

Nome simplificado da prática de gestão implantada:

PROJETO MARKETING DO BEM

Resumo da prática de gestão e de seus resultados:

O projeto de responsabilidade social MARKETING DO BEM identifica as necessidades e expectativas de desenvolvimento da sociedade visando a sensibilização e conscientização dos clientes da empresa JRS Computação e organizações socioambientais do município de Jaguariúna e região para alavancar a gestão da organização, visando o seu crescimento autônomo e sustentável.

**INFORMAÇÕES DA ORGANIZAÇÃO**

Denominação da organização candidata:

JRS Computação LTDA)

Trata-se de:

 Organização completa ou Unidade autônoma ou Divisão de outra organização

Atividades principais da organização candidata:

A JRS Computação (JRS), presente no mercado desde 1991, é uma empresa de capital fechado localizada em Jaguariúna/SP de desenvolvimento de sistemas integrados (setor de softwares), voltada para auxiliar e solucionar as necessidades de informatização de seus clientes.

Qtde de funcionários da org. candidata (porte):

20 colaboradores

Consulte o limite de páginas para este Case, conforme o Porte, ao final deste documento.

Ramo de atividade:

Desenvolvimento de softwares integrados.

Area resp. pela coord. da Prática de Gestão na organização:

Diretoria

Endereço principal da organização candidata:

Rua José Alves Guedes, 1376 – Jaguariúna – SP – CEP 13820-000

Nome do resp. pela candidatura da organização candidata: João Rodrigues dos Santos

Email: jrs@jrscomputacao.com.br

Fone

Cel:

Nome do principal executivo da organização candidata:

João Rodrigues dos Santos

Email

Fone:

Cel:

Razão social responsável pela organização candidata:

JRS Computação LTDA

Endereço principal da organização responsável: Rua José Alves

Guedes, 1376 – Jaguariúna – SP – CEP 13820-000

CNPJ da organização responsável:

02.286.968/0001-51x

Declaração de idoneidade:

O principal executivo da organização candidata, acima informado, declara para fins de direito, que:

- 1) são verídicas as informações apresentadas nesta candidatura, não tendo sido omitidas informações adversas que sejam relevantes;
- 2) está de acordo com a avaliação do Case por Banca Examinadora voluntária e independente regida pelo Código de Ética do IPEG e
- 3) concorda com a divulgação do Case para fins educacionais visando ao desenvolvimento socioeconômico do Estado de São Paulo, caso ele seja considerado finalista pela Banca Examinadora. Neste caso, o IPEG aceitará a substituição do Case por nova versão de divulgação ao público até a data do Evento do PPQG - Mérito da Inovação em Gestão e respectiva Cerimônia, no qual a candidatas finalistas apresentam seus Cases.
- 4) esta declaração é firmada automaticamente na formalização da Inscrição do Case ao PPQG – Modalidade Mérito de Inovação em Gestão por meio do pagamento do patrocínio na forma de “Cota de Inscrição de Case” conforme o respectivo Regulamento.

**Critérios PPQG - Modalidade Mérito da Inovação em Gestão**

e

**RDPG – Relatório de Descrição da Prática de Gestão**

A descrição do Relatório abaixo é realizada por meio do preenchimento dos espaços reservados em texto Arial 10 e deve ser simples e objetiva para responder as questões propostas nos Critérios A, B e C, focando os fatores a serem avaliados pela Banca Examinadora voluntária do IPEG na resposta. Tabelas (texto Arial 8) e Figuras/Gráficos (texto Arial 6) podem ser utilizados livremente. Este documento, até o final das respostas ao Critério C, deve respeitar a quantidade de páginas prevista para o Porte da organização, especificado no final deste formulário. Apenas o conteúdo relatado será avaliado, não havendo fatores estéticos. O conteúdo do Critério D será apresentado presencialmente somente pelas organizações responsáveis pelos Cases selecionados como finalistas pela Banca Examinadora no Evento do PPQG - Mérito da Inovação em Gestão, no mês de Novembro. Nesse evento, a Banca avaliará os Fatores relativos a esse Critério para compor a pontuação final. Com base nela haverá a seleção da(s) vencedora(s), que alcançar(em) as maiores faixas de pontuação do certame.

Após preenchimento enviar para [ppqg@ppqg.org.br](mailto:ppqg@ppqg.org.br) juntamente com o Comprovante de Inscrição (ver site).**A. A OPORTUNIDADE**

A.1. Qual foi a oportunidade de melhoria de gestão – problema, desafio, dificuldade – solucionada pela prática de gestão candidata?

Informar de que forma o problema foi identificado. Apresentar resultado ou situação adversas ou não satisfatórias, constatados no período anterior à implementação da prática, explicando-os. Descrever a ligação do problema com os objetivos estratégicos da organização. Informar como esse problema afeta o setor.

Fatores de avaliação pela Banca Examinadora na resposta

A.1.1 Origem em sistemática de avaliação estruturada

A.1.2 Relevância do problema para a organização

A.1.3 Relevância do problema para as organizações do setor, do ramo ou em geral

A.1.1) O Projeto Marketing do Bem surgiu através de reuniões feitas pela Liderança juntamente com a equipe de trabalho sobre o tema “responsabilidade social” do critério 4-Sociedade do MEG (Modelo de Excelência da Gestão), que identificaram que a organização tinha projetos individuais nesta área, mas que não eram coletivos.

A partir desta constatação de oportunidade baseada em fatos, verificou-se que a missão da organização JRS Computação é “ajudar pessoas” e um trabalho coletivo traria mais impacto nos resultados da organização, bem como no clima organizacional.

A.1.2) Alinhado com o Planejamento Estratégico da JRS Computação, a organização identificou que o Projeto Marketing do Bem era uma oportunidade muito relevante para o êxito da organização por que contribuiria para atender aos requisitos de acordo com as dimensões:

#### FORÇAS INTERNAS

- Bom relacionamento interno e externo
- Comprometimento interno e externo

#### OPORTUNIDADES

- Parcerias
- Falta de Qualificação

A.1.3) O Projeto Marketing do Bem dissemina conhecimentos voltados para gestão organizacional – como, por exemplo, liderança, vendas, relacionamento estratégico etc. – com a realização de palestras, seminários e workshops a baixo custo para os participantes - pequenas e médias empresas da cidade e região de abrangência da empresa JRS Computação - e com investimento social da renda dos eventos para as organizações não governamentais da região.

Desta forma, o projeto é muito relevante para organizações em geral, pois os clientes são beneficiados com a melhoria dos seus negócios, as organizações governamentais podem melhorar seus projetos e a JRS Computação melhora seus resultados relativos a imagem, clima organizacional e fidelização de clientes.

A.2. De que maneira as causas do problema foram identificadas?

Incluir a descrição da sistemática utilizada para analisar e identificar as causas. Mencionar ferramentas utilizadas para a análise do problema. Informar as lideranças e profissionais envolvidos no processo de investigação.

Fatores de avaliação pela Banca Examinadora na resposta

A.2.1 Emprego de métodos de análise e solução de problemas

A.2.2 Trabalho em equipe na solução de problemas

A.2.1) O aperfeiçoamento dos processos gerenciais ocorrem formalmente em cinco tipos de reuniões de participação e engajamento da força de trabalho na JRS, a fim de avaliar a eficácia das ações implementadas e de identificar potenciais melhorias.

As melhorias são sugeridas pelos clientes, colaboradores e, eventualmente, fornecedores, cabendo à Liderança ajustar os processos, procedimentos e outros documentos da JRS.

As reuniões que utilizam métodos de análise e solução de problemas na identificação de causas organização são:

- Reunião Anual de Planejamento Estratégico
- Reunião Mensal de Acompanhamento de Resultados
- Reunião Semanal de Lideranças
- Reunião Semanal da Organização
- Reunião Diária de Área

A.2.2) O trabalho em equipe multidisciplinar, envolvendo os colaboradores internos e parceiros externos na solução de problemas ocorre semanalmente na JRS – Reunião Semanal da Organização.

Nesta reunião, a força de trabalho e parceiros comunica as principais decisões tomadas pela Liderança para que sejam implementadas pela organização e prestam contas das ações da Liderança e dos resultados alcançados.

## B. A IDEIA

B.1. De que forma a solução foi planejada, concebida, desenvolvida e verificada?

Informar quais foram as lideranças e profissionais envolvidos no planejamento da prática, internos e/ou externos, e descrever o seu grau de mobilização. Apresentar as etapas principais e os recursos financeiros, humanos e/ou materiais envolvidos no desenvolvimento da prática até a solução final e entrada em regime. Incluir as principais origens ou fontes de inspiração, internas e/ou externas, para desenvolvimento da ideia. Destacar como ideias originais das pessoas, que poderiam dar resultados, foram estimuladas e/ou incorporadas buscando inovação. Descrever atividades de treinamento necessárias e sua abrangência. Informar como a evolução do projeto foi controlada até a implantação definitiva.

Fatores de avaliação pela Banca Examinadora na resposta

B.1.1 Planejamento e gerenciamento de projeto

B.1.2 Sistemática de trabalho em equipe de projeto/planejamento

B.1.3 Emprego de mecanismos de fomento da inovação no projeto/planejamento da prática

B.1.4 Uso de informações de concorrentes ou de outras organizações de referência (benchmarking) no projeto/planejamento da prática

B.1.1) Primeiramente, a JRS promoveu uma reunião interna para identificar parceiros, público alvo e entidades para serem atendidas pelo Projeto Marketing do Bem. Em reunião, elaborou-se o planejamento e calendário bem estruturados para a realização dos eventos.

B.1.2) A sistemática estruturada de trabalho em equipe do projeto foi baseada na criação de equipes com divisão de tarefas como: vendas, networking, logística, comunicação e financeiro.

B.1.3) A JRS realizou o primeiro evento teste, onde pode avaliar os seguintes pontos: horário, local, data, conteúdo, palestrante, público alvo, atendimento, venda, marketing e branding. Além disso, foi realizada pesquisa de satisfação entre os participantes para avaliar o projeto e sua finalidade.

A realização de pesquisas de satisfação e projetos pilotos (teste) são mecanismos de fomento da inovação estruturados e disseminados na organização.

B.1.4) O benchmarking foi realizado numa experiência no evento “Tuesday Networking” da Editora Venda Mais, que consistia em relacionamento entre os participantes e conhecimento de grandes profissionais, gerando novas prospecções.

Nesta experiência, constatou-se após o evento que o relacionamento entre os participantes foram profícuos e concretizaram novos negócios. A partir deste benchmarking, foi possível apreender informações de outra organização de referência, sobre processos gerenciais e seus resultados.

B.2. Como funciona a prática de gestão?

Explicar a sistemática de funcionamento da prática de gestão e mencionar os principais padrões gerenciais (regras de funcionamento), incluindo periodicidade e responsáveis. Incluir padrões relativos a metas almejadas. Informar como os padrões são veiculados para as áreas pertinentes. Destacar qualquer aspecto que torna a prática proativa, ágil e inovadora. Informar como os padrões gerenciais da prática se integram aos demais padrões gerenciais da organização. Informar a abrangência da prática de gestão bem como mecanismos de controle de sua correta aplicação.

Fatores de avaliação pela Banca Examinadora na resposta

B.2.1 Enfoque sistemático e com padrões de trabalho claros

B.2.2 Enfoque inovador, incorporando características originais que trazem benefícios

B.2.3 Enfoque proativo, estimulando a prevenção

B.2.4 Enfoque ágil, estimulando a flexibilidade e resposta rápida

B.2.5 Enfoque enxuto, visando à simplicidade e ao baixo custo

B.2.6 Integração ao sistema de padrões da organização

B.2.7 Aplicação é abrangente e controlada

B.2.1) O Projeto Marketing do Bem é realizado de acordo com padrões gerenciais suficientes para assegurar sua repetitividade e controle:

2 eventos anuais

Trabalho voluntário do palestrante convidado

Trabalho voluntário dos colaboradores da JRS Computação

Envolvimento de parceiros locais – Prefeitura, Empresas e Associações – para apoiar a realização dos eventos: local, divulgação, marketing, hospedagem etc.

Destinação do recurso da venda de ingressos para organizações sociais locais

B.2.2) O enfoque inovador, original e criativo do Projeto Marketing do Bem está baseada na disseminação de conhecimento a partir de palestras de alta performance que agregam valor para micro e pequenos empresários alavancarem seus negócios, bem como apoiando organizações sociais locais a partir da renda da venda dos ingressos.  
originalidade, demonstrando muita criatividade

B.2.3) Para garantir o sucesso dos eventos realizados pelo Projeto Marketing do Bem, os mecanismos de prevenção de problemas são:

Escolha de palestrantes de alto nível e de grande aceitação pelo mercado

Parceria com as principais organizações do município – Prefeitura, Associação Comercial, Faculdade

Venda antecipada dos ingressos com equipe própria mobilizada para este fim

Treinamento de vendas

B.2.4) A interação com o público foi realizada através de email marketing, telefone e principalmente contatos pessoais para garantir que os temas dos eventos sejam flexíveis para se adequarem rapidamente às demandas do público alvo, que são micro e pequenas empresas do município.

B.2.5) O Projeto Marketing do Bem é realizado com muita simplicidade e baixo custo operacional porque a equipe de trabalho é própria e voluntária, o palestrante doa o seu cachê e os parceiros contribuem com a hospedagem e local do evento.

B.2.6) A mesma metodologia de gestão da JRS Computação é utilizada para administrar o Projeto Marketing do Bem, através do software Sistema Integrado JRS, Equipe de Vendas e Marketing da JRS, utilizando os conhecimentos obtidos em treinamentos realizados internamente e externamente.

B.2.7) O Projeto Marketing do Bem abrange todas as áreas da JRS Computação – Programação, Teste, Suporte, Treinamento e Administrativo, produto (Sistema Integrado JRS Computação para o gerenciamento do projeto) e partes interessadas pertinentes: clientes, colaboradores, parceiros, comunidade e fornecedores.

Além disso, o projeto possui mecanismo de controle, que inclui metas estabelecidas para quantidade de ingressos vendidos, receita arrecadada, organizações sociais beneficiadas e investimento social realizado.

B.3. Como funciona a sistemática de avaliação e melhoria da prática de gestão?

Na resposta, mencionar indicador ou indicadores, quantitativos ou qualitativos, utilizados para avaliar o desempenho da prática. Exemplificar eventuais melhorias implantadas na prática em função de avaliações.

Fatores de avaliação da resposta  
 B.3.1 Mecanismo de aprendizado da prática (avaliação e melhoria) estruturado  
 B.3.2 Indicadores consistentes para avaliar a eficácia da prática

B.3.1) A organização realiza regularmente após os eventos coleta de entrevistas e depoimentos dos participantes para aprimorar os padrões de gerenciamento do Projeto Marketing do Bem, bem como verifica o crescimento de exposição da sua marca nas redes sociais.

Além disso, avalia os resultados quantitativos do projeto: quantidade de ingressos vendidos, receita arrecadada, organizações sociais beneficiadas e investimento social realizado.

Alguns exemplos de melhoria da gestão na gestão do projeto são: adequação dos temas de acordo com as demandas dos negócios das micro e pequenas empresas da região, aumento das vendas, maior número de orçamentos solicitados e reconhecimento do mercado e das entidades através de depoimentos e reconhecimentos externos (prêmios, honorarias, placas, diplomas etc.)

B.3.2) A eficácia do projeto é avaliada por meio do indicador de vendas de ingressos, quando estabelece-se uma meta dependendo do nível do palestrante.

## C. OS RESULTADOS

C.1 Há um ou mais tipos de resultados relevantes, com demonstração de favorabilidade, obtidos em decorrência da implementação da prática?

Apresentar um ou mais tipos de resultados relevantes obtidos em decorrência da implementação da prática, expressos, de preferência, quantitativamente, por meio de indicadores de nível de desempenho e demonstração de sua evolução (antes e depois). Apresentar, sempre que possível, resultado de referencial comparativo pertinente externo à organização (resultado de concorrente, de organização de referência no tema, organização líder em mercado mais desenvolvido, índices ou médias setoriais ou de mercado etc.), que permita avaliar a competitividade do resultado após a implementação. Se o resultado apresentado não decorrer exclusivamente da prática, justificar a correlação forte com a mesma.

Fatores de avaliação pela Banca Examinadora na resposta

C.1.1 Relevância dos resultados obtidos

C.1.2 Evolução antes e depois comprova melhoria

C.1.3 Comparação com referencial demonstra competitividade

As ações realizadas pelo Marketing do Bem desde a sua criação em 2014 já destinaram R\$ 60 mil para 11 organizações socioambientais.

Estas ações estão relacionadas na tabela abaixo:

Ano	Palestra	Organização beneficiada	Benefício	Doação
2014	Raul Caldeleri  Tema: "Alta Performance em Vendas"	Projeto Lar Feliz	Projeto mão na massa (panetone); Participação da liderança na Master Mind; aumento da captação de recursos	R\$ 7.000,00
		Lar Flaminio Maurício	Parceria com a APAE Pedreira; projeto Comida de Boteco; Costelão; profissionalização na captação de recursos	R\$ 7.000,00
		APAE Jaguariúna	Eventos para arrecadação de recursos; projeto Comida de Boteco	R\$ 7.000,00
		Associação dos Amigos do Padre Gomes "Raízes da Vida e Creche Santo Antônio"	Visibilidade e aumento da captação de recursos; venda de produtos próprios.	R\$ 7.000,00
2014	Eduardo Mendes  Tema: "Competências essenciais para liderança de alta performance"	ONG Trilhas do Jequitibá	Certificação da ONU, novo projeto "crotoária" (semente iniciativa em fase de testes para combater a dengue)	R\$ 2.250,00
		Xodó do Bicho	Ricardo Guerra no curso Master Mind; subsídio da Prefeitura; novo canil; participação em vários eventos para captação de recursos, venda de camisetas	R\$ 2.250,00
		Corredores de Jaguariúna "AACORUJA" Associação Atlética dos Corredores de Rua de Jaguariúna	Criação de conta bancária e Pessoa Jurídica com estatuto, regimento interno e CNPJ – aumento da quantidade de corredores; cobrança de mensalidade para o associado	R\$ 2.250,00
2015	Marcelo Caetano  Tema: "Gestão Comercial de Alta"	APAE Jaguariúna	Projeto com doação via Associação Comercial do percentual da campanha "Realize seus sonhos, viva a sua experiência"	R\$ 9.000,00

	Performance”			
2015	Claudio Diogo  Tema: “Reinventando a Venda”	Jaguars Rugby	Aumento de visibilidade, eventos de arrecadação, melhoria na gestão, portal na internet, fanpage, gincana do bem, reconhecimento externo	R\$ 1.088,00
		Mundo Amparo Animal	Início da profissionalização da gestão	R\$ 1.000,00
		Rotary Internacional	Destinação para a campanha “Polio Plus” (gotinha – vacinação); reconhecimento com o prêmio Duplo Safira	R\$ 4.000,00
		Projeto Lar Feliz	Aquisição dos panetones e destinação para o Lar Flaminio Maurício e Raízes da Vida	R\$ 1.944,00
2016	Leandro Branquinho  Tema: “Ideias Poderosas de Vendas”	Jaguars Rugby	Idem descrição acima.	R\$ 2.500,00
		Projeto Lar Feliz	Aquisição dos panetones e destinação para o Lar Flaminio Maurício e Raízes da Vida	R\$ 2.000,00
		VidAtiva	Entrega de quimonos para crianças carentes	R\$ 880,00
		Corredores de Jaguariúna “AACORUJA”  Associação Atlética dos Corredores de Rua de Jaguariúna	Idem descrição acima.	R\$ 2.000,00
2016	Mega Evento do Bem  Tema: Mulher Empreendedora – Adinalva Ruggeri, Patricia Coelho e Augusto Aki  Tema: Jovem Dinâmico – Marcos Guimarães, Edvaldo Eliezer e Fabio Fiorini  Tema: Empresário de Sucesso – Raul Candeloro e Jamil Albuquerque	Projeto Lar Feliz	Beneficiar o projeto “Mão na Massa”	R\$ 2.700,00
		Xodó do Bicho	Conservação do canil.	R\$ 1.000,00
		Lar Flaminio Maurício	Doação de leite para os beneficiados pelo projeto.	R\$ 1.000,00
		Empresa Social Marketing do Bem	Investimento para captação futura de recursos visando à manutenção do projeto.	R\$ 13.812,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 77.674,00</b>

C.2. Quais são outros benefícios intangíveis decorrentes da implementação da prática, baseados em constatações, fatos, depoimentos ou reconhecimentos? Descrever eventuais reflexos positivos nas partes interessadas.

Fatores de avaliação pela Banca Examinadora na resposta

C.2.1 Alcance de outras partes interessadas evidenciados

C.2.2 Relevância de benefícios intangíveis para outras partes interessadas

C.2.1) O Projeto Marketing do Bem alcançou com as suas ações os colaboradores, clientes, comunidade, parceiros e fornecedores da JRS Computação.

C.2.2) O Projeto Marketing do Bem proporcionou benefícios para quatro partes interessadas da JRS Computação:

**COLABORADORES:** melhoria do clima organizacional com o estímulo do trabalho voluntário;

**CLIENTES:** geração de valor para o negócio a partir das palestras de alta performance;

**COMUNIDADE:** doação da receita da venda de ingressos para organizações sociais locais;

**PARCEIROS e FORNECEDORES:** geração de valor para a marca de suas organizações devido ao amplo reconhecimento social obtido pelo projeto.

## D. A APRESENTAÇÃO PÚBLICA

*D.1 A apresentação pública do Case desperta interesse para a Prática de Gestão?*

*Fatores de avaliação pela Banca Examinadora na apresentação*

- D.1.1 Objetividade e clareza*
- D.1.2 Pontualidade e método*
- D.1.3 Estímulo ao público*

*Este Critério será apresentado presencialmente pelas finalistas no Evento do PPQG - Modalidade Mérito da Inovação em Gestão e não precisa ser aqui relatado. A apresentação deverá ser preparada em formato "ppt" cobrindo os Critérios A, B e C em seus aspectos mais relevantes em 15 minutos.*

## Glossário

*Citar, se necessário, glossário para siglas e termos não usuais.*

*Não há pontuação para este item e não onera a contagem de limite de páginas.*

*Não se aplica.*

## Referencias Bibliográficas

*Citar, se necessário, as fontes bibliográficas que foram usadas nesse trabalho.*

*Não há pontuação para este item e não onera a contagem de limite de páginas.*

*As ações do Projeto Marketing do Bem estão amplamente descritas no [www.facebook.com/projetomarketingdobem](http://www.facebook.com/projetomarketingdobem).*

**Limite de páginas do Case, até o final do Critério C, incluindo Informações da Organização e Questões Formuladas, conforme o Porte:**

De 1 a 50 funcionários - 5 páginas; de 51 a 250 funcionários - 6 páginas e Acima de 250 funcionários - 7 páginas.

O Sistema de Pontuação do PPQG - Modalidade Mérito de Inovação em Gestão, utilizado pela Banca Examinadora para avaliar os 26 Fatores dos Critérios "A", "B", "C" e "D" com notas de 0 a 10, estão disponíveis a partir do Regulamento desta Modalidade no site do PPQG.

Os Critérios dessa Modalidade do PPQG estão baseados nos Critérios de Premiação da Inovação em Gestão®, copyright da Compumax®.

**Após preenchimento enviar para [ppqg@ppqg.org.br](mailto:ppqg@ppqg.org.br) juntamente com o Comprovante de Inscrição (ver site).**