

Modelos de Negócio

QUIZ



ProBM 2

Understanding & Developing
Business Models
in the Globalisation Era



Erasmus+

PARCEIROS DO PROJETO



Łukasiewicz

Institute for Sustainable Technologies



factorSOCIAL

PSICOLOGIA E AMBIENTE



**L-Università
ta' Malta**



University of Applied Sciences and Arts
of Southern Switzerland

SUPSI

Compreender e desenvolver modelos de negócio na Era da globalização

A ideia para o projeto ProBM2 surgiu com base no facto de, ao longo dos anos, serem criadas cada vez mais empresas, mas menos de 40% delas conseguem sobreviver para além dos primeiros 5 anos. Um dos principais problemas responsáveis pela baixa taxa de sucesso das novas empresas é a falta de reconhecimento da importância dos modelos de negócio.

O principal objetivo do projeto ProBM2 é melhorar as competências e os conhecimentos dos formadores no ensino de modelos de negócio. Os conhecimentos adquiridos através deste projeto visam contribuir para o desenvolvimento de modelos de negócio bem preparados pelos beneficiários do projeto (adultos que desejem empreender uma atividade empresarial ou que já estejam a gerir um negócio) nas suas empresas.

Esta atividade foi desenvolvida para testar os seus conhecimentos sobre modelos de negócio, com particular referência aos elementos do Modelo de Negócio Canvas.

BOA SORTE!

MÓDULO 1

INTRODUÇÃO

Selecione a resposta certa:

1. Um modelo de negócio é um(a) _____ das atividades da empresa, que descrevem como essas atividades dão lucro à empresa.

- a) *desenvolvimento*
- b) *descrição*
- c) *capacidade*

2. Quando uma empresa vende os seus bens ou serviços diretamente a outras empresas, o modo de comércio utilizado é:

- a) *B2B.*
- b) *B2C.*
- c) *C2C.*

3. Quantos elementos tem o Modelo de Negócio Canvas?

- a) *11.*
- b) *10.*
- c) *9.*

Selecione a resposta certa:

1. A segmentação é benéfica porque lhe permite:

- a) *Adaptar o seu produto a diferentes segmentos, identificar possíveis melhorias e novas ofertas.*
- b) *Desenvolver melhores Relações com os Clientes.*
- c) *Todas as opções mencionadas.*

2. A segmentação do cliente só pode ser utilizada em negócios B2C (business to customer):

- a) *Verdadeiro.*
- b) *Falso.*

3. As consolas são um bom exemplo de mercados multilaterais:

- a) *Pois consideram os jogadores, isto é, os clientes da consola, os criadores de jogos, e a relação entre eles.*
- b) *Porque existe uma variedade de jogos para todo os tipos de cliente.*
- c) *Porque os preços são baixos, permitindo aos clientes comprar mais facilmente o produto.*

Selecione a resposta certa:

1. A Proposta de Valor é:

- a) *O produto que é vendido com mais frequência pela empresa.*
- b) *O produto que cria valor numa empresa.*
- c) *A proposta da cooperação entre empresas.*

2. Qual destes NÃO é um dos princípios básicos de uma Proposta de Valor?

- a) *Custo dos seus serviços.*
- b) *O benefício que os clientes esperam do produto ou serviço da companhia.*
- c) *Um argumento que justifique porquê comprar da própria empresa em vez de aos seus concorrentes.*

3. A Proposta de Valor é um slogan da empresa:

- a) *Verdadeiro.*
- b) *Falso.*

MÓDULO 4

CANAIS

Selecione a resposta certa:

1. Para reduzir a dificuldade de definir um tipo de Canal, as Organizações, por norma, utilizam um Canal para chegar a todos os Segmentos de Clientes.

- a) Verdadeiro.
- b) Falso.

2. Os Canais trabalham para ajudar as Organizações a divulgar a sua Proposta de Valor aos clientes.

- a) Verdadeiro.
- b) Falso.

3. Os Canais de distribuição podem ser classificados como canais online e offline.

- a) Verdadeiro.
- b) Falso.

4. Exemplos de Canais de distribuição incluem a equipa de vendas, serviço postal, agentes de vendas a retalho, plataformas de comunicação social e distribuidores diretos.

- a) Verdadeiro.
- b) Falso.

Selecione a resposta certa:

1. Assistência Pessoal é definida como:

- a) *Uma versão evoluída do self-service, onde a automatização é utilizada para ajudar o cliente.*
- b) *Um processo automatizado, em que a Organização não se foca em estabelecer relações pessoais com os clientes.*
- c) *A assistência que envolve, em grande parte, a interação humana entre o cliente e a Organização.*

2. Um exemplo de uma boa prática é:

- a) *Dar aos clientes grandes expectativas sobre o produto, para que sejam persuadidos a comprá-lo.*
- b) *Tentar proporcionar a relação esperada, dentro dos parâmetros do seu negócio.*
- c) *Nenhuma das anteriores.*

3. As Relações com os Clientes envolvem sempre interações sociais e contacto presencial com o cliente:

- a) *Verdadeiro.*
- b) *Falso.*

MÓDULO 6

FLUXOS DE RENDIMENTO

Selecione a resposta certa:

1. Os Fluxos de Rendimento são definidos como as receitas totais que uma empresa gera através da venda de produtos/serviços.

a) Verdadeiro.

b) Falso.

2. Uma empresa pode ter uma, ou várias das seguintes estratégias de preços: economia, penetração, desnatação e preços premium.

a) Verdadeiro.

b) Falso.

3. Os principais tipos de Fluxos de Rendimento que uma empresa pode ter incluem: receitas operacionais e receitas não operacionais.

a) Verdadeiro.

b) Falso.

MÓDULO 7

RECURSOS-CHAVE

Selecione a resposta certa:

1. Os três recursos mais básicos são o terreno, a mão-de-obra e o tempo.

a) Verdadeiro.

b) Falso.

2. Os Recursos-Chave definem o tipo de materiais necessários, que tipo de equipamento é requerido e os tipos de pessoas a empregar.

a) Verdadeiro.

b) Falso.

3. Os Recursos financeiros só podem ser obtidos a partir dos bens e empréstimos fundadores da empresa. Nunca de instituições financeiras, investidores privados ou do governo.

a) Verdadeiro.

b) Falso.

Selecione a resposta certa:

1. O que devem fazer os gestores antes de definir as Atividades-Chave da empresa?

- a) *Desenvolver a sua estratégia de comunicação social.*
- b) *Iniciar uma parceria com outras empresas principais.*
- c) *Efetuar uma auditoria interna.*
- d) *Estudar as empresas concorrentes.*

2. Atividades-Chave são definidas tendo em conta:

- a) *Estratégias de Marketing.*
- b) *Fidelidade do cliente.*
- c) *Cadeia de fornecimento.*
- d) *Criação de Valor.*

3. Qual é o nome da área de negócio definida como "o processo de trabalho interno da empresa"?

- a) *Operações.*
- b) *Produção.*
- c) *Finanças.*
- d) *Nenhuma das opções.*

Selecione a resposta certa:

1. Qual é o elemento-chave para a escolha da parceria mais adequada?

- a) *Recursos.*
- b) *Tempo.*
- c) *Comunicação.*
- d) *Nenhuma das opções anteriores.*

2. As parcerias estratégicas implicam sempre um conjunto de obrigações específicas a que os parceiros estão sujeitos.

- a) *Verdadeiro.*
- b) *Falso.*

3. Qual é o elemento-chave nas parcerias descritas na seguinte definição: "As parcerias só são saudáveis e sustentáveis se houver benefícios para ambas as partes"?

- a) *Seleção de parcerias.*
- b) *Estabelecer expectativas.*
- c) *Acordos de parceria claros.*
- d) *Situação benéfica para ambas as partes.*

MÓDULO 10

ESTRUTURA DE CUSTOS

Selecione a resposta certa:

1. A Estrutura de Custos numa empresa inclui:

- a) *Só os Custos Fixos.*
- b) *Só os Custos Variáveis.*
- c) *Os custos totais da empresa.*
- d) *Por vezes Custos Variáveis, noutras Custos Fixos.*

2. Os Custos Variáveis estão diretamente relacionados com:

- a) *A produção.*
- b) *A renda.*
- c) *Os salários.*
- d) *Os media.*

3. Quais das seguintes opções são Custos Fixos?

- a) *Amortização/ desvalorização da maquinaria.*
- b) *Uso dos materiais.*
- c) *Custos dos media.*
- d) *Custo dos salários.*



MÓDULO 11

VALORES CÍVICOS E PROFISSIONAIS

Selecione a resposta certa:

1. "Uma sociedade democrática pode ser medida pelo(a) _____ das funções desempenhadas pelos cidadãos privados" (Alexis de Tocqueville)

- a) *quantidade*
- b) *qualidade*
- c) *desenvolvimento*
- d) *sustentabilidade*

2. O objetivo dos valores cívicos é de potenciar, nos cidadãos, um(a) _____ para planeamento interpretativo e crítico, a fim de desenvolver um sentido de responsabilidade individual e social.

- a) *mentalidade*
- b) *cenário*
- c) *instrumento*

3. Criar um negócio inclui focar nos aspetos sociais e políticos.

- a) *Verdadeiro.*
- b) *Falso.*

TEVE SUCESSO NA RESPOSTA ÀS PERGUNTAS?

Verifique as respostas certas no final da página. Agora sabe qual é o seu nível de conhecimento sobre modelos de negócio. Para melhorar a sua compreensão sobre o tópico, que irá contribuir para a estruturação de um bom modelo de negócio, faça o curso de formação em:

www.businessmodels.eu

MÓDULO 1:	1 b)	2 b)	3 c)
MÓDULO 2:	1 c)	2 b)	3 a)
MÓDULO 3:	1 b)	2 a)	3 b)
MÓDULO 4:	1 b)	2 a)	3 b)
MÓDULO 5:	1 c)	2 b)	3 b)
MÓDULO 6:	1 a)	2 a)	3 b)
MÓDULO 7:	1 b)	2 a)	3 b)
MÓDULO 8:	1 c)	2 d)	3 a)
MÓDULO 9:	1 c)	2 b)	3 d)
MÓDULO 10:	1 c)	2 a)	3 d)
MÓDULO 11:	1 b)	2 c)	3 a)





Erasmus+

Este projeto recebeu financiamento da Comissão Europeia no âmbito do programa Erasmus+ "Compreender e Desenvolver Modelos de Negócio na Era da Globalização" (No.2019-1-PL01-KA204-064951). O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui um aval do seu conteúdo, que reflete unicamente o ponto de vista dos autores, e a Comissão não pode ser considerada responsável por eventuais utilizações que possam ser feitas com as informações nela contidas.