

Chamada para projetos Digitalização do processo de precificação de propostas

Introdução:

A solução que estamos procurando é uma ferramenta sofisticada para elaborar cotações. É preciso proporcionar às equipes de orçamentos e comercial mais agilidade na elaboração de orçamentos, aumentar a confiabilidade das informações além de melhorar o relacionamento com nossos clientes.

Objetivo do convite para projetos:

O principal objetivo é a diminuição do tempo de elaboração e conseqüentemente do custo envolvido. Além disso, para a definição das projeções, praticamente todas as áreas são envolvidas e, durante este período, diversas revisões e versões costumam ser elaboradas.

O processo de elaboração de orçamentos combina marketing, financeiro, contabilidade, recursos humanos, suprimentos e jurídico e deve-se manter todas essas informações atualizadas e disponíveis em tempo real. O projeto deve:

- Minimizar o risco de falha humana. Um documento com cálculos padronizados também ajuda na redução de erros de cálculo. Deve programar operações de impostos e frete descartando contas manuais.
- Otimizar tempo para elaboração da proposta. Por se tratar de um modelo padronizado, o tempo de elaboração passa a ser tempo de preenchimento, otimizando o procedimento.
- Ter sempre informações básicas atualizadas em tempo real, como por exemplo, salários, benefícios, entre outros, visto que estes dados poderão ser preenchidos no banco de dados pelo setor responsável ou exportados sem que haja envolvimento do setor de orçamentos.
- Modernizar, apresentar inovação e tecnologia em todos os setores e procedimentos. Uma empresa que demonstra cuidado nesses aspectos costuma ser vista com bons olhos pelo público.
- Criar um documento digital bem elaborado, com layout e formato atraentes e enviar com rapidez e precisão para passar uma boa impressão de investimento em qualidade.

- Deve trazer a possibilidade de acrescentar detalhes e informações que ficarão a critério do orçamentista acessar ou não, mesmo que tenha sido feito um trabalho minucioso de apresentação do produto ou serviço.
- Reduzir custos. O envio da proposta online elimina uma série de etapas dispendiosas no processo, como impressão em papel, deslocamento e tempo de trabalho.
- Tornar mais prático o trabalho do orçamentista. Com um processo automático de cálculo e preenchimento da descrição técnica, os ajustes adicionais que serão realizados pelo orçamentista diminuem consideravelmente.
- Manter um histórico digital. Em uma realidade onde a estratégia é essencial para a gestão de relacionamento com o cliente, manter registro das negociações é indispensável. Ter acesso rápido e organizado às propostas enviadas e preços praticados facilita atendimento, pós-venda e novas oportunidades de negócios.
- A gestão de propostas deve ser elevada a um patamar técnico e criterioso para transmitir autoridade e confiança e mostrar competitividade em setores nos quais a concorrência atua de maneira muito forte.
- Levar comodidade ao cliente. Muitos compradores preferem receber a proposta de forma online para analisar com calma, rever valores e discutir internamente em sua própria empresa — eles também conseguem economizar tempo ao evitar novas visitas e reuniões.

A quem é este convite:

Este convite para apresentação de propostas destina-se a startups e empresas de qualquer porte. A solução proposta deve incluir uma versão em português do Brasil.

Ganhos e benefícios:

O candidato aprovado beneficiará de um desenvolvimento colaborativo e uma parceria empresarial vantajosa com a ENGIE com acesso a:

- Implementação em uma escala mais ampla e financiamento projeto piloto.
- Acesso à nossa rede e contatos.

- Visibilidade em eventos especiais organizados ou patrocinados pela ENGIE. (Se aplicável, a critério da ENGIE, com base na avaliação da proposta, seus méritos e seu potencial de criação de valor).
- Potencial de financiamento de desenvolvimento da ENGIE (o montante e o cronograma de financiamento serão do critério da ENGIE, com base na avaliação da proposta, seus méritos e seu potencial de criação de valor).

Descrição detalhada:

A solução deve ser capaz de desenvolver modelos orçamentários por cidade, considerando tributações e legislações locais, com o uso de tecnologias especializadas, as quais devem ser devidamente construídas de acordo com as nossas necessidades e possam gerar revisões e simulações de maneira rápida e confiável.

Além da redução de custos com o pessoal, é esperado a redução em relação aos materiais utilizadas, como papéis, pastas para armazenamento de arquivos e outros relacionados a materiais próprios de escritório.

Há diversas atividades que são puramente mecânicas. São tarefas burocráticas que consomem um tempo significativo dos orçamentistas, tempo esse que poderia ser mais bem utilizado em atividades que realmente agreguem valor ao cliente. A inserção da automação no empreendimento pode melhorar isso consideravelmente.

Outra tarefa que precisa ser feita com o máximo de cuidado para que não haja erros é o cálculo tributário e contábil. Consequentemente, é algo que demanda muito tempo, conhecimento e pode ser realizado com maior precisão e em menos horas por softwares.

Outro benefício que a automação pode oferecer é a integração de setores como o de suprimentos. Os custos associados aos materiais e ferramentas necessários para a conclusão de um contrato podem ser integrados no sistema e contabilizados nos orçamentos.

A solução deve ser capaz de oferecer uma proposta comercial consistente com as necessidades dos leads e clientes da empresa.

Deve possuir ainda:

- Integração com a plataforma Salesforce.

- Parametrização do orçamento a ser elaborado com a necessidade enviada pelo próprio cliente.
- Funcionalidade de exportação, importação, e extração de informações através de diversos formatos (pdf, .doc, xls, etc...).

Elegibilidade e critério de seleção:

- Implementação da ferramenta no português brasileiro (preferencialmente).
- Preferiríamos candidatos do Brasil e da América do Sul, mas estamos abertos a todas as localidades desde que as soluções sejam facilmente implantáveis no Brasil.
- Natureza inovadora do assunto
- Viabilidade econômica
- Potencial de desenvolvimento
- Maturidade do projeto / solução
- Capacidade de lançar o projeto rapidamente
- Relação preço / qualidade
- Duração do retorno do investimento
- Facilidade de implementação

Procedimento de seleção:

- Seleção inicial de candidatos selecionados.
- Partidas de finalistas para os membros do comitê de seleção para melhor compreender os projetos selecionados e facilitar a seleção de vencedores.
- Sessão final com a seleção de vencedores.

Cronograma provisório:

- Lançamento do convite para projetos: 06 de junho de 2019.
- Prazo para inscrição: 09 de outubro de 2019
- Análise e seleção de projetos: 30 de outubro de 2019
- Apresentação dos projetos ao comitê de seleção em Dezembro de 2019
- Anúncio dos vencedores em dezembro/2019.

Comitê de seleção e parceiro na convocação do projeto:

BU ENGIE Brasil, ENGIE Brasil Serviços de Energia

Outros especialistas a serem definidos em conjunto com a Corp.