

Introdução à administração

Aula 1 - Módulo Organização

PRO 3811/2023

Profa. Dra. Ana Paula Paes Leme Barbosa



Escola Politécnica



Universidade de São Paulo

Agenda

- Modelagem de negócio
- Exercício



Ana Paula Paes Leme Barbosa

VICE-COORDENADORA DO LGI / DOCENTE

Contato: aleme@usp.br

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/2865379484142975>



<https://sites.usp.br/lgi/>

Como podemos ajudar as pessoas a se alimentarem melhor?

Quero resolver um problema e criar um negócio/produto/serviço para entregar uma solução para esse problema. Como fazer isso?

Design thinking: “uma metodologia que permeia todo um espectro de atividades de inovação com princípios* de design centrado no ser humano” (Brown, 2008)

Assistir aula conceitual sobre Design thinking disponível no Moodle.



Fonte: <https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Designthinking.png>

Sugestão de leitura: Brown, T. (2008). Design thinking. *Harvard Business Review*, 1-10.

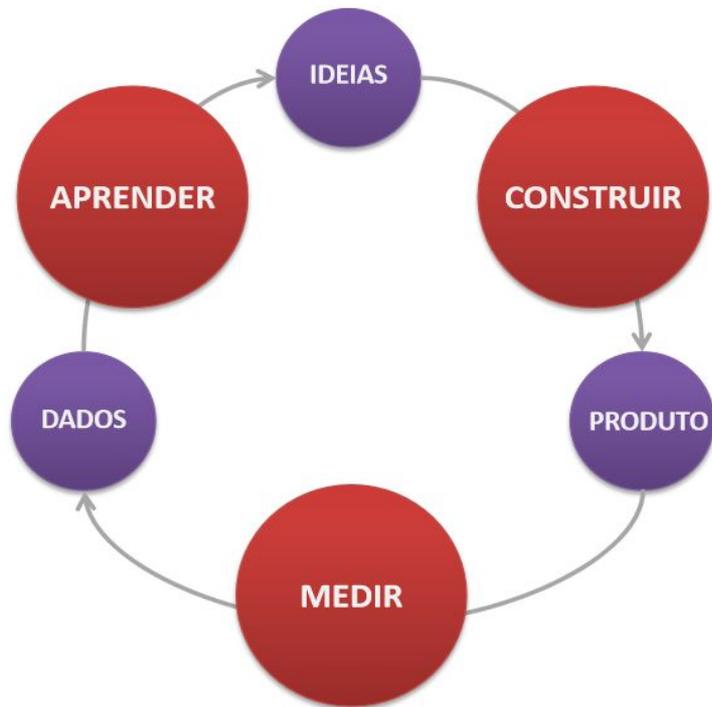
Por que as *startups* falham?



CB Insights, 2019

<https://www.cbinsights.com/research/why-startups-fail-2/>

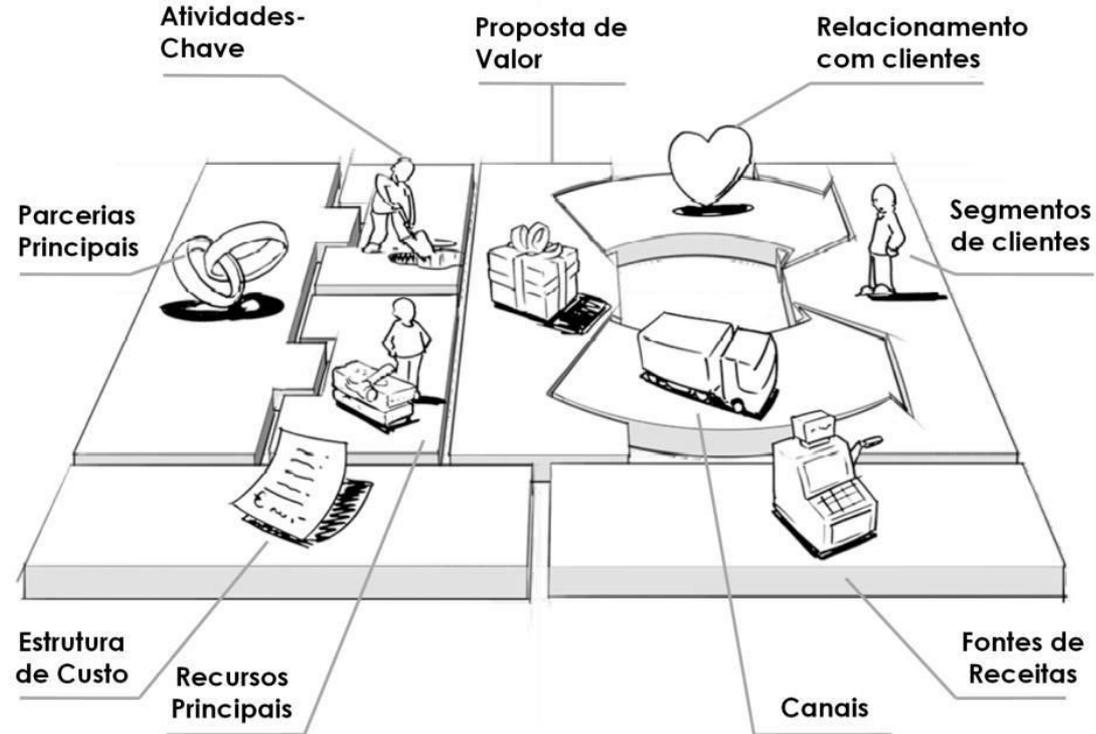
Lean startup



O desafio da *startup* é **minimizar** o tempo necessário para atravessar esse *loop*

Modelo de negócio Canvas: ferramenta visual que permite a descrição e análise de modelos de negócio de forma clara e concisa.

* Modelo de negócio: descreve a lógica da criação, captura e entrega de valor por parte de uma organização.

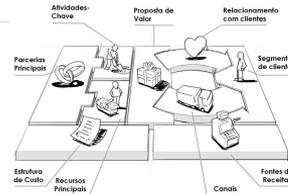
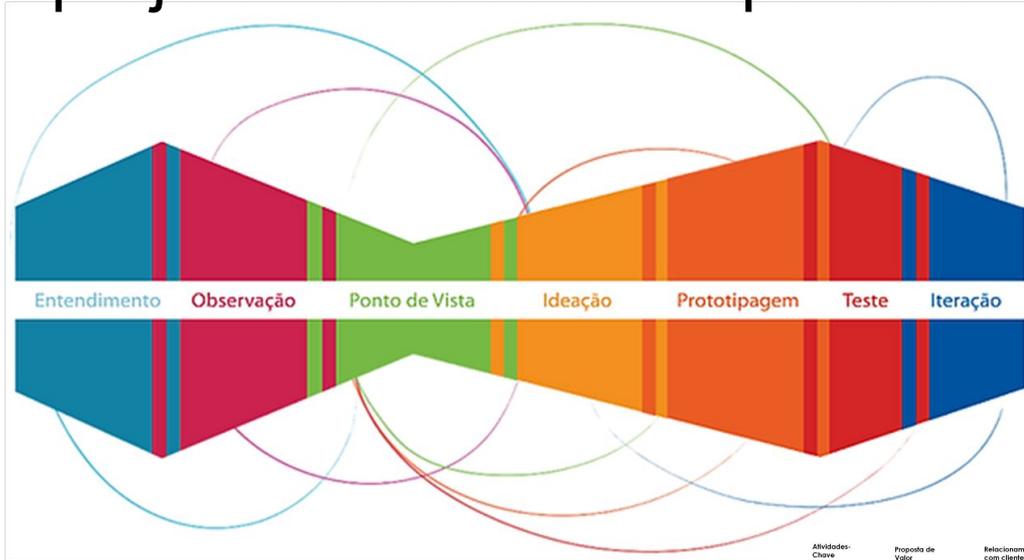


Plano de negócio: descreve a estratégia, objetivos, metas, operações e projeções/análise financeira do negócio.

- Resumo executivo
- Descrição da empresa/negócio
- Análise de mercado
- Estratégia de marketing
- Estrutura organizacional
- Plano operacional
- Projeções e análises financeiras

Sugestão de apoio: Dolabela, F. (2006). O segredo de Luísa. São Paulo: Editora Cultura.

Como criar um negócio? Planejamento detalhado ou projeto baseado em hipóteses?



Plano de negócio



Conhecendo o problema

Construindo a solução

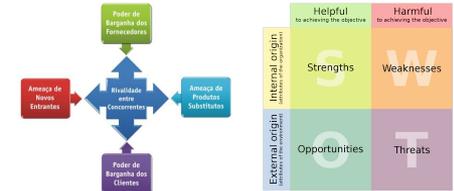
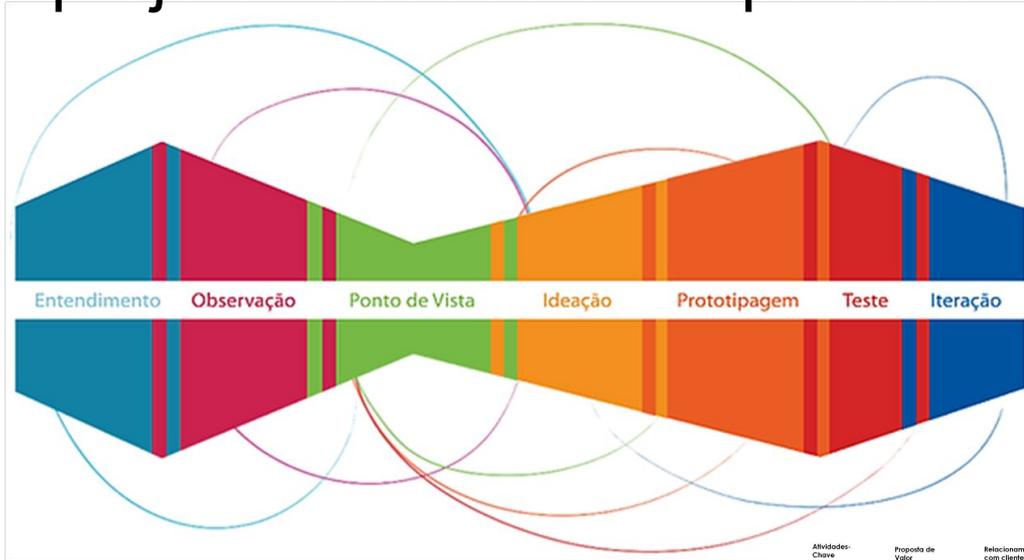
Aprofundando a validação

Abordagem de Design thinking

[Design Thinking ideo](#)

Mais: Assistir vídeo CBS news com David Kelley - Moodle

Como criar um negócio? Planejamento detalhado ou projeto baseado em hipóteses?

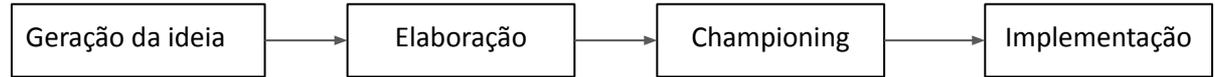


Conhecendo o problema

Construindo a solução

Aprofundando a validação

Processo de Ideação



1 . Tenha claro o problema.

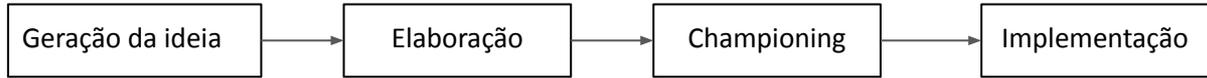
- Como nós podemos facilitar o encontro de hotéis baratos em um bairro seguro?
- Como nós podemos melhorar a segurança na cidade universitária?
- Como nós podemos melhorar o engajamento das pessoas na academia?
- Como nós podemos reduzir o impacto das despesa fixas para a população carente?
- Como nós podemos facilitar a organização de eventos?
- Como nós podemos reduzir o desperdício de alimentos?
- Como nós podemos melhorar a segurança das barragens de mineradoras?

Vídeo Ideo - brainstorming

<https://www.youtube.com/watch?v=VvdJzeO9yN8>

Vídeo completo de um processo de criação de um produto está disponível no Moodle: vídeo Ideo carrinho de supermercado

Ideação



2. Escreva as ideias - sem julgamento. Ideias estranhas são bem-vindas.
3. Compartilhe as ideias: sem julgamento.
4. Repita a rodada de ideias.
5. Compartilhe e falem abertamente sobre possibilidades.
6. Organize ideias que se assemelham - se novas ideias surgirem, adicionem.
7. Definam uma ordem de prioridade e selecione a ideia a ser desenvolvida.

Estudos sobre criatividade

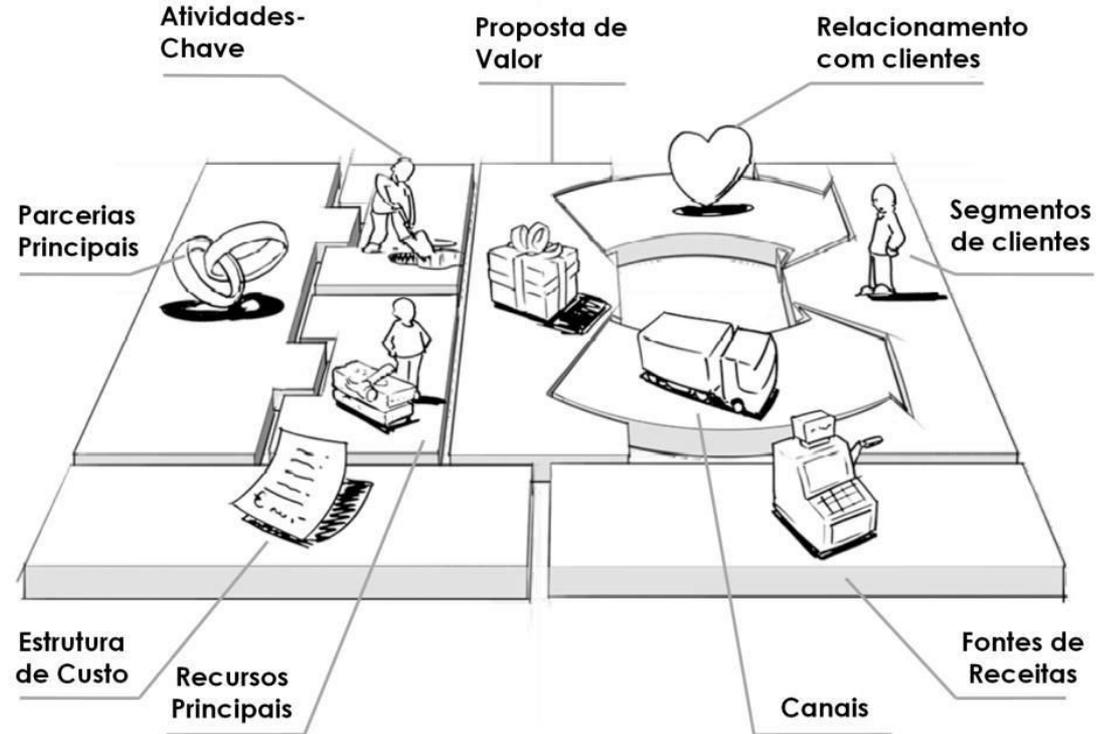
- **Adotar a perspectiva dos outros:** Indivíduos são mais criativos quando são motivadas pelas necessidades de pessoas externas (prosocial) (Grant and Berry, 2011).

Grant, A. M., & Berry, J. W. 2011. The necessity of others is the mother of invention: Intrinsic and prosocial motivations, perspective taking, and creativity. *Academy of Management Journal*, 54: 73–96

Harrison, S; Rouse, E; Fisher,C; Amabile, T. (2022). The turn toward creative work. *Academy of Management Collections*, 1 (1), p.1-15.

Modelo de negócio Canvas: ferramenta visual que permite a descrição e análise de modelos de negócio de forma clara e concisa.

* Modelo de negócio: descreve a lógica da criação, captura e entrega de valor por parte de uma organização.



Qual é modelo de negócio da Disney - Parques?

Parques Temáticos e Resorts: Oferecer entretenimento em parque temáticos dos personagens Disney para clientes de diferentes idades. A receita é gerada por meio da venda de ingressos, estadias em hotéis, mercadorias, refeições e outras experiências para os visitantes.

Qual é a proposta de valor da Disney - Parques?

Fornecer experiências excepcionais de entretenimento aos seus clientes por meio de parques temáticos:

- Experiências mágicas e imersivas
- Personagens e histórias icônicas da Disney
- Entretenimento e atrações de alta qualidade
- Variedade de experiências temáticas para todas as idades
- Ambiente voltado para famílias

Quais são os segmentos de clientes da Disney-Parques?

- Famílias com crianças
- Turistas e viajantes
- Fãs de personagens e histórias da Disney
- Entusiastas de entretenimento e experiências imersivas

Quais são os canais da Disney - Parques? (como ela acessa os clientes)

- Vendas diretas por meio de sites e aplicativos oficiais
- Agências de viagens e operadoras turísticas
- Parcerias com hotéis e companhias aéreas
- Promoções e bilheteiras no local
- Campanhas publicitárias

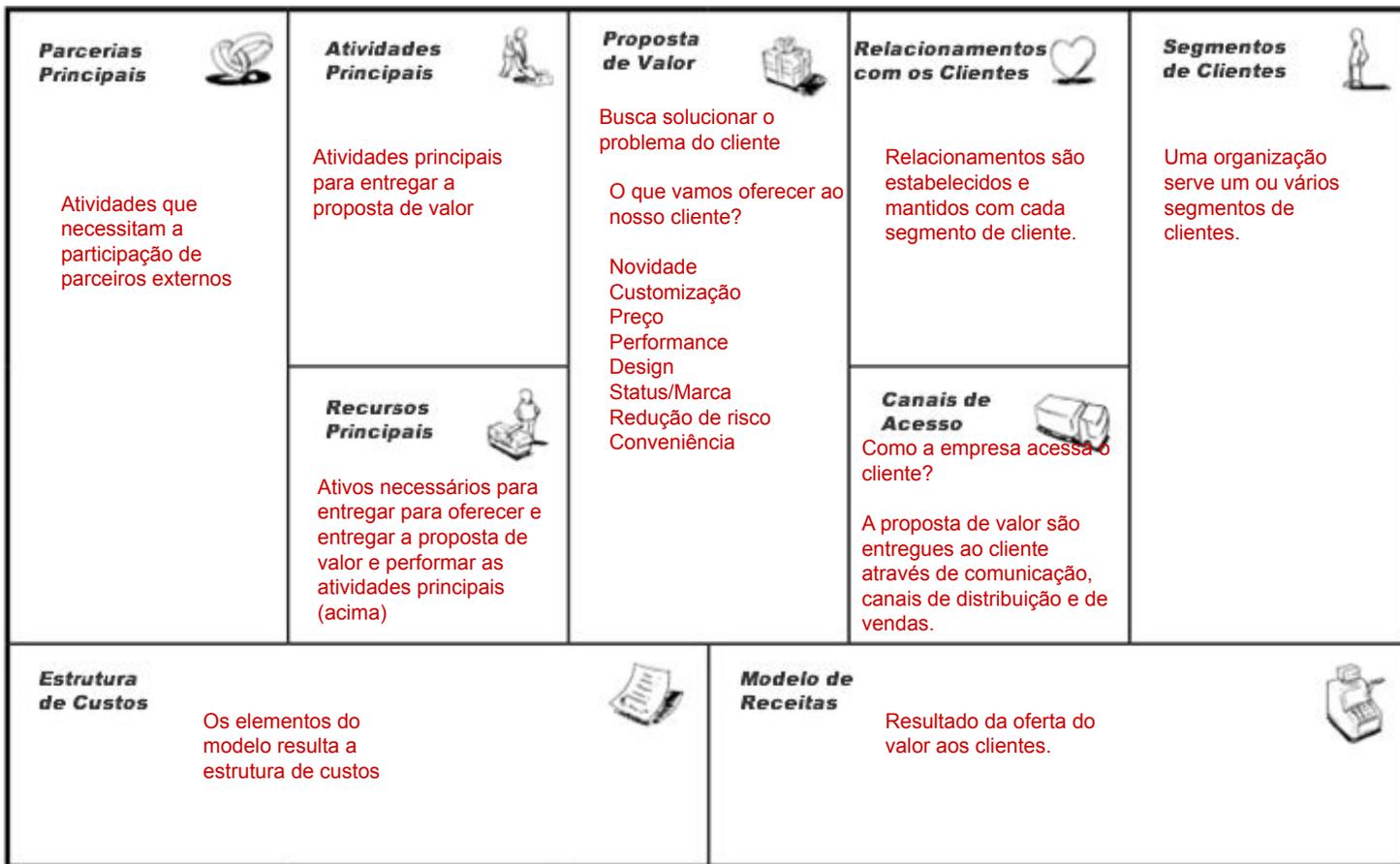
Como é o relacionamento com clientes da Disney - Parques?

- Experiências personalizadas para os visitantes
- Atendimento excepcional ao cliente
- Contatos interativos e envolventes com personagens
- Programas de fidelidade para visitantes frequentes

Canvas - Geração de modelo de negócio

Não há uma ordem de desenvolvimento. Depende do que você tem.

EFICIÊNCIA



VALOR

Quais são as atividades-chaves da Disney - Parques?

- Design e desenvolvimento de novas atrações e experiências
- Manutenção e atualização de atrações existentes
- Serviços aos visitantes e hospitalidade
- Shows e performances de entretenimento
- Atividades de marketing e promoção

Quais são os principais recursos da Disney - Parques?

- Propriedade intelectual (personagens e histórias da Disney)
- Espaços físicos atrativos e bem projetados
- Equipe qualificada e treinada (artistas, hospitalidade)
- Tecnologia (atrações, shows, aplicativos)
- Forte reputação de marca e base de fãs

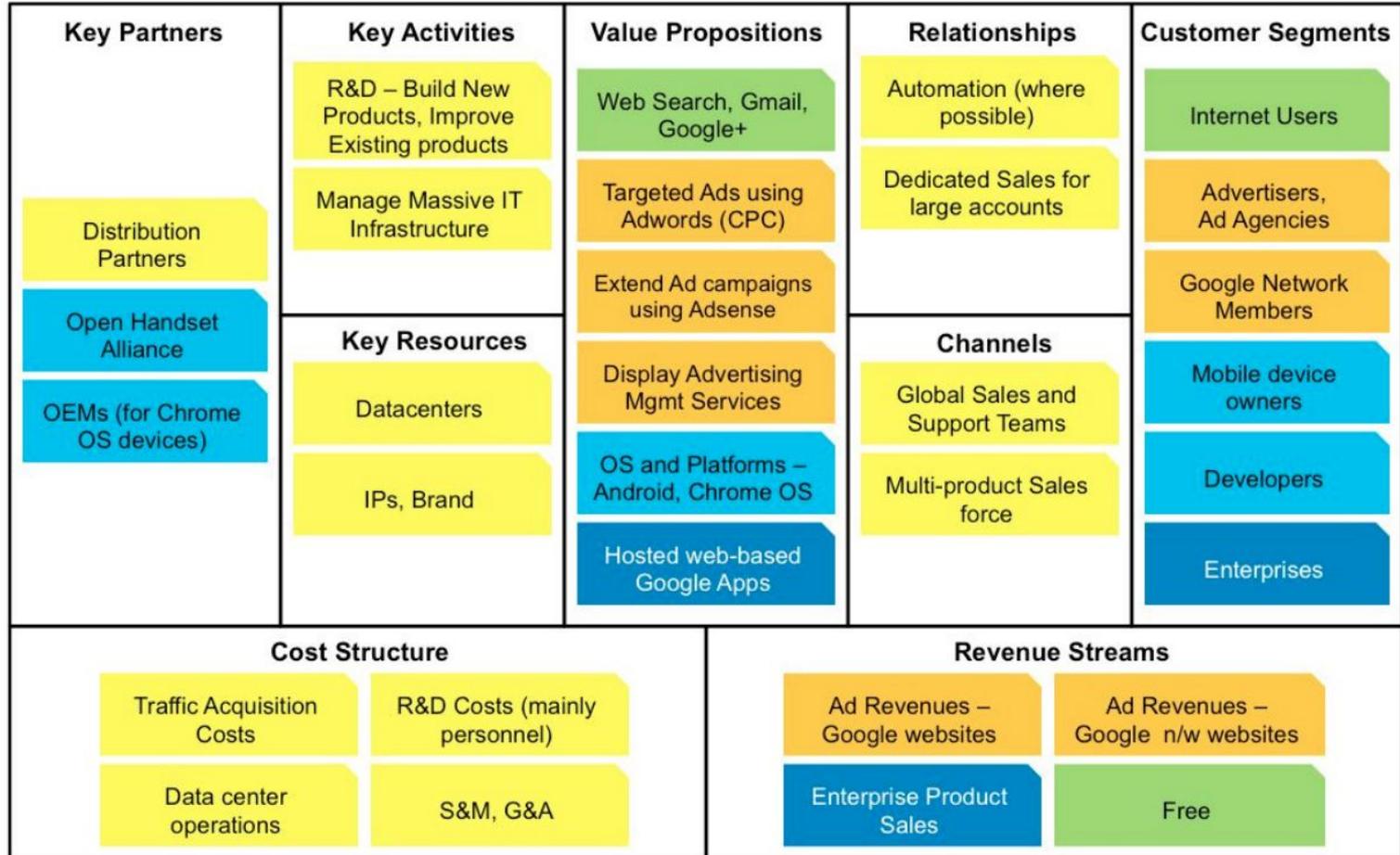
Quais são as principais parcerias da Disney - Parques?

- Redes de hotéis e parceiros de acomodação
- Companhias aéreas e provedores de transporte
- Fabricantes e fornecedores de produtos
- Governo local e órgãos regulatórios
- Parceiros da indústria do entretenimento

Qual é a estrutura de custos da Disney - Parques?

- Salários e remuneração da equipe
- Manutenção e operação das atrações
- Despesas de marketing e publicidade
- Taxas de licenciamento de personagens e propriedade intelectual da Disney
- Infraestrutura e manutenção das instalações

Google Business Model



Atividade para esta aula

- Modelo de negócio - Canvas:
 - Desenhe o modelo de negócio da LivUp

Canvas - Geração de modelo de negócio

Não há uma ordem de desenvolvimento. Depende do que você tem.

EFICIÊNCIA

<p>Parcerias Principais </p> <p>Quais são os parceiros externos e quais atividades que necessitam a participação de parceiros externos?</p>	<p>Atividades Principais </p> <p>Quais são atividades principais para entregar a proposta de valor</p>	<p>Proposta de Valor </p> <p>Busca solucionar o problema do cliente</p> <p>O que vamos oferecer ao nosso cliente?</p> <p>Novidade Customização Preço Performance Design Status/Marca Redução de risco Conveniência</p>	<p>Relacionamentos com os Clientes </p> <p>Como relacionamentos são estabelecidos e mantidos com cada segmento de cliente. (assistencia pessoal; comunidades; self-service; automatizado...)</p>	<p>Segmentos de Clientes </p> <p>Quais segmentos de clientes serão atendidos? (Massa, Segmento, Nicho, Diversificado, Multi-sided platforms)</p>
<p>Recursos Principais </p> <p>Ativos necessários para entregar para oferecer e entregar a proposta de valor e performar as atividades principais (acima)</p>			<p>Canais de Acesso </p> <p>Como a empresa acessa o cliente?</p> <p>A proposta de valor são entregues ao cliente através de comunicação, canais de distribuição e de vendas.</p>	
<p>Estrutura de Custos </p> <p>Os elementos do modelo resulta a estrutura de custos. Quais são os custos principais?</p>		<p>Modelo de Receitas </p> <p>Resultado da oferta do valor aos clientes.</p>		

VALOR