












Portfólio de Serviços de TI ITIL

Controle de Versões			
Versão	Data	Autor	Notas da Revisão
1.0	15/04/2021	Yasmin Arantes	Versão Inicial
2.0	03/05/2021	Yasmin Arantes	Atualização

<input type="checkbox"/> Nome do Serviço	
Desenvolvimento e manutenção da IA.	
<input type="checkbox"/> Status Atual do Serviço	
Em operação da Sprint 3.	
<input type="checkbox"/> Tipo de Serviço	
Serviços entregues ao cliente.	
<input type="checkbox"/> Proprietário de serviço	
Os responsáveis pela provisão de serviços são:	
<input type="checkbox"/>	Ariana Cursino: Desenvolvedora - Desenvolver as funcionalidades do sistema de acordo com os requisitos levantados, sempre de forma ética e com um código de qualidade.
<input type="checkbox"/> Os clientes	
Os clientes que irão utilizar esses serviços são:	
<input type="checkbox"/>	SPC
<input type="checkbox"/>	Clientes do SPC
<input type="checkbox"/> Contatos e procedimentos para se inscrever para o serviço	
O contato com a equipe é realizado pelo Scrum Master (Guilherme Migliano) através de reuniões semanais com o Prof. Mestre Eduardo Sakaue e o contato com o Gerente de Projeto (Pablo Azevedo - SPC) se dá através do slack com a Product Owner (Erica Rosa).	
<input type="checkbox"/> Descrição do Serviço	
O serviço consiste em desenvolver a inteligência artificial do sistema web proposto, com o dashboard, onde será possível filtrar potenciais clientes para mercados específicos.	

<i>Durante a sprint 3, estamos desenvolvendo um sistema de recomendação para selecionar a categoria de produtos personalizados com base nas últimas compras dos clientes.</i>	
<i>Os principais requisitos do sistema são:</i>	
	<i>Realizar análise descritiva do dataset;</i>
	<i>Classificar e segmentar os perfis dos clientes utilizando Machine Learning.</i>
	Processos de negócios suportados
<i>Aprimoramento das recomendações de produtos através dos perfis do cliente.</i>	
	Justificativa de negócio
<i>Identificação e segmentação de potenciais clientes para determinados setores do mercado, com viés comercial e aprimoramento das recomendações de produtos e ações comerciais por perfil de associado.</i>	
	Resultado desejado em termos de utilidade
<i>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.</i>	
	Resultado desejado em termos de garantia
<i>O acesso às informações serão garantidos ao cliente SPC e aos clientes do SPC, podendo ter uma visão esclarecedora dos resultados obtidos através da análise realizada no projeto.</i>	
	Custos e preços
<i>O gerenciamento dos custos será controlado com base no tempo de trabalho nas atividades realizadas pela equipe e na utilização da infraestrutura mínima para desenvolvimento do projeto.</i>	
	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

Para realização dos serviços prestados ao cliente, dependemos da utilização dos seguintes recursos/serviços:

□ Recursos Materiais:

Desktop ou Notebook em ótimo estado.

Internet (Wifi ou cabeada).

□ Recursos Humanos:

Desenvolvedores

□ Serviços suportados

N/A

□ Componentes e Itens de Configuração

É necessário a instalação e configuração das tecnologias que serão utilizadas para o desenvolvimento dos serviços:

□ Pandas;

□ Geopandas;

□ Matplotlib;

□ Scikit learning;

□ Seaborn.

□ Mudanças planejadas para o serviço

N/A

□ Referências a planos pertinentes

Mapa Estratégico de TI (BSC); Plano de Gerenciamento de Custos; Plano de Gerenciamento do Cronograma.

□ Business Case

Nome do Projeto: *SPC Profile Finder*

Proposta de Valor: *Desenvolver um sistema que automatiza a identificação de potenciais clientes para determinados setores do mercado, com viés comercial e aprimoramento das recomendações de*

produtos 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.*