



Fundação CECIERJ - Vice Presidência de Educação Superior a Distância

Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação
Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional
AD2 / 1º semestre de 2016
GABARITO

1) Descreva sucintamente os grandes itens que compõem um Plano de Negócios. Uma sugestão: organize a sua descrição como se ela fosse o índice de um Plano de Negócios, comentando brevemente o que deve constar em cada item. (1 ponto)

0. Introdução

1. Resumo Executivo

2. O Produto/Serviço

Neste item descrevemos as Características do Produto/Serviço, seu Diferencial Tecnológico e Pesquisa e desenvolvimento

3. O Mercado

Aqui apresentamos Os Clientes, seus Concorrentes, seus Fornecedores e sua Participação no Mercado

4. Capacidade Empresarial

Neste item demonstramos a Capacidade Empresarial da Empresa, qual a sua definição da Empresa, a Missão da Empresa e sua Estrutura Organizacional. Possíveis Parceiros e Empreendedores: Perfil Individual dos Sócios (Formação/Qualificações)

5. Estratégia de Negócio

Neste item são apresentadas As Ameaças e Oportunidades apontando seus Pontos fortes e fracos, seus Objetivos e suas Estratégias

6. Plano de marketing

Qual a Estratégias de Vendas e o Diferencial Competitivo do produto, sua Distribuição, sua Política de preços e qual a Projeção de vendas. Como se estruturam seus Serviços Pós-venda e Garantia

7. Planejamento e Desenvolvimento do Projeto

Qual o Estágio atual e seu Cronograma. Qual o seu plano de Gestão das Contingências

8. Plano Financeiro

Qual o Investimento Inicial e suas Receitas. Quais devem ser seus Custos e Despesas e seu Fluxo de caixa. Aqui apresenta-se um Demonstrativo de Resultados / Lucratividade Prevista e o Ponto de Equilíbrio da empresa e seu Balanço Patrimonial.

2) Simule que você está iniciando uma empresa de Informática e estabeleça um Plano de Marketing? (3 pontos)

O Plano de Marketing apresenta como o empreendedor pretende vender seu produto/serviço e conquistar seus clientes, manter o interesse dos mesmos e aumentar a demanda, sempre de acordo com a estratégia definida anteriormente no Plano de Negócios acerca do posicionamento da empresa no mercado.

Empresa: “Site fácil”

Desenvolvedora de projetos personalizados e hospedagem de websites

Estratégias de Vendas da Empresa “Site fácil”

- público-alvo: profissionais autônomos, micro e pequenas empresas.
- o serviço deve ser apresentado ao cliente potencial como a maneira mais atraente, rápida, econômica e segura de expor seus produtos/serviços na Internet, e assim ter a oportunidade de expandir seu mercado. Deve se ressaltar ao potencial cliente a importância de conquistar mercado via Internet, mostrando-lhe alguns números que indicam o extraordinário crescimento dos negócios eletrônicos. Também deve ser ressaltado o fato de que é necessário ter seus produtos/serviços expostos na Internet, pois esta é a tendência do mercado, de forma que quem estiver ausente da Internet tenderá a perder espaço para os concorrentes.
- destacar para o cliente potencial que o plano de desenvolvimento, hospedagem e manutenção de website que a “Site Fácil” oferece é bastante acessível em termos de preço, que inclui ainda serviço de suporte e atualização do site.

Diferencial Competitivo do serviço da Empresa “Site fácil”

O serviço é oferecido para pequenos clientes que têm necessidade de expor seus produtos/serviços na Internet, a preços acessíveis, sem necessidade de contratar profissionais e comprar equipamentos. Por uma taxa de adesão ao serviço, o cliente terá sua página desenvolvida de forma personalizada, pagando a seguir uma taxa mensal de manutenção de hospedagem do seu sítio em provedor seguro, com suporte e direito a atualizações. Evidenciar especialmente a tecnologia de segurança utilizada pela “Site Fácil” como um diferencial importante para assegurar a integridade e a confiabilidade dos sites por ela hospedados.

O maior diferencial oferecido pela “Site Fácil” é a especialização em clientes de pequeno porte, ou seja, de baixo orçamento.

Distribuição da Empresa “Site fácil”

A “Site Fácil” oferece seus serviços através de seu site na Internet, onde o cliente potencial poderá solicitar a visita de um representante comercial

Plano de marketing e comercialização da Empresa “Site fácil”

Os serviços da “Site Fácil” deverão ser anunciados e divulgados:

- em catálogos telefônicos do tipo “Listas Amarelas”;
- em suplementos de informática dos principais jornais;
- em suplementos de bairros dos principais jornais;
- em feiras de negócios de informática patrocinadas pelo SEBRAE, por Associações Comerciais, etc;

- através de mala direta eletrônica;
- estabelecimento de convênios com associações profissionais (CREMERJ, CREA, etc) com descontos para seus associados

Defina uma marca para sua empresa e/ou produtos/serviços

“Site Fácil” – marca escolhida para enfatizar a facilidade da qual dispõe o cliente potencial para ter o seu próprio site na Internet.

Defina uma estratégia de posicionamento/imagem em relação ao mercado

A “Site Fácil” privilegia soluções de baixo custo, pois pretende conquistar o profissional autônomo, a micro e a pequena empresa que necessitam de uma solução web, com um atendimento de qualidade a um preço acessível.

Política de preços

Os preços devem ser os menores possíveis, apostando em margens de lucro reduzidas compensadas por um maior volume de vendas.

Explicitar os valores da taxa de adesão e da taxa de manutenção mensal, procurando indicar os preços maiores oferecidos pelos concorrentes.

3) O que deve constar no Plano de Negócios referente ao quadro de pessoal?(2 pontos)

Primeiramente, deve ser elaborada uma seção denominada “Perfil Individual dos Sócios (Formação/Qualificações)” , na qual conste um breve resumo da formação, qualificações, habilidades e experiência profissional dos sócios. Se os empreendedores desejarem disponibilizar o currículo completo dos sócios, devem colocá-lo em anexo. É bom lembrar que o sucesso de uma empresa pode ser determinado pela capacidade dos donos do negócio e pela quantidade de tempo que eles serão capazes de dedicar a este negócio.

Em seguida, uma outra seção deverá indicar o quadro de pessoal necessário ao negócio. Nesta seção deve ser dimensionada a equipe de trabalho, relacionando número de empregados, cargos, salários e encargos sociais esperados. Deve ser feito também um resumo das responsabilidades e qualificações de cada pessoa. É recomendável que se faça inicialmente um organograma da empresa, definindo claramente as funções e linhas hierárquicas, pois isso com certeza ajudará a definir o perfil das pessoas que deverão ser contratadas. Assim é possível definir com clareza o número de pessoas, quais serão seus cargos, funções e responsabilidades e principalmente a qualificação exigida para realizar o trabalho a contento. Com estas informações, haverá condições de procurar no mercado o profissional adequado às necessidades da empresa aliado aos recursos disponíveis.

4) (1,5 pontos) Comente a citação abaixo do ponto de vista do código de ética e deontologia do profissional de Informática:

“A ética deve fundar-se no bem comum, no respeito aos direitos do cidadão e na busca de uma vida digna para todos.”

(Ferreira Gullar)

Por ser uma área profissional relativamente nova e em evolução, os códigos de conduta profissional desta área ainda não estão suficientemente consolidados. Atualmente, os principais aspectos a ter em conta pelos profissionais de informática e demais profissionais correlatos abrangidos pelo código de ética e deontologia profissional são:

- Acesso não-autorizado a recursos computacionais (*hackers*, *crackers*, vírus, etc.);
- Direitos de propriedade de software (pirataria);
- Confidencialidade e privacidade dos dados;
- Software que suporte atitudes preconceituosas;
- Software que possa causar riscos ao ambiente ou ao bem-estar humano.
- Riscos da computação e sistemas críticos com relação à segurança;
- Responsabilidade e regulamentação profissional;

5) (2,5 pts) Leia a matéria abaixo, publicada no jornal Valor Econômico on line, em 22/4/2014, e responda as perguntas a seguir.

Lojas da Apple vão receber aparelhos da marca para reciclagem

SÃO PAULO - As lojas da Apple vão receber, a partir desta terça-feira, qualquer produto da empresa para reciclagem sem cobrar nada, segundo o site da revista "Time".

Se o produto parecer reaproveitável, a Apple pode dar crédito para o consumidor usar nas lojas da marca.

O presidente da companhia, Tim Cook, disse no mês passado a acionistas que a Apple quer "deixar o mundo melhor do que o encontrou" e que a ação é parte disso.

A vice-presidente da empresa para iniciativas ambientais, Lisa Jackson, afirmou que a Apple pretende "usar toda nossa inovação e toda nossa experiência para tornar o planeta mais seguro e o ambiente, melhor".

A medida vem de uma evolução desenvolvida há alguns anos, quando a empresa foi criticada por contribuir com a acumulação de lixo eletrônico. Desde então, a Apple vem implementando mudanças que pretendem diminuir seu impacto ambiental.

Em novembro, reportagem do Valor sobre reciclagem de celulares informou que, no ano passado, a Apple lançou nos Estados Unidos um programa que oferecia descontos para a compra de um iPhone novo para quem oferecesse um aparelho antigo. Mas não havia informações sobre o lançamento do programa no Brasil.

5.1 - (0,5 pt) Como se chama a logística que obriga os fabricantes a "trazer de volta" os produtos comercializados para destinação final, reutilização ou reciclagem?

5.2 - (0,5 pt) Qual a má notícia veiculada na matéria?

5.3 - (0,5 pt) O que seria a reciclagem de um computador? Qual o principal problema da reciclagem?

5.4 - (0,5 pt) O que seria a reutilização de um computador? Qual o principal problema da reutilização?

5.5 - (0,5 pt) Diante dos problemas, qual parece ser a melhor solução para diminuir o impacto ambiental provocado pelo descarte de computadores?

5.1 - Logística reversa.

5.2 – A notícia de que não havia informações sobre o lançamento do programa no Brasil.

5.3 - A reciclagem de um computador consiste na sua reintrodução no sistema produtivo (dando origem a um produto diferente do inicial), ou seja, o computador descartado, ao ser reciclado, serve apenas de matéria prima para um novo ciclo de produção.

O problema da reciclagem de computadores é que ela não resolve o problema, pois normalmente só se recuperam os metais. Os componentes *hi-tech* e as peças plásticas, que são os que mais consomem energia na fabricação, são perdidos.

5.4 - Reutilizar um computador é reintroduzi-lo no mercado após submetê-lo a algumas modificações e atualizações. O problema é que os computadores estão se tornando cada vez menos reutilizáveis, não só pela incompatibilidade entre componentes, mas também pela necessidade de especialização técnica e uma série de questões relacionadas ao licenciamento de software.

5.5 - A melhor solução parece ser a de estender a vida útil dos computadores.