 5 milhões
- 1999: Tornou-se a maior fabricante de PCs do mundo e US\$ 30 milhões ao dia

- Uma das barreiras iniciais à venda direta era a de que muitos compradores potenciais receavam adquirir um computador de baixo preço a uma empresa desconhecida.



- Para contornar esta desvantagem, foi criada a garantia de devolução total do dinheiro nos primeiros 30 dias após a aquisição
- Complete Care



- No Brasil:
- Um infinidade de pequenas lojas especializadas em montar o PC ao gosto do freguês. Conhecido como **mercado cinza**, esse comércio representava **70% das vendas** de PCs e sobrevivia graças ao contrabando.



DELL



- “Como não é nosso hábito perder dinheiro e tempo, mudamos o nosso foco”, afirmou o então vice-presidente da Dell no Brasil, Fernando Loureiro.
- Assim adotou a estratégia de curto prazo onde todas as atenções se voltavam para os **grandes consumidores**.
- A Dell passou a oferecer descontos generosos na venda de computadores e servidores para empresas, a ponto de provocar protestos entre os concorrentes.

- O sucesso foi tanto que, passados 12 meses, Michael Dell começou a ser assediado para vender sua empresa
- Poderia ter aceito a melhor oferta e deixado de trabalhar antes de completar a maioria

- ISTO É – Bill Gates e Michael Dell largaram a universidade aos 19 anos. A educação tradicional é essencial na era da informação?
- Dell – Não quero desencorajar ninguém a obter uma boa formação. No meu caso, o que aconteceu foi que vi uma oportunidade irresistível e tive de persegui-la. Mas o aprendizado é importante e não se restringe à escola ou à universidade. Isso é uma coisa muito perigosa de se acreditar. Eu, por exemplo, continuo aprendendo todos os dias como tocar o meu negócio

GOL



- Fundada em agosto de 2000 por Constantino de Oliveira Júnior
- Herdeiro do grupo mineiro Áurea, um dos maiores grupos de transporte de passageiros do Brasil
- 95% da população brasileira não tinha acesso a aviões como meio de transporte
- 25 milhões de pessoas no país dispostas a voar

- A Gol oferecia aos passageiros no Brasil uma alternativa de transporte a **preço acessível**, atrativa em termos de custo-benefício frente às alternativas convencionais de transporte aéreo e rodoviário
- Importou o modelo de linhas aéreas econômicas
- Começou com cinco aviões
- Vasp e Transbrasil em completa decadência e a Varig com sérios problemas financeiros

- 11 de setembro
- Inovadora e pioneira ao incluir em seu modelo de negócios o transporte de cargas
- A venda de passagens pela Internet
- A internet permite que a companhia economize até 75% por passagem, em média, em relação a outros canais de venda, além de proporcionar facilidade de processamento de vendas e eliminação de meios físicos de comercialização

AMAZON



AMAZON

- A empresa começou sua trajetória em 1994, quando Jeff Bezos abandonou seu emprego, em uma famosa empresa da Wall Street
- Estudo do hábito dos norte-americanos fazerem compras pelo correio
- A pesquisa mostrou que os livros estavam no segundo lugar de uma lista dos produtos que poderiam ser comercializados na Internet.

AMAZON

- Não existiam catálogos suficientemente grandes para os interesses variados dos consumidores
- Foram necessários três meses para levantar o capital de US\$ 1 milhão com 20 amigos e investidores
- Quase um ano depois, em julho de 1995, o site foi finalmente lançado, sem publicidade alguma, tornando-se o lugar número 1 para se comprar livros na Internet

AMAZON

- Divulgação:
- Convidou 300 pessoas entre amigos e conhecidos, para testar o novo site
- Em apenas 30 dias a Amazon.com já enviava encomendas para 50 estados americanos e 45 países
- A Amazon deixou de ser uma livraria na internet para diversificar sua atuação: passou a vender DVDs, CDs, presentes, brinquedos e se tornou um galpão de variedades

Casos de Sucesso

Prof Simone Senger Souza

PAE David F. Neto

SCE570-Empreendedores em Informática

ICMC/USP – 2o sem/2009