

Planejamento Estratégico

IPEG
*Instituto Paulista de
Excelência da Gestão*

Agosto de 2022

Revisado em 12 de janeiro de 2023

Propósito do plano

- *Ampliar a visibilidade e autoridade da marca IPEG na promoção e desenvolvimento da Excelência da Gestão nas Organizações Públicas e Privadas no Estado de São Paulo.*
- *Aumentar o Market-share dos nossos serviços e produtos no mercado de instituições privadas, no estado de São Paulo.*

Situação atual

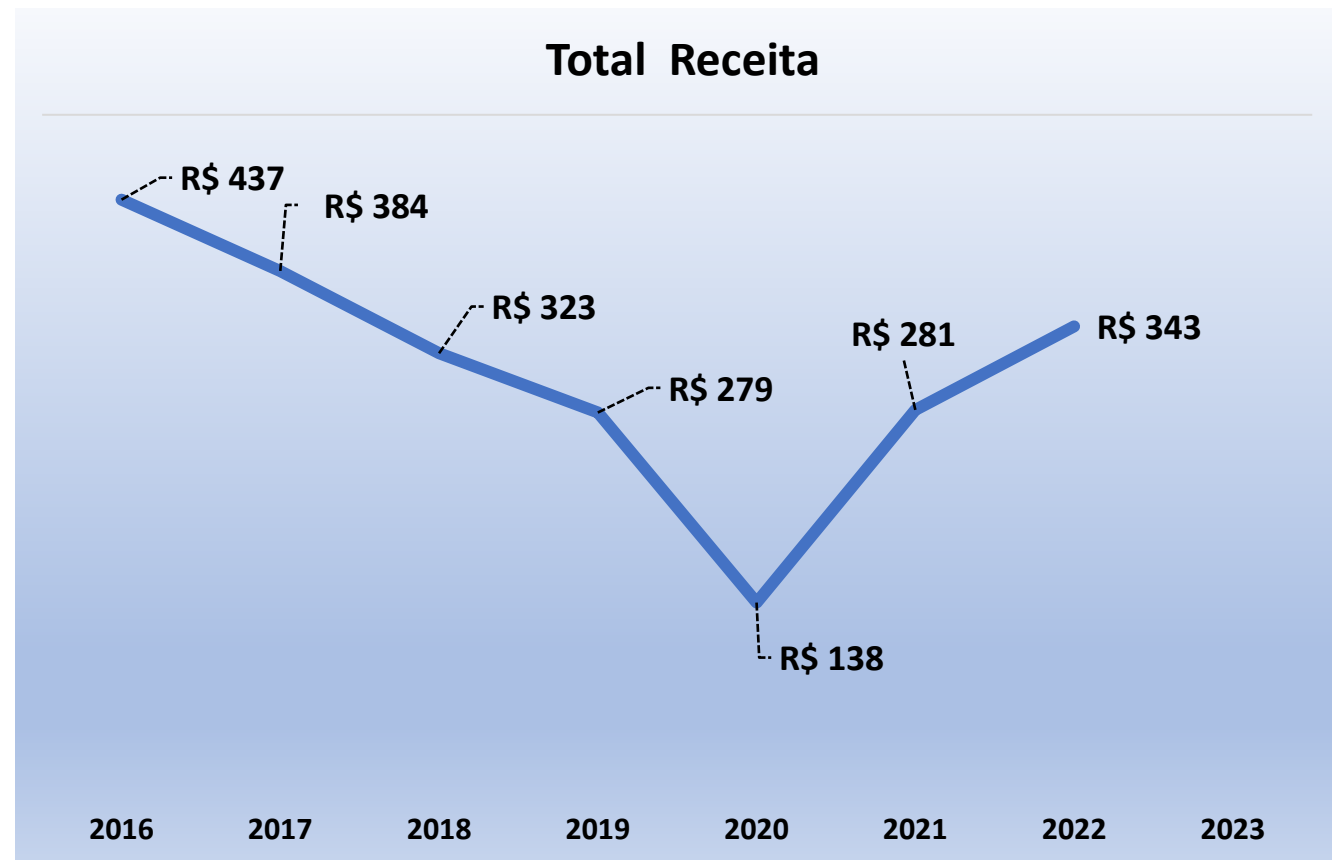


Receita por Serviço

Ano	PPQG	MIG	Jornada	Cursos
2016	R\$ 104	R\$ 66	R\$ 57	R\$ 111
2017	R\$ 95	R\$ 11	R\$ 187	R\$ 203
2018	R\$ 198	R\$ 22	R\$ 45	R\$ 119
2019	R\$ 148	R\$ 28	R\$ 0	R\$ 87
2020	R\$ 86	R\$ 20	R\$ 0	R\$ 30
2021	R\$ 195	R\$ 36	R\$ 57	R\$ 5
2022	R\$ 100	R\$ 74	R\$ 48	R\$ 76
2023				

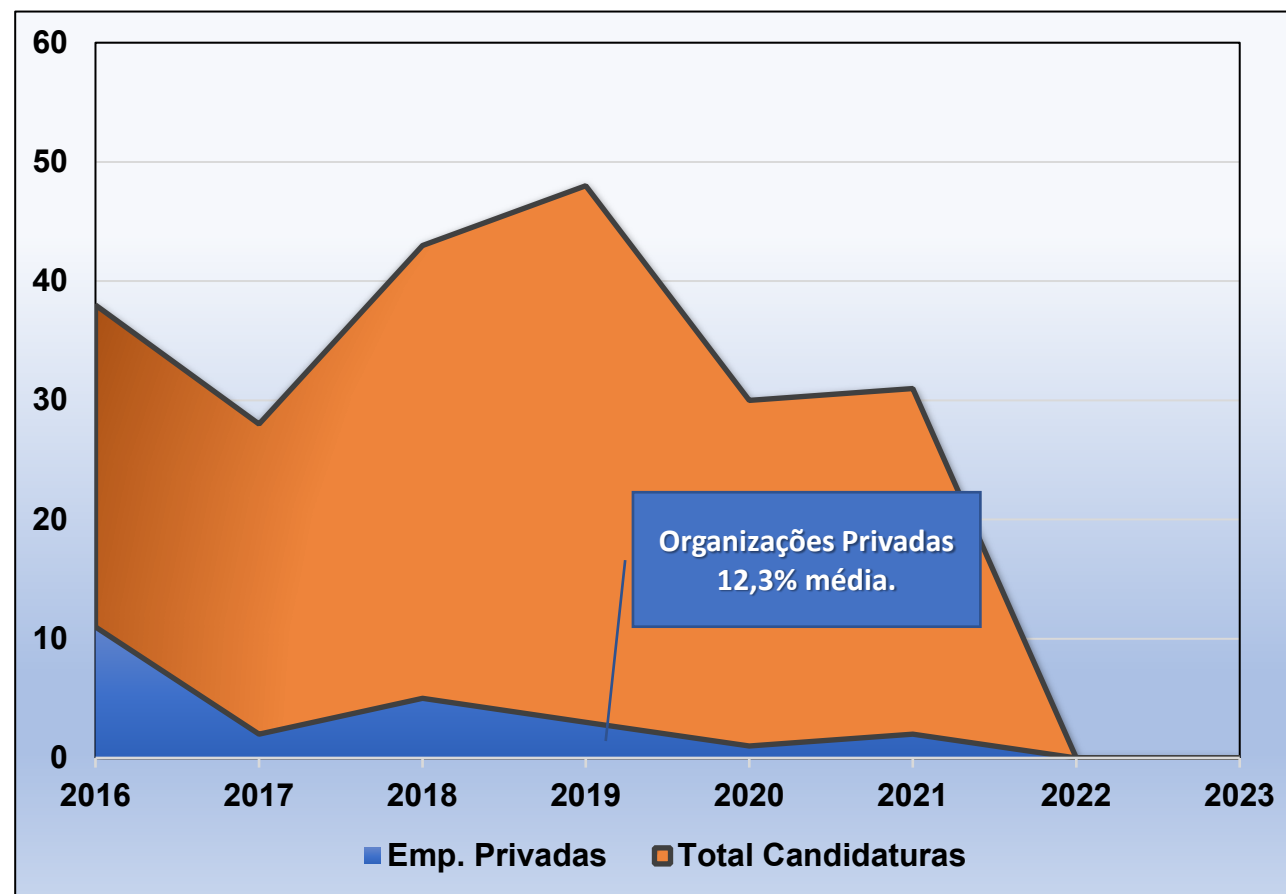
*Nota: Dados Base R\$ 1.000,00

Receita de Vendas



Serviços

Ano	PPQG	MIG	JE	TR	Total	Org. Privadas
2016	8	19			27	11
2017	8	17			26	2
2018	15	23	1		38	5
2019	13	32			45	3
2020	7	22	1		29	1
2021	7	22	1		29	2
2022	7	35	2			
2023						



Existem 1.135.717 Empresas Privadas de Pequeno, Médio e Grande porte no Estado de São Paulo

Business Canvas

Parceiros chave

- Governo do Estado ???
- Associados
- Apoiadores
- Instrutores
- Colaboradores voluntários.
 - Juízes PPQG e MIG
 - Avaliadores PPQG

Atividades Chave

- Execução PPQG / MIG
- Jornada de Excelência
- Cursos
- Desenv. Núcleo Técnico.
- Gestão Mercado
- Gestão Colaboradores voluntários.

Recursos Chave

- MegPlan
- Site IPEG
- Plataf. de Comunicação Zoom
- Intelectuais
 - Instrutores
 - e) Núcleo Técnico
 - Colaboradores voluntários

Parceiros chave

Contribuir com as organizações públicas e privadas que atuam em São Paulo na jornada para a excelência da gestão, promovendo a melhoria da qualidade de vida das pessoas, o desenvolvimento sustentável das organizações e o aumento da competitividade do Estado e do País.

Relações com Clientes

- Diretoria IPEG
- Representantes Técnicos
- Administrativo IPEG

Canais

- <https://www.ipeg.org.br/>
- Redes Sociais
- Midia em geral
- Atendimento telefônico
- Atendimento - Video call
- e-mail
- Whatsapp

Segmentos de clientes

Organizações:

- Públicas
- Privadas

Ramo de atividade:

- Indústria
- Comércio
- Serviço

Geografia:

- Estado São Paulo

Quantidade Colaboradores :

- Microempresa(*): 2 a 19
- Pequena Empresa: 20 a 99
- Média Empresa: 100 a 249
- Grande Empresa: ≥ 250 ou mais colaboradores.

Estrutura de custos

- Estrutura mínima Custos Fixos: Administrativo Terceirizado, Infraestrutura Física, Manut.do Site e divulgação).
- Estrutura mínima Custos Flexíveis no Delivery (PPQG/ MIG/ Jornada/ Consultoria/ Curso) incluindo Instrutores e Mentores.

Fontes de Receita

- Associação / Anuidade
- Pacotes de Serviços (PPQG/ MIG/ Jornada/ Consultoria/ Curso).
- Aplicação Financeira

Matriz Swot – *Fatores Internos*

PONTOS FORTES (+)

- Lei nº 11.594, de 8 de dezembro de 2003
- Exclusividade da metodologia Avaliação/ Diagnostico MEGPlan.
- 22 anos de experiência em Excelência da Gestão.
- Núcleo Técnico / Conhecimento Técnico
- Inclusão do ESG aos Critérios da Gestão.
- Diretoria Coesa
- Estrutura Enxuta
- Adaptação a necessidades do cliente
- Reserva Financeira

FRAQUEZAS (-)

- Falta de Plano Estratégico de Vendas.
- Maior parte Receita oriunda de poucos Clientes
- Baixa presença nas Redes Sociais.
- Baixo engajamento de novos clientes.
- Plano de sucessão da diretoria.
- Remuneração abaixo do mercado Instrutores e Representantes Técnicos.

Matriz Swot – *Fatores Externos*

OPORTUNIDADES (+)

- Ampliar Parcerias-chave com entidades ligadas ao mercado privado.
- Ampliar oferta de Treinamentos em Gestão
- Desenvolver campanhas de vendas ao longo do ano todo.
- Aumento do interesse das organizações por Jornada da Excelência.
- Remodelar o Programa de Representantes Técnicos.

AMEAÇAS (-)

- Mudança da Gestão SABESP.
- Produtos concorrentes.
- Baixa penetração no mercado organizações privadas.
- Marca pouco difundida no mercado.

Matriz Ansoff

		Produtos	
		Existente	Novos
Mercados	Existente	<u>Penetração de mercado</u> • Produtos: PPQG, MIG, Jornada e Cursos Avançados de Gestão. • Market share: Basicamente Organizações Públicas (SABESP e Polícia Militar)	<u>Desenvolvimento de produtos</u> • Produtos: PPQG ESG, MIG ESG e MIG TD
	Novos	<u>Desenvolvimento de mercado</u> • Não houve	<u>Diversificação</u> • Não houve.

*Existem 1.135.717
Empresas Privadas de
Médio e Grande porte no
Estado de São Paulo,
movendo
R\$ 38 Trilhões/ano,
dados Econodata*