

**Instruções para elaboração de TCC**

**PROPOSTA DE NEGÓCIOS**

Estas instruções para elaboração de TCC do tipo Proposta de Negócio possuem dois tópicos:

- I. SUMÁRIO PADRÃO MÍNIMO OBRIGATÓRIA PARA TIPO DE TCC “MELHORIA DE PROCESSO”
- II. REQUISITOS ACADÊMICOS PARA O CONTEÚDO DO TCC

Seguem os dois tópicos.

**I. SUMÁRIO PADRÃO MÍNIMO OBRIGATÓRIA PARA TIPO DE TCC “PROPOSTA DE NEGÓCIOS**

**1. INTRODUÇÃO**

**2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

**3. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO PROPOSTO**

- 3.1. Proposição de Negócio (o que é, porque vai dar certo).
- 3.2. Business Model Canvas – Visão Geral

**4. SEGMENTOS DE CLIENTES**

Descrição completa dos diferentes grupos de pessoas ou organizações que o negócio pretende alcançar e servir.

**5. PROPOSTA DE VALOR**

Descrição completa do conjunto de produtos e serviços que irão criar valor para cada Segmento de Clientes especificado.

**6. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO**

Descrição completa de como a empresa se irá se comunicar e alcançar os Segmentos de Clientes definidos para entregar sua Proposta de Valor.

**7. RELACIONAMENTO COM CLIENTES**

Descrição completa dos tipos de relacionamento que a empresa irá estabelecer com os Segmentos de Clientes especificados.

**8. FLUXO DE RECEITAS**

Descrição completa de como a empresa irá gerar valor (em dinheiro) a partir de cada Segmento de Clientes.

**9. RECURSOS CHAVE**

Descrição completa dos mais importantes ativos requeridos para fazer o modelo de negócios funcionar.

#### **10. ATIVIDADES CHAVE**

Descrição completa das coisas mais importantes que a empresa deve fazer para que o seu modelo de negócios funcione.

#### **11. PARCERIAS CHAVE**

Descrição completa da rede de fornecedores e parceiros que irão fazer o modelo de negócios funcionar.

#### **12. ESTRUTURA DE CUSTOS**

Descrição completa dos custos que serão incorridos para a operação do modelo de negócios.

#### **13. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES**

#### **14. REFERÊNCIAS**

## II – REQUISITOS ACADÊMICOS PARA O CONTEÚDO DO TCC

Entregas finais devem atender ao seguinte conjunto de requisitos mínimos:

**II.1** Formato – seguir “Guia de Elaboração de TCC...”

**II.2** Conteúdo acadêmico da Proposta

### 1. INTRODUÇÃO

Resumo do TCC.dentro do limite de 150 palavras.

### 2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Todo modelo teórico utilizado como base para os tópicos seguintes do TCC deverá ter uma fundamentação teórica mínima a qual:

- contextualiza o modelo utilizado,
- explica as partes do modelo e seus relacionamentos
- propõe sua aplicação

Apenas os modelos e conceitos aplicados no TCC serão apresentados na Fundamentação teórica.

### 3. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO PROPOSTO

3.1. Proposição de Negócio (o que é, porque vai dar certo).

3.2. Business Model Canvas – Visão Geral

### 4. SEGMENTOS DE CLIENTES

Descrição completa dos diferentes grupos de pessoas ou organizações que o negócio pretende alcançar e servir.

Considerar :

- Grupos de clientes representam segmentos separados quando :
  - Suas necessidades requerem ou justificam ofertas diferentes
  - São alcançados através de Canais de Distribuição diversos
  - Exigem diferentes tipos de relacionamento
  - Produzem níveis de lucratividade significativamente diferentes
  - Estão dispostos a pagar por aspectos diferentes da oferta
- Alternativas / Exemplos
  - Mercado de Massa
  - Segmentado
  - Nicho
  - Multiplataforma
  - Diversificado

### 5. PROPOSTA DE VALOR

Descrição completa do conjunto de produtos e serviços que irão criar valor para cada Segmento de Clientes especificado.

Considerar :

- É a razão pela qual clientes escolhem uma empresa e não outra
- Resolve um problema ou satisfaz uma necessidade do cliente
- É a reunião dos benefícios que uma empresa oferece aos clientes
- Pode ser inovadora e disruptiva
- Também pode ser similar a algo existente, mas com características e atributos diferentes
- Alternativas / Exemplos
  - Redução de Custo
  - Design
  - Novidade
  - Marca / status
  - Customização
  - Acessibilidade
  - Redução de Risco
  - “Resolve um problema”
  - Conveniência
  - Preço

## 6. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Descrição completa de como a empresa se irá se comunicar e alcançar os Segmentos de Clientes definidos para entregar sua Proposta de Valor.

Considerar:

- Proposta de Rota de Canais para Distribuição que alcançam os Segmentos de Clientes.
- Atual Rota de Canais para Distribuição que alcançam os Segmentos de Clientes (se for o caso).
- Forma de integração dos Canais de Distribuição.
- Análise de eficiência em custo e operacional dos canais de distribuição propostos.
- Integração dos Canais de Distribuição às rotinas / comportamentos dos clientes.
- Alternativas / Exemplos
  - Próprios X 3os. / Diretos X Indiretos
    - Força de Vendas
    - Internet
    - Lojas Próprias
    - Lojas Franqueadas
    - Atacadistas

## 7. RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Descrição completa dos tipos de relacionamento que a empresa irá estabelecer com os Segmentos de Clientes especificados.

Considerar :

- Relacionamentos com Clientes influenciam profundamente a experiência dos clientes
- Podem variar de pessoal a automatizado
- O que motiva esses Relacionamentos :
  - Aquisição de clientes
  - Retenção de clientes
  - Aceleração / aumento de vendas
- Alternativas / Exemplos
  - Atendimento Pessoal
  - Self Service

- Comunidades
- Co-criação
- Serviços Automáticos
- Atendimento Pessoal Dedicado

## 8. FLUXO DE RECEITAS

Descrição completa de como a empresa irá gerar valor (em dinheiro) a partir de cada Segmento de Clientes.

Considerar :

- Se os clientes são o coração de um Modelo de Negócios, os Fluxos de Receitas são as artérias
- Questão-chave : Quanto cada Segmento de Clientes está realmente disposto a pagar ?
- Dois modelos básicos de geração de receita :
  - Por transação
  - Recorrente (por entregar Proposta de Valor ou vender suporte pós-venda)
- Alternativas / Exemplos
  - Venda de Ativo
  - Assinatura
  - Licenciamento
  - Taxa de Uso
  - Corretagem
  - Empréstimo / Aluguel / Leasing
  - Publicidade

## 9. RECURSOS CHAVE

Descrição completa dos mais importantes ativos requeridos para fazer o modelo de negócios funcionar.

Considerar :

- Recursos chave são requeridos para :
  - Criar e oferecer uma Proposta de Valor
  - Alcançar os mercados
  - Manter relacionamento com os Segmentos de Clientes
  - Produzir um Fluxo de Receitas
- Podem ser de propriedade da empresa, alugados (leasing) ou adquiridos de parceiros chave.
- Alternativas / Exemplos
  - Intelectuais
  - Humanos
  - Físicos
  - Financeiros

## 10. ATIVIDADES CHAVE

Descrição completa das coisas mais importantes que a empresa deve fazer para que o seu modelo de negócios funcione.

Considerar :

- Atividades chave são requeridas para :
  - Criar e oferecer uma Proposta de Valor
  - Alcançar os mercados

- Manter relacionamento com os Segmentos de Clientes
- Produzir um Fluxo de Receitas
- Assim como os Recursos Chave, variam em função do tipo do modelo de negócios.
- Alternativas / Exemplos
  - Produção
  - Solução de Problemas
  - Plataforma / Rede

## **11. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES**

## **12. REFERÊNCIAS**

Usar padronização definida em “Guia de elaboração ....”. São colocadas apenas as referências citadas no texto.

## **13. ANEXOS**