Nome - André Luiz Bernardes de Oliveira 5 sem de banco de dados

**Fluxo de Trabalho da F-Tec**

**1. Fluxo de Atividades da F-TecAbaixo está o processo de geração do serviço da F-Tec, desde a venda até a entrega e treinamento do cliente:**

1. **Processo de Venda (10 dias)**

**Primeira visita ao cliente (agendada previamente)**

**Identificação de necessidades (com apoio da equipe de anteprojeto)**

**Elaboração de orçamento**

**Resposta do cliente (em média, 5 dias)**

1. **Identificação das Necessidades de Hardware (2 dias)**

**Inicia-se 3 dias após a primeira visita**

**Deve ser finalizado 3 dias antes do envio do orçamento**

1. **Assinatura do Contrato de Vendas (2 dias)**

**Começa após a resposta do cliente e aceitação do orçamento**

1. **Emissão da Ordem de Compra para Hardwares (1 dia)**

**Iniciada após a assinatura do contrato**

1. **Lead Time de Compras (10 dias)**

**Tempo médio de entrega dos materiais adquiridos**

1. **Recebimento e Liberação de Mercadorias (2 dias)**

**Um dia para receber e cadastrar no estoque**

**Um dia para liberar os itens para instalação**

1. **Reunião de Kick-off do Projeto (1 dia)**

**Ocorre 3 dias após a assinatura do contrato**

**Define responsabilidades, escopo e prazos**

1. **Desenvolvimento e Implementação**

**Customização do Software (Variável, custo R$500/dia) – Pode iniciar após o Kick-off**

**Instalação de Hardware (Variável, custo R$400/dia) – Pode iniciar após a liberação da mercadoria**

1. **Entrega do Sistema ao Cliente (3 dias)**

**Após finalização da instalação e customização**

1. **Desenvolvimento do Material de Treinamento (15 dias)**

**Iniciado quando 50% da customização estiver concluída**

1. **Treinamento para o Cliente (Variável, custo R$500/dia)**

**Após a entrega do sistema e finalização do material**

### **2. Premissas, Inputs, Outputs e Restrições**

| **Departamento** | **Premissas** | **Inputs** | **Outputs** | **Restrições** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Depto de Vendas | Classificação de clientes por prioridade | Contato com clientes, reuniões e propostas | Orçamentos aprovados | Tempo médio de resposta do cliente (5 dias) |
| Depto de Compras | Compras após assinatura do contrato | Ordem de compra emitida | Equipamentos entregues | Lead time de 10 dias |
| Depto de Contratos | Gerenciamento de contratos | Propostas aprovadas | Contratos assinados | Tempo médio de processamento de 2 dias |
| Gestão de Projetos (PMO) | Coordenação das atividades | Planejamento, reuniões de Kick-off | Cronograma de execução | Nenhuma equipe pode atender dois projetos simultaneamente |
| Depto de Anteprojeto | Levantamento de necessidades | Análise de requisitos | Especificação de hardware e software | Deve ser concluído antes do orçamento |
| Equipe de Desenvolvimento | Implementação do sistema | Software e hardware adquiridos | Sistema instalado e testado | Disponibilidade da equipe |
| Depto de Treinamento | Formação dos usuários | Sistema instalado e customizado | Usuários treinados | Treinamento só ocorre após finalização do sistema |

### **3. Cronograma Padrão (Gráfico de Gantt)**

| **Atividade** | **Duração** | **Dependências** |
| --- | --- | --- |
| Processo de Venda | 10 dias | Nenhuma |
| Identificação de Necessidades | 2 dias | Após 3 dias da visita |
| Assinatura do Contrato | 2 dias | Após aceite do cliente |
| Emissão de Ordem de Compra | 1 dia | Após assinatura do contrato |
| Lead Time de Compras | 10 dias | Após ordem de compra |
| Recebimento e Liberação de Mercadorias | 2 dias | Após lead time |
| Reunião de Kick-off | 1 dia | 3 dias após assinatura |
| Customização do Software | Variável | Após Kick-off |
| Instalação de Hardware | Variável | Após liberação de mercadorias |
| Entrega do Sistema | 3 dias | Após instalação e customização |
| Desenvolvimento do Material | 15 dias | Após 50% da customização |
| Treinamento | Variável | Após entrega do sistema |

Esse cronograma pode ser representado graficamente como um Gráfico de Gantt, considerando as dependências listadas.