

- [mardem@univem.edu.br](mailto:mardem@univem.edu.br)
  - Samuel Pereira - 638217
  - Andrei Oliveira - 638289
  - Bruno Marques - 635601
  - Caio Fujisawa - 634591
- **RESPOSTA 1** -> Empreendedorismo é o processo de identificar oportunidades, desenvolver novas ideias e transformá-las em empreendimentos viáveis e lucrativos. Envolve a criação de valor econômico e social através da inovação, assumindo riscos e gerenciando recursos de maneira eficiente. E um empreendedor contemporâneo deve possuir as seguintes características: Inovação: Capacidade de criar e implementar novas ideias e soluções. Proatividade: Iniciativa para antecipar problemas e oportunidades. Resiliência: Capacidade de superar desafios e adversidades. Liderança: Habilidade de motivar e coordenar uma equipe em direção aos objetivos. Visão de futuro: enxergar tendências e oportunidades futuras. Capacidade de adaptação: Flexibilidade para ajustar planos conforme necessário. Habilidades de networking: Construção de redes de contatos e parcerias estratégicas.
- **RESPOSTA 2** -> 1) Geração de empregos: Criação de novas vagas de trabalho, reduzindo o desemprego. 2) Inovação tecnológica: Desenvolvimento de novas tecnologias que melhoram a eficiência e a qualidade de vida. 3) Desenvolvimento econômico local: Estímulo à economia local através de novos negócios. 4) Responsabilidade social: Implementação de práticas que beneficiam a comunidade e o meio ambiente. 5) Diversificação da economia: Redução da dependência de setores tradicionais através da criação de novos mercados.
- **RESPOSTA 3** -> **Primeiro passo:** Identificação da oportunidade: Avaliação inicial da ideia de negócio para verificar sua viabilidade. **Segundo passo:** Pesquisa de mercado: Análise detalhada do mercado, incluindo demanda, concorrência e público-alvo. **Terceiro passo:** Análise SWOT: Avaliação das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças relacionadas ao negócio. **Quarto passo:** Planejamento financeiro: Projeção de receitas, custos, despesas e análise de fluxo de caixa. **Quinto passo:** Estudo técnico: Avaliação dos recursos técnicos necessários, localização e infraestrutura. **Sexto passo:** Avaliação legal: Verificação das exigências legais e regulamentações aplicáveis ao negócio. **Sétimo passo:** Plano de ação: Desenvolvimento de um plano detalhado para a implementação do negócio, incluindo cronograma e estratégia de marketing.
- **RESPOSTA 4** -> O Modelo BMG CANVAS (Business Model Generation Canvas) é uma ferramenta visual que auxilia na construção e análise de modelos de negócios. Ele descreve, de forma simples e prática, como uma empresa cria, entrega e captura valor. Sua importância está na clareza e simplicidade com que permite visualizar e ajustar todos os componentes do negócio, facilitando a inovação e a tomada de decisões estratégicas.
- **RESPOSTA 5** -> É um documento detalhado que descreve os objetivos de um negócio, as estratégias para alcançá-los, a estrutura organizacional, os produtos ou serviços oferecidos, o mercado-alvo, e as projeções financeiras. Ele serve como um guia para a execução do empreendimento e como uma ferramenta para captar investidores.
- **RESPOSTA 6** -> **Análise SWOT:** É uma ferramenta estratégica que avalia as Forças e Fraquezas internas, juntamente com as Oportunidades e Ameaças externas de uma organização. Essa análise fornece uma visão abrangente do ambiente organizacional, ajudando na identificação de

áreas de melhoria e oportunidades estratégicas. **Forças de Porter:** Analisam a competitividade de um setor industrial através de cinco aspectos: rivalidade entre concorrentes, poder de barganha dos compradores e fornecedores, ameaça de novos entrantes e ameaça de produtos substitutos. Essa estrutura ajuda as organizações a entender a dinâmica competitiva do mercado e a elaborar estratégias para se destacar dentro dele..

- **RESPOSTA 7** -> Definição e importância de definir um "persona": Persona é uma representação fictícia do cliente ideal de um negócio, baseada em dados reais sobre comportamento e características demográficas dos clientes. Definir uma persona é importante porque ajuda a entender melhor o público-alvo, personalizar as estratégias de marketing e melhorar o desenvolvimento de produtos ou serviços para atender às necessidades e desejos dos cliente.
- **RESPOSTA 8** -> Custos são gastos diretamente relacionados à produção de bens ou serviços, como matérias-primas e mão-de-obra direta. Enquanto que despesas são gastos operacionais não diretamente ligados à produção, como aluguel, marketing e salários administrativos. Receitas são entradas de dinheiro resultantes da venda de produtos ou serviços.