

## ANEXO II

### CADASTRO DE DEMANDAS



O **cadastro da demanda** é um dos **passos** mais importantes para a **Saga Senai de Inovação**.

Portanto, ele deve ser feito por uma pessoa que entenda da Metodologia Senai de Educação Profissional e de como registrar situações problema de forma adequada para uso pelos alunos no desenvolvimento das unidades curriculares dos seus cursos.

É a partir da demanda que são desenvolvidas as ideias, modelo de negócios e soluções. Demanda é o **problema a ser resolvido** e não deve ter indicações de solução.

### PROSPECÇÃO

A prospecção de demandas pode ser realizada por qualquer agente que tenha algum relacionamento com a indústria, por exemplo o aluno, instrutor, gerente, supervisor, agente de mercado, consultor dos serviços de tecnologia e inovação. Ao realizar uma visita técnica ou contato com uma empresa, em busca de novos temas de projetos integradores para os alunos, procurar explorar o máximo de informações possíveis de forma aberta.

Iniciar a conversa explicando brevemente o escopo da Saga SENAI de Inovação, que é uma das estratégias de aprendizagem desafiadoras propostas pela Metodologia SENAI de Educação Profissional de caráter interdisciplinar que tem como objetivo desenvolver capacidades técnicas, sociais, organizativas e metodológicas de várias Unidades Curriculares que, inseridas em um contexto desafiador e significativo, despertam o interesse do aluno.

Além disso, é preciso explicar os ganhos que a empresa pode obter ao participar e como ela contribuirá para a formação de uma nova geração de indivíduos empreendedores. É muito importante também ajustar as expectativas. O Senai não tem a obrigação de entregar uma solução definitiva para o problema.

O nosso foco é o desenvolvimento do aluno, o resultado é consequência do processo de ensino, mas se a empresa se interessar por qualquer das soluções apresentadas, o Senai pode ser parceiro para desenvolvimento do produto por meio dos Serviços de Tecnologia e Inovação.

Depois explique a dinâmica da entrevista e procure fazer perguntas abertas e com o objetivo de entender os problemas mais importantes para aquela empresa.

Faça perguntas introdutórias como: Vocês possuem algum projeto ou ideia “na gaveta” que já tentaram implantar e não conseguiram? Como foi esta experiência? Quais as dificuldades? O que deu certo? O que deu errado?

Caso ela não tenha nenhuma ideia: Pergunte: O que ela gostaria de melhorar hoje? Vocês gostariam de diminuir custo de algo? Do que? Como tal atividade é feita hoje? Vocês gostariam de diminuir risco de acidentes? Onde? Como isso é feito hoje?

Lembre-se sempre de falar sobre experiências que já aconteceram. Evite criar situações hipotéticas porque o entrevistado começará a imaginar o que ele faria idealmente, porém pode não refletir uma situação e reação real. O entrevistador deve ouvir bastante e buscar entender o problema e a importância deste problema para aquela empresa. Lembre-se que quanto mais relevante for o problema, maior terá o valor das soluções apresentadas pelos alunos.

Muitos alunos trabalham em alguma indústria e eles podem ser o primeiro contato para aproximar a empresa e o Senai. Instruído a buscar problemas reais o aluno traz para a sala de aula a situação observada e o responsável do Senai faz o contato com a empresa para apresentar a Saga Senai de Inovação e conseguir a autorização para cadastrar o problema em nome da empresa.

## **CADASTRO**

O cadastro da demanda é um passo muito importante para a Saga Senai de Inovação, portanto ele deve ser feito por uma pessoa que entenda da Metodologia Senai de Educação Profissional e de como registrar situações problemas de forma adequada para uso pelos alunos no desenvolvimento das unidades curriculares do seus cursos.

O cadastro da demanda deve ser realizado, preferencialmente, por um responsável da escola, mas pode ser feito pelo empresário ou pelo aluno, desde que sejam **orientados** por um responsável da Unidade Senai para a realização correta dessa atividade.

Uma demanda bem redigida deve permitir ao aluno entender perfeitamente o problema **sem sugerir uma solução**. Normalmente as empresas que percebem algum problema já pensam em qual solução elas gostariam de implementar e na hora de redigir a demanda elas registram a solução desejada e não o problema. Esse é o equívoco mais frequente, mas também o mais simples de ser resolvido, pois uma vez que a empresa entende o objetivo do trabalho ela contribui com as informações que realmente caracterizam o problema.

O formulário de cadastro de demanda é composto por 13 campos cujo preenchimento estará detalhado a seguir:

### **1. NOME DA DEMANDA**

O nome da demanda deve ser curto, objetivo e direto. Pense em um nome atrativo que represente bem o contexto da situação a ser trabalhada, mas que **retrate o problema**.

### **2. DESCRIÇÃO RESUMIDA**

Preencha esse campo por último. Elabore um parágrafo a partir do detalhamento com a descrição resumida do problema. **Resuma o desafio que os alunos devem superar**. A descrição resumida pode ser a pergunta que encerra a descrição detalhada.

### 3. BENEFÍCIOS ESPERADOS

Preencha esse campo com o que a empresa espera das soluções propostas pelos alunos, descrição com itens objetivos. Ex: reduzir custos, diminuir risco de acidentes, reduzir o tempo de realização de uma atividade, criação de um novo produto, aumentar a produtividade etc.

### 4. DETALHAMENTO

O detalhamento é a parte mais importante para o aluno, pois aqui ele deverá encontrar informações suficientes para entender o problema. O detalhamento deve incluir o maior volume possível de informações sobre o cenário do problema. Quanto mais informações forem fornecidas maior a probabilidade da solução se ajustar a realidade da empresa. O detalhamento pode ser construído em três blocos.

**Contextualização:** Breve histórico da empresa e apresentação da área onde foi observado o problema.

**Descrição:** Descrição do problema com o máximo de detalhamento para ajudar na compreensão, o que foi tentado e não deu certo, quais as opções existentes e porque não atendem à empresa, qual a frequência em que o problema ocorre, como o problema impacta a empresa.

Números e estatísticas fazem uma grande diferença para uma descrição bem redigida. É importante que o aluno consiga perceber o tamanho do problema, por exemplo, se a demanda é que a empresa enrola manualmente bobinas elétricas e isso causa erros e perda de produtividade, para que a descrição esteja adequada seria preciso responder, pelo menos, às perguntas: qual tipo de bobina é enrolada na empresa? Qual é o procedimento de bobinamento utilizado? Quantas voltas de fio para bobinar cada núcleo? As voltas são todas para mesma direção? Qual tipo e diâmetro de fio utilizado? Qual volume de produção? Porque não vale a pena comprar um mecanismo bobinador de mercado? Quanto pesa cada bobina? A perda de produtividade se dá apenas pelos erros na contagem de voltas ou pela fadiga do empregado? As condições ergonômicas do trabalho são adequadas?

**Fechamento:** Pergunta que resume todo o problema. Normalmente pode ser construída por meio da sintaxe (De quais modos - **AÇÃO** - **OBJETO** – **QUALIFICADOR** – **RESULTADO?**), por exemplo,

**Ação:** Reduzir erros

**Objeto:** Operação de bobinamento

**Qualificador:** Com criatividade e inovação

**Resultado final:** Aumentar a produtividade e melhorar a ergonomia do processo

“De quais modos poderemos reduzir os erros na operação de bobinamento de motores, de forma criativa e inovadora, aumentando a produtividade e melhorando a ergonomia do processo?”

## **5. RESTRIÇÕES**

Enumere as restrições que devem ser impostas à solução, como por exemplo, restrições normativas e legais, restrições tecnológicas ou ainda valores máximos que a solução pode alcançar. Sempre que a restrição envolver valores financeiros busque colocar qual valor a empresa consideraria adequado pagar pela solução, por exemplo, o custo da solução não deve ultrapassar R\$ 150 mil.

## **6. ESTADO**

Unidade Federativa de origem da demanda.

## **7. ÁREA DE ATUAÇÃO**

Área industrial de atuação da empresa demandante

## **8. DADOS DO REPRESENTANTE DA EMPRESA**

Coloque as informações de contato do responsável da Unidade Senai pelo preenchimento da demanda. Essas são as informações que usaremos para entrar em contato com a pessoa para pedir revisões na demanda. Use os dados da pessoa da empresa somente se ela concordar explicitamente e fizer questão de ter seus dados disponibilizados.

## 9. EMPRESA

Selecionar o nome da empresa na lista. Caso a empresa não esteja na lista é preciso cadastrar a empresa antes de cadastrar a demanda

## 10. MESES DE VIGÊNCIA

Por quanto tempo você gostaria que os alunos consultem essa demanda. Sugerimos um prazo mínimo de 12 meses. O prazo máximo de vigência de uma demanda é de 24 meses.

## 11. ESCOLA SENAI PARCEIRA DA EMPRESA

Escolha na lista o nome da escola SENAI que apresentou a Saga SENAI de Inovação para a empresa ou com a qual esta tenha algum relacionamento.

## 12. BOTÃO ESCOLHER ARQUIVO

Neste espaço é possível fazer o upload de arquivos que ajudem na compreensão da demanda, podem ser textos, ilustrações, mapas, plantas, fotos, vídeos. Esse tipo de arquivo é de grande ajuda e será utilizado unicamente para fins educacionais. Evite disponibilizar arquivos que comprometam a política de confidencialidade da empresa.

## ATIVAÇÃO



O **interlocutor** tem uma ação importante no processo de cadastro de demanda que é a sua ativação. Uma demanda só deve ser ativada pelo interlocutor se cumprir **todos** os requisitos do cadastro.

Depois de avaliar a redação, o interlocutor **ativa** a demanda ou **devolve** para que o autor faça as correções necessárias.