

Cargo: Analista Técnico I

INSTRUÇÕES PROVA DISCURSIVA: ESTUDO DE CASO

01- Você recebeu do fiscal o seguinte material:

- a) Este Caderno de Prova, com o enunciado da 2ª parte da Avaliação de Conhecimentos, contendo as informações para realizá-la.
- b) 02 (duas) folhas para o Estudo de Caso definitivo e 03 (três) folhas para rascunho.

02- É DE RESPONSABILIDADE DO CANDIDATO A CONFERÊNCIA DO NÚMERO DE FOLHAS ENTREGUES. Caso não sejam compatíveis, notifique **IMEDIATAMENTE** o fiscal.

03- Verifique se este material está em ordem e conforme o cargo pretendido. Caso contrário, notifique **IMEDIATAMENTE** o fiscal.

05- Tenha muito cuidado com as folhas definitivas de seu Estudo de Caso para não **DOBRAR, AMASSAR** ou **MANCHAR**. Elas não poderão ser substituídas.

06- O Estudo de Caso deverá ter no mínimo 20 e no máximo 30 linhas. Você deverá redigi-lo com caneta de tinta azul ou preta. O Estudo de Caso deverá ser escrito em letra legível, sob pena de arcar com os prejuízos advindos da impossibilidade de realização da adequada correção.

07- Será atribuída nota Zero ao Estudo de Caso que:

- a) Fugir à modalidade do tema proposto.
- b) Apresentar textos sob forma não articulada verbalmente (apenas com desenhos, números e palavras soltas ou em forma de verso).
- c) For escrito a lápis, em parte ou na sua totalidade.
- d) Deixar de atender as exigências contidas nas orientações transmitidas no momento da avaliação.

08- Ao terminar a prova, o candidato entregará ao fiscal todo material utilizado em sala, em especial, a Folha de Resposta, a(s) Folha(s) de Rascunho da prova discursiva e o Caderno de Prova, cedidos para a execução das provas, em decorrência da legislação e direitos autorais.

09- Reserve os 30 (trinta) minutos finais para marcar sua Folha de Respostas.

10- VOCÊ DEVERÁ REDIGIR UM ESTUDO DE CASO BASEADO NO TEXTO SUBSEQUENTE A ESSAS INSTRUÇÕES. NESSE ESTUDO DE CASO SERÁ CONSIDERADA SUA CAPACIDADE ARGUMENTATIVA EMPREENDEDORA. DEVERÁ VERSAR SOBRE UM DOS CONTEÚDOS EXIGIDOS NA EXPERIÊNCIA DO CARGO DE ANALISTA TÉCNICO, A SABER: EMPREENDEDORISMO, AMBIENTE E GESTÃO DE NEGÓCIO E PRODUTIVIDADE.

BOA PROVA!

ESTUDO DE CASO



Camila começou a trabalhar com apenas 16 anos de idade, em uma empresa de alimentação gerida pela sua mãe. Como era de se esperar, ela passou a ter interesse pelos negócios e iniciou diversas capacitações. Com um pouco mais de entendimento da empresa, ela finalmente fez a sua primeira sugestão de muitas que vieram depois: a inclusão de um novo produto, o chá gelado.

Mas não ficou só por isso não.

Camila ofereceu um acordo para a sua mãe. Se o aumento no lucro chegasse em 30%, ela então teria um percentual na empresa. O resultado foi um aumento de 28%, mas sua mãe fez coração mole e aceitou a sociedade.

E um dos pontos que ela identificou, foi o fato das pessoas estarem cada vez mais em busca de uma alimentação saudável. É óbvio que Camila sugeriu para a sua mãe incluir esse tipo de comida no cardápio. E o melhor é que ela topou!

Depois, a empreendedora fez diversas pesquisas e identificou que o consumidor, naquela época, gostava muito das famosas iogurterias, que ficavam lotadas diariamente.

Então, ela refez a decoração do estabelecimento junto com um arquiteto e criou algo parecido com uma sorveteria, com as cores lilás e branca. Gastou tudo que tinha com a decoração e o marketing.

Mas, como também acontece com muitos empreendedores por aí, a sua estratégia não deu lá muito certo.

Ela desistiu?

Claro que não!

Seis meses depois, o presidente do Grupo Mundo Verde, ao perceber o crescimento do local, entrou em contato com ela em busca de uma parceria. A empreendedora aceitou a proposta e ficou lá por um ano e meio.

Essa história, a Camila Farani contou na Feira do Empreendedor do Sebrae 2020. A partir do seu entendimento e utilizando dos aprendizados que teve com a prova quais as 03 coisas que a Camila aprendeu nesse período de micro e pequena empresária? Descreva como, no seu entendimento, cada um deles impactou os seus negócios.

FOLHAS DEFINITIVAS

Título:

1	As três coisas que a Camila aprendeu nesse período foram: planejamento prévio, gestão do
2	negócio e comportamento do consumidor (público – alvo). O planejamento foi importante para
3	que ela pudesse identificar e perceber quais produtos iria vender, como iria fazer isso e
4	quanto ela teria como meta de resultado (conforme descrito no início do estudo de caso).
5	A gestão do negócio fez com que ela percebe se a estratégia de diferenciação seria
6	melhor opção do que a estratégia de custos (questão 07) , e num primeiro momento testou
7	essa diferenciação oferecendo chá gelado para os clientes da cafeteria da sua mãe. E depois
8	ela percebeu o movimento do mercado na direção dos restaurantes com alimentação
9	saudável, mesmo o empreendimento não tendo o sucesso desejado nos primeiros 4 meses.
10	Assim, ao analisar o seu negócio mensalmente ela viu que precisava fazer algo que não tinha
11	feito antes: ouvir o seu público-alvo.
12	É preciso conhecer os valores e as necessidades do mercado consumidor e assim organizar-se
13	para atendê-los, identificando os fornecedores e os concorrentes;
14	Camila Farani fez uma pesquisa com alguns clientes, criou o que ela chama de conselho de
15	clientes, reposicionou a loja, mantendo a opção por alimentação saudável, mas de forma
16	mais prática e acessível. Em quatro meses o estabelecimento simplesmente se tornou um
17	verdadeiro sucesso, com clientes fazendo fila na porta.
18	Ter uma visão espacial do que estava acontecendo foi decisivo na tomada de decisão,
19	assim a Camila soube gerenciar as diversas situações de risco e realizar aquela com

Seleção Pública SEBRAE/GO - 01/2021
Avaliação de Conhecimentos



20	têm mais chance de sucesso
21	A resposta foi construída a partir da narrativa do estudo de caso e das respostas das questões
22	06, 07 e 08 da prova
23	
24	
25	
26	
27	
28	
29	
30	