

accenture



Trabalho 1

Aryane de Alcantara Chaves - 11893303

Juliana B. Trevine - 10819311

Lucas Martins Pinheiro - 11208180

Marina Gonçalves do Nascimento - 10367291

Sungwon Yoon - 9822261

Vanessa Alves do Nascimento - 10882848



Falando sobre a empresa

O que é a Accenture?



“O que é a Accenture?”

- ❖ Ajudamos organizações a maximizarem seu desempenho e alcançarem sua visão;
- ❖ Colaboradores com variadas habilidades;
- ❖ Especialistas presentes na rede global de delivery;
 - ❖ Clientes de 120 países nos 5 continentes.



2

Análise SWOT





STRENGTHS (FORÇAS)

1. Base de Clientes
2. Mão de obra qualificada
3. Parcerias (Google, Microsoft, AWS, Sales Force etc).

S

WEAKNESSES (FRAQUEZAS)

1. Dificuldade na gestão
2. Preferência por serviços para grandes empresas
3. Dependência de sua atuação como consultoria

W

1. Optar por profissionais novos na área
2. Aquisição de negócios especialista em tecnologia emergente
3. Expansão do negócio durante a pandemia (em função do home office)

O

OPPORTUNITIES (OPORTUNIDADES)

T

1. Competidores do setor
2. Mudanças na economia, política e legislação
3. Segurança da Informação

THREATS (AMEAÇAS)

Canvas



Parcerias principais  → Grandes empresas de TI: Google, Microsoft, SAP, AWS, Sales Force etc; → Filiais da Accenture: Accenture Technology; Accenture Strategy & Consulting; Accenture Interactive; Accenture Operations → Subsidiárias: Avanade, Fjord; → Patrocínios Oferecidos: Reprograma.	Atividades principais  → Consultoria; → Delivery de Software; → Pesquisa & Desenvolvimento; → Serviços de Infraestrutura e Segurança. Principais recursos  → Mão de Obra qualificada: 500.000 funcionários no mundo; → Presença em 120 países; → Centros de Inovação; → Centros de Delivery.	Proposta de valor  → Experiência individual para ajudar o cliente em sua mudança; → Business Intelligence; → Consultoria voltada para strategy; → Antecipar novidades para os clientes estarem sempre atualizados e preparados.	Relacionamento com os clientes  → Diariamente: Acompanhamento diário durante a implementação do serviço; → Sob demanda: dada a necessidade do cliente. Canais  → Patrocínios e parcerias; → Blogs e sites; → Redes sociais; → Canais de comunicação.	Segmentos de clientes  → Empresas e negócios de diferentes áreas do mercado e que atuam em diversas funções: hospitais, faculdades, empresas automobilísticas, empresas de RH, estatais, empresas de comunicação, empresas de marketing, empresas de viagem etc.
Estrutura de custos  → Capacitação dos funcionários; → Salário; → Despesas administrativas e operacionais; → Plataformas tecnológicas e manutenção; → Taxas e despesas jurídicas.			Fluxos de receita  → Consultoria; → Serviços e soluções vendidas; → Contratos e projetos; → Software, Infraestrutura, Plataformas e Desktops como serviços.	

Obrigada!

ACH2063 - Introdução à Administração
e Economia para Computação

