

ATIVIDADE – UNIDADE I

Orientações

- a) Com base no conteúdo discutido ao longo desta unidade, na sua experiência profissional e percepção sobre o mundo dos negócios, vamos seguir os passos necessários para que você ou seu grupo de trabalho identifique corretamente o seu negócio, o qual terá o plano de negócio desenvolvido nas próximas etapas da disciplina.
- b) Responda o 1º bloco de questões. O 2º bloco de perguntas é para facilitar a composição das informações que irão surgir ao responder as três questões do 1º bloco.
- c) Envie as respostas do 1º bloco ao professor, pelo fórum da respectiva atividade.

Questões do Bloco 1

- **Quais necessidades dos consumidores este negócio satisfaz?**
Trata-se da identificação do por que de os clientes estarem buscando determinado produto ou serviço. Em outras palavras, em que o negócio em discussão irá agregar valor para os clientes?
- **Quem e quantos são os clientes que detêm estas necessidades?**
É o segmento de mercado que o negócio atenderá. Pode ser definido em termos de:
 - área geográfica (p.ex.: os clientes de uma determinada região);
 - gênero (p.ex.: atendimento específico para mulheres);
 - faixa etária (p.ex.: um serviço específico para a terceira idade); ou

- nível de renda (p.ex.: um produto específico para a classe C ou um serviço voltado para a classe A).

- **Como estas necessidades serão supridas?**

Um determinado produto ou serviço pode ser atendido de várias formas. Este item visa identificar qual a forma que apresenta a melhor relação custo/benefício, o que pode ser fundamental para justificar a oportunidade identificada.

Questões do Bloco 2 (perguntas facilitadoras)

- 1) Qual é o negócio da empresa?
- 2) O que a empresa está vendendo?
- 3) Quais as expectativas da empresa quanto a esse negócio?
- 4) Qual o mercado alvo da empresa? → Quem é o cliente ideal?
Descreva-os: 1) Indivíduos; 2) Empresas; 3) Agências Governamentais;
4) Outros.

Como esse cliente é caracterizado? → Qual é o perfil dos consumidores potenciais? Quais as razões para a escolha desses segmentos? (Idade, sexo, profissão, renda, localização geográfica, e segmentação psicográfica e comportamental).
5. Qual a finalidade do(s) produto(s) e/ou serviço(s)? Este(s) produtos ou serviços resolvem que tipo de problema do cliente? Atendem a que tipo de necessidade? É um bem de primeira necessidade ou um bem de luxo?
6. Quais são os benefícios, vantagens ou diferenciais dos produtos ou serviços que a empresa está vendendo? O cliente reconhece esses diferenciais da empresa? De que forma a empresa sabe disso?
7. Se o produto/serviço oferecido é novo ou atualizado, o que o torna diferente quando comparado a outros similares e porque as pessoas compram?
8. Quais são os serviços relacionados aos produtos oferecidos pela empresa?
9. De que maneira a empresa pretende agir em mercados da concorrência?