

1. BREVE HISTÓRICO DE NOSSA EMPRESA

Fundada em 1977, com foco na qualidade e no desenvolvimento tecnológico, a Tecnisa tornou-se mais que um sucesso, uma grife do setor imobiliário. Entre empreendimentos residenciais, condomínios de casas, flats e escritórios, hoje a empresa conta com mais de três milhões de metros quadrados lançados e mais de dez mil clientes satisfeitos.



A Tecnisa possui hoje um conjunto de diferenciais na sua gestão que envolve várias áreas da companhia. Isso se reflete na entrega do produto final, que é o novo lar de um futuro morador.

A Tecnisa é incorporadora e construtora na maioria de seus empreendimentos, salvo aqueles em que ela não possui parceria. Isso proporciona uma tranquilidade ao futuro morador, uma vez que todos os relacionamentos com o cliente serão feitos com quem incorporou e com quem construiu.

Grife Imobiliária

No mercado há três décadas, a Tecnisa é uma empresa sólida e reconhecida pela comunidade imobiliária. Apresenta um histórico de muita transparência empresarial, do momento da compra até a entrega da obra. Um imóvel da Tecnisa é sinônimo de liquidez e valorização no mercado imobiliário.

Projetos

A Tecnisa possui um departamento de projetos que acumula mais de 30 anos de experiência em desenvolvimento de produtos imobiliários residenciais e comerciais.



Estes projetos sempre estão em parceria com renomados arquitetos, paisagistas e decoradores.

Entrega

O compromisso com o tempo de entrega levou a Tecnisa a conquistar a confiança dos seus clientes. São mais de 90 empreendimentos entregues e mais de 8 mil famílias felizes. Em toda a sua história, apenas dois empreendimentos ultrapassaram o prazo de carência previsto em contrato. A pontualidade dá a medida exata do respeito da empresa em relação aos seus clientes, sempre ansiosos para receber as chaves do seu imóvel.

Assistência pós-entrega das chaves

A Tecnisa possui um departamento de assistência técnica muito bem estruturado para atender os clientes após a entrega das chaves. Possui uma equipe residente, que permanece no empreendimento por um período após a entrega das chaves, para auxiliar os futuros moradores em pequenos reparos que estejam dentro das garantias oferecidas pela empresa.

Qualidade Premiada

A Tecnisa transpõe a filosofia de “mais construtora por m²” também dentro de casa e por isso, foi reconhecida por duas vezes como uma das 150 Melhores Empresas para se trabalhar (Revista Exame/ Você SA) e é uma das 100 Mais Admiradas do País (Carta Capital e Instituto de Pesquisa InterScience).

Na área de relacionamento com o cliente, a Tecnisa foi premiada seis vezes consecutivas (de 2004 a 2009) pelo Prêmio Consumidor Moderno, como a empresa com as melhores práticas de serviços em excelência ao cliente. Também foi biografada no livro “O Brasil que encanta o Cliente” como uma das empresas que possui uma das melhores práticas em relacionamento com o cliente.

Com um conjunto de estratégias empresariais, respeito aos valores éticos e uma equipe altamente capacitada que trabalha na busca incansável por inovações que tragam satisfação aos clientes, a Tecnisa reforça diariamente o conceito de “mais construtora por m²”.

2. DESAFIO

Todas as ações da Tecnisa são norteadas por seu posicionamento de “mais construtora por m²”, esta é a essência de nossa marca. Dessa forma, as propostas enviadas para este desafio devem incorporar esse conceito como premissa criativa, buscando exceder as expectativas e a satisfação de nossos clientes.



O desafio consiste na geração de **idéias para melhoria e diferenciação da infraestrutura de tecnologia, lazer e/ou serviços nas unidades residenciais e condomínios desenvolvidos pela Tecnisa**, gerando mais valor aos imóveis comercializados pela companhia, seja no aspecto financeiro ou no desejo de compra dos consumidores.

As idéias podem ser enviadas para os mais diversos segmentos:

- a) Segurança patrimonial, ligadas principalmente ao controle de acesso de moradores e visitantes ao condomínio, monitoramento de áreas comuns e afins;
- b) Acessibilidade, tendo como exemplos disposição de mobiliário do condomínio, modelos de rampas e elevadores de acesso a áreas comuns e ao próprio condomínio, disposição elétrica e acabamentos para pessoas com algum tipo de déficit ou deficiência física etc.;
- c) Sustentabilidade, como exemplo maior eficiência no uso de recursos hídricos e energéticos, acabamentos ecoeficientes, controle de temperatura dos apartamentos para evitar o uso de equipamentos de ar condicionado, tipos de materiais utilizados entre outros;
- d) Prestação de serviços de conveniência aos condôminos, como serviços de lavanderia, baby-sitter, concierge, petcare entre outros;
- e) Tecnologia da informação, como sistemas de automação residencial, internet, fechaduras eletrônicas, acionamento remoto de sistemas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos, sistemas de aquecimento e aspiração, entre outros;
- f) Áreas de lazer, convivência e bem-estar, com a proposta de novos espaços para as áreas comuns, formatos de integração entre condôminos e afins;
- g) Melhoria de projeto e acabamentos de apartamentos e outras áreas privativas, com propostas sobre formatos de plantas de unidades habitacionais, itens de conforto ou conveniência que não devem faltar, tipos de acabamentos desejados entre outros;
- h) Outras áreas não mencionadas, mas que são ligadas aos produtos imobiliários.

Esperamos receber propostas inovadoras e originais!

3. CONTEXTO

O processo de compra de um imóvel não é simples e varia de pessoa para pessoa, nas diferentes camadas sociais, bolsos e estilos. De maneira ampla, podemos dizer que três são objetivos básicos de quem compra um novo apartamento ou casa, principais produtos da Tecnisa: a) satisfazer o desejo da casa própria; b) investimento financeiro; c) definição de um novo momento financeiro/social/familiar na vida do comprador. Esses objetivos não são estanques ou independentes e podem estar presentes em conjunto durante uma nova compra.



Para a maior parte das pessoas, este será o bem de maior valor que ela vai adquirir em toda sua vida. A escolha de um novo imóvel passa por avaliações racionais e emotivas nos diferentes estágios do processo de compra. Dessa forma, a reunião do maior número possível de atributos positivos e diferenciadores de um empreendimento imobiliário costuma ser o fator que define a compra de um imóvel, após estarem claros e confortáveis aspectos definitivos como localização e preço.

4. COMO APRESENTAR

A proposta deverá conter um texto explicativo e, se possível, um outro método de demonstração eficaz, tal como vídeo (via um link), desenho técnico ou protótipo (fotografia).

A apresentação deverá ser feita em no máximo 8 páginas de papel A4 e fonte Arial 12. Os desenhos ilustrativos ou outros materiais deverão estar nestas 8 páginas. O arquivo deve ser em PDF ou Microsoft Word (.doc / .docx) e não deve ultrapassar 3Mb. Um resumo de meia página deve anteceder seu conceito e este deverá conter no máximo 1500 toques.

5. CRITÉRIOS DE JULGAMENTO

- ✓ A solução proposta não deve ser trivial, deve ser original e atender aos critérios pré-estabelecidos no item 2
- ✓ A solução precisa ser inovadora no mercado imobiliário
- ✓ Os conceitos utilizados têm fundamento e amparo técnico-científico? Podem ser demonstrados facilmente?
- ✓ É possível ser implementada e é economicamente viável?
- ✓ Estão claras as idéias propostas?
- ✓ Está de acordo com a essência da marca Tecnisa “mais construtora por m²”?

6. CONDIÇÕES GERAIS, REGRAS DO JOGO E PRÊMIOS EM DINHEIRO

- ✓ A participação nas **Batalhas** é aberta a estudantes universitários e jovens profissionais com formação universitária e com idade mínima de 16 e máxima de 30 anos, condição válida na data do upload do seu **Conceito** (sua idéia ou solução).
- ✓ O cadastro deve ser feito no site e fica valendo para todas as Batalhas das quais se participe. A inscrição e a participação nas Batalhas são gratuitas.



- ✓ Você se torna participante de uma Batalha a partir do momento em que fizer o upload do seu Conceito ou solução no site. Depois disso você receberá a confirmação da sua participação, incluindo um código individual.
- ✓ Ao enviar o seu currículo pessoal (**CV**), o participante autoriza automaticamente a empresa ou instituição que lançou a Batalha a acessá-lo.
- ✓ Sua participação será desconsiderada caso qualquer uma das Condições Gerais, como publicadas no site www.battleofconcepts.com.br, não seja atendida.
- ✓ **Atenção:** não é permitido incluir dados pessoais como nome, endereço ou dados do curso ou da graduação no Conceito.
- ✓ O seu Conceito tem que ser recebido até o dia 1º de março de 2010 às 23h59.
- ✓ Ao enviar o Conceito o participante concorda que a propriedade intelectual e jurídica desse Conceito passa a ser da TECNISA S.A., empresa que lançou esta Batalha. O participante se compromete a formalizar este reconhecimento da propriedade intelectual e jurídica, por escrito, nos termos a serem propostos pela TECNISA S.A., reconhecendo nisto a condição necessária para receber a premiação.
- ✓ Para poder receber os prêmios, os premiados são obrigados a apresentar os seguintes documentos: cópias do RG, CPF, comprovante da inscrição ou diploma da universidade, e assinar uma declaração de autoria e de transferência de propriedade jurídica do Conceito.
- ✓ **Atenção:** caso o participante envie um Conceito que não tenha sido idealizado por ele e cuja propriedade venha ser reclamada por um terceiro, o participante que enviou o Conceito deve estar ciente de que será responsabilizado por infringir direitos de propriedade relativos ao Conceito enviado.
- ✓ O Currículo de Batalhas dos 100 melhores participantes será divulgado no site Battle of Concepts incluindo todas as batalhas de que participou, sua pontuação e a classificação no **ranking**.
- ✓ **O total dos Prêmios em dinheiro** será de R\$ 13.000,00, assim distribuídos:

1º prêmio: R\$ 5.000,00

2º prêmio: R\$ 3.000,00

3º prêmio: R\$ 1.500,00

4º ao 10º prêmio: R\$ 500,00



- ✓ O conceito que ganhará o primeiro lugar será aquele que apresentar a solução que reunir a melhor combinação entre custo/prazo/inação e que esteja de acordo com todos os preceitos técnicos e com desempenho previstos nesse desafio. O segundo e terceiro lugares também deverão apresentar soluções eficientes com viabilidade técnica e econômica compatível com os termos desta batalha, e serão classificados pelo critério de menor custo e de melhor desempenho esperado.
- ✓ Os valores anunciados na Batalha são livres de impostos e serão pagos diretamente pela Tecnisa.
- ✓ Os prêmios em dinheiro poderão ser requeridos até dois meses após o anúncio dos resultados. Depois desse período o dinheiro será doado a uma organização sem fins lucrativos de escolha da Tecnisa.
- ✓ Participação em grupos de até 3 pessoas é permitida. O valor oferecido às colocações será dividido pelo número total de integrantes no grupo.
- ✓ Os resultados desta batalha serão publicados no site Battle of Concepts duas semanas depois à data de fechamento da batalha.
- ✓ Não se permitirá troca de correspondência entre os participantes, TECNISA e Battle of Concepts sobre as **Batalhas** ou seus resultados.
- ✓ Funcionários da TECNISA não podem participar nesta batalha.
- ✓ O **Battle of Concepts** não se responsabiliza e não pode ser responsabilizado pelo conteúdo das **Batalhas** ou pelo julgamento dos **Conceitos**.
- ✓ São aplicáveis todas as condições gerais do site www.battleofconcepts.com.br

