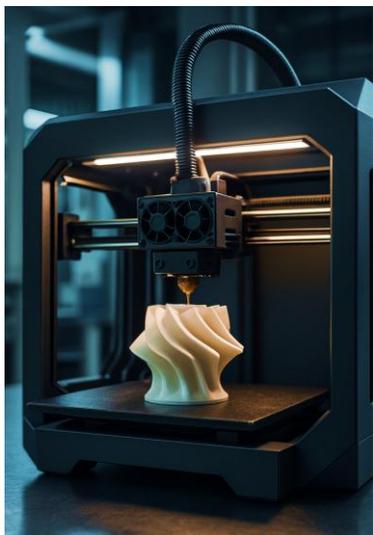


# CASES

NESI INTELLIGENCE FOR BUSINESS

## Estruturação do Processo de Desenvolvimento de Produtos: Conexão entre Áreas



Muitos projetos chegavam ao chão de fábrica sem testes, sem definição clara do escopo e sem o compromisso da área comercial.

A consequência? Produtos paravam na engenharia ou falhavam na manufatura.

A empresa perdia tempo, energia técnica e oportunidades comerciais.

Faltava visibilidade sobre quais projetos deveriam ou não avançar.

Para reverter esse cenário, foi implementado um modelo estruturado de desenvolvimento, com integração entre áreas, validações em comitês e foco nos resultados de mercado.

### Desafio

- Projetos iniciados sem critério, método ou avaliação de viabilidade;
- Comercial com alto volume de demandas e pouca priorização;
- Engenharia e manufatura recebendo escopos desalinhados à realidade do processo;
- Falta de validação em escala real (ausência de lote piloto);
- Baixa conversão de ideias em produtos rentáveis;
- Lançamentos sem metas, sem plano e sem compromisso de vendas.

### Solução

- Diagnóstico conjunto comercial-técnico para identificar necessidades reais do mercado (VOC);
- Comitês de decisão entre áreas para aprovar o avanço de cada etapa (modelo Stage-Gate);
- Prototipagem ágil e testes conduzidos pela engenharia com foco em viabilidade;
- Validação com lote piloto na manufatura antes da produção em escala;
- Lançamento com metas comerciais definidas e acompanhamento de resultados após introdução no mercado.

### Diferenciais

Foi implantada uma metodologia baseada no modelo **Stage-Gate**, combinada aos princípios do **DFSS (Design for Six Sigma)** para garantir qualidade desde a concepção até o lançamento.

Cada fase – definição da necessidade, conceituação, projeto, validação e comercialização – passou a seguir critérios técnicos e de negócio, com **entregas estruturadas e validações formais em comitês multidisciplinares**.

Essa governança aumentou o controle, reduziu riscos e garantiu que apenas projetos tecnicamente viáveis e alinhados ao mercado avançassem no funil de desenvolvimento.

### Resultados

- **Aumento da taxa de lançamentos bem-sucedidos:** Aumento na conversão de ideias em produtos viáveis e lucrativos.
- **Redução de retrabalho técnico:** Validações por etapa reduziram correções após início da produção.
- **Maior Engajamento comercial:** Vendas atuando desde o início, com metas atreladas aos lançamentos.
- **Alinhamento entre VOC e VOP:** Produtos aderentes ao mercado e compatíveis com a produção.
- **Equipe técnica mais motivada:** Clareza de etapas e protagonismo aumentaram a qualidade e o engajamento da engenharia.

A NESI Intelligence for Business dispõe de um engenheiro com ampla experiência em desenvolvimento de produtos e formação Master Black Belt em Six Sigma, oferecendo soluções estruturadas para integrar áreas, reduzir riscos e acelerar lançamentos com foco em resultados.