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?

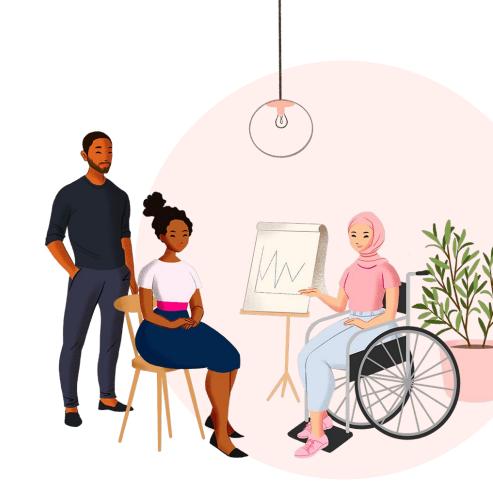


660 que é a Accenture?

- 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.



Análise SWOT



STRENGTHS (FORÇAS)

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





WEAKNESSES (FRAQUEZAS)

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

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

OPPORTUNITIES (OPORTUNIDADES)



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

THREATS (AMEAÇAS)

Canvas



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;
- →PatrocíniosOferecidos: 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



- → Serviços e soluções vendidas;
- → Contratos e projetos;
- → Software, Infraestrutura, Plataformas e Desktops como serviços.



Obrigada!

ACH2063 - Introdução à Administração e Economia para Computação

