

Capítulo 3 – “Quem não se comunica, se trumbica!”

1. Durante um evento de empreendedorismo, os participantes tinham 90 segundos para fazer sua apresentação. Laura usou 40% do tempo para falar dos problemas do cliente, 30% para falar da solução proposta e o restante do tempo para enfatizar os diferenciais de seu negócio. Quantos segundos ela dedicou aos diferenciais?

- a) 25 segundos.
- b) 26 segundos.
- c) 27 segundos.
- d) 28 segundos.
- e) 29 segundos.

2. Carlos pagou R\$ 180,00 para participar de um evento de investidores, onde teve três minutos para apresentar seu negócio. Quanto ele pagou por cada segundo de apresentação?

- a) R\$ 1,00.
- b) R\$ 0,80.
- c) R\$ 0,50.
- d) R\$ 0,30.
- e) R\$ 0,20.

3. O faturamento de uma empresa cresceu em P.A., com razão de R\$ 1.200,00 por mês. No primeiro mês, ela faturou R\$ 6.000,00. Qual foi o faturamento no sexto mês?

- a) R\$ 10.000,00.
- b) R\$ 11.000,00.
- c) R\$ 11.500,00.
- d) R\$ 12.000,00.
- e) R\$ 12.500,00.

4. Pedro preparou duas apresentações para divulgar o aplicativo que está desenvolvendo:

Apresentação A: de 60 segundos, com alcance de 1.200 pessoas e valor de R\$ 300,00.

Apresentação B: de 90 segundos, com alcance de 1.500 pessoas, e valor de R\$ 420,00.

Qual apresentação custa menos por pessoa alcançada?

- a) A: R\$ 0,25/pessoa.
- b) B: R\$ 0,28/pessoa.
- c) A: R\$ 0,30/pessoa.
- d) Ambas têm o mesmo custo.
- e) B: R\$ 0,35/pessoa.

5. Uma pesquisa feita em um evento de empreendedorismo apontou que o interesse dos investidores por um negócio aumenta de forma linear (em uma P.A.) conforme aumenta o número de palavras-chave usadas na apresentação. Se com três palavras-chave a taxa de interesse é de 20% e com sete palavras-chave é de 60%, qual é a taxa de interesse esperada para uma apresentação com nove palavras-chave?

- a) 60%.
- b) 65%.
- c) 70%.
- d) 75%.
- e) 80%.