

Disciplina: Administração estratégica
Professor: Silvestre Prado de Souza Neto
Aluno: Larissa da Silva Paiva
Matrícula: 201639014-8

Data: 21/maio/2018

Exercício 9 de Administração Estratégica para ser enviado até o dia 22 de maio

O mundo está se tornando uma “aldeia” global, como previu McLuhan na década de 1970. A migração de idéias e pessoas em todos os sentidos é impressionante, qualquer que seja o parâmetro que se considere. Um dos grandes problemas, ou desafios decorrentes desta característica da modernidade, é o “desemprego estrutural”. Pode-se supor que uma saída para essa crise está no desenvolvimento de “pequenas empresas” fazendo “grandes negócios”. Se como bom brasileiro somos criativos, também pouco inovadores. Estude a Aula 10 – Novos Empreendimentos e Empreendedorismo do livro texto e, em seguida, **INVENTE uma empresa, produto ou serviço** que, sendo inovadora, criativa e inusitada (inesperada ou surpreendente), tenha as melhores condições de sucesso nos próximos DEZ anos. Lembre-se do comportamento dos alemães que são muito esquisitos e da Singularity University.

Siga os itens a serem considerados na formulação de uma empresa listados a seguir. Lembre-se de justificar cada escolha e as razões que o (a) levaram para a mesma. Responda, de acordo com os itens listados, a todas as características no novo negócio que você está planejando e seja criativo e inovador na escolha da área de atuação. Não se preocupe com a falta de recursos para a implantação do projeto. O objetivo é desenvolver e sugerir projetos inovadores e diferentes, não necessariamente “baratos” ou “rapidamente exequíveis” com poucos recursos. Observe que este não é um exercício de empreendedorismo nem sobre Plano de Negócios. Trata-se de um exercício sobre INOVAÇÃO, fundamento da estratégia.

Este exercício deve ser iniciado com a descrição do produto em detalhes, incluindo a expectativa de investimento necessária para sua execução. Trata-se de esboço para um plano de negócio e com o acréscimo de uma planilha de custos poderia ser apresentada aos possíveis investidores. Espero que nesta semana sua imaginação possa ser usada de maneira intensa.

JUSTIFIQUE suas ideias mesmo que sejam completamente absurdas e/ou surpreendentes.

Lista dos itens que caracterizam uma empresa ou novo negócio:

1. Nome do Produto ou Serviço:

Que necessidades dos consumidores será satisfeita?

Resposta: O nome do software seria OrganicFood. A necessidade encontrada que justifica a criação do software é a dificuldade de donos de restaurantes que trabalham com comida orgânica terem acesso à produtos de qualidades e frescos Os consumidores ficariam satisfeitos por terem mais facilidade de procurar produtos orgânicos de qualidade para seus restaurantes.

Como o produto da empresa em foco poderia ser único?

Resposta: O produto pode ser exclusivo por meio do uso de conceitos de usabilidade, comunicabilidade e segurança que deixariam o usuário muito mais a vontade para manusear a aplicação.

2. Consumidores:

Quais são os consumidores visados? Qual o perfil deles? Onde eles vivem, trabalham ou atuam? Quais são seus hábitos de compra? Quais são suas necessidades principais?

Resposta: Os consumidores visados são donos de restaurantes que trabalham com produtos orgânicos. Em grande maioria esses consumidores não possuem conhecimento sobre a localização de pequenos agricultores que trabalham com produtos orgânicos e que vivem em cidades pequenas e de difícil localização. A necessidade do consumidor é achar produtos de qualidade.

3. Concorrentes:

Quais são e onde estão os principais concorrentes? Quais são seus pontos fortes e fracos? Como eles poderiam reagir à atuação da empresa a ser criada?

Resposta: Acredito que não há muitos concorrentes para a empresa em questão, por tratar de falar de empresas de software que trabalham para pequenos agricultores.

4. Fornecedores:

Quem são e onde estão os fornecedores? Quais são as suas melhores práticas de negócios? Que tipo de relacionamento com eles é esperado?

Resposta: Os fornecedores serão os pequenos agricultores rurais, que moram em cidades pequenas localizadas perto restaurantes que trabalham com produtos orgânicos. É esperado um relacionamento bom do usuário cliente e do produtor que disponibilizará os produtos.

5. Localização:

Onde estão os fornecedores, os consumidores e os concorrentes? Quais são os custos de localização da empresa? Quais seriam as limitações legais?

Resposta: Como a empresa é de software o custo de localização dela não interfere muito no ambiente, já que tudo pode ser feito online. As limitações apareceriam sobre a limitação dos agricultores rurais possuem à internet, pois será de maior dificuldade manter o software atualizado com as informações necessárias para as vendas dos produtos orgânicos.

6. Instalações físicas / equipamentos:

O que será necessário fazer: alugar, comprar, construir ou reformar as instalações?

Resposta: Os equipamentos utilizados na empresa serão em maioria computadores. É mais fácil comprar ou alugar computadores potentes para realizar a execução das tarefas.

7. Recursos humanos:

Qual é a disponibilidade de pessoas para trabalhar nessa empresa? Qual o treinamento necessário? Quais os custos com o pessoal?

Resposta: É necessário vários departamentos dentro da empresa: projetos, finanças, recursos humanos, etc. Como a empresa gira em torno da produção de tecnologia é necessário contratar pessoas que já estão nessa área, mas treinamentos para atualizar os trabalhadores sempre será constante.

8. Ambiente legal / de regulamentação:

Quais as necessidades de licenças, permissões e certificações?

Resposta: Como não há muita legislação na área da Tecnologia da Informação, não há exemplos.

9. Ambiente Cultural / Social:

Quais os problemas relacionados às questões culturais e sociais com a nova empresa?

Resposta: O software irá ajudar os pequenos agricultores de áreas rurais a venderem o seus produtos, auxiliando assim a vida dessas pessoas.

10. Ambiente internacional:

Existe algum problema relacionado a questões internacionais? Ou com a exportação dos produtos?

Não.

11. Outros:

Uma outra sugestão adequada e complementar é seguir o modelo CANVAS a seguir:

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| Parceiros chave  | Atividades chave  | Oferta de valor  | Relacionamento com o cliente  | Segmentos de clientes  |
| | Recursos chave  | | Canais de Vendas  | |
| Fontes de custos  | | | Fontes de receitas  | |