

## NOTA DE RETIFICAÇÃO

Regulamento do Programa Ideias de Valor | Desafio Academia de Vendas

Este regulamento foi atualizado em 28 de abril de 2025.

As alterações se referem à quantidade de ideias priorizadas para a etapa de ideação e ao número de times finalistas do programa.

### 1. CORREÇÕES NAS ETAPAS DO PROGRAMA

#### **5.3 Etapa 3: Detalhamento e Priorização**

Onde se lia: "Ao final, os times apresentarão suas ideias em formato de Pitch e o Comitê fará a priorização das 6 melhores ideias que seguirão para a etapa de ideação, com base nos seguintes critérios: (...)"

Leia-se: "Ao final, os times apresentarão suas ideias em formato de Pitch e o Comitê fará a priorização das 4 melhores ideias que seguirão para a etapa de ideação, com base nos seguintes critérios: (...)"

#### **5.4 Etapa 4: Ideação**

Onde se lia: "O objetivo desta etapa é qualificar as 06 ideias priorizadas e estruturá-las no formato de MVP, através de workshops e mentorias individuais/coletivas conforme necessidade."

Leia-se: "O objetivo desta etapa é qualificar as 04 ideias priorizadas e estruturá-las no formato de MVP, através de workshops e mentorias individuais/coletivas conforme necessidade."

#### **5.5 Etapa 5: Testes**

Onde se lia: "Nessa fase, as ideias entrarão na fase de testes, sendo executados em formato de protótipo pelo período de 3 meses. Todas as atividades desta fase serão realizadas remotamente pelos 6 times."

Leia-se: "Nessa fase, as ideias entrarão na fase de testes, sendo executados em formato de protótipo pelo período de 3 meses. Todas as atividades desta fase serão realizadas remotamente pelos 4 times."

#### **5.6 Etapa 6: Pitch e Reconhecimento**

Onde se lia: "Nesta etapa, será realizado evento para que os 6 grupos façam o Pitch..."

Leia-se: "Nesta etapa, será realizado evento para que os 4 grupos façam o Pitch..."

### 2. CORREÇÕES NO RECONHECIMENTO DOS PARTICIPANTES

Reconhecimento dos times selecionados para prototipagem

Onde se lia: "6 times selecionados para a construção do protótipo (TOP 6):"

Leia-se: "4 times selecionados para a construção do protótipo (TOP 4):"

#### **Com respectivos reconhecimentos:**

Painel de reconhecimento interno e externo.

KIT com brindes: Caderno, caneta e o livro Inspirado: Como Criar Produtos de Tecnologia Que os Clientes Amam.

Camiseta especial Ideias de Valor 2025.

#### **Reconhecimento dos times finalistas**

Onde se lia: "3 times finalistas do programa (TOP 3):"

Leia-se: "2 times finalistas do programa (TOP 2):"

#### **Com respectivos reconhecimentos:**

Painel de reconhecimento interno e externo.

Presença confirmada na Convenção Comercial 2025.

Apresentação das ideias na Convenção Comercial 2025.

### 3. CORREÇÃO DA COMISSÃO AVALIADORA

Onde se lia: "Comissão avaliadora: representantes responsáveis por priorizar as 12 ideias iniciais, selecionar as 6 melhores para prototipagem;"

Leia-se: "Comissão avaliadora: representantes responsáveis por priorizar as 12 ideias iniciais, selecionar as 4 melhores para prototipagem;"

### 4. CORREÇÕES NO CRONOGRAMA

#### Mar/2025 a Abr/2025

Onde se lia: "Divulgação das 06 ideias priorizadas."

Leia-se: "Divulgação das 04 ideias priorizadas."

#### Mai/2025 a Jun/2025

Onde se lia: "Workshop de prototipação para as 6 ideias selecionadas;"

Leia-se: "Workshop de prototipação para as 4 ideias selecionadas;"

#### Jul/2025 a Nov/2025

Onde se lia: "Pitch de seleção dos 3 finalistas."

Leia-se: "Pitch de seleção dos 2 finalistas."

### 5. DISPOSIÇÕES FINAIS

Todas as demais cláusulas e condições do regulamento permanecem inalteradas.

Esta retificação passa a vigorar a partir da data de sua publicação no site oficial do programa e comunicação aos participantes.

---

## REGULAMENTO DO PROGRAMA “IDEIAS DE VALOR | DESAFIO ACADEMIA DE VENDAS”

### 1. OBJETIVO

“Ideias de Valor é o Programa de Intraempreendedorismo da Seguros Unimed. Para o Desafio Academia de Vendas foram definidos 3 objetivos:

- a) **INTEGRAR TIMES:** Possibilitar que colaboradores da área comercial e dos escritórios regionais vivenciem uma experiência real de empreendedorismo, combinada com treinamento para fomentar espírito inovador na Seguros Unimed;
- b) **MÃO NA MASSA:** Implementar iniciativas criativas para solucionar desafios ou explorar possibilidades que aumentem a produtividade e os negócios na Seguros Unimed e nas suas regionais;
- c) **CAPTURAR RESULTADOS TANGÍVEIS:** Capturar resultados reais para a Seguros Unimed que colaborem para o desenvolvimento das suas estratégias de negócios;

### 2. ABRANGÊNCIA

Respeitados os termos e as condições estabelecidas neste regulamento, ficam habilitados a participar do Programa:

- a) Somente colaboradores dos escritórios regionais com exceção de terceiros (Consultorias, Empresas prestadoras de serviços, temporários);
- b) Aprendizes, desde que respeitado o horário de trabalho (09h às 16h).

Ao confirmar a participação neste Programa, o participante aceita todos os termos descritos neste regulamento, sendo a participação voluntária.

## 2.1 RESPONSABILIDADES

**2.1.1 Proponentes:** Colaboradores que possuem ideias e lideram seu desenvolvimento ao longo do programa.

- Desenvolver e submeter ideias alinhadas aos temas estratégicos definidos para o desafio Academia de Vendas;
- Participar ativamente de todas as capacitações, workshops e mentorias oferecidos;
- Colaborar com outros integrantes do time e áreas envolvidas, garantindo a estruturação adequada do MVP e dos testes;
- Manter o engajamento e cumprir os prazos estabelecidos para cada etapa do programa.

**2.1.2 Áreas Especialistas:** Áreas que oferecem suporte para viabilizar as ideias selecionadas.

- Fornecer insumos técnicos e estratégicos para os proponentes durante a fase de ideação e desenvolvimento do MVP;
- Apoiar na identificação de recursos, riscos e oportunidades que podem impactar a implementação das ideias;

**2.1.3 Mentores(as):** Especialistas internos e externos que auxiliam os times com conhecimento técnico e estratégico.

- Oferecer orientação técnica e estratégica durante as fases de detalhamento, ideação e teste das ideias;
- Estimular a criatividade e ajudar os times a superarem barreiras ou dúvidas durante o processo;
- Compartilhar experiências práticas que contribuam para a estruturação do MVP e da proposta de escala;
- Manter a imparcialidade e confidencialidade durante a orientação dos times.

**2.1.4 Comissão avaliadora:** (representantes da Seguros Unimed e representantes dos ER's) responsável pela seleção e priorização das ideias em cada etapa do programa.

- Avaliar e selecionar ideias;
- Priorizar as 12 ideias iniciais, selecionar as 6 melhores para prototipagem;
- Oferecer feedback estruturado aos times em todas as fases do processo;
- Garantir que as decisões sejam alinhadas às metas estratégicas da empresa.

**2.1.5 Gestores:** Líderes responsáveis por promover e facilitar a participação dos seus times no programa.

- Sensibilizar as equipes para a importância do programa e incentivar o engajamento;
- Garantir que os colaboradores tenham tempo e recursos necessários para participar das atividades programadas;
- Apoiar os participantes na superação de barreiras internas e no alinhamento com os objetivos estratégicos;
- Monitorar o progresso das ideias submetidas pelas suas equipes, promovendo alinhamento com a estratégia da empresa;

**2.1.6 Superintendência/Diretoria:** Líderes executivos responsáveis pela supervisão geral e alinhamento estratégico do programa.

- Priorizar as ideias com maior potencial de impacto estratégico e viabilidade técnica para aceleração;
- Participar de eventos importantes do programa, como apresentações finais e sessões de reconhecimento;
- Garantir a continuidade do programa, integrando as ideias selecionadas com as estratégias de longo prazo da empresa;

### 3. GLOSSÁRIO DE TERMOS UTILIZADOS

- a) **PITCH:** é uma breve apresentação da ideia estruturada;
- b) **MVP:** é o Mínimo Produto Viável, a versão mais simples e enxuta de um produto ou serviço, empregando o mínimo de recursos (tempo e dinheiro) possíveis para entregar a principal proposta de valor da ideia;
- c) **Protótipo:** é uma representação simulada ou exemplar de um produto, utilizada para realizar testes antes do lançamento, ou seja, para validar uma ideia.

### 4. REGRAS

#### 4.1 Das ideias

As ideias do Programa estão alinhadas ao planejamento estratégico da companhia e visam direcionar os esforços de inovação. Todas as ideias devem ser aderentes a um dos temas definidos para o Desafio Academia de Vendas.

#### 4.2 Dos temas

Os temas definem o escopo geral, é o principal direcionador que permite maior diversidade de ideias. As ideias submetidas deverão ser aderentes a um dos temas listadas abaixo.

- a) **Encantamento do cliente:** Focado no corretor, estipulante, cooperativas de créditos, segurados e singulares);
- b) **Melhoria de processos comerciais:** Otimização dos processos dos ERs, tornando-os mais rápidos, eficientes e seguros.

Para ambas as temáticas serão consideradas as seguintes diretrizes:

#### O que é permitido:

- I. Ideias relacionadas à novos produtos, processos e serviços;
- II. Ideias com aderência aos temas do desafio Academia de Vendas;
- III. Ideias com aderência às estratégias da companhia;
- IV. Ideias que requerem desenvolvimento tech;
- V. Ideias que podem ser testadas durante o programa.

#### O que não é permitido:

- I. Ideias que estejam em execução;
- II. Ideias já executadas;
- III. Ideias facilmente resolvidas com a compra de soluções de mercado;
- IV. Ideias que já estão em fase de planejamento;
- V. Ideias não aderentes aos temas do programa;
- VI. Ideias que não podem ser testadas durante o programa.

#### 4.3 Dos times

- a) Qualquer colaborador elegível para participação no Programa poderá submeter ideias, em times de no mínimo 3 e no máximo 5 pessoas (em caso de participação de gerentes, máx. 1 por ideia), através do endereço <https://ideiasdevalorsegurosunimed.com.br/ideias-de-valor-academia-de-vendas/>;
- b) Cada time poderá inscrever quantas ideias quiser;
- c) As ideias podem ser submetidas com os integrantes de um mesmo escritório regional ou em conjunto com escritórios regionais;
- d) Caso haja alguma desistência, a alteração de integrantes será realizada pelos mesmos, e deve ser comunicada previamente para a equipe organizadora do programa.

### 5. ETAPAS E DURAÇÃO

O Programa terá duração de 12 meses e será composto por 6 etapas: Inscrição; Seleção; Detalhamento e Priorização; Ideação; Teste; Pitch e Reconhecimento.

### 5.1 Etapa 1: Inscrições

O período de inscrições é de 03/12/2024 a 28/02/2025 e poderão ser feitas por meio do seguinte endereço: <https://ideiasdevalorseguurosunimed.com.br/ideias-de-valor-academia-de-vendas/>.

### 5.2 Etapa 2: Seleção

Etapa de avaliação das ideias pela Comissão Avaliadora. As avaliações serão feitas baseadas nos seguintes critérios:

#### a) clareza da ideia;

alta: A ideia é claramente comunicada, com objetivos bem definidos e solução compreensível para o problema.

média: A ideia é razoavelmente clara, mas alguns aspectos precisam ser mais bem detalhados ou explicados.

baixa: A ideia está mal formulada, com conceitos vagos ou difíceis de entender.

#### b) alinhamento com os temas do programa;

alto: A ideia está totalmente alinhada com um ou ambos os temas do programa;

médio: A ideia está alinhada parcialmente com um dos temas

baixo: A ideia não está alinhada com os temas do programa.

#### c) originalidade e inovação;

alta: A ideia é altamente inovadora e apresenta uma solução única ou significativamente aprimorada para o problema.

média: A ideia apresenta alguma inovação, mas pode ser inspirada em soluções já existentes.

baixa: A ideia é pouco inovadora e muito similar a soluções já implementadas na Seguros Unimed.

#### d) potencial de impacto no negócio

alto: A ideia tem o potencial de gerar um impacto significativo, seja em termos de aumento de produtividade, satisfação do cliente ou eficiência operacional.

médio: A ideia pode gerar algum impacto, mas não tão significativo quanto outras propostas.

baixo: A ideia apresenta um impacto potencial limitado, sem gerar grandes mudanças ou benefícios.

Não serão aceitas ideias que já estejam em execução na companhia, ideias já executadas, ideias facilmente resolvidas com a compra de soluções de mercado, ideias que já estejam em fase de planejamento, ideias não aderentes aos temas do programa e que não podem ser testadas durante o programa.

Ao final, o comitê selecionará 12 ideias que seguirão para a próxima etapa.

### 5.3 Etapa 3: Detalhamento e Priorização

Nesta etapa, será realizado o refinamento das 12 ideias selecionadas por meio da realização de workshop de detalhamento online. Ao final, os times apresentarão suas ideias em formato de Pitch e o Comitê fará a priorização das 6 melhores ideias que seguirão para a etapa de ideação, com base nos seguintes critérios:

#### a) relevância do problema que resolve:

alta: O problema abordado pela ideia é crítico e tem um grande impacto no sucesso do negócio, seja em termos de custos, satisfação do cliente ou eficiência dos processos.

média: O problema é relevante, mas não tem impacto imediato ou significativo no negócio, ou pode ser considerado um "problema menor" no contexto geral.

baixa: O problema abordado é de baixa relevância e não tem impacto substancial no desempenho ou nos objetivos da empresa.

#### b) escalabilidade e potencial de crescimento:

alta: A ideia tem um grande potencial para ser ampliada e aplicada em outras áreas ou escritórios;

média: A ideia pode ser escalada, mas com algumas limitações e desafios.

baixa: A ideia apresenta dificuldade significativa para ser escalada ou expandida.

**c) capacidade de prototipação e testes:**

alta: A ideia pode ser prototipada e testada dentro do programa

média: A ideia pode ser prototipada, mas exigirá mais tempo ou recursos do que outras propostas.

baixa: A ideia não pode ser facilmente prototipada ou testada devido a obstáculos técnicos ou logísticos.

O comitê poderá solicitar apoio de especialistas da SEGUROS UNIMED para avaliação das ideias. As ideias que não forem aprovadas serão armazenadas em banco de ideias para futura consulta.

#### 5.4 Etapa 4: Ideação

O objetivo desta etapa é qualificar as 06 ideias priorizadas e estruturá-las no formato de MVP, através de workshops e mentorias individuais/coletivas conforme necessidade.

#### 5.5 Etapa 5: Testes

Nessa fase, as ideias entrarão na fase de testes, sendo executados em formato de protótipo pelo período de 3 meses. Serão realizados acompanhamento quinzenais e workshops de preparação para os times. Todas as atividades desta fase serão realizadas remotamente.

#### 5.6 Etapa 5: Pitch e Reconhecimento

Nesta etapa, será realizado evento para que os 6 grupos façam o Pitch (apresentação e defesa) das ideias, apresentando os resultados obtidos durante os testes e a proposta de implementação para a fase de aceleração. Superintendência e Diretores Executivos, farão a avaliação do projeto vencedor com base nos critérios abaixo:

**a) viabilidade financeira e de recursos**

alta: A ideia pode ser executada dentro do orçamento e dos recursos disponíveis.

média: A ideia pode exigir mais recursos do que os disponíveis, mas ainda é viável com ajustes.

baixa: A ideia não pode ser implementada com os recursos e orçamento disponíveis.

**b) alinhamento com os objetivos estratégicos**

aderente: A ideia está completamente alinhada com os objetivos estratégicos da empresa e do programa.

parcialmente aderente: A ideia tem algum alinhamento, mas pode não atender completamente aos objetivos.

não aderente: A ideia não está alinhada aos objetivos e prioridades da empresa.

**c) potencial de geração de resultados;**

alto: A ideia tem um grande potencial para gerar resultados tangíveis significativos, como aumento de receita, redução de custos ou aumento da eficiência operacional.

médio: A ideia tem algum potencial de gerar resultados, mas esses não serão tão expressivos quanto os de outras propostas.

baixo: A ideia tem um baixo potencial de gerar resultados tangíveis e significativos para a empresa

**d) necessidade de investimento**

baixo: A ideia pode ser implementada com um baixo nível de investimento, utilizando recursos existentes ou com necessidade mínima de novos investimentos.

médio: A ideia requer um investimento considerável, mas está dentro das capacidades da empresa e pode ser viabilizada com algum esforço adicional.

alto: A ideia exige um investimento substancial em termos de recursos financeiros, humanos ou tecnológicos, o que pode tornar sua implementação mais desafiadora.

## 6. TRILHA DE CAPACITAÇÃO

O programa irá oferecer um conjunto de capacitações online para formação dos intraempreendedores, sendo elas:

- Workshop de Como inscrever sua ideia;
- Workshop de Detalhamento;
- Treinamento para Mentores;
- Workshop de desenho do MVP;
- Workshop de Business Case;
- Treinamento de PITCH;

## 7. RECONHECIMENTOS

Os reconhecimentos estão divididos em função da fase do Programa.

ETAPA	Reconhecimento
Todos os colaboradores que submeteram ideias no Programa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reconhecimento de todos (um painel) – Divulgação Interna no Workplace e Externa no LinkedIn;</li> <li>▪ Vídeo de Agradecimento pela participação no Programa (Luis Ricardo Araujo);</li> <li>▪ Selinho de participação do programa.</li> </ul>
12 times que passaram para a fase de refinamento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reconhecimento dos TOP 12 (um painel) - Divulgação Interna no Workplace e Externa no LinkedIn.</li> </ul>
6 times selecionados para a construção do protótipo.	<p><b>TOP 6</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reconhecimento dos TOP 6 (um painel) - Divulgação Interna no Workplace e Externa no LinkedIn;</li> <li>▪ KIT com brindes: Caderno, caneta e o Livro Inspirado: Como Criar Produtos De Tecnologia Que Os Clientes Amam;</li> <li>▪ Camiseta Especial (Ideias de Valor 2025).</li> </ul>
3 times finalistas do programa	<p><b>TOP 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reconhecimento dos TOP 3 (um painel) - Divulgação Interna no Workplace e Externa no LinkedIn;</li> <li>▪ Presença confirmada na Convenção Comercial 2025;</li> <li>▪ Apresentação da ideia na Convenção Comercial 2025.</li> </ul>
1 time campeão	<p><b>1º lugar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Troféu 1º lugar para os integrantes do time;</li> <li>▪ Aceleração da ideia em 2026.</li> </ul>

## 8. DA ACELERAÇÃO DA IDEIA VENCEDORA

A ideia vencedora será acelerada no ano de 2026 através de orçamento disponibilizado pelo Stormia. Este valor será divulgado tão logo seja fechado o orçamento de 2026.

## 9. AFASTAMENTOS E DESLIGAMENTOS

Os colaboradores com suspensão do contrato por afastamento, baixa pelo INSS, decorrentes de auxílio-doença ou acidentes de trabalho, terão direito a receber a premiação proporcional à fase anterior. Em caso de desligamento do colaborador, seja ele por iniciativa da empresa ou por parte do próprio colaborador, ele não terá direito a receber a premiação.

## 10. DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

As ideias enviadas deverão ser resultado da criação do participante, não sendo aceitas cópias (totais ou parciais) de ideias de terceiros, declarando o participante desde já que a ideia é única e exclusivamente sua e que reconhece que a mesma não é passível de qualquer proteção autoral nos termos do art. 8º da Lei 9.610/98. O participante, no ato do registro, cede à SEGUROS UNIMED, de forma ampla, irrestrita, permanente e gratuita todo o material enviado, declarando que o mesmo é original e não viola direitos de terceiros. Qualquer ideia que viole a propriedade de terceiros ou que manifeste conteúdo impróprio será automaticamente desclassificada, assim como qualquer ideia que sugira ou encoraje atividade ilegal ou divulgação de informações que não possam ser transmitidas por motivos legais ou contratuais. Ao se registrarem, os participantes concordam que esta é uma ferramenta de geração de ideias de uso interno da companhia e cujo conteúdo é de total propriedade da mesma. Salvos os prêmios estipulados neste Regulamento, não será devida nenhuma remuneração, royalties ou pagamento de qualquer espécie, a qualquer título, pelas ideias enviadas ao Programa e/ou eventualmente utilizadas pela empresa SEGUROS UNIMED, sejam elas implementadas ou não. Aos participantes, fica expressamente proibido divulgar, fornecer ou tornar disponível quaisquer informações, dados ou trabalhos, exclusivos ou confidenciais do programa para pessoas que não estejam autorizadas e devidamente registradas, não podendo sob qualquer pretexto, utilizar ou dar conhecimento a terceiros, sendo responsável pelo ressarcimento de todos os danos e prejuízos percebidos pelo SEGUROS UNIMED.

## 11. CRONOGRAMA

Data	Descrição
03/12/2024	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lançamento do Programa e abertura das inscrições</li> </ul>
28/02/2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Encerramento do período de inscrições</li> </ul>
Jan/2025 a Fev/2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Workshop: “Como inscrever sua ideia”</li> </ul>
Mar/2025 a Abr/2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Seleção e divulgação das 12 ideias selecionadas;</li> <li>▪ Workshop de detalhamento (4 horas) com os times das 12 ideias priorizadas;</li> <li>▪ Apresentação das 12 ideias para Comitê;</li> <li>▪ Divulgação das 06 ideias priorizada.</li> </ul>
Mai/2025 a Jun/2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Workshop de prototipação para as 6 ideias selecionadas;</li> <li>▪ Acompanhamentos quinzenais;</li> <li>▪ Mentorias.</li> </ul>
Jul/2025 a Nov/2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Preparação dos testes dos protótipos;</li> <li>▪ Execução dos testes;</li> <li>▪ Consolidação de resultados;</li> <li>▪ Treinamento de Business Case;</li> <li>▪ Treinamento de pitch;</li> <li>▪ Ensaio final;</li> <li>▪ Pitch de seleção dos 3 finalistas.</li> </ul>
Nov/2025 e Dez/2025	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pitch e Reconhecimento (Presencial)</li> </ul>

## 12. DISPOSIÇÕES FINAIS

Eventuais modificações neste regulamento serão comunicadas via atualização no site do programa. Caso seja necessário cancelar ou suspender o projeto da ideia submetida, o colaborador deve comunicar a organização do programa mencionando o motivo da desistência.

Todas as dúvidas e/ou questões surgidas ao curso do presente Programa devem ser encaminhadas para o e-mail [carlos.padalino@segurosunimed.com.br](mailto:carlos.padalino@segurosunimed.com.br), [thiago.fontinhas@segurosunimed.com.br](mailto:thiago.fontinhas@segurosunimed.com.br), ou [stormia@segurosunimed.com.br](mailto:stormia@segurosunimed.com.br). Casos não tratados ou contemplados neste regulamento serão analisados pela organização do programa pontualmente. A SEGUROS UNIMED e seus ESCRITÓRIOS REGIONAIS poderão, ao seu livre e exclusivo critério, implementar ou não qualquer das ideias enviadas para o Programa, sejam elas premiadas ou não premiadas, sempre em observância ao que dispõe o art. 8º da Lei 9.610/98 e os arts. 854 e seguintes do Código Civil.

### **13. PROIBIÇÕES**

É vedada qualquer mudança neste regulamento sem alinhamento prévio com o time organizador do programa.

### **14. EXCEÇÕES**

Toda e qualquer exceção deverá ser analisada e aprovada pelo time organizador do programa.

### **15. SANÇÕES**

Caso sejam constatadas situações de fraude, tentativas de burlar este regulamento ou qualquer outra ação que infrinja as regras acima descritas, o time será desclassificado do Programa.