## Portfólio de Serviços de TI ITIL

	Controle o	de Versões	
Versão	Data	Autor	Notas da Revisão
1.0	10/04/2021	Yasmin Arantes	Versão Inicial
2.0	06/05/2021	Yasmin Arantes	Atualização

П		No. 1. de Contra
		Nome do Serviço
De	esen	volvimento e manutenção do frontend.
		Status Atual do Serviço
Em	ра	usa. O desenvolvimento voltará a ser operado na sprint 4 com a finalização do sistema,
соі	nten	do a implementação de novos gráficos e de novos filtros.
		Tipo de Serviço
Sei	viço	os entregues ao cliente.
		Proprietário de serviço
Os	res	ponsáveis pela provisão de serviços são:
	?	Felipe Carolino: Desenvolvedor - Desenvolver as funcionalidades do sistema de acordo com
		os requisitos levantados, sempre de forma ética e com um código de qualidade.
	?	Rodrigo Marcelino: Desenvolvedor - Desenvolver as funcionalidades do sistema de acordo
		com os requisitos levantados, sempre de forma ética e com um código de qualidade.
		Os clientes
Os	clie	ntes que irão utilizar esses serviços são:
	?	SPC
	?	Clientes do SPC
		Contatos e procedimentos para se inscrever para o serviço
0	cont	tato com a equipe é realizado pelo Scrum Master (Guilherme Migliano) através de reuniões
ser	man	ais com o Prof. Mestre Eduardo Sakaue e o contato com o Gerente de Projeto (Pablo Azevedo -
SP	C) se	e dá através do slack com a Product Owner (Erica Rosa).
		Descrição do Serviço

0 9	servi	ço consiste em desenvolver o frontend do sistema web proposto, com o dashboard onde será	
po.	ssíve	el filtrar potenciais clientes para mercados específicos.	
Os	prin	cipais requisitos do sistema são:	
	?	Implementar a análise descritiva do dataset no sistema web;	
	?	Criar uma interface de fácil entendimento aos clientes.	
		Processos de negócios suportados	
De	talha	amento dos clientes que farão ações comerciais personalizadas; Automação do refinamento	
de	dad	OS.	
		Justificativa de negócio	
De	senv	volver o frontend de um sistema que automatiza a identificação de potenciais clientes para	
de	term	inados setores do mercado, com viés comercial e aprimoramento das recomendações de	
pro	odut	os e ações comerciais por perfil de associado.	
		Resultado desejado em termos de utilidade	
Ge	rar ı	uma interface que seja de simples utilização e de fácil entendimento para o usuário, que	
ate	enda	todos os requisitos solicitados pelo cliente.	
		Resultado desejado em termos de garantia	
Ga	ranti	ir ao usuário o acesso por meio da interface de todas as funcionalidades pertinentes ao seu	
pe	rfil, p	podendo assim extrair o máximo do que o sistema pode oferecer.	
		Custos e preços	
0	gere	enciamento dos custos será controlado com base no tempo de trabalho nas atividades	
rea	alizad	das pela equipe e na utilização da infraestrutura mínima para desenvolvimento do projeto.	
	?	Orçamento total previsto em R\$ 80.000,00	
	?	Salário de desenvolvedores	
		1. Salário estimado em R\$3.000,00.	
		2. Tempo estimado em 3 meses para desenvolvimento da plataforma com documentação inclusa.	
		3. Total de 7 desenvolvedores para o projeto.	
	?	Infraestrutura (Local de trabalho, internet, energia elétrica, etc.)	
		1. Valor estimado em R\$3.000,00 mensais.	
		2. Tempo estimado em 3 meses para conclusão.	
	?	Reserva de caixa	

		1. Valor para cobrir custos não planejados ou inesperados.
		2. Valor estimado em R\$8.000,00. Aproximadamente 10% do orçamento total.
		Dependências
Pa	ra i	realização dos serviços prestados ao cliente, dependemos da utilização dos seguintes
red	curs	os/serviços:
	?	Recursos Materiais:
		Desktop ou Notebook em ótimo estado.
		Internet (Wifi ou cabeada).
	?	Recursos Humanos:
		Desenvolvedores
		Serviços suportados
N/	Ά	
		Componentes e Itens de Configuração
Ér	nece	essário a instalação e configuração das tecnologias que serão utilizadas para o desenvolvimento
do	s se	rviços:
	?	Flask;
	?	Dash Plotly;
		Mudanças planejadas para o serviço
N/	Ά	
		Referências a planos pertinentes
M	ара	Estratégico de TI (BSC); Plano de Gerenciamento de Custos; Plano de Gerenciamento do
Cro	onog	grama; Plano de Custos.
		Business Case
No	me	do Projeto: SPC Profile Finder
Pro	opos	sta de Valor: Desenvolver um sistema que automatiza a identificação de potenciais clientes
pa	ra d	leterminados setores do mercado, com viés comercial e aprimoramento das recomendações de
pro	odut	tos e ações comerciais por perfil de associado para gerar um aumento de 20% no faturamento

com a venda do serviço e um aumento no faturamento de até 35% para os clientes que utilizam a

ferramenta em um prazo de 4 meses.

**Restrições:** Disponibilização do Dataset pelo Cliente; Disponibilidade do cliente e Disponibilidade da equipe técnica.

**Premissas:** Disponibilidade de 30% do tempo do cliente durante os testes; Disponibilização do dataset pelo cliente; A solução deve contemplar os 3 problemas especificados no kick-off.

**Riscos:** O retorno do faturamento especificado para o cliente que utiliza a plataforma pode não ser atingido caso o número de potenciais clientes no mercado desejado seja baixo no dataset; Alteração de dados no dataset podem comprometer o funcionamento correto da plataforma.

**Custos do Projeto:** R\$80.000,00 - Orçamento total estimado, incluindo: Salário de todos os integrantes da equipe, gastos com infraestrutura e reserva de caixa com aproximadamente 10% do valor total estimado.

Partes interessadas no Projeto: SPC

Segmento de Mercado: Pessoa jurídica de natureza financeira e Pessoa física.

## □ Glossário

**Dataset:** o principal insumo dos processos de análise de dados. Eles são representados por dados tabulares em formato de planilha onde as linhas são os registros dos acontecimentos e as colunas são as características desses acontecimentos.

Machine Learning: um método de análise de dados que automatiza a construção de modelos analíticos. É um ramo da inteligência artificial baseado na ideia de que sistemas podem aprender com dados, identificar padrões e tomar decisões com o mínimo de intervenção humana.

**Dashboard:** é uma ferramenta de gestão da informação que ajuda no acompanhamento e exibição de indicadores chave de performance (KPIs), métricas e dados que indicam a saúde de um negócio, setor ou processo. Eles são customizáveis para atender às demandas específicas de cada empresa e suas áreas.