

Processo de negócio é o conjunto de tarefas que devem ser executadas por um grupo de pessoas para atingir uma meta concreta para aquela equipe. Por exemplo, se o cliente compra o seu produto, isso gera automaticamente a necessidade de entregar aquele produto vendido no endereço fornecido pelo cliente. Isso é um processo de negócio que envolve vendas e distribuição/logística. Basicamente, ele mostra O QUE deve ser feito, COMO deve ser realizado e QUEM é o responsável por sua execução.

A gestão de processos de negócio é a forma como uma empresa cria, personaliza e mensura os procedimentos de rotina de suas atividades. Cada departamento é responsável por pegar algo (como dados ou matérias-primas) e transformá-lo em outra coisa (como informações ou um produto). Por exemplo, o departamento financeiro transforma as entradas nas contas bancárias da empresa em um relatório de receitas recebidas num determinado mês.

Importância do processo de negócio

Os benefícios de um processo de negócio são claros em qualquer empresa. Uma gestão bem organizada, ajuda a simplificar processos e garantir produtividade da melhor forma possível. Entre as razões para acompanhar de perto os processos de negócios, podemos destacar:

- Identificar quais tarefas são mais importantes no momento, para priorizá-las.
- Simplificar a gestão para melhorar a eficiência da empresa e envolvimento da equipe.
- Agilizar a comunicação entre sua equipe para realizar tarefas específicas.
- Manter as operações em dia, evitando atrasos.
- Automatizar certas atividades para focar em tarefas que são realmente mais importantes.

Dicas para estipular e manter um processo de negócio adequando para a equipe:

- Defina seus objetivos

Qual é o propósito do processo? Como você vai saber se está dando certo? Qual a razão para tê-lo criado?

- Planeje e mapeie seu processo

Quais são as estratégias e ações necessárias para alcançar seus objetivos? Este é um passo importante para o processo de negócio.

- Crie tarefas e atribua-as aos colaboradores

Distribua tarefas individuais para que sua equipe execute o planejamento. Acompanhe todo o andamento das atividades.

- Teste o processo de negócio

Coloque o processo em execução e veja como ele se comporta. Observe quaisquer falhas e faça os ajustes necessários.

- Implemente o processo

Depois de testado, é hora de colocá-lo em prática! Instrua sua equipe e execute o processo.

- Monitore resultados

Revise regularmente o processo e analise os resultados. Documente tudo!

- Repita o processo

Se o processo de negócio atingir as metas estabelecidas por você, replique-o para outros projetos futuros.

Questões (apenas uma única resposta coletiva deve ser elaborada pelo grupo)

1. Cite o nome da empresa em que você trabalha(ou).
2. Indique qual o principal negócio de atuação dessa empresa?
3. Cite e justifique um processo FIM praticado nessa empresa.
4. Descreva resumidamente como você executa este processo (ou as partes e atividades dele que você executa).
5. Cite um problema atualmente existente neste processo e identifique suas possíveis causas.