



Prof. Sérgio Alves

EMPREENDEDORISMO COMERCIAL

< Aula-atividade 12/09/2013 >

Instruções:

1 – Formar grupos com até cinco integrantes.

2 – Elabore uma apresentação digital com 7 a 10 slides. No slide 1, informe os nomes e e-mails dos integrantes, no último slide as referências. Imagens e citações extraídas da Internet deverão ser acompanhadas da fonte (autor, ano, página e link – URL).

3 – Enviar através do AVA de apoio a disciplina, até 22h de 12/Setembro.



Grupo I

1. Tipos de empreendedorismo: Social, Tecnológico, Comercial.
2. Desafios ao empreendedor: Agir Local x Pensar Global; Riscos Calculados; Gestão da Inovação e Mudança.
3. Empreendedorismo na nova economia: Business x E-Business.
4. Objetivos básicos de uma empresa: Lucro e Perpetuar-se.
5. Análise SWOT ou FOFA.



Grupo II

6. O empreendedor e as responsabilidades: Social e Ambiental.
7. Os 4P do Marketing (KOTLER) e os empreendimentos.
8. Segmentação de mercado: Demográfica, Geográfica, Econômica, Psicológica.
9. Glossário com terminologia básica de empreendedorismo: Eleger quatro termos mais relevantes ao empreendedorismo comercial, conceitua-los e justificar as escolhas.



Grupo III

10. Forças competitivas do Modelo Michael Porter.
11. A empresa (empreendimento) vista como um sistema - OLIVEIRA, Jair. p. 154.
12. Produtividade sistêmica do empreendimento: $\text{Produtividade} = \frac{\text{Média das saídas (resultados)}}{\text{Média das entradas (recursos)}}$
13. Classificação dos Produtos e/ou Serviços: Procurados, Não Procurados, Especializados.



Grupo IV

14. Classificação dos Preços: Elástico, Não Elástico; Margem de Contribuição *versus* Montante Financeiro.
15. Oportunidade de Negócios e Sazonalidade.
16. Empreendimento Comercial: Processo de vendas ao consumidor (Business x E-business - B2B, C2C, B2G).
17. Análise de oportunidade de negócios: Matriz Incerteza X Complexidade
18. Modelo de negócios (*Business Model Canvas*).



Grupo V

19. Sobrevivência x Mortalidade Empresarial.
20. Análise Comparativa de Dependência entre comércio e e-commerce: Logística, Fornecedor, Meios de Pagamento, Administração de Estoques.
21. O empreendedor deve conhecer seus custos: fixos e variáveis.
22. O empreendimento deve ter Missão, Visão e Valores.
23. As Incubadoras e entidades de apoio e fomento ao empreendedorismo no Brasil.



Grupo VI

24. O empreendedorismo e as diversas naturezas jurídicas: MEI, ME, LTDA, COOPERATIVA, FRANQUIA, Etc.
25. Plano de Negócios e Software SP-Plan.
26. Algumas análises financeiras e de viabilidade para o empreendedor: PAYBACK, VPL, ROI.