



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 2013**

**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. (3 pontos)**

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 é uma Incubadora de Cooperativas Sociais? Quais são os seus objetivos ?(2 pontos)**

Uma incubadora de cooperativas sociais – ICS – é uma entidade cujo trabalho consiste na incubação de cooperativas populares, oferecendo um suporte de caráter dialógico e educativo à formação e desenvolvimento de cooperativas de trabalhadores. Desta forma, uma ICS contribui igualmente para o fortalecimento do cooperativismo popular como alternativa de política pública. O objetivo maior de uma ICS é o de promover as organizações populares, buscando gerar alternativas de trabalho, renda e cidadania através de empreendimentos solidários e de autogestão. Algumas ICS também objetivam a incubação de outras incubadoras.

**4) Quais são os principais aspectos que o profissional de Informática deve ter em conta segundo seu código de ética e deontologia profissional? (2pontos)**

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;