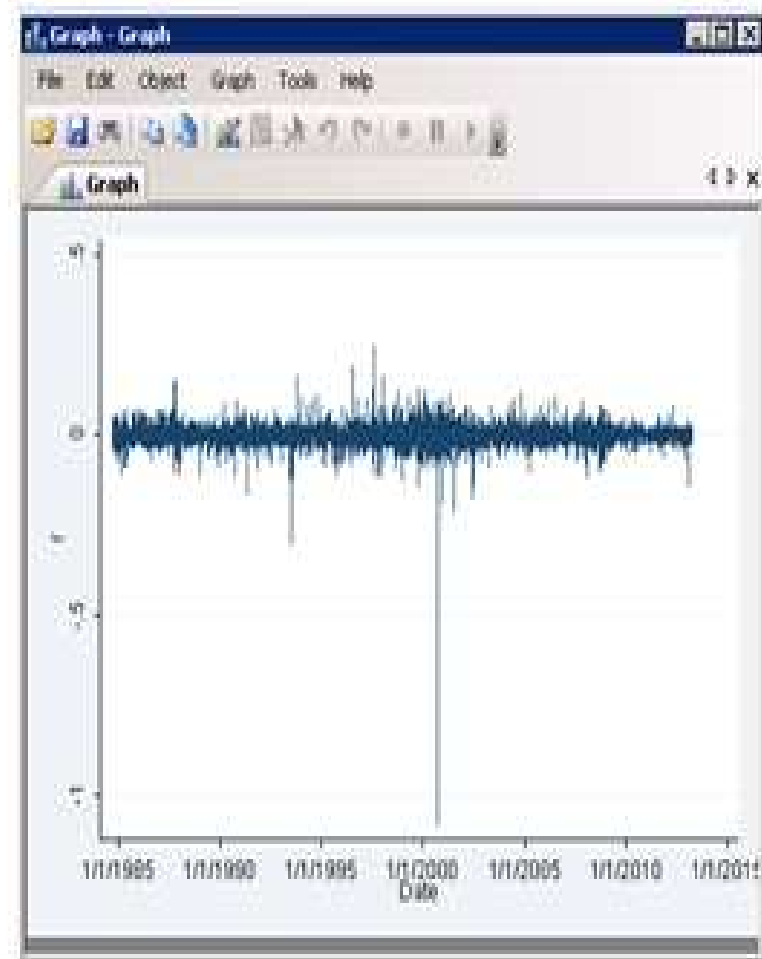


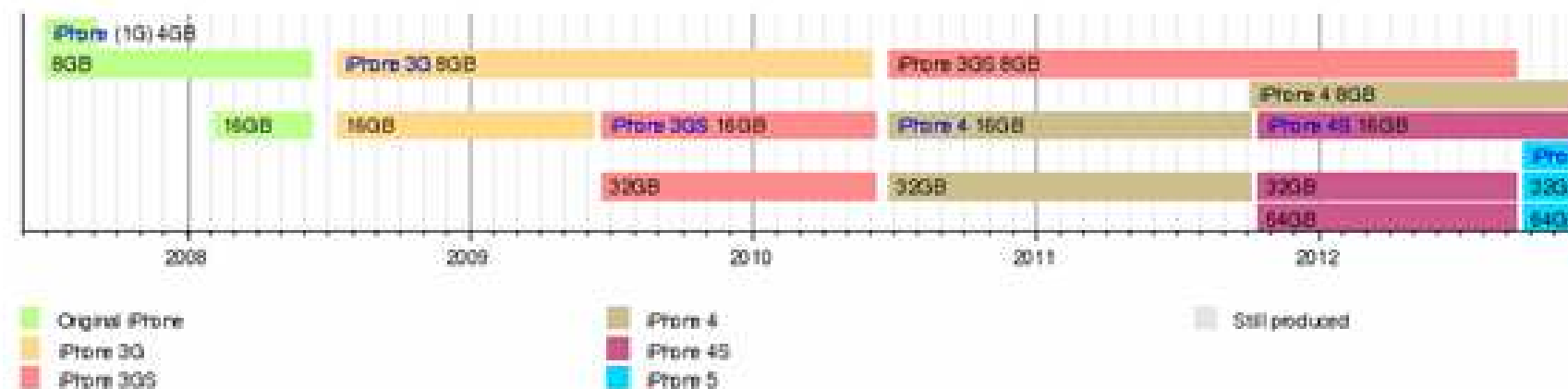
**VOLUME**



**RENDIBILIDADE**

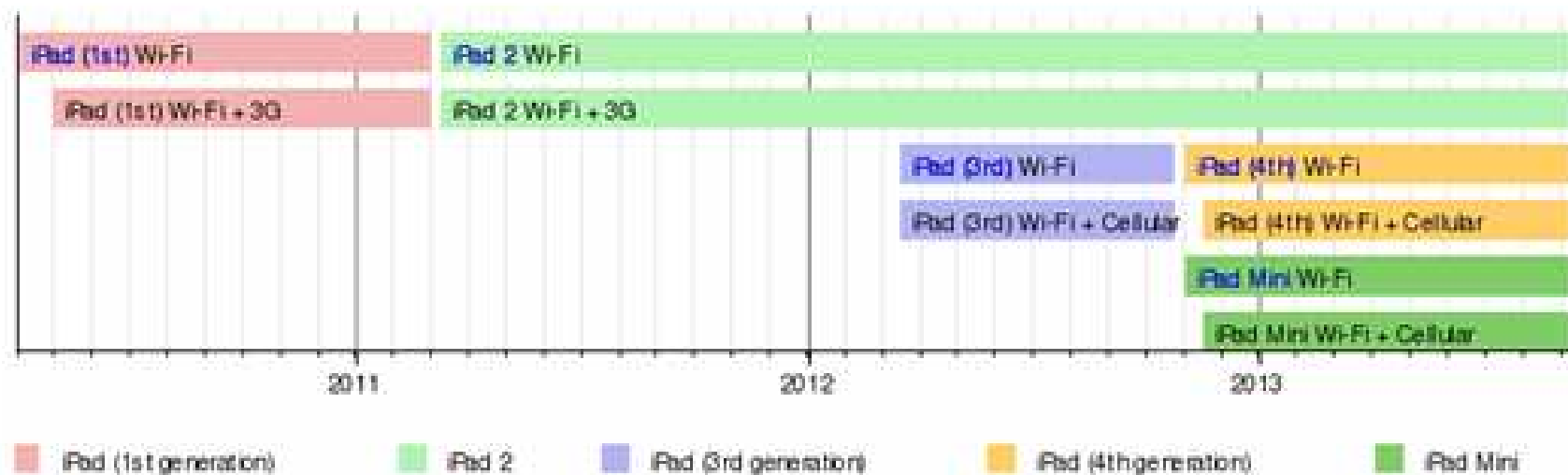
## RENDIBILIDADE E INOVAÇÃO - APPLE

Timeline of models



## RENDIBILIDADE E INOVAÇÃO - APPLE

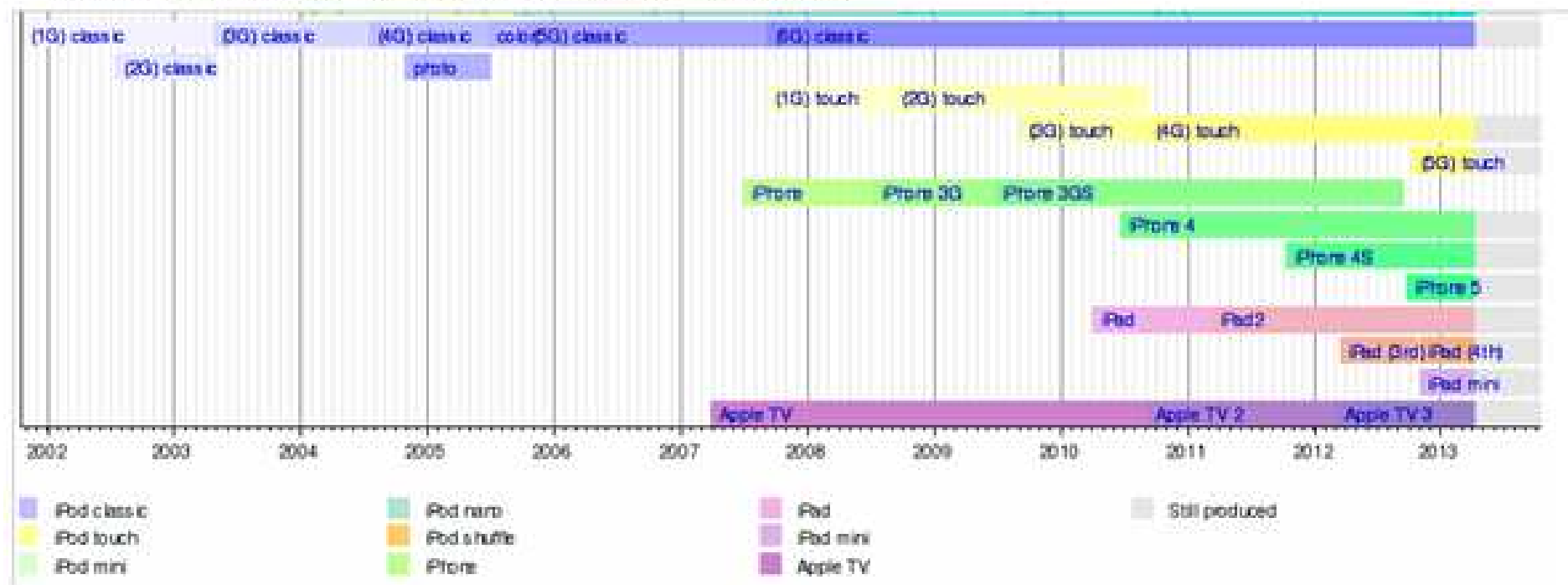
## Timeline



## RENDIBILIDADE E INOVAÇÃO - APPLE

### Timeline of iPod models

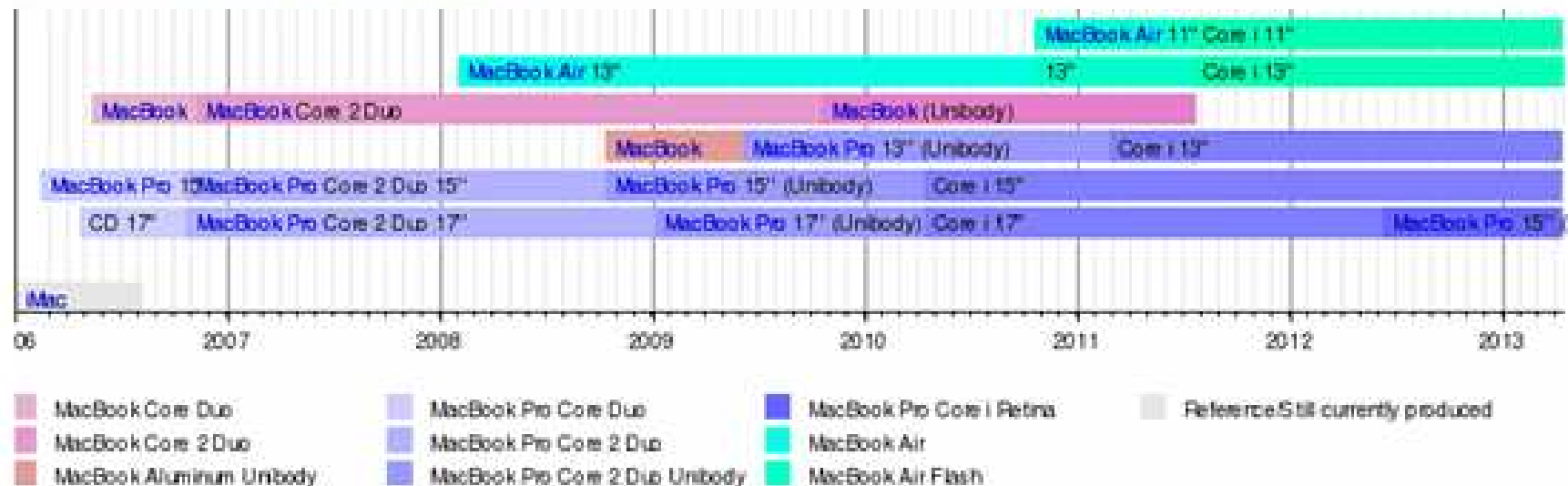
See also: *Timeline of full-sized iPod models* and *Timeline of compact iPod models*



## RENDIBILIDADE E INOVAÇÃO - APPLE

### Timeline of the MacBook family

See also: *Timeline of Macintosh models*



### APPLE E SAMSUNG – ALGUNS NÚMEROS

#### FUNCIONÁRIOS

APPLE 80 MIL    SAMSUNG 275 MIL

#### PATENTES

APPLE 1775    SAMSUNG 4675

#### FACTURAÇÃO

APPLE 171 MIL MILHÕES DE DÓLARES

SAMSUNG 327 MIL MILHÕES DE DÓLARES

#### CAMPOS DE BATALHA: QUEM GANHA QUEM PERDE

SAMSUNG - SMARTPHONES - NÚMERO 1 MUNDIAL

APPLE - TABLETS - NÚMERO 1 MUNDIAL

#### COMPUTADORES PESSOAIS

APPLE - 5º LUGAR NO TOP MUNDIAL

SAMSUNG - ESTÁ A ABANDONAR ALGUNS MERCADOS

#### SMARTWATCHES

SAMSUNG – NÚMERO 1 MUNDIAL

APPLE – ESTÁ A ENTRAR COM O APPLE WATCH

FONTE: 2014. EXAME INFORMÁTICA. APPLE VERSUS SAMSUNG, PÁGINA 61, Nº 233, NOVEMBRO.

### OS MAIORES DESAFIOS QUE ENFRENTAM SOZINHOS

#### SAMSUNG

A DEPENDÊNCIA DO ANDROID DA GOOGLE

#### APPLE

O IPHONE TEM POTENCIAIS PROBLEMAS À VISTA. O MERCADO CHINÊS CRESCE A DOIS DÍGITOS, MAS SÃO OS FABRICANTES LOCAIS QUE ESTÃO A GANHAR – A XIAMOI

AS VENDAS DE MÚSICA DIGITAL ESTÃO A ABRANDAR

O CAMINHO É O STREAMING , MAS TEM DE ENFRENTAR A CONCORRÊNCIA DO SPOTIFY.

#### DESAFIOS QUE TÊM EM COMUM

AS VENDAS DOS TABLETS ESTÃO A BAIXAR. EXPLORAR OS SMART DEVICES.

#### O IMPÉRIO DO MEIO

AMBAS ESTÃO A FALHAR A CONQUISTA DESTE MERCADO.

A INTERNET DAS COISAS

ALGUÉM TEM DE FABRICAR OS DISPOSITIVOS

É NECESSÁRIO UM ECOSISTEMA NO QUAL PODEMOS CONFIAR.

FONTE: 2014. EXAME INFORMÁTICA. APPLE VERSUS SAMSUNG, PÁGINA 61, Nº 233, NOVEMBRO.

## AS CINCO COMPONENTES DE TODAS AS EMPRESAS

### UMA EMPRESA É UM PROCESSO REPETÍVEL QUE:

1 – CRIA E FORNECE ALGO DE VALOR ...

2 – QUE OS OUTROS QUEREM OU DE QUE PRECISAM

3 – A UM PREÇO QUE ESTEJAM DISPOSTOS A PAGAR...

4 – DE UMA FORMA QUE SATISFAÇA AS NECESSIDADES E AS EXPECTATIVAS DO CLIENTE ...

5 – DE TAL MODO QUE A EMPRESA FAÇA UM LUCRO SUFICIENTE GRANDE PARA VALER A PENA AOS PROPRIETÁRIOS MANTÊ-LA EM ACTIVIDADE.





# **QUESTÕES**