**BPM – PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO e ANÁLISE DE PROCESSO DE NEGÓCIO**

No Ciclo de Gestão de Processo de Negócio, a primeira fase corresponde ao **Planejamento Estratégico**, onde é preciso identificar os processos existentes na empresa e verificar se estão em consonância com os objetivos estratégicos e a cadeia de valor da empresa, definindo quais são os processos mais críticos para serem otimizados.

A segunda fase corresponde **à Análise do Processo de Negócio**, também chamada de “AS IS” (“como está”). Aqui, parte-se para uma **análise mais profunda dos processos atuais** realizando-se o mapeamento dos processos. Avaliam-se os recursos disponíveis e os problemas existentes em cada processo.

**ETAPA 1: Planejamento estratégico**

1. Identifique segmento de mercado qualquer onde uma organização atue ou possa atuar (ex. educação, manufatura, varejo, TI, etc.);
2. Selecione uma organização que atue nesse mercado (não é preciso identificar nome da organização; apenas tipo de organização; ex. faculdade, montadora de carros, supermercado, desenvolvedora de soluções de TI, etc.);
3. Apresente a missão, visão e valores da organização (Caso não disponha de todos, cite aquilo que você dispõe ou idealiza como tal); (ex. em <https://esagjr.com.br/blog/missao-visao-e-valores/?gclid=CjwKCAjw4JWZBhApEiwAtJUN0PQH2gXZ-3WiMr7rmmt-4pr0A4M5H0vEjn8BTjHJZRsWrYmVouVHQxoCN-sQAvD_BwE> )
4. Cite um (possível) objetivo estratégico da organização (se necessário, veja exemplos em: <https://mereo.com/blog/objetivos-estrategicos/> );
5. Cite uma (possível) meta da organização (se necessário, veja exemplos em <https://www.siteware.com.br/gestao-estrategica/metas-empresariais/> ;
6. Selecione um **processo de negócio** dessa organização que contribua para a entrega de valor da organização ao cliente (da organização); (exemplos de entrega de valor ao cliente: <https://www.zendesk.com.br/blog/valor-para-o-cliente/> ); Ver abaixo Observação sobre seleção de Processo de Negócio.
7. Considerando o processo de negócio selecionado, e as informações apresentadas nos itens anteriores:
   1. Apresente o processo de negócio no contexto organizacional (por que o processo existe?);
   2. Cite os objetivos do processo de negócio.
   3. Cite como o processo selecionado contribui para a entrega de valor da organização ao cliente (da organização) (exemplos de entrega de valor ao cliente: <https://www.zendesk.com.br/blog/valor-para-o-cliente/> )

Observação sobre seleção de processo de negócio:

* O ideal é que o *case* (segmento de mercado, empresa, processo de negócio, etc.) selecionado pela equipe seja de domínio de conhecimento de um dos seus integrantes. Isso teria uma aplicabilidade no mundo real, além de viabilizar que as informações obtidas e os parâmetros focados sejam baseados em um caso real. No entanto, caso isso não seja possível, sugiro que a equipe procure um bom processo de negócio explorado na mídia ou em um artigo (a área de logística, principalmente de distribuição, tem muitos cases na web). No último caso, a equipe idealiza um case, certamente se baseando em alguns aspectos de conhecimento (prático ou teórico) de um dos seus integrantes;