



# FICHA COMERCIAL DA SOLUÇÃO



CÓDIGO FICHA	28
--------------	----

VIGÊNCIA DA FICHA	INÍCIO	07/06/2022	FIM	30/11/2022
PRAZO PARA HABILITAÇÃO	INÍCIO	07/06/2022	FIM	30/10/2022

FICHA COMERCIAL DO PRODUTO			
CÓDIGO DO PRODUTO	BA00000002803/1	PRODUTO	[S] Consultoria para criação de BIM Mandate e Plano de Implantação
TÍTULO COMERCIAL	Consultoria para criação de BIM Mandate e Plano de Implantação		
INSTRUMENTO	CONSULTORIA	MODALIDADE	01 - Presencial
GESTOR PRODUTO / UNIDADE	Wagner Carvalho (UGEP)		

INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO	
OBJETIVO	<p>A solução contempla o Diagnóstico para avaliação do potencial para Implantação do Processo de Modelagem da Informação para o Setor da Construção Civil (BIM).</p> <p>Através da consultoria, <b>será realizado um mapeamento das condições organizacionais existentes e alinhamentos e metas com usos e níveis de desenvolvimento BIM através da estruturação do projeto, nivelamento de conceitos, aplicações.</b></p>
BENEFÍCIOS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Reduzir erros na obra;</li><li>• Melhorar a gestão do tempo e ajuda a cumprir prazos;</li><li>• Testar soluções previamente;</li><li>• Facilitar a comunicação entre membros;</li><li>• Diminuir o desperdício de materiais;</li></ul>
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS/DESCRIÇÃO TÉCNICA	<p><b>ETAPA 01   ALINHAMENTO DA PROPOSTA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar reunião de abertura junto ao cliente, para nivelamento do escopo do trabalho e validação do planejamento de execução dos serviços, composto de cronograma resumido com os principais eventos, agendas de reuniões e definição dos responsáveis pelo acompanhamento dos serviços por parte do cliente e da prestadora de serviço tecnológico;</li><li>• Contempla 01 (uma) visita presencial.</li></ul> <p><b>ETAPA 02   DIAGNÓSTICO</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Consiste no mapeamento das condições organizacionais existentes e alinhamento dos objetivos e metas com os usos e níveis de desenvolvimento BIM. O diagnóstico consiste no primeiro contato entre as equipes da empresa demandante e o prestador de serviço. O mapeamento servirá para o desenvolvimento do Plano de Implantação/BIM Mandate. Serão realizadas entrevistas, análise de documentos e observação dos processos, entre outros. Para isso, o prestador de serviço, passará o período necessário em contato com a equipe da empresa demandante utilizando, se necessário, as instalações do</li></ul>

cliente. Será desenvolvido pelo prestador de serviço um Relatório de Processos da empresa, que consiste na descrição dos processos vigentes e o nível de integração destes com o processo BIM. De posse do Relatório de Processos, o prestador de serviço irá elaborar o Plano de Implantação/BIM Mandate, que será a estratégia base para a futura implantação do BIM na empresa demandante.

- Contempla o mínimo de 04 (quatro) visitas presenciais.

Nesta etapa faz-se necessário:

- Verificar os objetivos da empresa com o BIM e se estão alinhados com o planejamento estratégico;
- Identificar os recursos disponíveis para a implantação;
- Avaliação dos processos existentes;
- Análise de maturidade BIM;
- Definir os usos do modelo pretendidos;
- Identificar as extensões de entrada e saída dos softwares que serão utilizadas para cada disciplina, a fim de garantir a interoperabilidade entre estes;
- Realizar o mapeamento do processo de modelagem, através de diagrama de fluxos;
- Identificar os envolvidos (cliente, prestador de serviço e colaboradores) e os papéis de cada um no processo do trabalho, bem como os contratos padrões com os mesmos;
- Verificar se, além do Template oficial do escritório, haverá outros padrões por contadas diferentes exigências trazidas por grandes clientes (obras públicas, aeroportos, etc);
- Analisar o nível de detalhe (ND) e nível de informação (NI) dos entregáveis;
- Estabelecer os procedimentos de gestão da informação, colaboração e comunicação;
- Estabelecer os procedimentos de controle da qualidade dos modelos a fim de verificar falhas periódicas ao longo do processo;
- Identificar os hardwares e infraestrutura de rede utilizados pela empresa e se estão adequados aos softwares e soluções que serão utilizados;
- Estabelecer o cronograma com as datas do desenvolvimento dos padrões da empresa, projeto piloto, entre outros. Deve considerar projeto de implantação. O ideal é que o cronograma de projeto seja definido no BEP (BIM Execution Plan).

### **ETAPA 03 | DESENVOLVIMENTO E IMPLANTAÇÃO - BIM**

Contempla o mínimo de 12 (doze) visitas presenciais.

#### 3.1. Estrutura do projeto

Um projeto de implementação BIM deve ser formalmente estabelecido, documentado e controlado, com a aplicação de técnicas de gestão de projetos. Apesar de haver diferenças, para facilitar o processo de comunicação e compreensão, considera-se que um projeto de implementação BIM pode ser dividido nos seguintes passos:

##### 3.1.1. Nivelando conceitos e aplicações

Orientação sobre o BIM, seus conceitos e aplicações, para todos os envolvidos na empresa, para aprofundamento da metodologia àqueles que irão executá-la em suas funções.

Entendimento da metodologia e sua aplicação, tais como: o que é BIM e o que não é BIM; benefícios com a implantação; o papel das equipes multidisciplinares; infraestrutura e tecnologia; diretrizes de modelagem; codificação e

	<p>Interoperabilidade; formatos de arquivos para troca de informações; metodologia de colaboração, entre outros.</p> <p><u>3.1.2. Nivelando a utilização de software</u> Orientação para utilização dos softwares, plugins e soluções que serão adotados pela empresa demandante.</p> <p><u>3.1.3. Elaborando o bim mandate</u> Consiste na elaboração do Plano de Implantação/BIM Mandate, documento que traça a estratégia base e os passos a serem dados para a futura implantação do BIM na empresa bem como o padrão para desenvolvimento de modelos BIM. Trata-se de um documento que propõe mudanças significativa de processos dentro da Incorporadora/Construtora, visando o alcance de maturidade BIM desejada, fica a cargo dos consultores, em contato com a empresa demandante, o desenvolvimento da 1ª versão, que será, posteriormente, alimentada pelos profissionais da empresa demandante.</p> <p><b>ETAPA 04   ENCERRAMENTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reunião de apresentação final dos resultados com toda a equipe envolvida. Validação dos resultados e entrega de relatórios, manuais Plano de Implantação e BIM Mandate e apresentações desenvolvidas que servirão como materiais para continuidade da aplicação do método pela empresa.</li> <li>• Contempla 01 (uma) visita presencial.</li> </ul>
<b>DIFERENCIAIS</b>	<p>A solução objetiva, por meio <b>Consultoria para criação de BIM Mandate e Plano de Implantação</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Integrar diferentes profissionais em uma única tecnologia;</li> <li>• Ter todas as informações possíveis de diferentes estruturas em uma mesma plataforma;</li> <li>• Maximizar o Retorno sobre o Investimento (ROI) de projetos.</li> </ul>
<b>RESTRICÇÕES DO PRODUTO</b>	<p><b>Responsabilidade da empresa demandante</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Providenciar máquinas/hardware adequadas para os programas a serem utilizados;</li> <li>2. Providenciar os softwares a serem utilizados com as devidas licenças para uso profissional;</li> <li>3. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;</li> <li>4. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;</li> <li>5. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço;</li> <li>6. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;</li> <li>7. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;</li> <li>8. Avaliar o serviço prestado.</li> </ol>

CLIENTES FINALÍSTICOS	
PÚBLICO ALVO (PRIORITÁRIOS)	Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.
SETOR SEGMENTOS	Construção Civil.
PERSONAS	Empresários da Construção Civil que desejam reduzir erros na obra, melhorar a gestão do tempo e ajuda a cumprir prazos. Além disso, testar soluções previamente e integrar diferentes profissionais em uma única tecnologia para facilitação da comunicação entre membros.

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS			
VALOR PRODUTO	Valor total: Até 15.000,00 <i>(SEBRAETEC PÓS-PAGO – O valor para fins de comissão será definido após cotação com as empresas prestadoras do serviço)</i>	% COMISSÃO	20% do Valor Contratado <i>(O valor para fins de comissão será definido após cotação com as empresas prestadoras do serviço)</i>
LIMITE DE COMERCIALIZAÇÃO (QUANTIDADE)	100	FORMAS DE PAGAMENTO	Cartão de crédito, via loja virtual do Sebrae Bahia

PUBLICIDADE E DIVULGAÇÃO			
PRAZO DE COMERCIALIZAÇÃO	07/06/2022 a 30/11/2022	PROGRAMA/ESTRATÉGIA VINCULADA	Sebraetec
PROMOÇÃO VINCULADA	Desconto entre 70 - 80% (subsídio/desconto Sebrae) do valor do produto. Consultar política de subsídio vigente.		
ABRANGÊNCIA	Estadual		
CANAIS PRIORITÁRIOS PARA DIVULGAÇÃO	Site, redes sociais, presencialmente (sem restrições).		
CANAIS DE VENDA	<a href="https://sebraetec.com/produto/bim_mandate/">https://sebraetec.com/produto/bim_mandate/</a>		
SITE DO PRODUTO	<a href="https://sebraetec.com/produto/bim_mandate/">https://sebraetec.com/produto/bim_mandate/</a>		
DIVULGAÇÕES EM ANDAMENTO	Sem divulgações previstas.		
CANAIS ESCLARECIMENTO DE DÚVIDAS	WhatsApp: <a href="https://api.whatsapp.com/send?phone=5571981598695">https://api.whatsapp.com/send?phone=5571981598695</a> Página para envio de dúvidas dos afiliados, apenas: <a href="https://emkt.ba.sebrae.com.br/sebraetec-edital-afiliados">https://emkt.ba.sebrae.com.br/sebraetec-edital-afiliados</a>		
MATERIAL DE APOIO	Site sebratec.com		

HABILITAÇÃO EMPRESA AFILIADA	
PERFIL TÉCNICO ADEQUADO	Sem restrições.
PRAZO PARA HABILITAÇÃO	De 07/06/2022 a 30/10/2022