Jogo de treinamento

Objetivo

Ensinar os funcionários sobre os lubrificantes de maneira dinâmica.

Conceito

Jogo de tabuleiro (estilo Jogo da Vida):

O funcionário é a "peça" do tabuleiro e deverá chegar até o final do percurso para vencer. Cada casa terá um desafio diferente.

Tipos de desafio:

<u>Simples (com limite de tempo)</u> – Perguntas mais diretas e de múltipla escolha. Por exemplo: "Quais são as diferenças entre Havoline Semissintético SI 15w40 e Havoline Sintético SAE 5w-30?"; "Quais destes óleos lubrificantes não são recomendados para motores a diesel?".

<u>Complexos</u> – Serão desafios especiais, com cenários (postos, oficinas, autopeças) para simular o ambiente de trabalho do funcionário. Serão apresentadas situações possíveis do dia-a-dia, num contexto narrativo, para que o funcionário sinta um certo nível de interação com o cliente.

Ex.: Um cliente, Alberto, comenta que vai fazer uma viagem longa no Maranhão, bem no meio do verão, e pergunta qual óleo lubrificante seria melhor para que ele não tenha problemas. Se o funcionário recomendar o lubrificante certo, aparecerá uma mensagem: "O lubrificante X possui base semissintética e resistiu à degradação térmica. Alberto fez uma ótima viagem!". Se a recomendação for errada, aparecerá a mensagem: "O lubrificante Y é mineral, ou seja, não resistiu à degradação térmica de forma eficiente e Alberto precisou levar o carro numa oficina."

Regras

Cada desafio terá um nível de dificuldade: 1 (fácil), 2 (mediano) e 3 (difícil).

O jogador (funcionário) será punido ou recompensado de acordo com o seu desempenho. Se errar um desafio na categoria 1, ele sofrerá uma punição mais severa. A cada desafio superado, o jogador ganhará pontos de *carisma*, que poderão ser gastos para conseguir dicas nos desafios seguintes. Por exemplo, se o jogador acumular 10 pontos de *carisma* e se deparar com um desafio difícil, ele poderá utilizar 6 pontos de *carisma* para consultar o manual, que será um botão de dicas na tela. A lógica é: ao adquirir pontos de *carisma*, o funcionário consegue ganhar a simpatia e a paciência dos clientes.