A importância do foco do cliente

UNIDADE DE RELAÇÕES COM O MERCADO

Para que existimos?

Para ajudar as Indústrias a serem mais competitivas

A quem servimos?

Às Indústrias

Como devemos servir?

Ouvindo suas necessidades

Produzindo e gerindo em função delas

Concorrência

Um novo momento

Mercado

Direcionadores

Resultados

Competitividade e inserção global da indústria brasileira

Perenidade das instituições do Sistema

Focos Estratégicos

1. Educação
Dar um salto na qualidade e na escala da educação básica e profissional sob a ótica da demanda

2. Tecnologia e Inovação
Multiplicar a capacidade de inovação e acelerar a modernização tecnológica da indústria

3. Qualidade de Vida
Alcançar níveis de saúde e de segurança no trabalho alinhados aos melhores padrões mundiais

4. Desempenho do Sistema
Atuar com qualidade, velocidade, eficiência e poder de impacto compatíveis com desafios da indústria

Diretrizes para formulação das estratégias

Seletividade
Ações com impacto relevante sobre a competitividade da indústria

Intensidade
Atuar fortemente sobre os fatores de competitividade sujeitos à ação direta do Sistema

Escala
Visão de indústria e dos clientes sempre em grande escala

Complementaridade
Não substituir o governo nem concorrer com a iniciativa privada

Alinhamento
Reduzir as assimetrias de desempenho e gestão entre DN e DRs


O Mercado- alvo
(Indústrias)
2
HÁBITO
1
3
Empresa
1 Objetivo = 3 Desafios
Äquator

“Marketing é importante demais para ficar no departamento de Marketing”

David Packard – Hewlett Packard



Oportunidades 250

R$ 52 milhões projeção receita de contratos (2014)

82.900 acidentes: alvo para SST

57 mil gestores: alvo educação executiva

1,2 milhão de trabalhadores em ensino médio: alvo para educação profissional

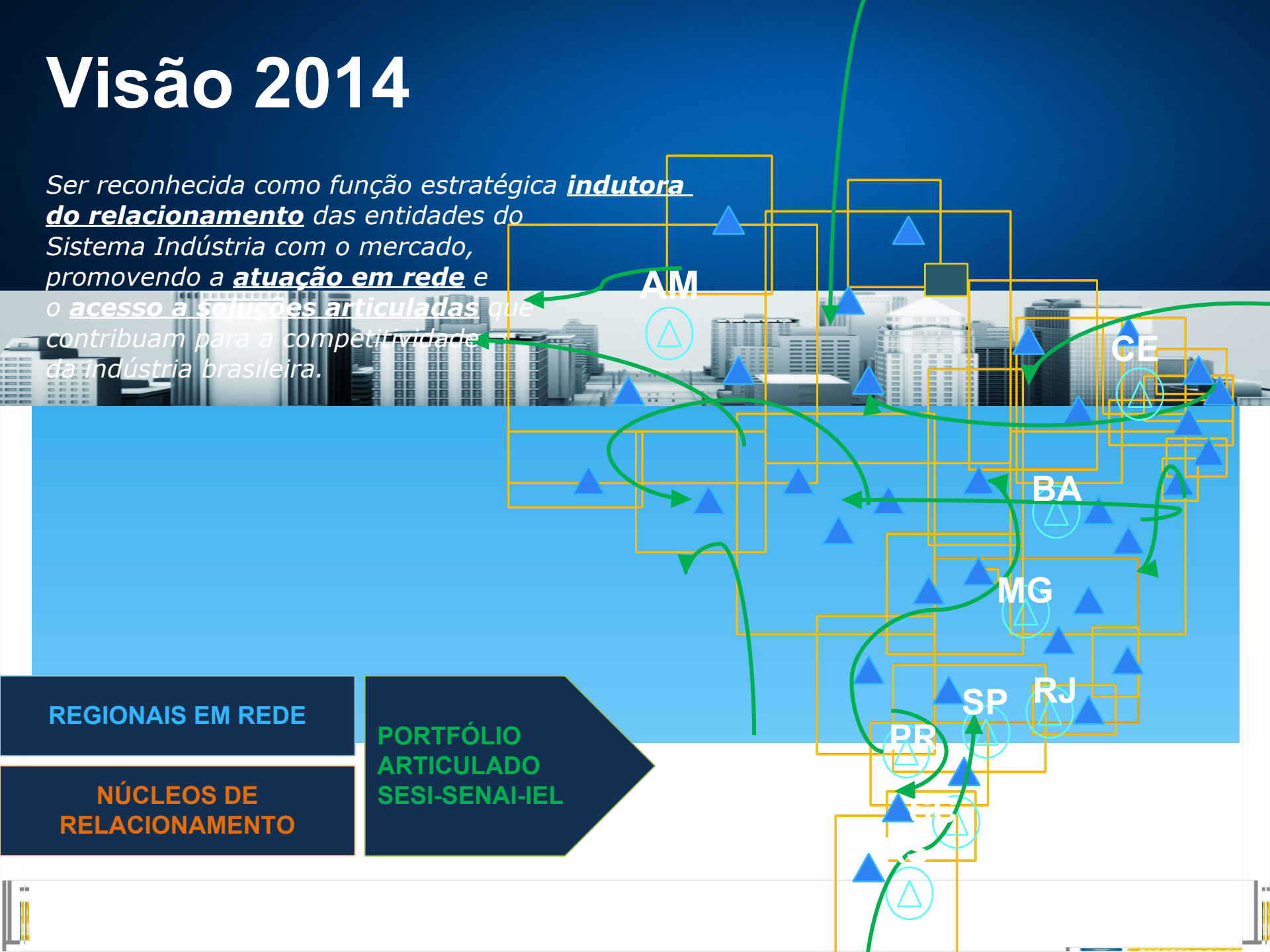
12 mil analfabetos: alvo para educação básica

833 mil trabalhadores no ensino fundamental: alvo para educação básica e profissional

Fonte: base de arrecadação Sistema Indústria; IBGE – Pesquisa Industrial Anual; Pintec/2008; RAIS 2010, Base consolidada Out /2011; Análise Advisia

Visão 2014

*Ser reconhecida como função estratégica **indutora do relacionamento** das entidades do Sistema Indústria com o mercado, promovendo a **atuação em rede** e o **acesso a soluções articuladas** que contribuam para a competitividade da indústria brasileira.*

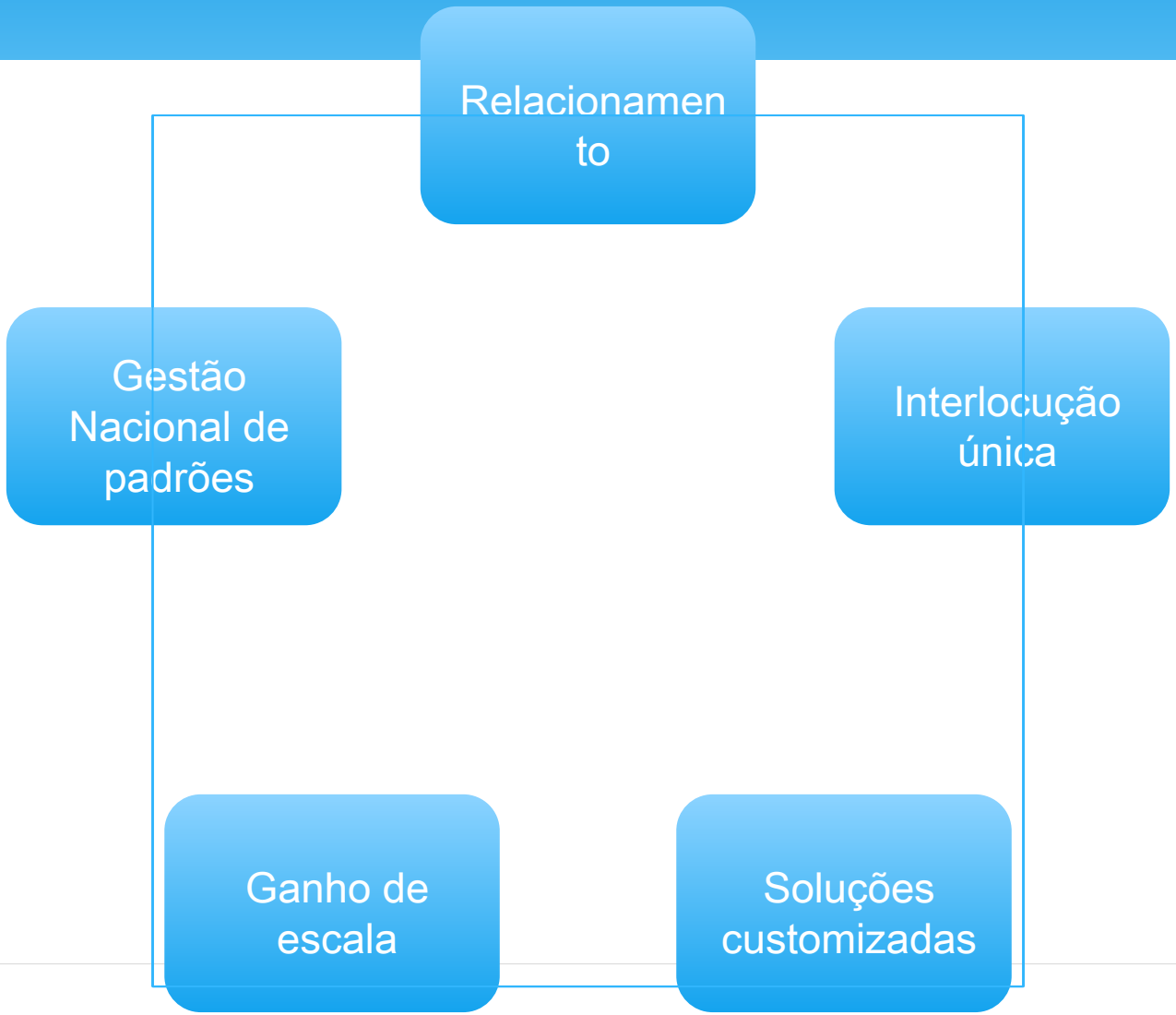


REGIONAIS EM REDE

NÚCLEOS DE RELACIONAMENTO

PORTFÓLIO ARTICULADO SESI-SENAI-IEL

Vantagens de articular



Fortalecimento da Rede

FGV + CNI

Construção participativa

Entrevistas com dirigentes – levantamento e sensibilização

Diagnóstico participativo

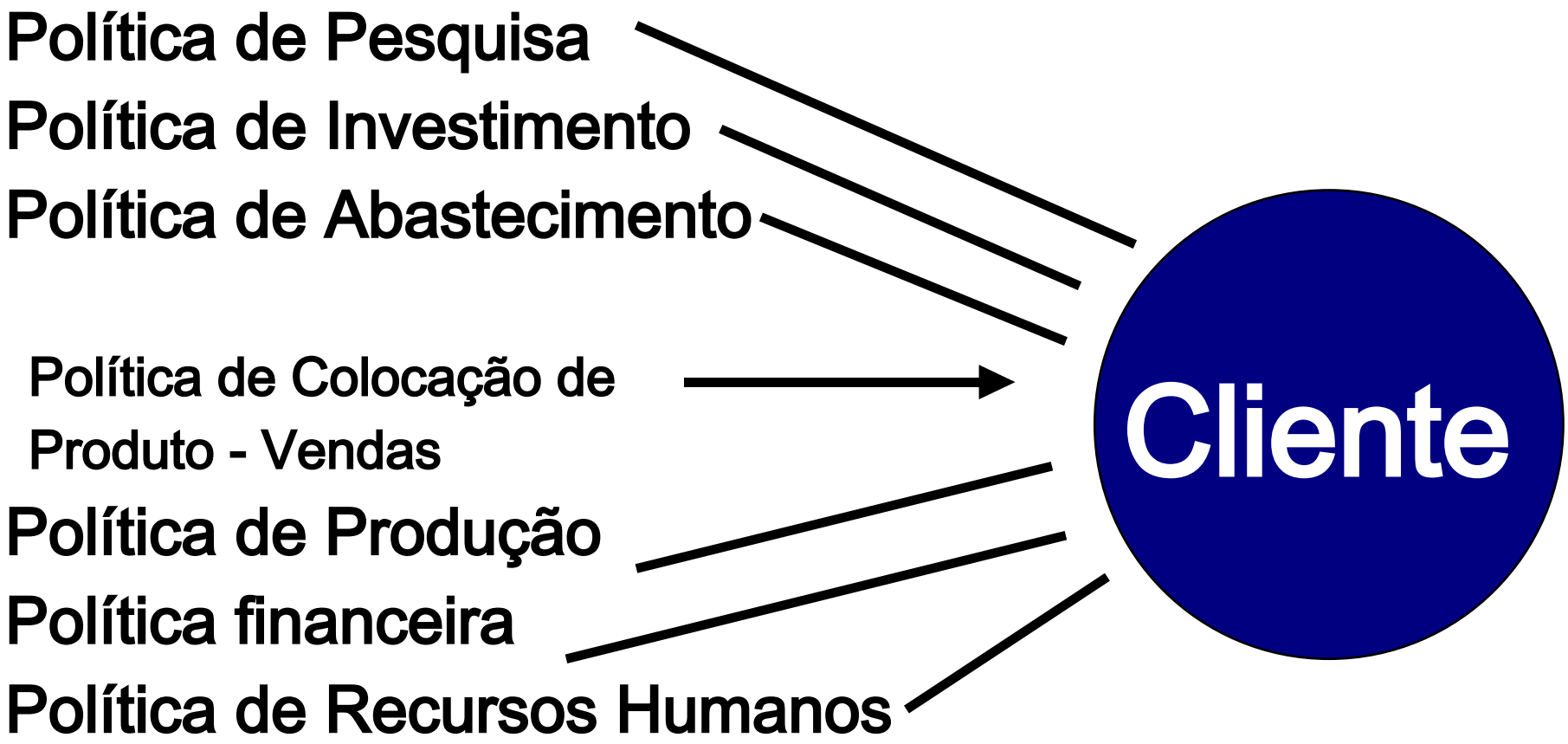
Priorização

Elaboração conjunta do Plano de Desenvolvimento

customizado – a partir de cardápio de soluções

Implementação pelo Regional com apoio do Nacional

Estratégia organizacional não-articulada



Estratégia organizacional articulada



Estratégia de Mercado não-articulada

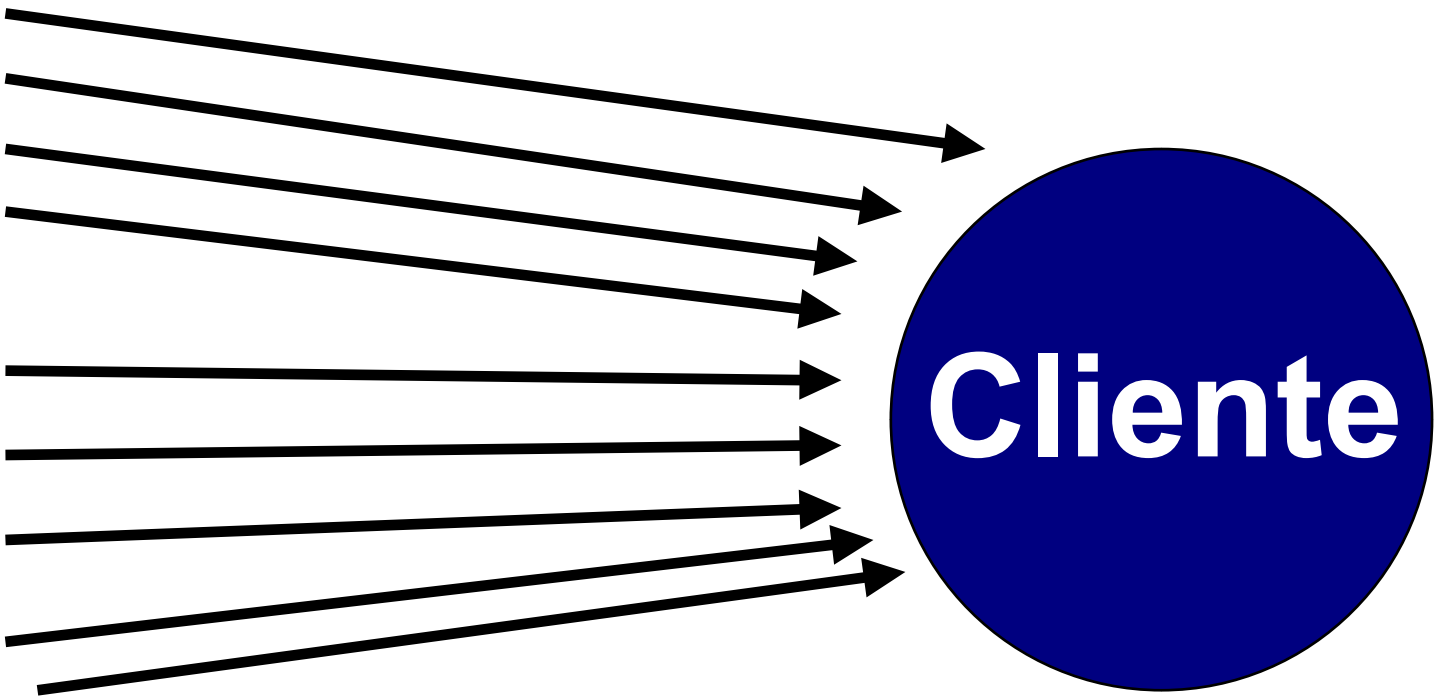
Política de Colocação de Produto - Vendas

SENAI
- Escola A
- Escola B
- Escola C
- ...

SESI
- Lazer
- Saúde
- ...

IEL

Federação



Estratégia de Mercado articulada

Política de Relacionamento com os clientes

Cliente

Estratégia articulada

SENAI

Escola A

Escola B

Escola C

SESI

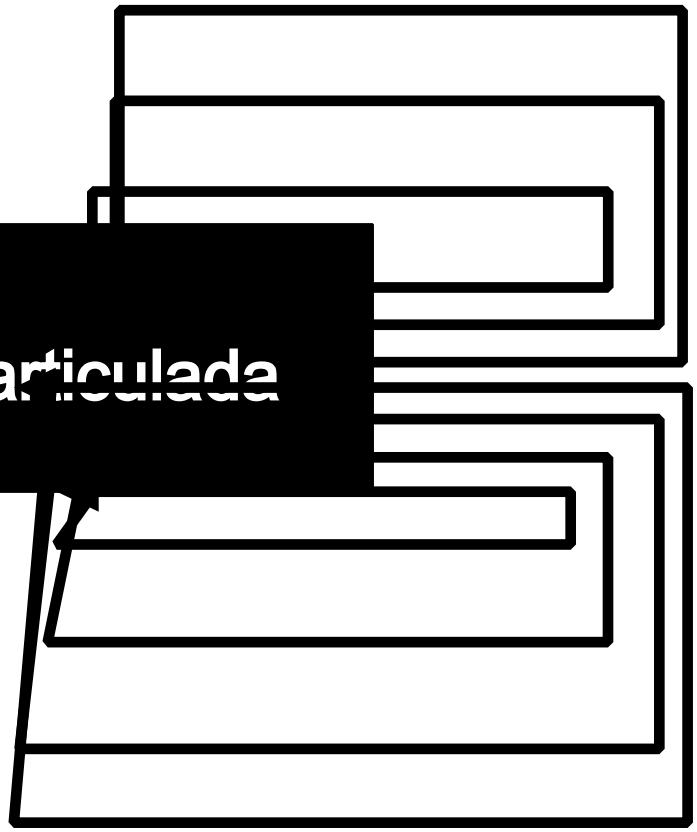
Lazer

Saúde

...

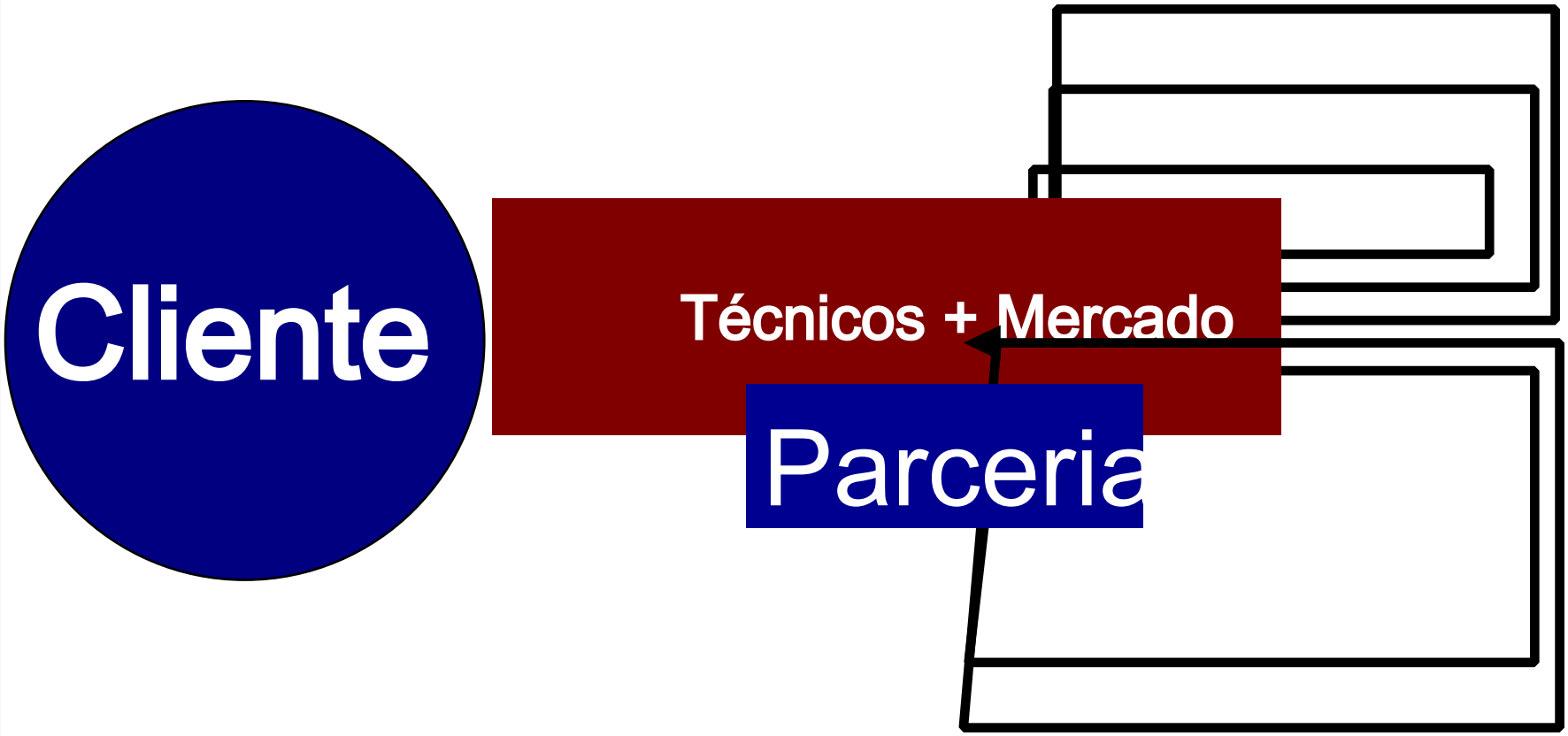
IEL

Federação

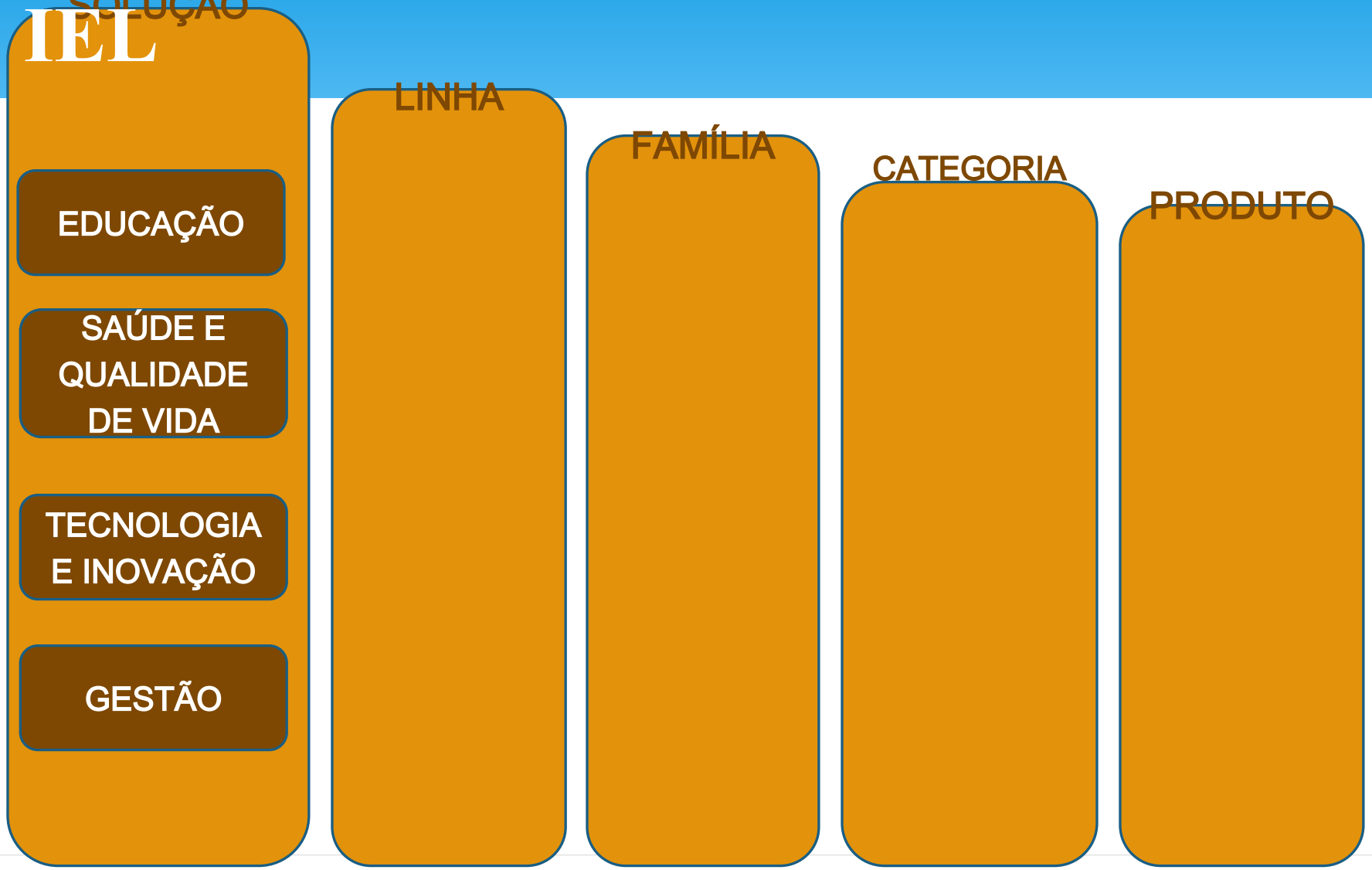


Estratégia de Mercado articulada

Política de Relacionamento com os clientes

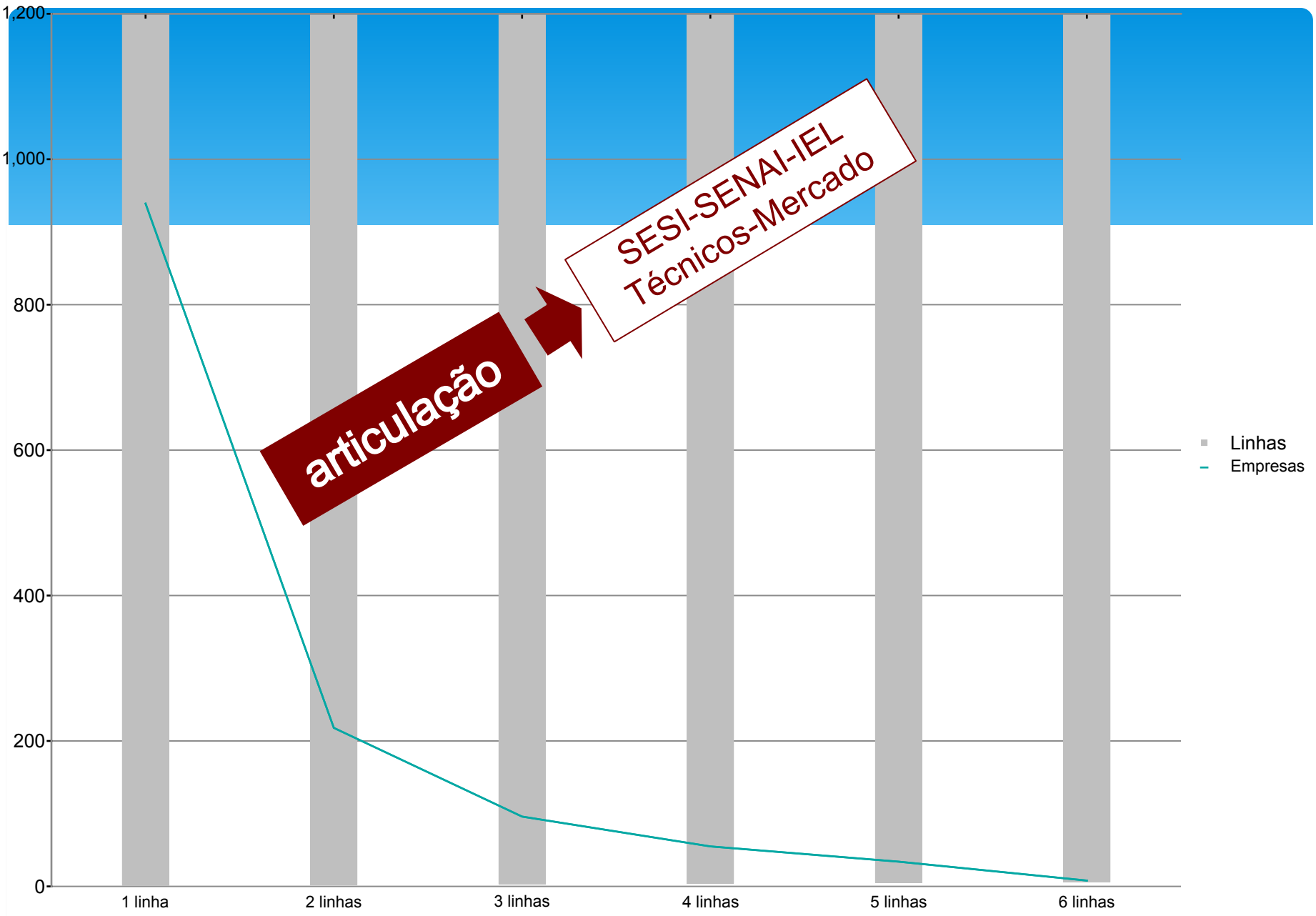


Portfólio articulado SESI-SENAI-IEL



Portfólio articulado SESI-SENAI-

SOLUÇÃO	LINHA	FAMÍLIA	CATEGORIA	PRODUTO
SAÚDE E QUALIDADE DE VIDA	BÁSICA	EDUCAÇÃO PARA O TRABALHO	APRENDIZAGEM INDUSTRIAL BÁSICA	Odontologia Ocupacional
TECNOLOGIA E INOVAÇÃO	SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO	SAÚDE	MEDICINA OCUPACIONAL	Procedimentos em Medicina Ocupacional
GESTÃO	SUPERIOR	FORMAÇÃO CONTINUADA		.....
	EXECUTIVA	EDUCAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO		.....
	ESTÁGIO E DESENV. PROFISSIONAL	CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL		.....



Fonte: Cubo de Vendas (CRM)

Interlocutores de Mercado do Sistema Indústria







CNI
SESI
SENAI
IEL

Sistema
Indústria

