

# Revisão 1º Bimestre

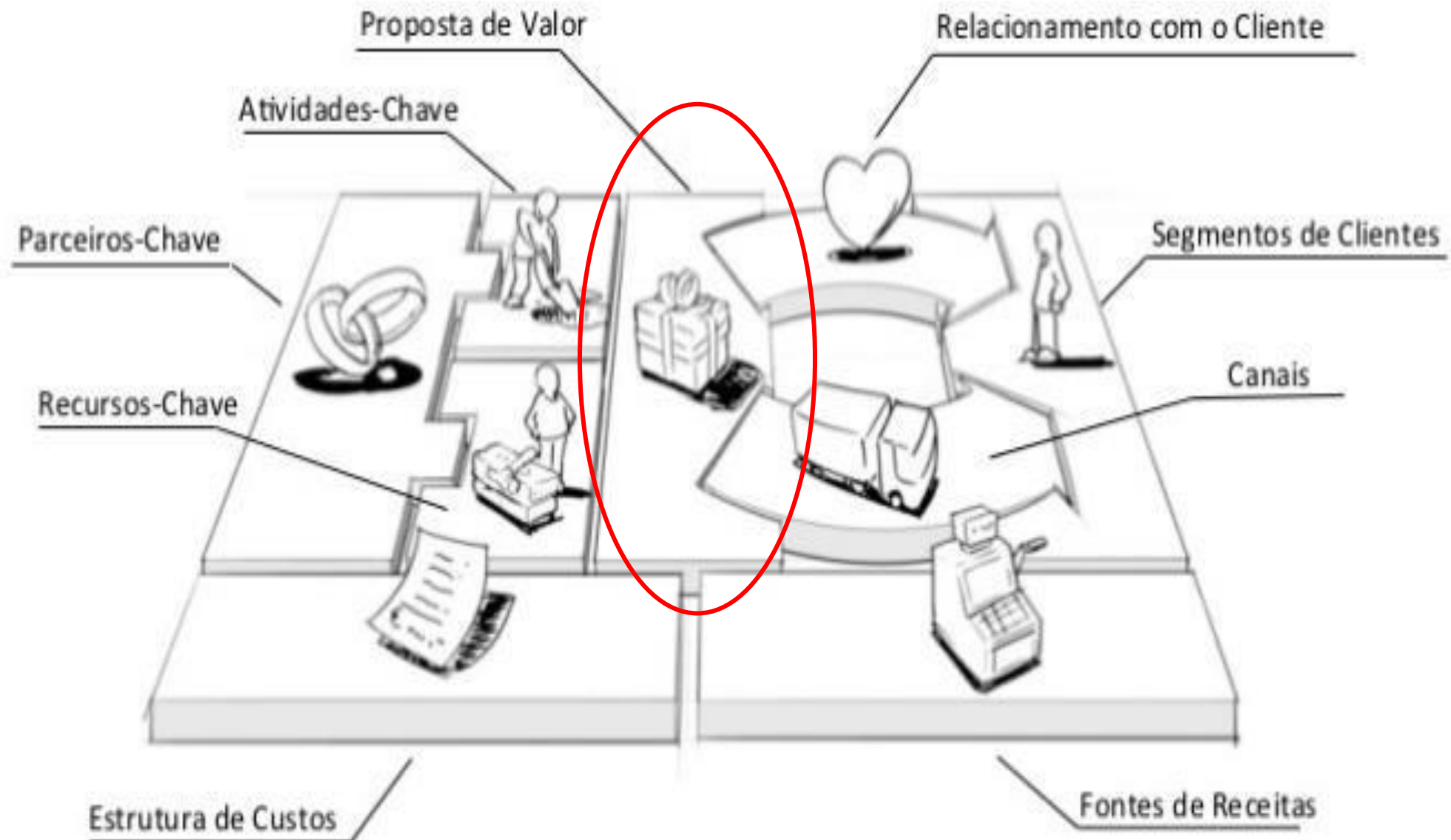
**Prof. Me. Gilmar Lucena**



# Conteúdo da prova

- 1) Modelo Canvas
- 2) Proposta de valor – Canvas
- 3) Matriz SWOT
- 4) Análise BCG

# Canvas



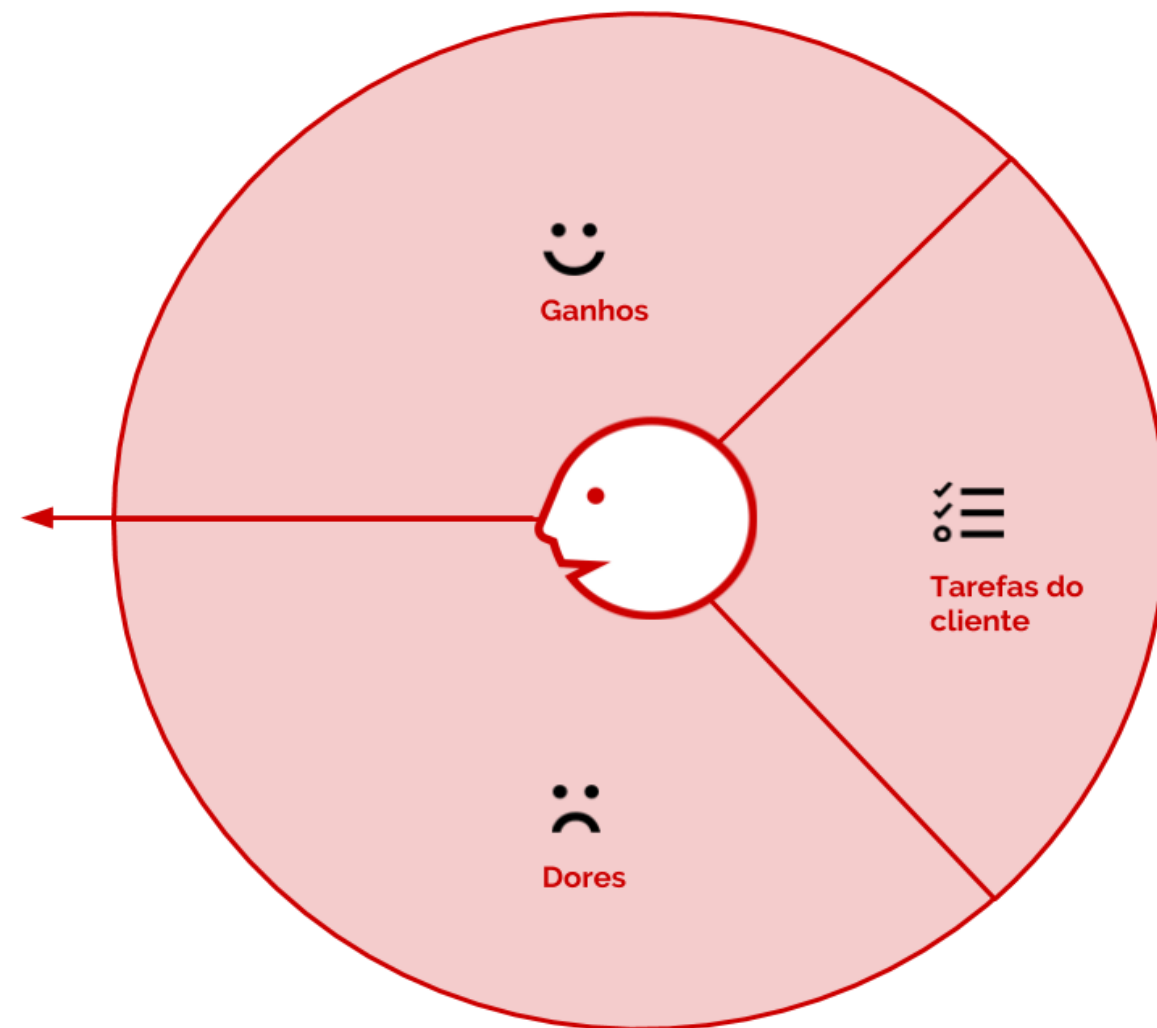
# Canvas da Proposta de Valor, o que é e como usar

- O Canvas da Proposta de Valor (*Value Proposition Canvas*) é uma **ferramenta** de desenvolvimento de cliente que explora mais profundamente os principais blocos do Canvas do Modelo de Negócio (*Business Model Canvas*) o seguimento de cliente e proposta de valor, ambos foram criados pelo Alexander Osterwalder.
- A ferramenta é indicada durante o período de **descobrimento da Startup** ou para entender os clientes em uma empresa mais estruturada, pode ser utilizada para estruturar o processo de vendas, pois visa entender as necessidades dos clientes.

# Proposta de Valor



# Perfil do Cliente



# Questão canvas:

Uma empresa de tecnologia da informação (TI) está utilizando o Canvas de Proposta de Valor para desenvolver sua estratégia. A equipe da empresa identificou os seguintes elementos relacionados à Proposta de Valor:

1. Desenvolvimento de software personalizado para atender às necessidades específicas dos clientes.
2. Oferecimento de serviços de consultoria de TI especializados para otimizar a infraestrutura tecnológica dos clientes.
3. Garantia de segurança de dados e conformidade com regulamentações relevantes.
4. Suporte técnico 24/7 para resolver problemas de forma rápida e eficaz.
5. Acesso a treinamento e recursos de capacitação para os clientes manterem suas equipes atualizadas em tecnologia.

Com base nessas informações, qual dos elementos mencionados acima representa um componente da "Proposta de Valor" da empresa de TI?

- A) Oferecimento de serviços de consultoria de TI especializados para otimizar a infraestrutura tecnológica dos clientes.
- B) Suporte técnico 24/7 para resolver problemas de forma rápida e eficaz.
- C) Desenvolvimento de software personalizado para atender às necessidades específicas dos clientes.
- D) Acesso a treinamento e recursos de capacitação para os clientes manterem suas equipes atualizadas em tecnologia.
- E) Garantia de segurança de dados e conformidade com regulamentações relevantes.

# Questão canvas:

Uma empresa de tecnologia da informação (TI) está utilizando o Canvas de Proposta de Valor para desenvolver sua estratégia. A equipe da empresa identificou os seguintes elementos relacionados à Proposta de Valor:

1. Desenvolvimento de software personalizado para atender às necessidades específicas dos clientes.
2. Oferecimento de serviços de consultoria de TI especializados para otimizar a infraestrutura tecnológica dos clientes.
3. Garantia de segurança de dados e conformidade com regulamentações relevantes.
4. Suporte técnico 24/7 para resolver problemas de forma rápida e eficaz.
5. Acesso a treinamento e recursos de capacitação para os clientes manterem suas equipes atualizadas em tecnologia.

Com base nessas informações, qual dos elementos mencionados acima representa um componente da "Proposta de Valor" da empresa de TI?

- A) Oferecimento de serviços de consultoria de TI especializados para otimizar a infraestrutura tecnológica dos clientes.
- B) Suporte técnico 24/7 para resolver problemas de forma rápida e eficaz.
- C) Desenvolvimento de software personalizado para atender às necessidades específicas dos clientes.
- D) Acesso a treinamento e recursos de capacitação para os clientes manterem suas equipes atualizadas em tecnologia.
- E) Garantia de segurança de dados e conformidade com regulamentações relevantes.

# Análise de SWOT

	<b>ÚTIL</b> Para atingir o objetivo	<b>PREJUDICIAL</b> Para atingir o objetivo
<b>ORIGEM INTERNA</b> Atributos da organização	Pontos Fortes (Strengths)	Pontos Fracos (Weaknesses)
<b>ORIGEM EXTERNA</b> Atributos do ambiente	Oportunidades (Opportunities)	Ameaças (Threats)



# Questão SWOT

Uma empresa de tecnologia está conduzindo uma análise SWOT para avaliar sua posição no mercado. Durante o processo de coleta de informações, a equipe de análise identificou os seguintes fatores:

- **Forças:**

1. Equipe altamente qualificada de desenvolvedores.
2. Patentes de tecnologia exclusivas.
3. Forte presença online e nas redes sociais.

- **Fraquezas:**

1. Dependência de um único fornecedor de peças críticas.
2. Altos custos de manutenção da infraestrutura de TI.
3. Baixa diversificação de produtos.



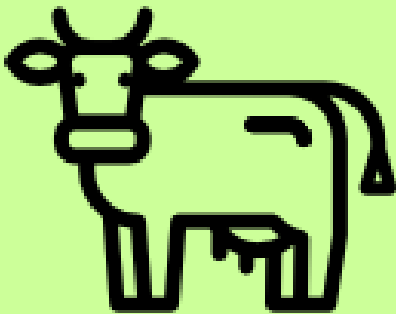

- **Oportunidades:**

1. Crescente demanda por soluções tecnológicas em mercados emergentes.
2. Parcerias potenciais com empresas de renome para desenvolvimento conjunto de produtos.
3. Expansão para novos mercados geográficos.

- **Ameaças:**

1. Recessão econômica global iminente.
2. Novos regulamentos governamentais que afetam a indústria de tecnologia.
3. Concorrência crescente de startups disruptivas.

- Com base nessas informações, recomende uma estratégia com base na análise SWOT realizada pela empresa.

		Participação relativa de mercado	
		Alta	Baixa
Crescimento do mercado	Alta	 Estrela	 Questionamento
	Baixa	 Vaca leiteira	 Abacaxi

# Questão Matriz BCG

Uma empresa de bens de consumo está utilizando a Matriz BCG para analisar seu portfólio de produtos. Após a análise, eles identificaram os seguintes produtos em suas respectivas categorias:

- **Produto A:** Alta participação de mercado e alta taxa de crescimento.
- **Produto B:** Baixa participação de mercado e alta taxa de crescimento.
- **Produto C:** Alta participação de mercado e baixa taxa de crescimento.
- **Produto D:** Baixa participação de mercado e baixa taxa de crescimento.
- Com base nessa classificação na Matriz BCG, qual das seguintes ações é a mais apropriada para o **Produto B**?
  - A) Investir pesadamente para aumentar ainda mais sua participação no mercado.
  - B) Manter o produto com investimentos moderados para mantê-lo estável.
  - C) Descontinuar o produto, pois ele não está contribuindo significativamente para os lucros.
  - D) Colocar o produto em um programa de desenvolvimento intensivo para aumentar sua taxa de crescimento.

# Questão Matriz BCG

Uma empresa de bens de consumo está utilizando a Matriz BCG para analisar seu portfólio de produtos. Após a análise, eles identificaram os seguintes produtos em suas respectivas categorias:

- **Produto A: Alta participação de mercado e alta taxa de crescimento.**
- **Produto B: Baixa participação de mercado e alta taxa de crescimento.**
- **Produto C: Alta participação de mercado e baixa taxa de crescimento.**
- **Produto D: Baixa participação de mercado e baixa taxa de crescimento.**
- Com base nessa classificação na Matriz BCG, qual das seguintes ações é a mais apropriada para o **Produto B**?
  - **A) Investir pesadamente para aumentar ainda mais sua participação no mercado.**
  - B) Manter o produto com investimentos moderados para mantê-lo estável.
  - C) Descontinuar o produto, pois ele não está contribuindo significativamente para os lucros.
  - D) Colocar o produto em um programa de desenvolvimento intensivo para aumentar sua taxa de crescimento.

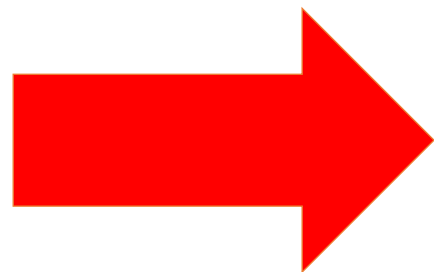
# Resposta (s)!

- Produto A (estrela): Alta participação de mercado e alta taxa de crescimento. Investir pesadamente para aumentar a participação de mercado.
- Produto B (questionamento): Baixa participação de mercado e alta taxa de crescimento. Investir para transformá-lo em uma Estrela.
- Produto C (vaca leiteira): Alta participação de mercado e baixa taxa de crescimento. Manter e otimizar eficiência.
- Produto D (abacaxi) : Baixa participação de mercado e baixa taxa de crescimento. Considerar a descontinuação, a menos que haja uma estratégia específica para revitalizá-lo.

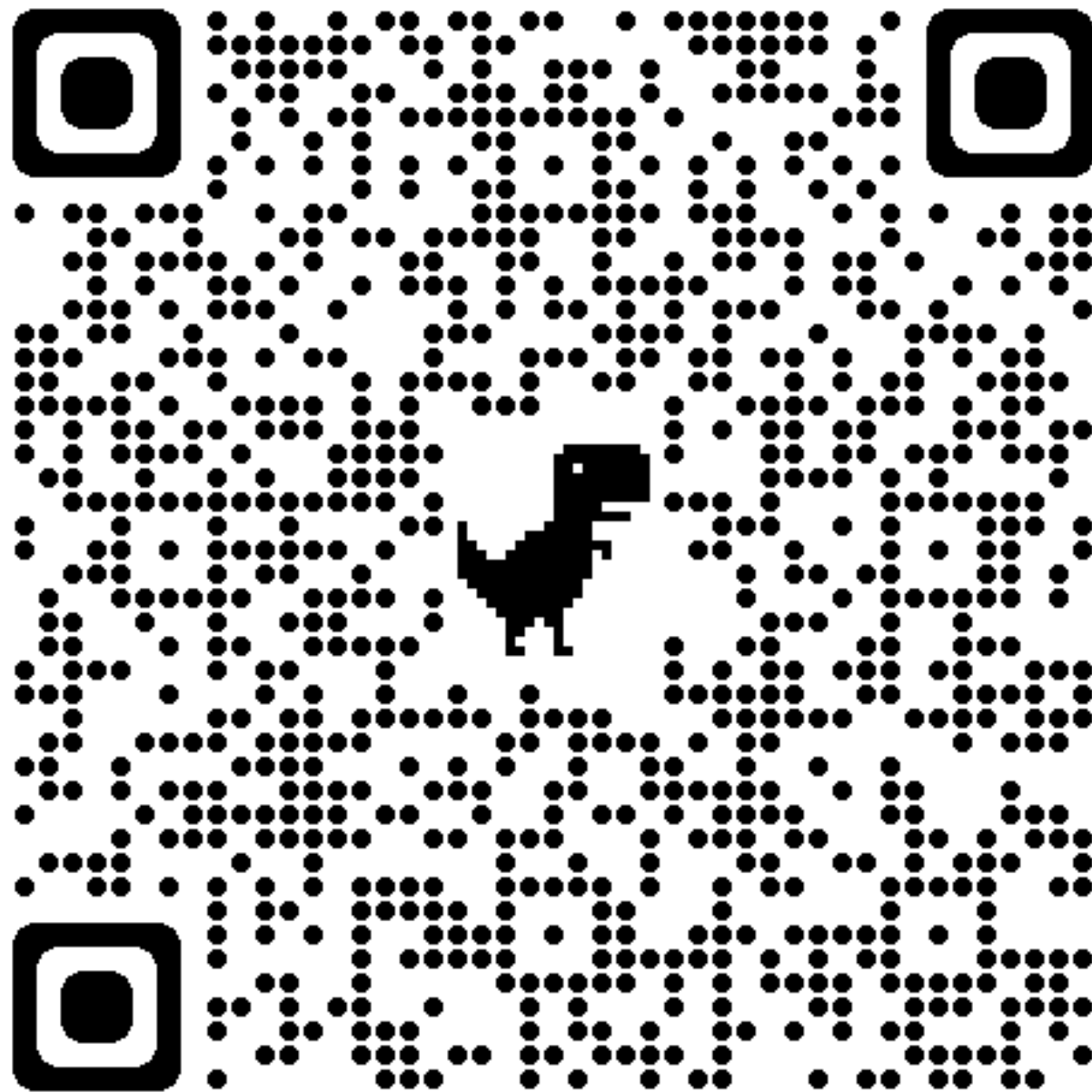
# Referências bibliográficas

- **Análise SWOT:**
- ROSA, J. A. (2012). *Carreira: Planejamento e Gestão - Série Profissional*. [Minha Biblioteca]. Retirado de <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522114252/>
- **Matriz BCG:**
- LANGRAFE, T. (2018). *Administração, uma abordagem inovadora com desafios práticos - 1a. Edição*. [Minha Biblioteca]. Retirado de <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788566103120/>
- **Canvas:**
- DORNELAS, José. Plano de negócios com o modelo Canvas. [Digite o Local da Editora]: Editora Empreende, 2020. E-book. ISBN 9786587052076. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786587052076/>. Acesso em: 21 set. 2023.

**Chamada!**



**Boa noite!  
Obrigado!**



# Obrigado!

[gilmar.souza@uniceplac.edu.br](mailto:gilmar.souza@uniceplac.edu.br)

