



**PROJETOS**  
Consultoria Integrada

# Planejamento Estratégico Orc'estra

Sandy Zaias



**PROJETOS**  
Consultoria Integrada

## **Sumário**

1. Identificação da Empresa .....	3
2. Logo .....	3
3. Diagnóstico .....	3
3. Ações Estratégicas .....	7
4. Proposta .....	11
5. Fluxograma .....	12
6. Referências .....	14

## **1. Identificação da Empresa**

**Nome da empresa:** Orc'estra Gamificação

**Tempo de mercado:** A empresa tem 1 ano de fundação mas no mercado desde novembro de 2016.

**Localização:** Área Especial de Industria Projeção A, UNB – DF – 480 – Gama Leste, Brasília.

## **2. Logo**



## **3. Diagnóstico**

### **2.1 Análise Interna**

**Histórico da empresa:** É uma empresa júnior, formada por alunos de Engenharia de Software da Universidade de Brasília – Campus Gama. A empresa surgiu em maio de 2015 e era chamada de Insoft, que fazia qualquer serviço relacionado a software, depois de um treinamento de gamificação, decidiram então criar a Orc'estra em abril de 2016 mas foi somente executada em novembro de 2016.

**Serviços Oferecidos:** A Orc'estra oferece 4 serviços: Consultoria, Treinamento, Planejamento de Gamificação e Desenvolvimento da Gamificação.



**PROJETOS**  
Consultoria Integrada

O serviço de Consultoria auxilia na elaboração de uma gamificação previamente pensada pelo cliente, dando orientações sobre as melhores opções de caminho a se seguir.

O Treinamento, consiste desde a explanação de conceitos teóricos à praticas no planejamento de uma gamificação. No final o cliente terá propostas de planejamento de gamificação prontas, elaboradas por ele mesmo.

Planejamento da Gamificação, é feita uma análise do contexto do cliente, para se identificar os eventuais problemas no processo do mesmo. Ao final do serviço, o cliente terá em mãos o planejamento completo de uma gamificação.

E o desenvolvimento da gamificação, vai além do planejamento feito no serviço anterior e é realizado também a implementação da gamificação. Essa implementação pode ser a partir do desenvolvimento de um novo software ou manutenção de um.

**Preço dos Produtos:** A empresa não possui preços definidos, os valores são definidos com o auxílio de um professor e com base no que a empresa quer investir no projeto.

**Serviço mais vendido:** Atualmente a empresa não tem um serviço mais vendido, todos os serviços estão sendo executados.

**Relacionamento com clientes:** Relacionamento tranquilo, mantem contato constante ao longo do desenvolvimento dos projetos, sempre consultando o cliente conforme o que for sendo desenvolvido, mantem boa relação com o cliente, reuniões presenciais e hangouts sempre que possíveis.

**Diferencial competitivo:** A empresa procura focar nas necessidades das pessoas, valorizando o ser humano.



**PROJETOS**  
Consultoria Integrada

**Estrutura Organizacional:** Diretor Presidente, Diretor de Negócio e Finanças, Diretor de Gestão de Pessoas, Diretor de Projetos e Diretor de Marketing, cada diretoria com exceção do Diretor presidente, tem sua assessoria.

**Situação Financeira:** A empresa faturou ano passado R\$2.800,00. Meta para 2017 já foi alcançada que era de R\$10.000,00, atualmente estão repensando a meta para o restante do ano.

## 2.2 Análise Externa

**Contexto:** A gamificação é um serviço novo no mercado e que grandes chances de crescer e se fixar, pois mantém um relacionamento dinâmico e divertido entre as empresas e os clientes. Foram realizados diversos relatórios divulgados pelo Gartner, que até 2018 estima-se que o investimento em gamificação corporativa atingirá cerca de US\$ 5 bilhões, e que o uso da gamificação para o controle da equipe aumenta, em média, 20% o resultado em vendas.

Uma pesquisa realizada com startups diz que 61% dos CEOs, CFOs e outros executivos dizem que eles fazem pequenas pausas para jogar no trabalho e mais da metade deles disseram que jogam porque se sentem mais produtivos.

Atualmente, a tendência é que as empresas busquem criar interações fáceis de serem aprendidas e executadas, e que também estimulem a participação dos usuários de forma repetida.

A gamificação pode gerar muito mais integração da empresa com o cliente, como por exemplo em comunidades virtuais e fóruns, os internautas podem ganhar pontos por realizarem ações criar tópicos, responder a perguntas, iniciar discussões, entre outras formas de contribuição, acumulando benefícios que podem ser aproveitados junto à empresa.



**PROJETOS**  
Consultoria Integrada

**Concorrência:** No DF, não existe outras EJs que ofereçam o mesmo tipo de serviço. A Axies é uma empresa de gamificação no DF, mas não chega a ser concorrência direta.

**Legislação:** A lei Nº 13.267, DE 6 DE ABRIL DE 2016, disciplina a criação e a organização das associações denominadas empresas juniores.

### 2.3 Matriz Swot

FATORES INTERNOS FORÇAS	FATORES INTERNOS FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Membros empenhados</li><li>• Consciência de suas dores (problemas / dificuldades)</li><li>• Serviços estruturados</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de uma precificação definida</li><li>• Metas estabelecidas apenas mês a mês</li><li>• Gestão do conhecimento precária</li><li>• Falta de mais membros capacitados</li><li>• Empresas que não conhecem a gamificação podem ter aversão ao serviço</li></ul>



## PROJETOS

Consultoria Integrada

<b>FATORES EXTERNOS</b>	<b>FATORES EXTERNOS</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMEAÇAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mercado crescente</li><li>• Networking proporcionado pelo MEJ</li><li>• Projetos com ONGs</li><li>• Mercado Inovador</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aumento de empresas que trabalham com gamificação no DF</li><li>• Retirada do apoio da UnB</li></ul>

### 3. Ações Estratégicas

A postura estratégica tomada é de crescimento, de forma ao organizar processos internos trabalhar pontos fracos, e aproveitar as oportunidades oferecidas.

#### 3.1 Swot Cruzada

<b>FORÇAS E FRAQUEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES E AMEAÇAS</b>	<b>ESTRATÉGIAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Membros empenhados</li><li>• Metas estabelecidas mês a mês.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mercado Inovador</li><li>• Aumento de empresas que trabalham com gamificação</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Definir uma meta anual maior para a empresa com base nas probabilidades de crescimento e de investimento na área. Garantindo maior capacitação aos consultores e</li></ul>



**PROJETOS**  
Consultoria Integrada

		podendo assim prestar consultorias as novas empresas que surgirem no DF.
<ul style="list-style-type: none"><li>• Consciência de suas dores (problemas e dificuldades)</li><li>• Gestão de conhecimento precário</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Networking proporcionado pelo MEJ</li><li>• Aumento de empresas que trabalham com gamificação</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cursos de capacitação que vão desde como gerenciar a sua empresa, como fazer especificações dos valores de serviços através de benches com outras empresas do MEJ.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Serviços estruturados</li><li>• Falta de mais membros</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mercado crescente</li><li>• Retirada do apoio da UnB</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Criar eventos dentro da universidade como forma de se promover para os alunos e também para a faculdade ver e entender melhor o que é o Movimento Empresa Junior.</li></ul>



### **3.2 Missão, Visão e Valores**

**Missão:** Transformar o ambiente de trabalho de nossos parceiros para aumentar a produtividade, fomentando a valorização da pessoa através da gamificação.

**Visão:** Ao término de 2017, estar federada junto à concentro e ter concluído 3 projetos na área de gamificação até junho de 2018.

**Valores:** Sintonia, Paixão, Responsabilidade, Respeito, Excelência, Compromisso e Inovação.



**PROJETOS**  
Consultoria Integrada

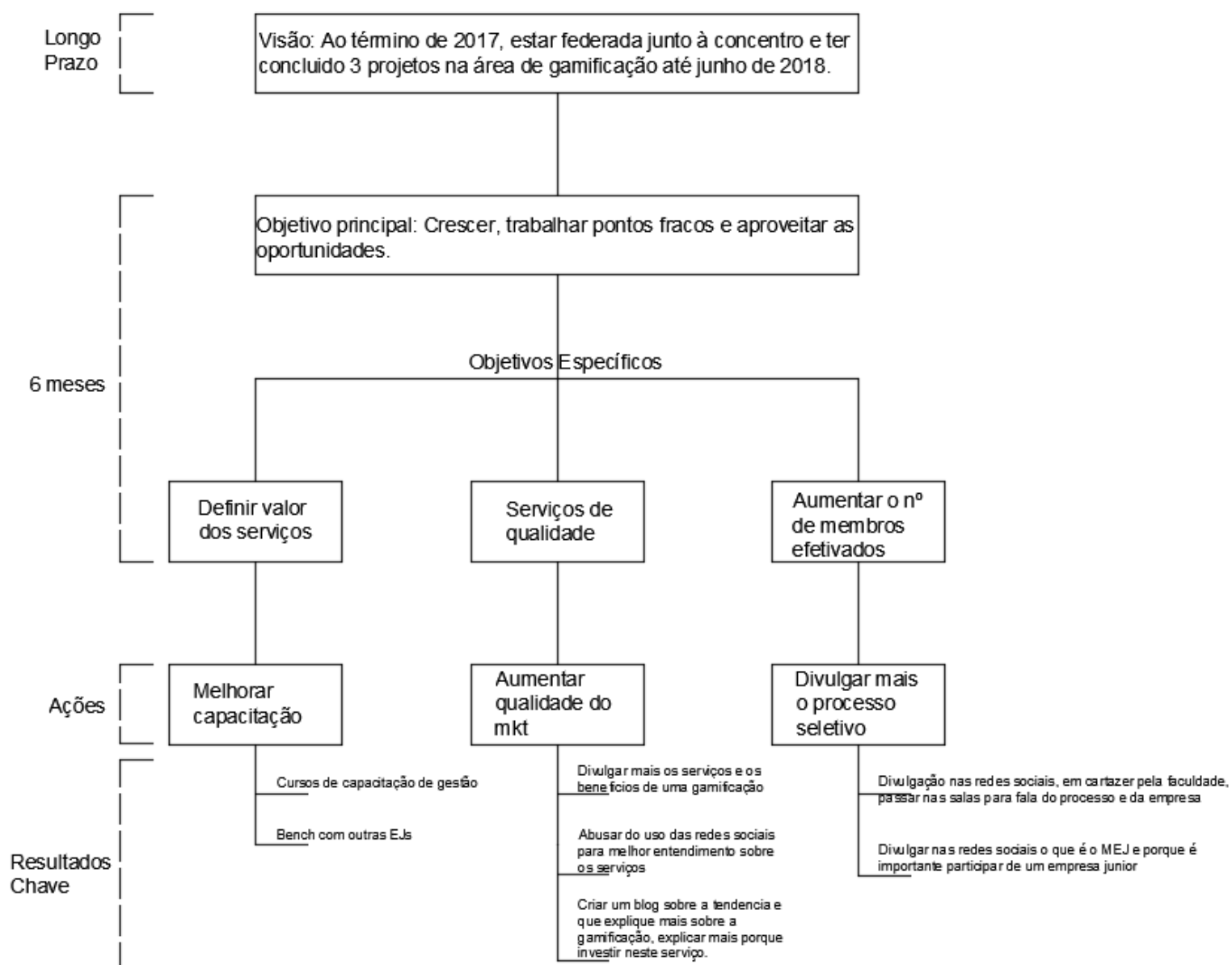
### 3.2 Balanced Scored Card

BSC - BALANCED SCORED CARD			
Visão: Ao término de 2017, estar federada junto à concentro e ter concluído 3 projetos na área de gamificação até junho de 2018.			
PERSPECTIVA FINANCEIRA	Definir valor dos serviços	Aumentar o lucro em 20%	Aumentar faturamento mensal
PERSPECTIVA DO CLIENTE	Bom custo benefício	Serviços de qualidade	Serviços inovadores de tecnologia
PERSPECTIVA INTERNA	Melhorar capacitação	Aumentar o nº de membros efetivados	Aumentar qualidade do mkt
PERSPECTIVA DE APRENDIZADO E CRESCIMENTO	Melhorar a organização e capacitação interna visando sempre o crescimento futuro		
Missão: Transformar o ambiente de trabalho de nossos parceiros para aumentar a produtividade, fomentando a valorização da pessoa através da gamificação.			



**PROJETOS**  
Consultoria Integrada

## 4. Proposta

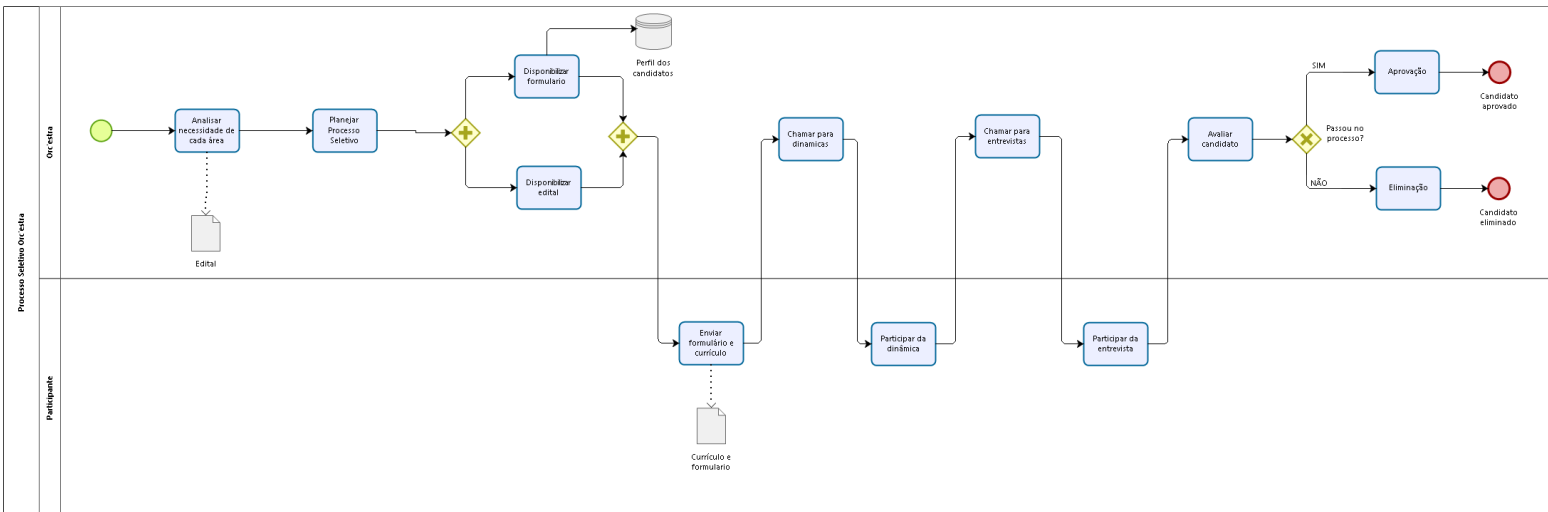




## PROJETOS

Consultoria Integrada

### 5. Fluxograma



#### 5.1 Processo Operacional Padrão

<b>ETAPA 1 – Analisar necessidade de cada área</b> Responsável: Diretoria	Definir primeiramente as necessidades de cada área, quantos membros serão necessários para atender as atividades de cada diretoria, considerando o número mínimo necessário. Após definir as necessidades, elabora-se e divulga-se o edital por redes sociais e distribuir cartazes pela universidade.
<b>ETAPA 2 – Planejar o Processo Seletivo</b> Responsável: Diretoria de Gestão de Pessoas	Planejar quantas etapas o processo seletivo irá ter, estipular quantos participante irão passar em cada etapa, definir quais dinâmicas ocorrerão.
<b>ETAPA 3 – Disponibilizar formulário e edital</b> Responsável: Diretoria de Gestão de Pessoas	Disponibilizar na página da empresa o edital explicando como serão as etapas do processo, as datas estipuladas para cada etapa.
<b>ETAPA 4 – Chamar os candidatos para as dinâmicas</b> Responsável: Diretoria de Gestão de Pessoas	Enviar um e-mail para os candidatos contendo data, hora e local da atividade.



## PROJETOS

Consultoria Integrada

<b>ETAPA 5</b> – Chamar para entrevistas Responsável: Diretoria de Gestão de Pessoas	Ligar para os participantes selecionados avisando sobre hora, data e local da entrevista.
<b>ETAPA 6</b> – Avaliação final dos candidatos Responsável: Diretoria de Gestão de Pessoas	Discutir sobre os candidatos selecionados e então ligar apenas para os aprovados passando feedbacks e informando a data de início do processo trainee.



**PROJETOS**  
Consultoria Integrada

## 6. Referências

- <http://www.marketingegames.com.br/gamificacao-sera-uma-das-mais-fortes-tendencias-no-mercado-corporativo/> - Visitado em 05/06/2017 às 17:30.
- <http://www.opusphere.com/7-estatisticas-surpreendentes-sobre-gamificacao/>
- - Visitado em 05/06/2017 às 18:00.
- <http://revistagalileu.globo.com/Revista/Common/0,,EMI291109-17773,00-CONHECA+A+GAMIFICACAO+QUE+TRANSFORMA+SUAS+TAREFAS+COTIDIANAS+EM+GAMES.html> – Visitado em 06/05/2017 às 14:00.