



Escola Politécnica da Universidade de São Paulo
Departamento de Engenharia de Produção



PRO
3213

Princípios de Administração
de Empresas

Apostila 4: Preparação para o trabalho final

Prof. Clovis Alvarenga Netto

Apresentação final do Modelo de negócio



- O trabalho final da disciplina consta de:
- Um texto explicando o modelo de negócio proposto pela equipe (para o produto da equipe)
- Não precisa do vídeo do grupo, com duração de até 3 min
- Não haverá a apresentação do trabalho, apenas o trabalho entregue
- O trabalho poderá ser entregue no dia da prova (27/11)



Prof. Clovis Alvarenga Netto

Detalhes sobre a preparação do vídeo



- O trabalho escrito deve apresentar inicialmente o nome da disciplina, nome do professor, nome da equipe, nome do produto (ou serviço)
- O PTM da organização (Propósito Transformador Massivo)
- Incluir o CANVAS do Modelo de Negócio, explicando de forma objetiva cada um dos 9 componentes



Prof. Clovis Alvarenga Netto

Detalhes sobre a preparação do vídeo



- Disciplina: PRO3213 – Princípios de Administração de Empresas
- Professor: Clovis Alvarenga Netto
- Equipe: nome de cada integrante e num USP
- Produto (ou serviço):



Prof. Clovis Alvarenga Netto

Propósito Transformador Massivo (PTM)



- As Organizações Exponenciais pensam GRANDE!
 - Quando uma empresa pensa pequeno, é improvável que vá buscar uma estratégia de negócios capaz de alcançar um rápido crescimento.
 - As Organizações Exponenciais precisam sonhar alto.



Prof. Clovis Alvarenga Netto

Exemplos de PTM



-  ■ **TED:** “Ideias que merecem ser espalhadas”
-  ■ **Google:** “Organizar a informação do mundo”
-  ■ **X Prize Foundation:** “Promover avanços radicais para o benefício da humanidade”
-  ■ **Quirky:** “Tornar a invenção acessível”
-  ■ **Singularity University:** “Impactar positivamente um bilhão de pessoas”
-  ■ **Red Bull:** “Te dá asas”



Prof. Clovis Alvarenga Netto

Tendências de PTM



- Todas muito “*aspiracional*”
- Pretendem capturar os corações e mentes
- É o propósito maior e ambicioso da organização
- A transformação radical é o objetivo fundamental



Prof. Clovis Alvarenga Netto

Análise de PTM (um exemplo)



- PTM não é uma declaração de missão

- Cisco

“Moldar o futuro da internet por meio da criação de valor e oportunidades sem precedentes para nossos clientes, colaboradores, investidores e parceiros do ecossistema”



“Conectando todas as pessoas, todas as coisas, em todos os lugares – o tempo todo”

Há propósito e um pouco
Massivo, mas não
Transformador

Certamente mais empolgante!!



Prof. Clovis Alvarenga Netto

Detalhes sobre a preparação do trabalho



- Incluir imagem de todos os integrantes da equipe
- Pode usar fotos, figuras, gráficos ou outros recursos visuais
- Mencionar a quantidade e qualificação das entrevistas realizadas
- O que aprenderam com as entrevistas
- Lições aprendidas com o desenvolvendo o projeto

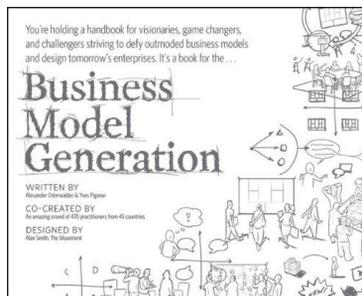


Prof. Clovis Alvarenga Netto

O CANVAS de Modelo de Negócios



- Uma linguagem comum para descrever, visualizar, avaliar e alterar Modelos de Negócios.
- Um guia para elaboração de um Modelo de Negócios



Prof. Clovis Alvarenga Netto



PRO				
Parcerias Principais  <p>Quem são seus parceiros chave? Quem são seus fornecedores chave? O que você está recebendo deles.... e entregando a eles?</p>	Atividades chave  <p>Quais as atividades principais você precisa? Manufatura? Desenvolvimento de software? Aconselhamento pessoal?</p>	Proposta de valor  <p>Que problemas do cliente você vai ajudar a resolver? Que necessidades do cliente você vai satisfazer?</p>	Relacionamento com clientes  <p>Como você vai alcançar, manter e fazer crescer os clientes?</p>	Segmentos de clientes  <p>Quem são seus clientes mais importantes? Quais são os seus arquétipos/personas? Que trabalhos eles precisam que sejam feitos para eles? Que problemas eles precisam que sejam resolvidos?</p>
	Recursos principais  <p>Quais os recursos chave você necessita? Financeiro? Físico? Propriedade intelectual? Recursos humanos?</p>	<p>Quais as características chave do seu produto/serviço que atendem problemas/necessidades do cliente?</p>	Canais  <p>Através de que canais (vendas, distribuição, apoio) seus clientes querem ser alcançados?</p>	
Estrutura de custo	<p>Quais os principais custos, inerentes ao seu modelo de negócios? Qual o mix de custos fixos e variáveis?</p>		Fontes de receita	<p>Como você vai fazer dinheiro? Qual o modelo de receitas Quais as táticas de preço?</p>



FIM

Da apostila 04

