

IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

Título: ■ [S] Desenvolvimento de Produto

APLICAÇÃO DO PRODUTO

Quantidade de Encontros Presenciais:	4	Observação Quantidade de Encontros:	04 (quatro) visitas presenciais.
---	---	--	----------------------------------

Público Alvo: ME - Microempresa

Complemento Público Alvo:

Porte: Microempresa, Microempreendedor Individual, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Artesão.
Setor: Indústria, Agronegócio, Serviços, Economia Criativa.
Segmento: Diversos.
Exemplos: Empresas Fabricantes de Produtos; Clínicas de Saúde.
Solução recomendada para o Programa Negócio a Negócio - Área Temática: Mercado - 12A.

Objetivo:

Consultoria aos clientes SEBRAE para o desenvolvimento de novos produtos.
Para esta solução é extremamente importante que o Cliente realize o detalhamento da demanda no momento do atendimento pelo Gestor do SEBRAE. Ou seja, é requerido um razoável conhecimento do Cliente acerca da demanda a ser apresentada.
O produto a ser desenvolvido deverá atender, se aplicável, os requisitos legais exigidos por órgãos regulamentadores correlatos ao produto. Exemplos de órgãos: ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária, MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, INMETRO - Instituto Nacional de Metrologia, Código de Defesa do Consumidor e órgãos correspondentes locais.
Observação: É vedada a contratação da consultoria para o desenvolvimento de softwares e aplicativos.

A prestação do serviço abrange as seguintes etapas:

ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA

• Realizar reunião de abertura presencial junto ao cliente, para nivelamento do escopo do trabalho e validação do planejamento de execução dos serviços, composto de cronograma resumido com os principais eventos, agendas de reuniões e definição dos responsáveis pelo acompanhamento dos serviços por parte do cliente. Ferramentas como entrevista com o cliente são importantes como forma de obter informações necessárias para fundamentar a entrega proposta. É imprescindível a elaboração de ATA de reunião documentando todos os aspectos discutidos.

ETAPA 02 | DIAGNÓSTICO E TESTES INICIAIS

Diagnóstico da empresa e do produto a ser desenvolvido, observando os seguintes aspectos, quando aplicáveis:

- Levantar as informações técnicas do produto a ser elaborado, se aplicáveis, de acordo com o produto a ser desenvolvido. Tipo de produto, denominação de venda, matérias primas, ficha técnica, requisitos, especificações do produto, concentração, dosagem, rendimento, campo de aplicação, restrições, denominação de venda, prazo de validade, condições de armazenagem, informações relativas para descarte de conteúdo e embalagem, caso aplicáveis;
- Identificar a legislação aplicada ao produto a ser desenvolvido, caso aplicável: órgão regulamentador MAPA (rações, fertilizantes, cultivo de animais, etc), ANVISA (cosméticos, higiene pessoal, limpeza, materiais para área de saúde, etc), DNPM (minérios, etc), INMETRO (certificação de brinquedos, objetos do lar, critérios de embalagem, verificação de conteúdo, pesagem, desempenho, etc), dentre outros;
- Avaliar necessidade isenção ou obrigatoriedade de registro junto ao órgão regulamentador, classe e enquadramento, caso aplicável;
- Avaliar em conjunto com o cliente a viabilidade técnica e econômica do produto, tendo como base a ficha técnica, custos variáveis e custos fixos, preços das matérias primas, insumos, aditivos, embalagens, processo de formação do preço, preço de venda e margem de lucro;
- Avaliar os subprodutos gerados no processo de elaboração do produto principal (efluentes, resíduos líquidos, sólidos, gases, outros materiais) e a legislação relativa ao tratamento ou disposição desses resíduos;
- Analisar cadeia de fornecimento das principais matérias primas, insumos, aditivos, embalagens, avaliando aspectos relativos a fornecimento, capacitação técnica, capacidade, preços, local de origem, alternativas de suprimento, etc;
- Apoiar o empresário na análise da cadeia de distribuição e logística, identificando os aspectos relevantes quanto à qualidade, etc;
- Avaliar a estrutura existente na empresa / estabelecimento quanto a viabilidade técnica para produção / elaboração do novo produto. Infraestrutura, processos existentes, máquinas, equipamentos, capacitação de pessoal, nível de maturidade da gestão;
- Balancear as possíveis rotas de produção, identificando as mais rentáveis assegurando os requisitos de qualidade e prazos de entrega;
- Planejar e acompanhar junto ao cliente os testes de produção de lote piloto do novo produto;
- Acompanhar cliente e demais membros do corpo técnico nas avaliações de desempenho do produto dentro de condição de uso (aspecto visual, indicadores de desempenho, análises laboratoriais, testes de campo, etc) ao longo do ciclo de vida do produto.

ETAPA 03 | DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO

- Desenvolvimento da ideia (projeto preliminar) ou do produto, para aprovação pela Empresa Demandante;
- Desenvolvimento detalhado do produto, incluindo testes para verificação da adequação aos requisitos legais e da Empresa Demandante;
- Inclui a elaboração do projeto de desenvolvimento de protótipo, contendo escopo, cronograma com os principais marcos de projeto, recursos humanos necessários (capacitação, expertise de membros da equipe, necessidade de treinamento) e plano de mobilização de recursos;
- Avaliação dos riscos envolvidos no projeto e o plano de resposta;
- Agregação de todos os custos do projeto e sua distribuição no tempo, em uma curva de desembolso e reservas;
- Controle da qualidade, para verificar se os processos planejados estão obedecendo os requisitos;
- Garantia da qualidade, com medição e tratamento dos desvios observados;
- Efetuar as aquisições necessárias de materiais e serviços para execução do protótipo ou batelada inicial (local, serviços, materiais, ferramentas e equipamentos de medição de desempenho);
- Realizar reunião de fechamento com o empresário e grupo de pessoas envolvidas durante a elaboração do trabalho, através da apresentação de relatório final.

De posse de todas as informações a Empresa Contratada:

- a) Apresentará relatório preliminar para avaliação prévia junto ao cliente, com exposição de todas as informações relativas ao desenvolvimento do produto;
- b) Entregará relatório definitivo, validado junto ao cliente, conforme discutido no item-a, no capítulo Descrição do serviço prestado e Etapas do plano de trabalho.

Descrição dos Serviços:

Conteúdo programático:

Benefícios:

Dentre os potenciais benefícios resultantes da Consultoria, tem-se:

- Maior competitividade;
- Eliminação de passivos;
- Transparência na comercialização.
- Soluções tecnológicas específicas para produtos e serviços;
- Manufatura digital;
- Ensaios Investigativos;
- Prototipagem;
- Nanotecnologia;
- Elaboração de fichas técnicas de produtos;
- Análise e melhoria da composição/fórmula dos materiais dos produtos;
- Acesso a novas tecnologias;
- Adequação aos requisitos legais;
- Agregação de valor ao produto, por meio de correções e melhorias aplicadas ainda na fase de protótipo (menor custo e rapidez de mudança);
- Redução do tempo de desenvolvimento e lançamento do novo produto, bem como dos custos com aquisição de insumos e testes;
- Atendimento às normas técnicas e à legislação, eliminando riscos na comercialização;
- Atendimento às expectativas do mercado;
- Oferta de produto de qualidade;
- Capacitação da equipe para produção do novo produto;
- Adequação ao uso pelo mercado consumidor.

ESTRUTURA E MATERIAIS NECESSÁRIOS

Dependendo das características do produto pretendido, podem ser necessários equipamentos para usinagem, conformação de materiais, impressão em 3 dimensões, etc. Mas, esses recursos poderão ser contratados de terceiros.

RESPONSABILIDADE DA EMPRESA DEMANDANTE

- É necessário que o representante da Empresa Demandante tenha algum conhecimento sobre sua necessidade e objetivo, incluindo no mínimo o seguinte:
- O objetivo do novo produto;
- Os requisitos ou funcionalidades necessárias para atender ao usuário final;
- Os requisitos e restrições para a produção, tais como volume de produção pretendido, tipo de instalação que pretende usar para produzir ou entregar o produto, etc;
- Resultados esperados e lista completa das entregas esperadas;
- Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;
- Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;
- Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço;
- Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;
- Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
- Avaliar o serviço prestado;
- Aquisição de matéria-prima e ingredientes que serão utilizados nos testes propostos.

RESPONSABILIDADE DA PRESTADORA DE SERVIÇO

- Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas;
- Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa;
- Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante;
- Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae;
- Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec;
- Desenvolver de novos produtos atendendo aos requisitos legais exigidos por órgãos regulamentadores como: Anvisa - Agência Nacional de Vigilância Sanitária, MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, INMETRO - Instituto Nacional de Metrologia, Código de Defesa do Consumidor e órgãos correspondentes locais;
- Contratação/realização das análises físico-químicas e microbiológicas;
- Manter sigilo sobre as informações recebidas da Empresa Demandante, que deverão ser usadas exclusivamente para o trabalho contratado.

PERFIL DESEJADO DA PRESTADORA DE SERVIÇO

Para essa consultoria, a Prestadora de Serviços deverá demonstrar domínio sobre a área em que a consultoria está sendo oferecida. Deve contar com ao menos um profissional com ensino superior qualificado na especialidade relacionada, preferencialmente Engenheiro, além de desejável pós-graduação ou mestrado na área de desenvolvimento de produto ou áreas afins. Além disso:

- I. Apresentação de "Projeto Executado que caracterize diferenciação de produto" - Relatório Técnico;
- II. Atestado de capacidade técnica comprovando experiência em serviços relevantes para o desenvolvimento do produto.

OBSERVAÇÕES

- Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;
- Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;
- É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
- O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente;
- Não são previstos investimentos físicos e financeiros para melhoria ou adequação nos processos, produtos ou serviços. A consultoria vai até a entrega dos relatórios, dos planos de ação e dos demais documentos pertinentes;
- Não devem ser realizados serviços que visam ao Design de Produto;
- O serviço tecnológico apresentado nesta ficha técnica poderá ser contratado mais de 1 (uma) vez pela mesma empresa demandante durante o ano, conforme previsto no Parágrafo único do Art. 5º do Regulamento do Sebraetec.
- Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento.
- Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico.

Descrição Comercial:

A consultoria tem como objetivo principal o desenvolvimento da ideias (projetos preliminares) ou de produtos.

ENTREGAS DO PRODUTO

ENTREGAS	DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)	Percentual
ENTREGA 1	<p>1.1. Briefing: levantamento de informações junto ao cliente de modo a obter informações e instruções concisas e objetivas sobre missão ou tarefa a ser executada.</p> <p>1.2. Relatório de Visita Técnica Presencial à Empresa com assinatura do Empresário. O Relatório deve conter o seguinte conteúdo mínimo: Capa; Diagnóstico/ Situação verificada na Empresa; Objetivo(s) da Consultoria; Metodologia; Resultado(s) Esperado(s) e/ou Alcançado(s) pela Consultoria; Plano de Ação e Cronograma Proposto; Registros Fotográficos. Observação: Caso o Cliente não permita a realização de registros fotográficos, esta observação deve constar registrada na Evidência.</p>	30,00
ENTREGA 2	<p>2.1. Relatório contendo: Pesquisa e estudo de normas técnicas; Definição de requisitos técnicos e normativos; proposta de soluções preliminares incluindo informações acerca da realização de testes para aprovação da empresa e realização de ajuste, caso necessário, equipamentos e insumos necessários, assinado pela empresa demandante.</p>	30,00
ENTREGA 3	<p>3.1. Relatório Técnico Final, contendo todas as informações necessárias ao desenvolvimento do novo produto, incluindo formulação, desenhos técnicos, modelos, moldes, protótipos, especificações de componentes, orientações para compra, listas de fornecedores, análise de viabilidade, etc., conforme o tipo de produto desenvolvido. Anexar Declaração, assinada pelo representante da Empresa Demandante, atestando o recebimento da entrega e que o Prestador de Serviços explicou o conteúdo da entrega.</p> <p>Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.</p>	40,00

DIMENSIONAMENTO DA DEMANDA

Código	Dimensionamento (Respondido pelo Cliente)	Unidade
00. UGEP-00210-2019	00. O Cliente tem conhecimento absoluto do conteúdo da Ficha Técnica do Produto e está de acordo com as Condições descritas no Documento? Se a resposta for NÃO, o produto NÃO poderá ser contratado.	Sim ou Não
UAIT-00117-2017	01. Quantos protótipos necessitarão ser desenvolvidos?	Protótipo
UAIT-00118-2017	02. Já estão estabelecidos os requisitos de desempenho do produto?	Sim ou Não
UAIT-00119-2017	03. O novo produto já possui alguma definição de design?	Sim ou Não
UAIT-00121-2017	04. Existe algum estudo de viabilidade técnica e econômica do produto? Caso não seja aplicável, a pergunta não deverá ser respondida.	Sim ou Não
UAIT-00122-2017	05. As rotas de produção estão definidas? Caso não seja aplicável, a pergunta não deverá ser respondida.	Sim ou Não
UAIT-00123-2017	06. O preço de custo foi calculado?	Sim ou Não
UAIT-00124-2017	07. O preço de venda está determinado?	Sim ou Não
UAIT-00125-2017	08. A margem de lucro já está prevista?	Sim ou Não

UAIT-00126-2017	09. O cliente dispõe de equipamentos, infraestrutura, pessoal capacitado para a elaboração de produto?	Sim ou Não
UAIT-00127-2017	10. Será necessário algum tipo de desenvolvimento externo à unidade do cliente?	Sim ou Não
UAIT-00128-2017	11. Em caso de desenvolvimento externo, o novo local está definido? Caso não seja aplicável, a pergunta não deverá ser respondida.	Sim ou Não
UAIT-00129-2017	12. Há necessidade de treinamento e capacitação da equipe para elaboração do produto?	Sim ou Não
UAIT-00130-2017	13. Já foi realizada algum estudo de mercado e desempenho esperado para o produto?	Sim ou Não
UGEP-00218-2019	14. O cliente está ciente de que o processo de experimentação ou teste envolve riscos que podem incorrer na NÃO obtenção de um protótipo viável? Ou seja, que o cliente poderá NÃO receber um protótipo viável ao final do atendimento?	Sim ou Não