

## IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

**Título:** ■ [S] Desenvolvimento de Coleções

## APLICAÇÃO DO PRODUTO

**Quantidade de Encontros Presenciais:** 2 **Observação Quantidade de Encontros:** 02 (duas) visitas presenciais.

**Público Alvo:** ME - Microempresa

**Complemento Publico Alvo:** Porte: Microempreendedor Individual, Microempresa, Empresa de Pequeno Porte, Artesão.  
Setor: Indústria, Comércio, Serviços, Economia Criativa.  
Segmento: Moda e Confeções.

### **OBJETIVO**

A solução objetiva, por meio do **Desenvolvimento de Coleções - Design de Moda:**

- Contextualizar e posicionar a empresa no mercado da moda, com o fortalecimento da identidade da marca;
- Impulsionar o desenvolvimento sustentável da empresa através da criação de coleções (mix de produtos) de alto valor agregado, conceitualmente, esteticamente e comercialmente adequadas aos mercados contemporâneos, promovendo conexões entre tendências em: identidade de marca, comportamento do consumidor, processos, materiais, estéticas e modelagens para geração de inovações viáveis aos sub-segmentos fundamentados ao conceito da marca;
- Proporcionar à Micro e Pequena Empresa um mix de produtos inovadores, composto por peças bem elaboradas, com valor agregado e diferencial, que façam uso de matéria-prima apropriada e processos produtivos eficazes, a fim de otimizar o investimento de capital da empresa em recursos a nível financeiro, humano e ambiental.

### **DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS**

#### **ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA E PREPARAÇÃO**

Alinhamento da proposta e preparação para o projeto, observando os seguintes aspectos, quando aplicáveis:

- 1.1. Briefing com cliente para nortear o trabalho de desenvolvimento das ilustrações baseado no mercado-alvo e suas referências de identificação;
- 1.2. Levantamento de dados, conhecimento do cliente, suas expectativas e demandas (problemática apresentada); análise do histórico, Missão, Visão e dos Valores da empresa;
- 1.3. Levantamento de materiais (insumos) envolvidos no processo de manufatura e fornecedores;
- 1.4. Identificação do conjunto de métodos e processos implicados no desenvolvimento dos produtos (know-how);
- 1.5. Pesquisa de Macro Cenário para criação de um painel de referências de contextualização de tendências identificadas em cenário global e local, dentro da perspectiva da sustentabilidade (cultural, ambiental, social e financeira).

#### **ENTREGAS DA ETAPA 01**

- Relatório de Visita Técnica Presencial à Empresa com assinatura do Empresário. O Relatório deve conter o seguinte conteúdo mínimo: Capa; 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.
- Briefing: levantamento de informações junto ao cliente de modo a obter informações e instruções concisas e objetivas sobre missão ou tarefa a ser executada.
- Projeto baseado em brainstormings, pesquisas de referências, croquis, etc. da solução de inovação proposta: incluindo sua conceituação e contextualização para o desenvolvimento dos novos produtos.
  - Dossiê com registros históricos da empresa, entrevistas, imagens (fotografias e vídeos) das etapas que abrangem o processo produtivo e produto existentes e indicação de melhorias em processos e possível inclusão de serviços suplementares aos produtos desenvolvidos pela empresa.

**Objetivo:**

(CONTINUAÇÃO)

## **ETAPA 02 | IDEACÃO**

- 2.1. Pesquisa de mercado e concorrentes utilizando a técnica de análise 4Ps ou outra técnica de análise de mercado e público-alvo; Pesquisa de tendências, se necessário;
- 2.2. Desenvolvimento de moodboard (painel de conceitual com referências em: cartela de cores, materiais, formas, shapes e texturas);
- 2.3. Cartela de cor contendo o código da cor Patone;
- 2.4. Cartela de matéria-prima, aviamentos e beneficiamentos (bordados, estampas, etc.), se houver;
- 2.5. Definição do mix de produtos;
- 2.6. Desenvolvimento de Release técnico da coleção: Um parágrafo de texto escrito com linguagem comercial, explicando as tendências trabalhadas na coleção e contendo informações sobre cores, texturas, aviamentos, shapes e matérias primas que estão sendo sugeridas para a coleção;
- 2.7. Desenho de croquis que compõe o mix de produtos, incluindo famílias e looks previamente identificados com maior potencial de mercado.
- 2.8. Elaboração de arquivo digital (podendo ser como apresentação de slides ou outras formas de apresentação) e/ou impresso colorido contendo todas as etapas de desenvolvimento acima descritas, para apresentar ao cliente.

## **ETAPA 03 | DESENVOLVIMENTO**

### **Descrição dos Serviços:**

- 3.1. Detalhamento técnico do produto: fichas técnicas de cada produto que compõe a coleção aprovada, não sendo necessárias informações de sequência operacional, com especificação de matérias-primas, cores, aviamentos e todos os detalhamentos prévios das peças a serem prototipadas.
- 3.2. Desenhos frente e costas com detalhamento de costura em formato digital e vetorizado, bem como suas respectivas modelagens (planas ou tridimensionais) para o entendimento da proposição.
- 3.3. Proposição de uso inteligente da matéria-prima (melhor aproveitamento, menor desperdício), otimização do tempo de produção: quantidade de processos (diretamente relacionados ao custo final do produto), acabamento, etc.

## **ENTREGAS DAS ETAPAS 02 E 03**

- Documento contendo resultado da pesquisa de mercado e tendências, quando houver; moodboard; cartela de cores; cartela de matéria-prima e aviamentos, quando houver; mix de produtos; release técnico da coleção; croquis.
- Fichas técnicas contendo desenhos e detalhamento técnico com quantidades definidas pelo nível de complexidade; soluções propostas à problemas identificados, caso existam; proposta de fornecedores e/ou fabricantes; arquivos digitais dos desenhos.

**ENTREGA FINAL: Declaração de Conclusão de Serviço**, conforme modelo Sebrae, ou documento similar aplicável aprovado previamente pelo SEBRAE/BA.

**PRAZO MÁXIMO PARA EXECUÇÃO DO SERVIÇO:** 120 DIAS CORRIDOS.

### **Conteúdo programático:**

## **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

Não se aplica.

## **BENEFÍCIOS**

Os benefícios da Consultoria em **Desenvolvimento de Coleções - Design de Moda** são:

- Aumento da competitividade da empresa com produtos bem elaborados, valor agregado e diferencial;
- Promover a sustentabilidade da empresa no que se refere à conquista de processos criativos e produtivos eficientes;
- Melhor identificação da empresa no mercado, bem como seu ramo de atuação, o público que pretende atingir e principalmente, o conceito por trás da marca amparado pela primazia na qualidade e no acabamento das peças;
- Melhoria dos produtos quanto dos tanto dos processos criativos e produtivos implantados na empresa;
- Conhecimento e organização de todas as etapas do processo produtivo resultam num produto de maior qualidade (eficácia e know-how);
- Melhoria no processo produtivo: equipe técnica satisfeita com maior qualidade no ambiente de trabalho e agilidade na execução de tarefas e conquista de resultados;
- Fortalecimento da identidade da marca;
- Experiência prazerosa e relevante para o consumidor da marca;
- Ampliação da visibilidade da empresa no mercado;
- Aumento da rentabilidade da empresa.

## **RESPONSABILIDADE DA EMPRESA DEMANDANTE**

1. Fornecimento, produção ou tratamento de textos, fotos ou vídeos e demais itens a serem utilizados durante o processo;
2. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;
3. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;
4. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.
5. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;
6. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
7. Avaliar o serviço prestado.

## **RESPONSABILIDADE DA PRESTADORA DE SERVIÇO**

1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas;
2. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa;
3. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante;
4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae;
5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec.

## **PERFIL DESEJADO DA PRESTADORA DE SERVIÇO**

Corpo técnico formado por profissionais com experiência em ferramentas de design. Deverá contar com ao menos um profissional qualificado e com experiência no segmento de negócio em que a consultoria está sendo oferecida.

### **Benefícios:**

## OBSERVAÇÕES

1. A Consultoria **NÃO** contempla:

- Re-design de identidade de marca;
- O desenvolvimento do protótipo ou peça piloto;
- Estudo de viabilidade e capacidade produtiva peças/mês, planilhas de projeção de vendas/faturamento, etc.;
- Avaliação do quadro de funcionários e capacitação de equipe técnica;
- Implantação do produto no mercado, bem como acesso a canais de comercialização promovidos ou não pelo SEBRAE, campanhas publicitárias, redes sociais;
- Apoio à capacitação da equipe, adequação de maquinário, tampouco gerenciar a produção de resultados da empresa.

2. 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;

3. 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;

4. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;

5. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente;

6. 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.

7. 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.

## ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO

- 28/05/2021.

## Informações Complementares:

## Descrição Comercial:

" Impulsionar a competitividade e diferencial da empresa através da criação de coleções (mix de produtos) de alto valor agregado, conceitualmente, esteticamente e comercialmente adequadas aos mercados contemporâneos, promovendo conexões entre tendências, identidade de marca, comportamento do consumidor, processos, materiais, estéticas e modelagens para geração de inovações viáveis fundamentadas ao conceito da marca."

## ENTREGAS DO PRODUTO

ENTREGAS DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)

Percentual

ENTREGA 1	<p>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>Dossiê com registros históricos da empresa, entrevistas, imagens (fotografias e vídeos) das etapas que abrangem o processo produtivo e produto existentes e indicação de melhorias em processos e possível inclusão de serviços suplementares aos produtos desenvolvidos pela empresa.</p> <p>Projeto baseado em brainstormings, pesquisas de referências, croquis, etc. da solução de inovação proposta: incluindo sua conceituação e contextualização para o desenvolvimento dos novos produtos.</p> <p>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>	40,00
ENTREGA 2	<p><b>Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.</b></p> <p>Documento contendo resultado da pesquisa de mercado e tendências, quando houver; moodboard; cartela de cores; cartela de matéria-prima e aviamentos, quando houver; mix de produtos; release técnico da coleção; croquis.</p>	60,00

## 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
01. UAIT-00016-2017	01. Para quantos modelos de peça de moda distintas o cliente deseja adquirir o Projeto de Design de Moda?	Modelo de Peça
02. UAIT-00797-2017	02. O cliente solicita o detalhamento técnico dos produtos em software ou croqui manual?	Detalhamento Técnico
03. UAIT-00137-2017	03. Quantos funcionários trabalham na empresa?	Funcionário
04. UAIT-00205-2017	04. De quantas máquinas destinadas à produção a empresa dispõe?	Máquina e/ou Equipamento
05. UGEP-00009-2019	05. O cliente está ciente de que a consultoria contempla a realização de somente 02 (duas) visitas presenciais?	Sim ou Não