

Projeto		Nome	Role	Unidade	Área	Touchpoint 31.1	
						Aonde estão como grupo	Que apoio podemos dar
Malha logística Comercial Gerdau		JANDUIRTE JOSE DE FIGUEIREDO FILHO	LÍDER	São Caetano	Comercial Gerdau	Um fica em curitiba e o resto em SaoPaulo Ainda estamos nos momento namorando muito o problema Envolvimos muita gente, muito benchmark, vimos que estamos atrasados em relação aos concorrentes, tem muito dinheiro indo embora, recurso que é gasto, teriamos que melhorar muito a nossa operação.	Janduirtes Mais tempo para explorar mas linda o problema, entrevistas, reunioes, fin de ano, quebra por ferias, buscando retomando das entrevistas.
		Alan Pacheco de Carvalho	INTERNO	Mineração	Logística		
		Cristiano Nogueira Soares	INTERNO	Uberlândia	Comercial Gerdau		
		Douglas Franca de Arruda	INTERNO	Escritório SP	Comercial GAB		
		Jader Caires Cardoso	INTERNO	São Caetano	Comercial Gerdau	Esta faltando braço, projetos sao robustos, e uma vontade de todo mundo, mas nunca ninguem paro para trabalhar.	Ainda continuar buscando as variáveis e alternativas ANTES DE INCONSCIENTEMENTE PENSAR NA SOLUCAO
Novos modelos de negócio adjacentes (Super GMakers on WA)		LUIZ FERNANDO FITTIPALDI MEDAGLIA	LÍDER	Escritório SP	Inovação GAB	A gente esta mesmo no Uncover, quando vc começa a procurar coisas diferentes do que temos aqui, ficamos patinando um pouco Flavio faz uma gestao macro, temos 3 frentes. Quando vamos ver se é realmente a gente volta e elimina. Criamos #desapega para se animar a mudar, mas parece que nao estamos andando, acabamos por varias coisas. Estamos descobrindo qual é realmente o problema. Para cada frente o objetivo esta definido: sao 3 objetivos. Os objetivos identificados: 1/ fomentar o uso da construção metálica. 2/ escalar o uso da construção modular 3/ fomentar a constr metálica em minha casa minha vida 4/ Conseguir encontrar parametrizar alguns aspectos da construcao, para ter um planejamento melhor de entrega de material.	Como captar feedbacks de clientes, ferramentas? Ex. fomentar o uso da const. metálica, quero feedback do arquiteto. Ferramentas para entrevistar com empatia (Vero mandar)
		Cecilia Thais Oliveira dos Anjos	INTERNO	Mineração	Vendas		
		Jessica Ferreira Rosa de Paula	INTERNO	Charqueadas	Tecnologia Aços Especiais		
		Julia Baptista Jung	INTERNO	Escritório SP	Instituto Gerdau		
		Flávio Magalhães Ulhoa	EXTERNO	Escritório SP	Inovação GAB		
		Diego Javier Carignano	INTERNO	Argentina	Pricing GAB, Comercial Digital, Digital Factory Capex, S&OP, Inovação e Gestão		
Previsibilidade e gerenciamento de pedidos		RICARDO MARCELO ROCHA	LÍDER	Escritório SP		Duvidas que tinham: O que a empresa quer de nos? qual o papel da HI. Exploramos a linha de atendimento ao cliente, como cliente influencia a prev da demanda, sentimos uma falta de foco perante tanta info, agora estamos evoluindo. Usamos pesquisas da Mutante para descobrir as dores do cliente. Estamos perdidos, isso é ok? estamos perdidos? Estamos descobrindo coisas novas. Complexo, nem sempre a data de entrega e o mais importante tem monte de coisas que também são, tanto que estamos pensando em mudar o nome do projeto para Centralização no cliente. Cliente no centro, a primeira prioridade da cia é segurança, a segunda é 'cliente no centro'. Atendimento ao Cliente e Gestao de Pedidos. A gente esta seguindo o programa. Sentimos que as expectativas dos Sponsors é que estão esperando bala de prata, Como estamos trabalhando: Se encontrando uma vez por mes. 2 reunioes semanais entre nos (4) + Rocha. Cesar Perez. Elder Rapach	Descubrindo muita coisa. Quanto mais tenta descobrir mais tem, temos uma estrutura de dados mal feita, nada centralizado nem consolidado, nao tem gestao de conhecimento, nao tem lugar onde encontrar, cada dia descobre jeito diferente que uma pessoa faz.Cadal cliente é unico e é verdade, todos se preocupam por uma coisa diferente, e vai mudando a natureza do problema no mesmo cliente. Desafio: quantificar esses problemas, quais são mais frequentes, maior impacto no negocio.Quebrar o problema, tentar entender um produto, uma fabrica e entender ela profundamente. E não atacar todo de uma vez, é muito grande e complexa, 100mil diferentes produtos so GAB. O melhor que a gente tem ainda é muito ruim em questão de foco no cliente. Para a gente avançar: estar mais proximo + compartilhar mais coisas que vamos descobrindo! leituras, artigos etc.
		Jessica de Carvalho Renesto	INTERNO	Escritório SP			
		John Hiroshi Mitsuishi	INTERNO	Escritório SP			
		Milton Carlos Abel Pires	INTERNO	Ouro Branco			
		Frederico Santos Otoni	EXTERNO	Escritório SP			