

Projeto escolhido - Comércio Eletrônico

Jonas Eduardo Rodrigues

Professor(es) Tutor(es):

CLAUDIA PEREIRA DE OLIVEIRA
MARCELO PINOTTI MEAULO

Turma: TURMA DRJ - TO240014880P1 (Gestão de Projetos, Módulo 01)

GP Agenda 01 - Conceitos Gerais de Gerência de Projetos

Atividade 1

Glossário Gerência de Projetos

- Definição;

Definir os requisitos do projeto de acordo com os stakeholders.

- Escopo;

Uma forma de estabelecer limites e exatidão dentro do projeto.

- Fim do projeto;

Término do projeto, quando o projeto passa por todas das fases estabelecidas

- Gerenciamento de Portfólio;

É a definição de como os projetos, programas, portfólios subsidiários e operações gerenciados em grupo para alcançar objetivos estratégicos

- Monitoramento;

Monitorar cada fase do projeto, verificando o progresso dos componentes.

- Mudança;

Avaliação de alterações durante a execução das fases do projeto.

- Programas;

Programa é um grupo de projetos, programas subsidiários e atividades de programa relacionados.

- Sucesso;

É atingido quando o objetivo estabelecido no início do projeto com as definições e escopo do projeto desejado, junto com a satisfação do cliente.

GP Agenda 02 - O Ciclo de vida de um projeto

Atividade 2

a) Qual é o projeto?

- Comércio Eletrônico

b) Quais são os objetivos de seu projeto?

- Criar um loja virtual, devido ao grande aumento de compras online depois da pandemia

c) Que pessoas ou organizações serão afetadas pelos resultados do seu projeto?

- Os proprietários da loja de brindes personalizados, funcionários, fornecedores, os atuais clientes e futuros clientes;

d) Quais recursos serão necessários (financeiros, humanos e materiais)? Obs. Aqui ainda não é necessário quantificar os recursos, basta elencá-los.

- Notebooks;
- Escritório;
- equipe de desenvolvimento do site;

e) Quanto tempo será necessário para sua execução?

- 4 a 6 meses;

f) Quais serão os itens de controle, ou seja, naquilo que você está idealizando, o que precisará ser controlado no desenvolvimento do projeto (qualidade dos processos, custos, desempenho da equipe etc.)?

- Controlar o desenvolvimento site;
- contato com o cliente;
- Controle de qualidade do site;

g) Quais são os riscos de algo dar errado? Que ocorrências podem ameaçar o sucesso do projeto e como preveni-las?

- o desenvolvimento dessa nova plataforma de venda online pode atrasar;
-

GP Agenda - As dimensões gerenciais de um projeto

Atividade 3

(Nome da Loja - Reino dos Brinquedos)

Dimensões Gerenciais

- Escopo;

Criar um site de venda online, contendo todos o catálogo de produtos para a visualização do clientes, integrar a loja com os fornecedores

- Stakeholders;

Proprietários da loja, funcionários da loja, equipe de desenvolvimento do site e fornecedores

- Tempo;
4 a 5 meses

- Integração;

O desenvolvimento do site de venda está relacionado com a administração do estoque da loja e também se comunica com os fornecedores

- Comunicação;

Reunião semanal pode ser muito útil para todos ficarem informados sobre o andamento do projeto. Utilizar uma metodologia ágil pode ajudar também.

- Riscos;

Risco de entrega fora do prazo.

- Aquisições;

Materiais para o estoque da loja.

- Custo;

Até 30 mil reais.

- Qualidade;

Gerir a qualidade como os clientes lidam essa nova maneira de comprar os produtos online, atendimento com os fornecedores.

- Recursos Humanos;

Treinamentos para os funcionários sobre essa nova plataforma de venda dos produtos.

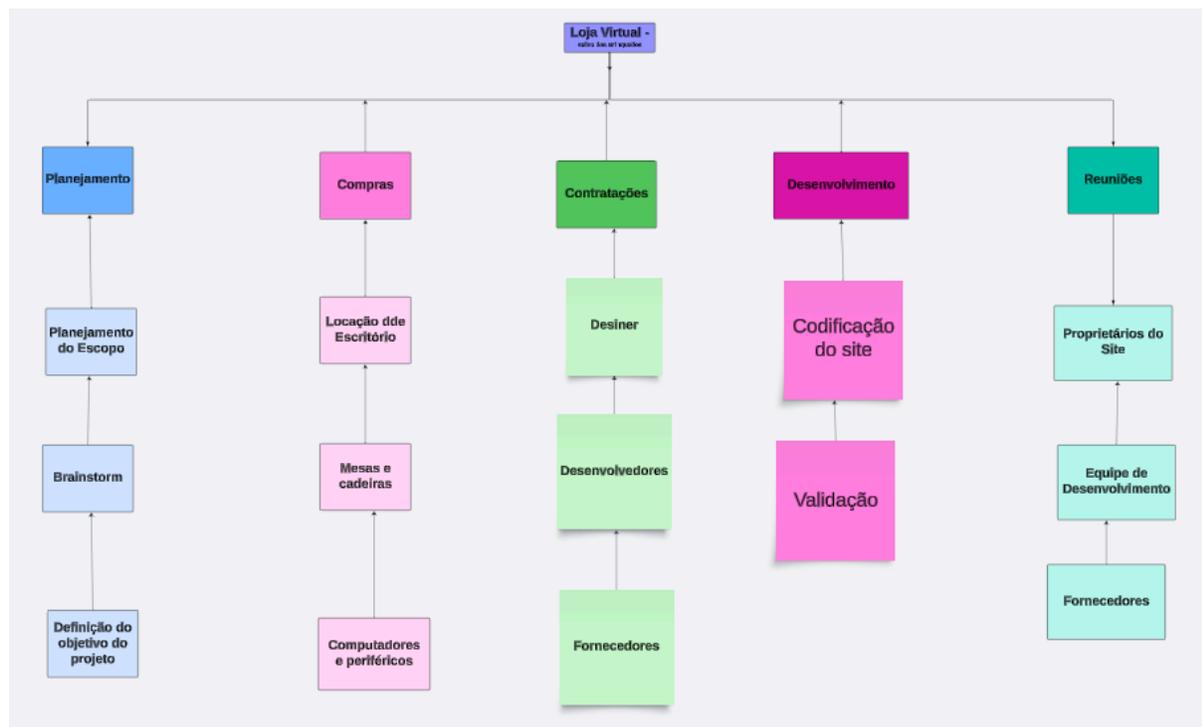
GP Agenda 04 - Integrando os diversos processos de um projeto

Atividade 4

Plano do Projeto

- Criação de um website para vendas de brinquedos para diversas faixa etárias, no desenvolvimento do site será empregado diferentes profissionais, como design do site, e programadores para a codificação do mesmo.
- Vai ser necessário um escritório com algumas salas equipadas com mesas e cadeiras para executar o trabalho e a realização de reuniões.
- Conhecimento necessário para execução do projeto são programação do site, marketing digital para criação de campanha e publicidade do novo site, negociação com os atuais fornecedores e futuros parceiros da loja.
- As mudanças serão muito bem vindas do desenvolvimento do projeto, acredito que com reuniões semanais com os proprietários do loja virtual apresentando cada evolução do projeto e ouvindo novas sugestões. Será muito útil para agregar mais valor para a loja e evitar atrasos e acúmulo de trabalho.

**GP Agenda 05 - Escopo de um Projeto - do início ao controle de mudanças.
Atividade 5 - EAP - Loja Virtual - Reino dos Brinquedos**

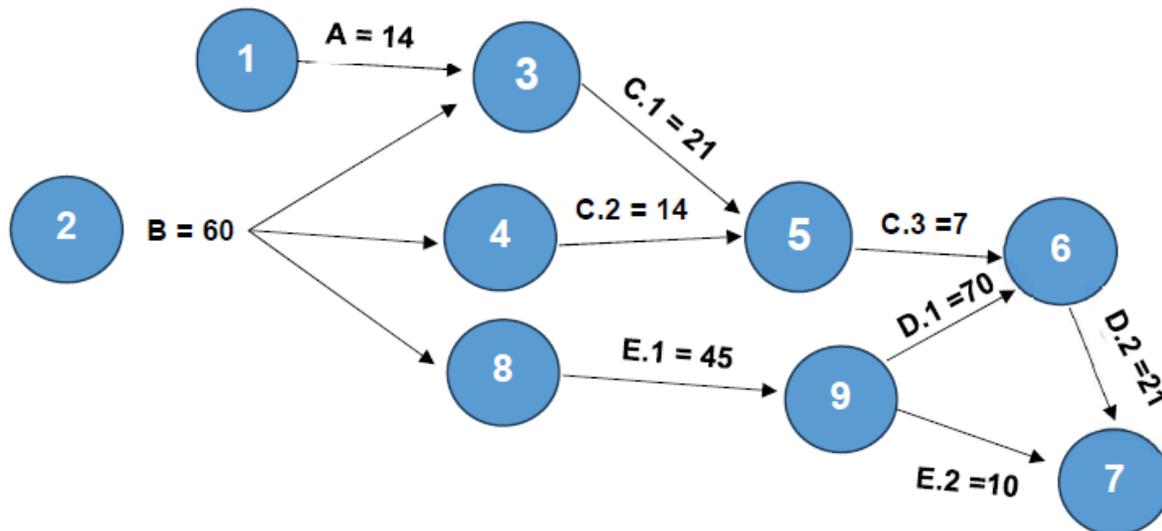


**Agenda 06 - A gestão do tempo e as atividades críticas -
diagrama de redes**

Atividade 6

Diagrama de rede e caminho crítico

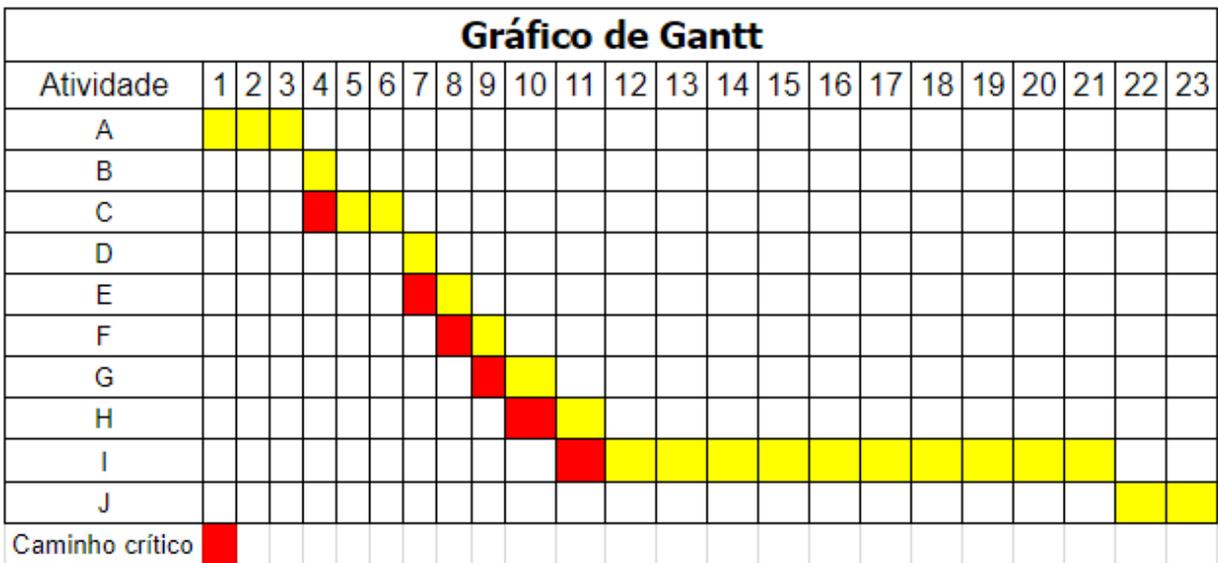
	Atividade	Duração	Dependência
1	A - Sondagem.	14	-
2	B - Projeto e aprovação.	60	-
3	C.1 - Escavação da fundação.	21	A e B
4	C.2 - Montagem das quadrilixas da fundação.	14	B
5	C.3 - Concretagem da fundação.	7	C.1 e C.2
6	D.1 - Paredes.	70	C.3
7	D.2 - Forros e divisórias.	21	E.2
8	E.1- Fabricação das esquadrias.	45	B
9	E.2 - Montagem da cobertura.	10	D.1 e E.1



GP Agenda07 - A gestão do tempo e as atividades críticas - gráfico de Gantt

Atividade 7

Gráfico de Gantt



GP - Agenda 08 - Os recursos necessários à execução de um projeto

Atividade 08

Lista de Profissionais

- Designer - Esse profissional deve ter experiência em desenvolvimento de protótipos de site e aplicativo, com foco na usabilidade dos usuários finais.
- Programador - Profissional responsável pela codificação do site de acordo com as especificações do designer e de acordo com o proprietário do e-commerce.

- Analista de Qualidade - Responsável por testar todas as funcionalidades do novo site de venda de brinquedos e validar o site junto com proprietário se o site está cumprindo com as necessidades desejadas

Recursos Necessário

- Sala comercial aluguel - R\$ 1700,00 a 1800,00 ao mês;
- Internet de alta velocidade - R\$ 300,00 ao mês;
- Mesas e cadeira de escritório - R\$ 3000,00
- Computadores - R\$ 9000,00
- Licença de Softwares - 500,00 ao ano;
- Energia elétrica - R\$ 400,00 ao mês;
- Telefone - R\$ 100,00;
- Alimentação - R\$ 1800,00
- Transporte - R\$ 500,00

GP Agenda 09 - O Custo de um projeto e sua adequação ao cronograma financeiro

Atividade 9

Gráfico de Gantt																							Custo por Atividade	
Atividade	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
A	■	■	■																					R\$ 270,00
B				■																				R\$ 90,00
C					■	■																		R\$ 180,00
D						■	■																	R\$ 90,00
E							■	■																R\$ 90,00
F								■	■															R\$ 90,00
G									■	■														R\$ 90,00
H										■	■													R\$ 90,00
I											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	R\$ 900,00
J																						■	■	R\$ 180,00

GP Agenda 10 - Controlando a qualidade nos processos de um projeto

Atividade 10

Projeto de site de comércio eletrônico

Subproduto: Codificação do site

- Determinar o layout do site junto com os proprietários da loja anexar as fotos dos produtos e uma breve descrição do mesmo para uma melhor compreensão dos clientes;
- a inserir diferentes opções de pagamento para melhor atender os clientes;

Planejamento de Controle

- Histograma deve ser utilizado para uma melhor visualização do andamento dessa atividade.
-

GP Agenda 11: O compartilhamento de informações na gerência de projetos

Atividade 11

Stakeholders

- Proprietários da loja de brinquedos;
- equipe de desenvolvimento do site de ecommerce;
- fornecedores;

Atividade - Planejamento, Compras e desenvolvimento

- A comunicação durante a fase de planejamento é essencial para os participantes do projeto definir todo o escopo do projeto e também para que todas as partes tenham as dúvidas tiradas ao longo de diferentes momentos. Por meio da comunicação é a realização de reuniões presenciais com os principais envolvidos, a utilização de software para a anotações dos temas abordados durante a reunião.
- Na compra de equipamento a comunicação dessa atividade pode ser feita com aplicativos de mensagens instantânea, assim mantendo todos os participantes do projeto informados.
- No desenvolvimento do site atividade de maior duração é necessário um conjunto de ferramentas e métodos de comunicação para todos os stakeholders. Utilizar uma metodologia ágil como scrum ajudaria muito, essa metodologia tem como característica o grande envolvimento de todos os envolvidos no projeto. Assim, todas as mudanças solicitadas pelo cliente são avaliadas de maneira rápida e colocada em prática para melhor atendê-los.

A não utilização da comunicação correta pode ocasionar diversos problemas em um projeto, desde falhas no planejamento passado por uma má execução, até sua conclusão, e a escolha da melhor ferramenta de comunicação também tem grande importância na comunicação.

GP Agenda 12: A identificação e minimização dos efeitos dos riscos

Atividade 12

- Minimizar perdas: Identificar e mitigar riscos como falhas no sistema, problemas com pagamentos, devoluções, etc.
- Aumentar a lucratividade: Aproveitar oportunidades, como a identificação de novos fornecedores ou a descoberta de nichos de mercado.
- Melhorar a reputação: Atuar de forma proativa para resolver problemas e crises, fortalecendo a confiança dos clientes.
- Aumentar a competitividade: Estar preparado para enfrentar desafios e mudanças no mercado.

1. Identificação de Riscos:

- **Riscos internos:**
 - Falhas no sistema e na plataforma de e-commerce.
 - Problemas com a logística e entrega dos produtos.
 - Erros na gestão de estoque.
 - Dificuldades em atender a demanda.
 - Problemas com a segurança dos dados dos clientes.
- **Riscos externos:**
 - Concorrência agressiva.
 - Mudanças nas leis e regulamentações.
 - Flutuações na economia.
 - Problemas com fornecedores.
 - Catástrofes naturais.

2. Planejamento de Respostas:

- Estratégias de mitigação: O que pode ser feito para reduzir a probabilidade ou o impacto do risco?
- Planos de contingência: Quais as ações a serem tomadas caso o risco se concretize?
- Transferência de riscos: Como transferir o risco para terceiros (por exemplo, através de seguros)?

3. Monitoramento e Controle:

- Acompanhamento contínuo: Monitorar os riscos identificados e os planos de ação.
- Revisão dos planos: Ajustar os planos de acordo com as mudanças no cenário.
- Comunicação: Manter a equipe informada sobre os riscos e as ações tomadas.

Exemplos de Riscos e Medidas Mitigadoras:

Risco	Impacto	Medidas Mitigadoras
Falha no sistema	Perda de vendas, danos à reputação	Contratar uma empresa especializada em manutenção de sistemas, realizar backups regularmente, ter um plano de contingência para casos de falha.
Problemas com fornecedores	Atraso na entrega de produtos, aumento de custos	Diversificar a base de fornecedores, negociar contratos com cláusulas de penalidade por atraso, ter um estoque de segurança.
Concorrência agressiva	Perda de market share, redução de preços	Oferecer produtos exclusivos, investir em marketing digital, criar um programa de fidelidade.

Ferramentas para Gerenciamento de Riscos:

- Planilhas de riscos: Para organizar e analisar os riscos identificados.
- Softwares de gestão de projetos: Oferecem funcionalidades específicas para o gerenciamento de riscos.
- Análise SWOT: Para identificar os pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças do negócio.

O gerenciamento de riscos é uma prática essencial para o sucesso de qualquer negócio, especialmente em um mercado tão competitivo e dinâmico como o e-commerce. Ao aplicar as ferramentas e técnicas do PMBOK, você estará mais preparado para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que surgirem.

Gostaria de explorar algum desses pontos com mais detalhes? Por exemplo, podemos discutir como aplicar a análise SWOT em uma loja online de brinquedos, ou como criar um plano de contingência para lidar com uma crise de reputação.

GP Agenda 13: A gerência de aquisições– do planejamento à gestão de contratos

Atividade 13

Aplicando o Gerenciamento de Aquisições PMBOK 6 em uma Loja Virtual de Brinquedos

Entendendo o Gerenciamento de Aquisições no Contexto da Loja Virtual

No contexto de uma loja virtual de brinquedos, o gerenciamento de aquisições envolve todos os processos relacionados à compra de brinquedos de fornecedores para revenda. Isso inclui desde a identificação das necessidades até a gestão dos contratos e o recebimento dos produtos.

Os principais processos do Gerenciamento de Aquisições, são:

1. Planejar o Gerenciamento das Aquisições:

- Definir o que será adquirido: Quais tipos de brinquedos, quantidades, qualidades e prazos de entrega.
- Estabelecer a estratégia de aquisição: Se será uma negociação direta, um leilão, uma concorrência pública, etc.
- Identificar os fornecedores: Pesquisar e selecionar fornecedores confiáveis e que atendam aos requisitos da loja.

2. Conduzir as Aquisições:

- Solicitar propostas: Elaborar e enviar solicitações de propostas (RFPs) para os fornecedores pré-selecionados.
- Analisar as propostas: Avaliar as propostas recebidas com base nos critérios estabelecidos no planejamento.

- Negociar os contratos: Negociar os termos e condições dos contratos com os fornecedores selecionados.
- Administrar os contratos: Acompanhar o cumprimento dos contratos, resolver disputas e realizar pagamentos.

3. Controlar as Aquisições:

- Monitorar o desempenho dos fornecedores: Acompanhar a qualidade dos produtos entregues, os prazos e os custos.
- Gerenciar as mudanças: Realizar alterações nos contratos quando necessário, seguindo os procedimentos adequados.
- Encerrar as aquisições: Formalizar o encerramento dos contratos ao final do projeto ou quando as obrigações contratuais forem cumpridas.

Aplicação Prática na Loja Virtual de Brinquedos

● Planejamento:

- Necessidades: Identificar os brinquedos mais vendidos, as tendências do mercado e as necessidades dos clientes.
- Estratégia: Optar por um sistema de gestão de estoque que permita automatizar a geração de pedidos de compra.
- Fornecedores: Criar um cadastro de fornecedores, avaliando critérios como preço, qualidade, prazo de entrega e condições de pagamento.

● Condução:

- Solicitação de propostas: Utilizar ferramentas online para solicitar orçamentos e comparar preços de diferentes fornecedores.
- Análise: Criar uma planilha para comparar as propostas, considerando os critérios de avaliação definidos.
- Contratos: Elaborar contratos claros e detalhados, incluindo cláusulas sobre qualidade, prazos, penalidades e condições de pagamento.

- **Controle:**

- Monitoramento: Utilizar um sistema de gestão de estoque para acompanhar a entrada e saída de produtos, além de indicadores de desempenho dos fornecedores.
- Mudanças: Estabelecer um processo para solicitar e aprovar alterações nos contratos, como ajustes de quantidade ou prazos de entrega.
- Encerramento: Arquivar toda a documentação relacionada às aquisições para fins de controle e auditoria.

GP Agenda 14: Os Stakeholders

Atividade 14

Principais Stakeholders e seus Impactos:

Clientes:

Impacto: São a razão de ser do negócio. Seus interesses estão ligados à qualidade dos produtos, preços competitivos, facilidade de navegação no site, segurança nas transações, opções de pagamento e entrega rápida.

Ação: É fundamental manter uma comunicação clara e transparente com os clientes, coletar feedbacks e ajustar a oferta de produtos e serviços de acordo com suas necessidades.

Fornecedores:

Impacto: A qualidade dos produtos e a pontualidade nas entregas dependem diretamente dos fornecedores. Seu interesse está ligado à manutenção de um bom relacionamento com a loja e à obtenção de condições comerciais vantajosas.

Ação: É importante estabelecer parcerias sólidas com os fornecedores, negociar preços e prazos de entrega, e garantir a qualidade dos produtos.

Funcionários:

Impacto: São responsáveis pela operação da loja online. Seus interesses estão ligados a um ambiente de trabalho positivo, oportunidades de crescimento profissional e remuneração justa.

Ação: É preciso investir no desenvolvimento dos funcionários, oferecer treinamento e criar um ambiente de trabalho colaborativo e motivador.

Investidores:

Impacto: Se a loja for uma empresa, os investidores terão interesse no retorno sobre o investimento e no crescimento da empresa a longo prazo.

Ação: É fundamental manter os investidores informados sobre o desempenho da empresa, apresentar relatórios financeiros e demonstrar a viabilidade do negócio.

Governo e Órgãos Reguladores:

Impacto: A legislação e as normas regulamentadoras podem impactar diretamente o funcionamento da loja online, especialmente em relação a questões como proteção de dados, direitos do consumidor e impostos.

Ação: É preciso estar atento às mudanças na legislação e garantir que a loja esteja em conformidade com todas as normas aplicáveis.

Concorrentes:

Impacto: A concorrência pode influenciar as estratégias de preços, produtos e marketing da loja.

Ação: É importante acompanhar de perto as ações dos concorrentes e buscar diferenciais competitivos.

GP Agenda 15: Às metodologias ágeis na gerência de projetos.

Atividade 15

As metodologias ágeis seriam de grande valor em todo o projeto e construção de um e-commerce de vendas de brinquedos.

Utilização do framework Scrum é uma excelente escolha pois com dentro dessa metodologia a presença do cliente é muito próxima, que contribui para uma melhor compreensão do que o cliente deseja e o usuário final também.

Como Aplicar a Metodologia Ágil em um E-commerce de Brinquedos:

1. **Escolha do Framework Ágil:** O Scrum é um dos frameworks mais populares e pode ser uma ótima opção para o desenvolvimento do seu e-commerce.
2. **Criação de um Time Multidisciplinar:** Reúne desenvolvedores, designers, especialistas em marketing e representantes do cliente em um time ágil.
3. **Definição do Produto:** Crie um backlog detalhado com todas as funcionalidades e requisitos do seu e-commerce.
4. **Sprints:** Divida o projeto em sprints curtos (geralmente de 2 a 4 semanas) e priorize as tarefas a serem realizadas em cada sprint.
5. **Daily Scrum:** Realize reuniões diárias curtas para acompanhar o progresso, identificar impedimentos e sincronizar o time.

6. **Reuniões de Planejamento:** Planeje o próximo sprint, definindo as metas e as tarefas a serem realizadas.
7. **Reuniões de Revisão:** Apresente o resultado do sprint para o cliente e obtenha feedback.
8. **Retrospectiva:** Análise o que deu certo e o que pode ser melhorado no processo.

Lista de atividade que podemos aplicar o Scrum:

- Planejamento do escopo do projeto;
- Brainstorm;
- Codificação do site;
- Validação e teste;

GP Agenda 16 - Utilizando o MS Project e o EXCEL como ferramentas de gestão de projetos

Atividade 16

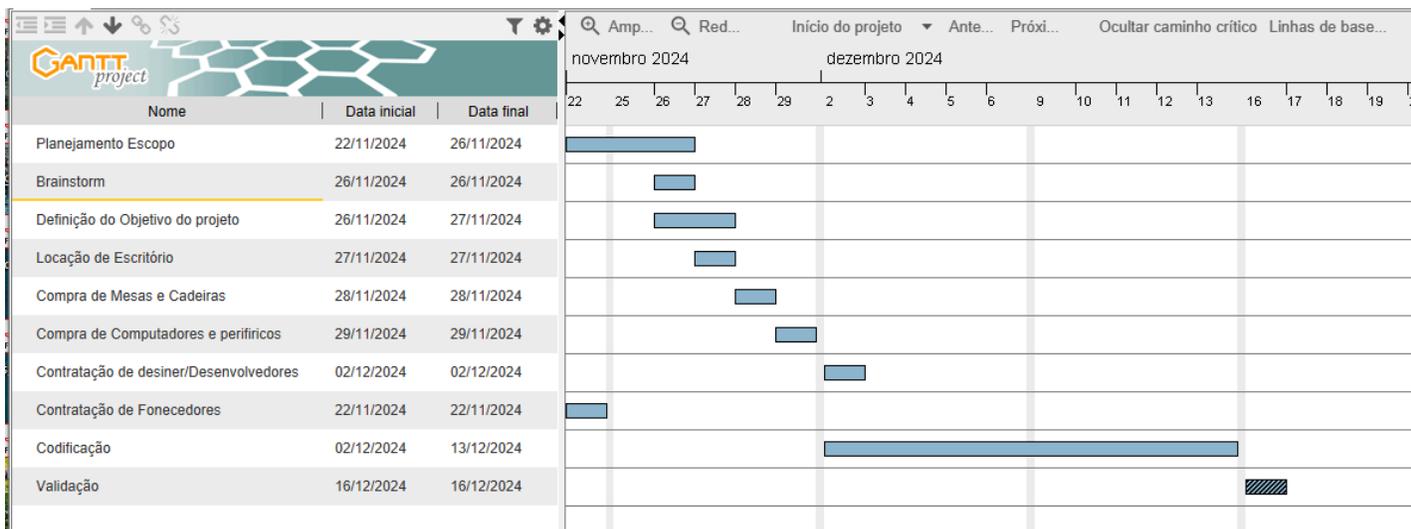


Diagrama de Rede Pert/CPM				
Atividade	Descrição	Duração(Dias)	Precedência	Custo por Atividade
A	Planejamento Escopo	3	-	R\$ 270,00
B	Brainstorm	1	A	R\$ 90,00
C	Definição do Objetivo do projeto	2	A-B	R\$ 180,00
D	Locação de Escritório	1	C	R\$ 90,00
E	Compra de Mesas e Cadeiras	1	D	R\$ 90,00
F	Compra de Computadores e perifiricos	1	E	R\$ 90,00
G	Contratação de desiner/Desenvolvedores	1	D	R\$ 90,00
H	Contratação de Fonecedores	1	C	R\$ 90,00
I	Codificação	10	G	R\$ 900,00
J	Validação	2	I	R\$ 180,00
			Valor Total	R\$ 2.070,00