**Questão 1**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**José Antonio acaba de completar o quadro do modelo Canvas de um empreendimento, em que procurou responder as questões de cada campo. Em um dos campos, ele indicou os seguintes itens:**

* **Dinheiro em loja**
* **Cartão de Débito em loja**
* **Cartão de Crédito em loja**
* **Boleto bancário impresso em site**
* **Pagamento em loja lotérica**

**Qual das alternativas fornece, respectivamente, o nome do campo e as descrições corretas aos itens que José Antonio indicou?**

Escolha uma:

a. **Oferta de Valor. DESCRIÇÕES: José Antonio indicou estes itens por serem as formas como o valor de seus produtos e serviços serão representados.**

b. **Estrutura de Custos. DESCRIÇÕES: José Antonio indicou estes itens por serem as formas como os custos de seus produtos e serviços serão cobertos monetariamente.**

c. **Recursos-chave. DESCRIÇÕES: José Antonio indicou estes itens por serem as formas como os recursos monetários de seus produtos e serviços irão gerar em seu novo negócio**

d. **Fontes de Receita. DESCRIÇÕES: José Antonio indicou estes itens por serem as formas como as vendas de seus produtos e serviços ocorrerão.**



**Questão 2**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**Observando o exemplo Canvas de negócio “Self Service – bom preço” e atentando-se para a relação entre os itens de “Parcerias-chave” e “Atividades-chave”, seria interessante fazer uma parceria com os “Fornecedores e produtores” para que gerassem a “Criação e preparo de pratos”. Indique a alternativa que atende a estrutura correta de negócio.**

Escolha uma:

a. As parcerias-chaves são aquelas em que o empreendedor sabe quais os recursos estão sendo obtidos e o que essencialmente devem executar no caso dos fornecedores e produtores. Assim, para o Canvas de restaurante apresentado, a criação e preparo podem ser delegadas aos fornecedores e produtores.

b. As atividades-chave são aquelas que devem definir seu negócio e devem ser controladas pelo empreendedor do negócio, como a criação e preparo dos pratos, podendo ser desenvolvidas através de contratos com fornecedores e produtores.

c. As parcerias-chaves devem ser parcelas do que o empreendedor quer entregar como valor de seu negócio e como os fornecedores e produtores do restaurante podem criar e preparar os pratos. Esta parceria representa somente uma parcela do valor e podem ser delegadas aos fornecedores e produtores.

d. As atividades-chave são aquelas que devem ser as que definem seu negócio e devem ser ao máximo desenvolvidas pelo empreendedor do negócio, assim não é interessante atribuir, neste caso, a criação e preparo de pratos ao fornecedor e aos produtores.



**Questão 3**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**Sobre as questões que envolvem os clientes, temos no modelo Canvas os campos “Segmentos de clientes” e o “Relacionamento”. Tomando-se como exemplo da Eco-Esmalteria tem-se os: Adeptos, Eco-friendly e os que buscam os serviços diferenciados. Para este exemplo, apresentou-se um modelo simples: o relacionamento considerado personalizado. Reflita sobre questões adicionais para os campos de relacionamento com os clientes.**

1. ***Como conquistamos, mantemos e expandimos o número de clientes?***
2. ***Como que este relacionamento está integrado ao modelo de negócios?***
3. ***Qual seu custo?***

**Buscando complementar os itens de respostas de relacionamento com os clientes, pergunta-se qual das alternativas a seguir responde as questões para o modelo Eco-Esmalteria e como isto impacta no modelo Canvas que podemos chamar de simplificado.**

Escolha uma:

a. O modelo deixa de ser simples e passa a ser complexo. Ter acrescido mais 3 questões e projetando-se já um aumento e conquista com manutenção de clientes, é preciso se repensar a proposta e, para cada alteração no relacionamento indicado pelas questões, terão impactos em todos os outros campos, pois o modelo deve ser visto de modo integrado: campos, itens e modelo. Esta situação pode ter diversas respostas como as indicadas.

1. *Uma política clara de divulgação dos valores em relacionamento e declaração da qualidade e inserção dos produtos que são utilizados em canais de comunicação, além de um plano estratégico de promoções e adesão de novos clientes que entrará como recursos.*
2. *A integração se dará em redes sociais e confirmada através do relacionamento que será dado pelo atendimento na loja. O relacionamento com os clientes seguirá um programa de atendimento por fidelidade que impactará no uso de recursos computacionais.*
3. *Haverá a alteração no modelo e principalmente quanto aos custos, recursos e atividades-chaves.*

b. O modelo será simples e terá acrescido os itens para estas questões no campus de relacionamento e em canais de comunicação. Esta situação pode ter as seguintes respostas:

1. *Uma política clara e nos canais de comunicação ter um programa de divulgação dos valores e de declaração da qualidade e inserção ambiental dos produtos que são utilizados.*
2. *O modelo de negócio e o relacionamento com os clientes estão integrados por já se ter um perfil de cliente declarado e este sabe porque está procurando a loja.*
3. *O relacionamento personalizado envolve o custo de um banco de dados. Haverá a alteração no modelo quanto aos custos e recursos.*

c. O modelo será simples e terá acrescido os itens para estas questões no campo de relacionamento. Esta situação pode ter as seguintes respostas:

1. *Uma política clara de divulgação dos valores, declaração da qualidade e inserção dos produtos que são utilizados.*
2. *A integração do relacionamento será dada pelo atendimento na loja. O relacionamento personalizado não envolve custo e sim cuidado e atenção.*
3. *Quanto ao modelo, este não terá alterações no custo*

d. O modelo pode deixar de ser simples. Ponderando que há uma visão de aumento de clientes e manutenção dos atuais, terá que se acrescentar os itens para estas questões no campus de relacionamento, em canais de comunicação e recursos. Esta situação pode ter as seguintes respostas:

1. *Uma política clara de divulgação dos valores em relacionamento e declaração da qualidade e inserção dos produtos que são utilizados em canais de comunicação, além de um plano estratégico de promoções e adesão de novos clientes que entrará como recursos.*
2. *A integração se dará em redes sociais e confirmada através do relacionamento que será dado pelo atendimento na loja. O relacionamento com os clientes seguirá um programa de atendimento por fidelidade.*
3. *Haverá a alteração no modelo quanto aos custos, recursos, atividades-chaves.*



**Questão 4**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**Considerando a montagem do CANVAS de uma Brigadeiria, é válido afirmar que comporiam o bloco OFERTA DE VALOR, somente:**

Escolha uma:

a. Atendimento pessoal e degustação.

b. Consumidores de doces e aniversariantes.

c. Animadores de festas e empresas de entregas.

d. Receitas diferenciadas e Brigadeiros com estilo e requinte.

e. Loja física e redes sociais.



**Questão 5**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**Analise as seguintes questões**

1. **Quais problemas reais estamos nos propondo a resolver?**
2. **Que necessidade de clientes estamos satisfazendo?**

**Considerando as questões, é válido afirmar que correspondem a qual campo do quadro Canvas?**

Escolha uma:

a. Atividades Principais.

b. Estrutura de Custos.

c. Recursos Principais.

d. Proposta de valor.

e. Relacionamento com o cliente.



**Questão 6**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**O Modelo de Negócios Canvas é composto por 9 blocos, cada um com uma função específica mas que se complementam e constroem uma visão integrada e sistêmica do projeto. Assinale a reposta correta.**

Escolha uma:

a. Os blocos segmentos de clientes, proposta de valor, relacionamento com o concorrente, canais, receitas, recursos-primários, atividades-secundárias, estrutura de custos e parceiros-chave são os elementos que compõem o modelo de negócios Canvas de acordo com Alex Osterwalder e Yves Pigneur.

b. Os blocos segmentos de clientes, proposta de valor, relacionamento com o cliente, canais, receitas, recursos-chave, atividades-chave, estrutura de recursos humanos e parceiros-chave são os elementos que compõem o modelo de negócios Canvas de acordo com Alex Osterwalder e Yves Pigneur.

c. Os blocos segmentos de clientes, proposta marketing, relacionamento com o cliente, canais, receitas, recursos-chave, atividades-chave, estrutura de custos e fornecedores-chave são os elementos que compõem o modelo de negócios Canvas de acordo com Alex Osterwalder e Yves Pigneur.

d. Os blocos segmentos de clientes, proposta de valor, relacionamento com o concorrente, canais, receitas, recursos-chave, atividades-chave, estrutura de impostos e parceiros-chave são os elementos que compõem o modelo de negócios Canvas de acordo com Alex Osterwalder e Yves Pigneur.

e. Os blocos segmentos de clientes, proposta de valor, relacionamento com o cliente, canais, receitas, recursos-chave, atividades-chave, estrutura de custos e parceiros-chave são os elementos que compõem o modelo de negócios Canvas de acordo com Alex Osterwalder e Yves Pigneur.



**Questão 7**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**O quadro de Modelo de Negócios Canvas possui diversos benefícios e, no curso, alguns deles foram destacados. Considerando o que foi trabalhado no curso, assinale a frase correta.**

Escolha uma:

a. O quadro de modelo de negócios possibilita o desenvolvimento de ideias e projetos, de forma a atuar com a questão visual, pois através de seus desenhos, da utilização de blocos adesivos e da possibilidade de alteração, facilitando o entendimento rápido da proposta que se quer passar.

b. O quadro de modelo de negócios possibilita o desenvolvimento de ideias e projetos de forma a atuar com a questão visual, pois através de seus desenhos, da utilização de blocos adesivos e da possibilidade de alteração, apresenta complexidade no entendimento rápido da proposta que se quer passar.

c. O quadro de modelo de negócios possibilita o desenvolvimento de ideias e projetos, de forma a atuar com a questão visual, pois através de gráficos e da obrigatoriedade de utilizar computador para sua elaboração, a utilização de blocos adesivos possibilita alteração, facilitando o entendimento rápido da proposta que se quer passar.

d. O quadro de modelo de negócios dificulta o desenvolvimento de ideias e projetos de forma a impedir atuação com a questão visual, pois através de seus desenhos, da utilização de blocos adesivos e da possibilidade de alteração, facilita o entendimento rápido da proposta que se quer passar.

e. O quadro de modelo de negócios possibilita o desenvolvimento de ideias e projetos, de forma a atuar com a questão visual, pois através de seus desenhos, da utilização de blocos adesivos e sem a possibilidade de alteração, possui um modelo estático, mas facilita o entendimento rápido da proposta que se quer passar.



**Questão 8**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**De acordo com o Modelo Canvas da Loja dos Salgados, constatou-se que um projeto é considerado complexo por possuir diversas atividades para o negócio, seja para produzir salgados diferenciados no mercado, implantar franquias, oferecer cursos e consultoria na área. Se neste modelo implantarmos um atendimento "pós-venda", importante para diversas organizações, em qual bloco seria o mais adequado inserirmos esta ação? Considerando que neste mesmo exemplo temos a personalização de "salgados diferenciados". Assinale, das alternativas a seguir, aquela que contempla o bloco em que podemos incluir “pós-venda”: Assinale a alternativa correta.**

Escolha uma:

a. estrutura de custos e relacionamento com o cliente.

b. relacionamento com o cliente e recursos-chave.

c. canais e proposta/oferta de valor.

d. atividades-chave e receitas.

e. parceiros-chave e atividades-chave.



**Questão 9**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**Diante da visão dos agrupamentos dos blocos nos quatros aspectos: Para quem? O que? Quanto? Como?**

**Para quem? Agrupa os blocos: Segmentos de Clientes, Relacionamento de Clientes e Canais.**

Escolha uma opção:

Verdadeiro

Falso



**Questão 10**

Correto

Atingiu 1 de 1

Marcar questão

Texto da questão

**Diante da visão dos agrupamentos dos blocos nos quatros aspectos: Para quem? O que? Quanto ? Como?**

**O que? Agrupa os blocos: Proposta de Valor e Recursos-Principais.**

Escolha uma opção:

Verdadeiro

Falso

