



MAPA – Material de Avaliação Prática da Aprendizagem

Acadêmico: Suháila Orba Abib	R.A.: 23260509-5
Curso: Biomedicina	
Disciplina: Metalidade Criativa e Empreendedora	

Instruções para Realização da Atividade

1. Todos os campos acima deverão ser devidamente preenchidos;
2. É obrigatória a utilização deste formulário para a realização do MAPA;
3. Esta é uma atividade individual.
4. Utilizando este formulário, realize sua atividade, salve em seu computador, renomeie e envie em forma de anexo no campo de resposta da atividade MAPA;
5. **Formatação exigida para esta atividade:** documento Word, Fonte Arial ou Times New Roman tamanho 12, Espaçamento entre linhas 1,5, texto justificado;
6. Ao utilizar quaisquer materiais de pesquisa referencie conforme as normas da ABNT na última página deste formulário;
7. Critérios de avaliação: Utilização do *template* (Formulário Padrão Mapa); Atendimento ao Tema; Constituição dos argumentos e organização das Ideias; Atendimento às normas da ABNT e correção ortográfica.
8. Procure argumentar de forma clara e objetiva, de acordo com o conteúdo da disciplina.

ORIENTAÇÕES IMPORTANTES:

- Realize uma leitura da **Unidades 4** do livro da disciplina.
- Acesse o material complementar sugerido no enunciado da atividade.
- Assista ao vídeo explicativo gravado pela Professora da disciplina, com orientações para a realização da atividade MAPA.



- Ao utilizar trechos de sites, livros, revistas para fundamentar a sua resposta, lembre-se de citar e referenciar os autores para que sua atividade não seja considerada uma cópia indevida.
- Cópias indevidas e trabalhos em duplicidade serão zerados. Lembre-se que você está sendo preparado para atuar como profissional diferenciado no mercado.
- Após finalizar sua atividade no Formulário Padrão MAPA, salve-a, em seguida, anexe o arquivo no espaço específico da atividade MAPA.
- Lembre-se de clicar em Responder e Finalizar para efetivar a sua participação. Contudo, antes de finalizar, confira o arquivo anexado, pois arquivo em branco, corrompido ou incorreto não será atribuído nota.
- Se certifique de que está encaminhando o arquivo correto no seu Studeo antes de **Finalizar**, pois não haverá como editar e/ou enviar outro arquivo após a finalização.
- A atividade será aceita somente pelo Studeo no espaço reservado para o envio. Atividades fora do prazo não serão aceitas.

Em caso de dúvidas, entre em contato com seu Professor Mediador pelo Studeo no Fale com o Mediador.

Bons estudos!

Atividade MAPA:

Após realizar a leitura da sua atividade dentro da disciplina de Mentalidade Criativa e Empreendedora no Studeo, faça a análise conforme os itens solicitados:



ATIVIDADE PROPOSTA:

Forças (Strengths)	Fraquezas (Weaknesses)
1. Experiência na área: Ela vende bolos há muitos anos, o que a compete com conhecimento, habilidade e credibilidade no mercado;	1. Falta de marketing: Não possui um especialista de divulgação, dificultando a anunciação do curso;
2. Nicho atrativo: O mercado da gastronomia tem uma grande demanda e muitas pessoas tem interesse em usufruir e aprender;	2. Inexperiência de conhecimento tecnológico: Ela terá que aprender a gravar e inserir seus videos e arquivos na plataforma;
3. Qualidade do produto: Seus bolos são muito bem feitos e bonitos, o que demonstra curiosidade das pessoas em saber mais;	3. Insegurança: Rosa pode ter receio do uso de ferramentas e do ensino a distância;
4. Rede de cliente: Como ela já trabalha no ramo por anos, adequeriu confiança de muitos clientes, podendo indicar seu trabalho e seu futuro curso.	4. Investimento inicial: Necessidade de comprar equipamentos de gravação para as aulas e pagamento de uma plataforma para hospedar seu curso.
5.	5.



Oportunidades (Opportunities)	Ameaças (Threats)
1. Expansão do público: Terá a possibilidade de atingir pessoas nacional e internacionalmente;	1. Concorrência: Acontecerá de se deparar com outros cursos que já estão consolidados e com grande público;
2. Networking: Poderá conhecer diversas empresas e pessoas influentes, na sua área e em outras;	2. Dependências: Pode acontecer da tecnologia e da conexão da internet falhar em algum momento para os alunos e para a Rosa;
3. Custo menor: Os alunos e a Rosa terão um valor acessível ao oferecer o curso online comparado ao curso presencial;	3. Resistência: Algumas pessoas podem preferir cursos presenciais ou ter apreensão de investir em um curso online sem conhecer a qualidade;
4. Tendência: Pessoas adquirirão o curso como renda extra ou benefício próprio.	4. Críticas: Aparecerá diferentes tipos de feedback, alguns negativos, são capazes de surgir e afetar a reputação da sua empresa.
5.	5.



Análise de Viabilidade:

Vender o curso de bolos decorados online é uma ideia que tem tudo para dar certo. Com a Rosa, que tem experiência, paixão pela confeitaria e produtos de qualidade, percebe-se também que tem uma demanda constante na área de gastronomia. As pessoas estão cada vez mais buscando aprender de casa, usando plataformas digitais e conteúdos online, o que ajuda no crescimento e faz a empresa se destacar, trazendo resultados bem positivos. Apesar de ela ainda não ter muito conhecimento em marketing digital, isso pode ser superado com a ajuda do Ricardo e até com parcerias ou serviços terceirizados. Claro que existem ameaças, mas com um bom planejamento e atenção na qualidade do conteúdo, dá para contornar. No final das contas, se tiver uma estratégia bem pensada e a ideia de se diferenciar, esse curso tem tudo para alcançar um grande sucesso.

Referências:

ZUCCO,Alba; FERNANDES, Ciro Antônio; BLANCO, Eduardo Anibal; BASSO, Fernanda Gisele; ESTIVAL, Katianny Gomes Santana; CORCINO, Kevin Ferreira. **Mentalidade Criativa e Empreendedora**. Florianópolis – SC.: Arquê, 2023. Reimpresso em 2024. P. 264. ISBN papel 978-65-6083-392-0; ISBN digital 978-65-6083-393-7.