



Gamificação para Engajar
e Impulsionar Resultados

Equipe:

Guilherme A. D. P Nunes	RM562938
William Bueno Peixoto	RM565581
Ricardo Trogillo Camillo	RM563278
Emily Chin	RM565820
Erick Antonio da C. Lobato	RM561874

Diagnóstico

A **gamificação** aplica elementos de jogos como **objetivos, desafios, recompensas e competição** a atividades corporativas, com o objetivo de aumentar o **engajamento** e a **motivação**, ao despertar o desejo de **progredir**, atingir **metas e interagir**.

Métodos tradicionais de **avaliação de desempenho** costumam gerar tédio e pressão, tornando a rotina cansativa. Já a gamificação transforma **treinamentos e tarefas** em experiências mais **leves, interativas e personalizadas**, usando elementos **lúdicos** para tornar o dia a dia mais **eficiente e prazeroso**.

Com a mecânica desenvolvida por nossa equipe, cada tarefa se torna uma chance de “**subir de nível**”, incentivando a melhoria contínua. Colaboradores motivados tendem a **reter mais conhecimento** e alcançar **melhor desempenho**.

Além disso, o **engajamento** fortalece a **retenção de talentos**, reduz a **rotatividade**, reduzindo **custos com contratações** e treinamentos promove maior estabilidade nas equipes.

Mecânica de Gamificação

MISSÕES E DESAFIOS SEMANAIS

Foco: Crescimento de carreira, Cross-sell, Ticket médio

- Crie missões com objetivos como "Vender 3 produtos complementares diferentes na semana", "Bater R\$ 50,00 de ticket médio", ou "Conseguir 10 avaliações positivas".
- Recompensas: pontos, medalhas, desbloqueio de níveis, ou até bônus reais.

TRILHA DE PROGRESSO

Foco: Crescimento de carreira

- Um sistema visual onde o colaborador "sobe de nível" ao concluir treinamentos, bater metas e receber boas avaliações.
- Cada nível desbloqueia novos conteúdos, prêmios e oportunidades internas.

RANKING

Foco: Motivação, Ticket médio, Cross-sell

- Painel com os melhores desempenhos da semana/mês em diferentes categorias (ex: ticket médio, vendas cruzadas, avaliações NPS).
- Reconhecimento público (destaque interno, premiações mensais, “vendedor estrela”).

BADGES / MEDALHAS

Foco: Identificação e personalização

- Ao identificar padrões de consumo (ex: sempre compra carnes nobres), colaboradores desbloqueiam “Medalhas” e ganham pontos ao recomendar produtos relevantes.
- Pode ser integrado com um mini-CRM gamificado.

SISTEMA NPS COM FEEDBACK GAMIFICADO

Foco: Melhoria da experiência do cliente

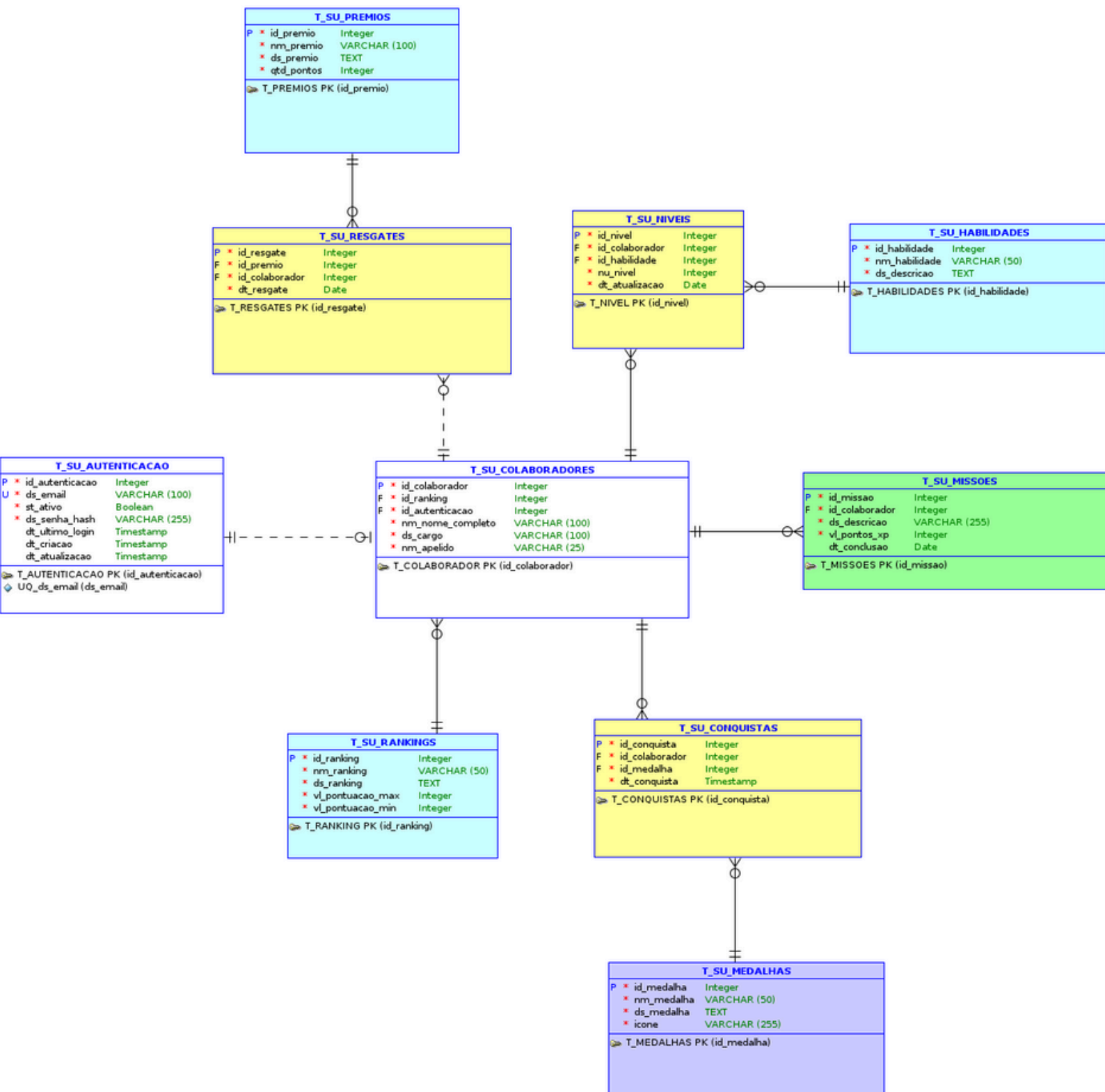
- Clientes avaliam o atendimento (NPS) e os colaboradores recebem feedback em tempo real com sugestões e pontos bônus por boas notas.
- Possibilidade de “dobrar pontos” quando clientes deixam comentários positivos personalizados.

Impacto Esperado

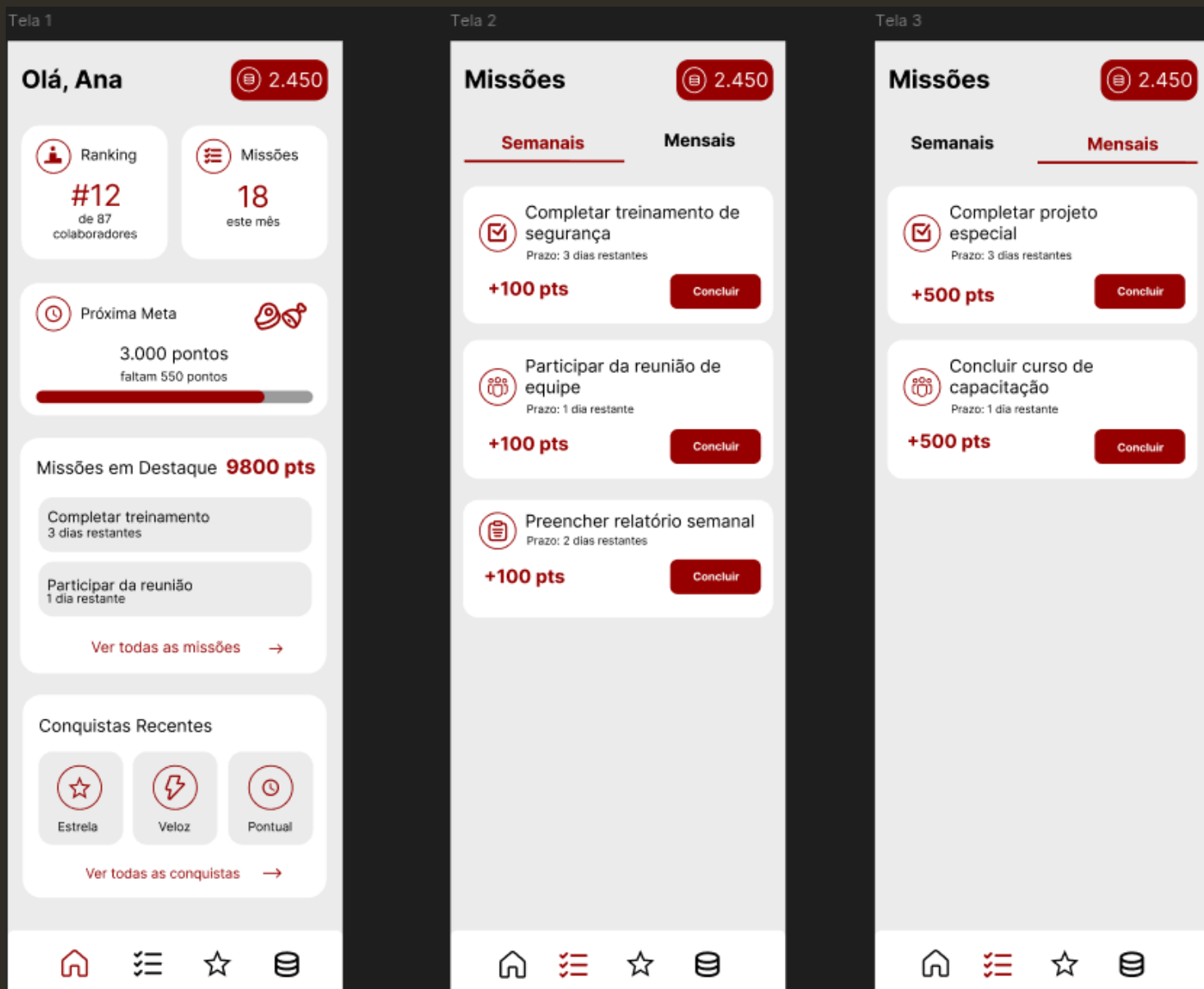
Gamificação serve muito mais do que manter os colaboradores entretidos. Abaixo são alguns dos impactos imediatos que a nossa implementação trará como benefícios:

- 1. Aumento da Retenção de Conhecimento:** A gamificação aumenta a retenção de informações em até 40%, graças a interatividade da aprendizagem;
- 2. Promoção do Trabalho em Equipe:** Jogos estimulam a colaboração e comunicação, atuando como um agente viabilizador do trabalho em equipe;
- 3. Boost na produtividade:** Colaboradores engajados são até 21% mais produtivos. Gamificação é um grande aliado no aumento de performance no trabalho;
- 4. Diminuição da taxa de rotatividade:** Colaboradores engajados e motivados tendem a permanecer mais tempo na empresa;
- 5. Desenvolvimento de habilidades em tempo recorde:** Mecânicas de gamificação criam um ambiente de aprendizado personalizado, permitindo aos colaboradores desenvolverem suas habilidades de forma mais rápida e eficiente;

Modelo Lógico de Dados (MER)



Protótipo



Protótipo

