

	PROCEDIMENTO	
	DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO – GATE 04	Identificação: PRO-MKT-012
		Versão: 01

1. OBJETIVO

Estabelecer o processo de continuidade de desenvolvimento de novos produtos da companhia, por meio de projetos que já tenham cumprido a etapa do **Gate 03**, conforme descrito no procedimento **PRO-MKT-012_DESENVOLVIMENTO_DE_PRODUTO_GATE_03**, este documento descreve a etapa de produção do produto e Plano 360, essa etapa é denominada como GATE 04.

2. RESPONSABILIDADES

MATRIZ DE RESPONSABILIDADES			Cargo e Nome dos integrantes do processo								
			Marketing	Comercial	Trade	P&D	Financeiro	Supply	House	Qualidade	Diretoria (Comitê)
R	Responsável (aquele que executa)										
A	Aprovador (apenas aprova a execução da atividade)										
C	Consultado (Especialista ou outros Colaboradores)										
I	Informado(Deverá ser Informado após a decisão ou ação)										
Entregável / Nome da Tarefa		Observação									
3.1.1	Cadastrar Produto		R								
3.1.2	Plano de Marketing, Comercial e Trade		R	R	R						
3.1.3	Contratos e Precificação					R					
3.1.4	Supply – Compras e Validação de Custos							R			
3.1.5	P&D - Alinhamento de Produção					R					
3.1.6	Setup de Embalagem					R					
3.1.7	Supply – Alinhamento de Produção							R			
3.1.8	Piloto, Amostras e Primeira Produção					R					
3.1.9	Aprovação no Gate 4										A
3.1.10	Cadastro de Vendas		R								
3.1.11	Inspeção de Qualidade									R	

3. GATES

Os projetos de novos produtos, devem ser desenvolvidos obedecendo as etapas compostas por informações e análises específicas primordiais, que passarão por crivos de aprovação, a começar pela Ideia Inicial denominada como **Ideação**, e submetida a aprovação no **GATE 0**. Após a aprovação do projeto no Gate 0, cuja alçada é da Diretoria de Marketing, deverá ser submetido aos demais **GATES (1,2,3 e 4)** existentes, de acordo com as características de desenvolvimento, investimento e faturamento previstos.

	PROCEDIMENTO	
	DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO – GATE 04	Identificação: PRO-MKT-012
		Versão: 01

3.1. GATE 04

Após as etapas anteriores de desenvolvimento do produto, o encaminhamento para o GATE 4, etapa final de desenvolvimento do produto, deve contemplar todos os detalhes essenciais para finalização do desenvolvimento do produto. Essas etapas são essenciais para garantir a inclusão do produto no sistema, abastecimento de estoque e as inspeções de qualidade necessárias para comercialização.

3.1.1. Cadastrar Produto

O setor de Marketing deve realizar o cadastro dos produtos em sistema, proceder com o alinhamento interno e conduzir as análises das GMUDs. Elaborar o texto comercial e definir os atributos essenciais. Iniciar o projeto no Fluig destinado ao Marketing e solicitar amostras em quantidade adequada para atendimento dos times de Marketing, Trade e House.

3.1.2. Plano de Marketing, Comercial e Trade – Plano 360

Com base nas diretrizes da empresa e nas características do produto, deve-se elaborar um plano detalhado de Marketing, Comercial e Trade. O plano deverá conter:

- Estratégias de posicionamento de mercado;
- Definição de público-alvo;
- Canais de venda;
- Ações promocionais;
- Cronograma de lançamento.

Além de ações táticas voltadas ao ponto de venda e campanhas integradas com os times comerciais e de Trade Marketing.

3.1.3. Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) – Contratos e Precificação

A área de P&D deverá, simultaneamente ao planejamento de Marketing, iniciar a elaboração dos contratos com terceiros e fornecedores, assegurando conformidade legal e técnica. Deve também solicitar cotações dos insumos, serviços e processos necessários para o desenvolvimento do produto. Com base nas cotações recebidas, deve-se calcular a formação de preço e construir a viabilidade financeira do projeto. Essa viabilidade será repassada ao setor de Supply para as providências de compra.

	PROCEDIMENTO	
	DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO – GATE 04	Identificação: PRO-MKT-012
		Versão: 01

3.1.4. Supply – Compras e Validação de Custos

O setor de Supply deverá emitir os pedidos de compra com base nas informações validadas pela área de P&D. É fundamental acompanhar o lead time (prazo de entrega) junto às áreas responsáveis pelo desenvolvimento e fornecedores. Deve-se assegurar que os valores praticados nos pedidos estejam alinhados com os apresentados na viabilidade financeira. Qualquer divergência deverá ser imediatamente reportada e tratada antes da continuidade do projeto.

3.1.5. P&D – Alinhamento de Produção

Após o envio das cotações e validação financeira, o setor de P&D deve acompanhar os pedidos emitidos por Supply e alinhar com o setor de Planejamento e Controle da Produção (PCP), bem como com os fornecedores, as datas previstas para execução do piloto e da produção inicial, ou entrega no caso de produtos importados. Esse alinhamento garante que os recursos estejam disponíveis no tempo adequado e que o cronograma geral do projeto seja mantido.

Para o caso de produtos importados, é necessário aguardar a disponibilização das amostras por parte do setor de Supply, a serem encaminhadas para as áreas responsáveis, e somente após a análise, seguir com as etapas finais de aprovação.

3.1.6. Setup de Embalagem

Nesta etapa, o setor de P&D deve conduzir, em conjunto com os times de Marketing e House, o setup das embalagens. Isso inclui testes de performance, compatibilidade com o produto, validação de layout e materiais, garantindo que a embalagem esteja de acordo com as exigências comerciais, logísticas e regulatórias. O alinhamento com a House é essencial para a produção gráfica e acabamento final.

3.1.7. Supply – Alinhamento de Produção

O setor de Supply deve informar formalmente ao P&D as datas previstas para o piloto e a produção inicial, considerando os prazos acordados com os fornecedores. Esse alinhamento garante previsibilidade para os próximos passos do projeto, como agendamento de testes, análises de qualidade e liberação comercial.

3.1.8. Piloto, Amostras e Primeira Produção

Cabe ao setor de P&D a responsabilidade pela realização da produção piloto do produto. Amostras devem ser disponibilizadas para os times de Marketing, Trade e House para validação. Após aprovação, deve-se formalizar a especificação técnica do produto e planejar a produção inicial. A produção deve ser acompanhada pelo setor de Qualidade, que realizará a liberação das amostras conforme necessário. Além disso, é responsabilidade da equipe de P&D e Qualidade treinar o time

	PROCEDIMENTO	
	DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO – GATE 04	Identificação: PRO-MKT-012
		Versão: 01

envolvido quanto aos processos do novo produto e embalagem, assegurando a manutenção da qualidade ao longo do ciclo de vida do produto.

3.1.9. Aprovação no Gate 4

Após cumprida todas as etapas descritas nesse documento, o produto deve ser submetido ao Comitê de Gate para aprovação utilizando a apresentação [FER-MKT-005 – APRESENTAÇÃO APROVAÇÃO – GATE 04](#). Todos os eventuais apontamentos realizados devem ser sanados antes de efetivar o lançamento do produto.

3.1.10. Composição do Comitê

Seguindo os critérios de definição do fluxo de cada tipo de projeto, estes são submetidos ao Comitê de Inovação, cuja composição está definida conforme abaixo:

- **GATE 0** – Gerência de Marketing e Diretoria de Marketing;
- **GATES 1, 2 e 3** – Gerência de Marketing, Diretoria de Marketing, Acionista, CEO, Diretoria de Operações, P&D;
- **GATE 4** – Gerência de Marketing, Diretoria de Marketing, Acionista e CEO.

3.1.11. Cadastro de Vendas

Após a aprovação final, o setor de Marketing é responsável por realizar o cadastro de vendas do produto, para comercialização conforme planejamento das etapas anteriores.

3.1.12. Inspeção de Qualidade

O setor de Qualidade deve realizar todas as inspeções necessárias no Centro de Distribuição, a fim de garantir que o produto esteja plenamente disponível para envio aos clientes. O procedimento de inspeção está descrito no documento publicado na plataforma SIG como: [PRO-QUA-002-XX AMOSTRAGEM-E-INSPEÇÃO-DE-PRODUTO-ACABADO-BELLIZ](#).

4. REFERÊNCIAS

- N/A

	PROCEDIMENTO	
	DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO – GATE 04	Identificação: PRO-MKT-012
		Versão: 01

5. RISCOS

Riscos	Consequência Potencial
1. Cadastro incorreto ou incompleto do produto no sistema	Problemas na rastreabilidade, venda, faturamento e integração com demais áreas (Supply, Comercial, etc.).
2. Falhas ou omissões no Plano de Marketing, Comercial e Trade	Lançamento mal posicionado, com baixa adesão do mercado ou falhas na estratégia de vendas.
3. Contratos de terceiros mal formalizados ou em não conformidade	Riscos legais, interrupções no fornecimento ou penalidades contratuais.
4. Divergências entre custos cotados e valores de pedidos de compra	Riscos financeiros e perda de aderência à viabilidade do projeto.
5. Falta de alinhamento entre P&D, PCP e fornecedores	Atrasos no piloto, produção inicial e impacto direto no cronograma de lançamento.
6. Setup de embalagem sem testes completos	Incompatibilidades logísticas, falhas em linha de produção ou não conformidade com normas regulatórias.
7. Datas de produção não comunicadas ou alteradas sem aviso	Impactos nos agendamentos de testes, liberação de qualidade e disponibilidade comercial.
8. Falha na produção piloto ou amostras fora do padrão	Retrabalho, atraso na validação e risco de comprometer o início da produção regular.
9. Treinamento inadequado dos times sobre o novo produto	Erros operacionais, falhas na montagem, manuseio incorreto e impacto na qualidade final.
10. Inspeções de Qualidade mal executadas no CD	Produto não conforme sendo enviado aos clientes, comprometendo imagem da marca e segurança.
11. Lançamento comercial sem cadastro finalizado	Produto não disponível para venda, perda de oportunidades comerciais e desvios de planejamento.

6. CONTROLES DE RISCOS

Riscos	Controles de Risco
1. Cadastro incorreto do produto	Dupla validação do cadastro por Marketing e Supply; uso de template padronizado para input de dados.
2. Plano de Marketing/Trade com falhas	Validação cruzada entre áreas (Comercial, Trade, Marketing); aprovação prévia da diretoria.
3. Contratos mal elaborados	Revisão jurídica obrigatória; checklist de cláusulas contratuais-padrão.
4. Divergência de custos	Análise comparativa entre planilha de viabilidade e valores emitidos nos pedidos; alerta automático de inconsistência.
5. Falta de alinhamento na produção	Reunião de pré-produção com ata registrada; cronograma compartilhado com stakeholders.
6. Setup de embalagem sem validação	Execução de checklist técnico; testes de linha e compatibilidade antes da liberação final.
7. Comunicação falha sobre datas de produção	Plano de comunicação formal entre Supply, P&D e House com atualização centralizada.

	PROCEDIMENTO	
	DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO – GATE 04	Identificação: PRO-MKT-012
		Versão: 01

8. Falha na produção piloto ou nas amostras	Plano de controle de qualidade específico para o piloto; validação formal antes de seguir para produção.
9. Treinamento insuficiente	Cronograma obrigatório de treinamentos; material didático validado por P&D e Qualidade.
10. Inspeções de qualidade ineficazes	Roteiro de inspeção padronizado no CD; liberação condicionada a checklist de conformidade.
11. Lançamento sem cadastro final	Checkpoint obrigatório entre aprovação do Gate 4 e abertura de vendas; trava de sistema caso cadastro não esteja completo.

7. CONTROLES INTERNOS / KPIs

KPI	Descrição	Objetivo / Benefício
1. Percentual de Produtos cadastrados corretamente no sistema	Percentual de cadastros que não exigiram correções após validação pelas áreas de negócio	Garantir início de operação sem falhas de sistema
2. Percentual de Planos de Marketing e Trade aprovados no prazo	Proporção de planos finalizados e aprovados dentro do cronograma estabelecido	Evitar atrasos em ações promocionais e comerciais
3. Percentual de Contratos com terceiros sem não conformidades	Contratos elaborados e validados juridicamente sem apontamentos em auditorias	Reduzir riscos legais e operacionais
4. Percentual de Divergências entre custos cotados e pedidos	Número de pedidos com valores diferentes dos acordados na viabilidade técnica	Aumentar controle financeiro do projeto
5. Tempo médio entre emissão do pedido e início da produção	Média de dias entre a compra emitida e o início da produção do piloto	Acompanhar eficiência logística e disponibilidade de recursos
6. Percentual de Setups de embalagem aprovados sem retrabalho	Testes de embalagem aprovados na primeira rodada, sem necessidade de ajustes	Otimizar tempo e custos no desenvolvimento
7. Percentual de Produções piloto aprovadas na 1ª execução	Proporção de pilotos que atingem todos os padrões sem necessidade de repetição	Aumentar eficiência técnica e manter cronograma
8. Percentual de Treinamentos realizados antes da produção inicial	Indicador de aderência ao plano de capacitação dos envolvidos	Garantir que todos os times estejam aptos para operação do novo produto
9. Percentual de Inspeções de Qualidade com conformidade no CD	Proporção de produtos liberados sem apontamentos em inspeções no Centro de Distribuição	Assegurar conformidade final do produto entregue ao cliente
10. Percentual de Lançamentos com cadastro de vendas ativo no prazo	Proporção de produtos lançados com cadastro comercial disponível na data prevista	Evitar bloqueios de venda por pendências sistêmicas

	PROCEDIMENTO	
	DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO – GATE 04	Identificação: PRO-MKT-012
		Versão: 01

8. CONTROLE E RASTREABILIDADE

Identificação	Responsável	Local	Proteção	Retenção	Disposição
PRO-MKT-011-01_PROCEDIMENTO-DE-DESENVOLVIMENTO-DE-PRODUTO-GATE-3	Marketing	PROCEDIMENTO DE MARKETING Portal SIG Belliz	Backup	-	-
FER-MKT-005-01_APRESENTACAO-GATE-4	Marketing	FERRAMENTAS DE MARKETING Portal SIG Belliz	Backup	-	-

9. CONTROLE DE REVISÕES

Controle de Revisões				
Revisão	Data	Principais Alterações	Elaborado por	Aprovado por
01	25/09/2025	PRIMEIRA PUBLICAÇÃO	Gestão & P&D	