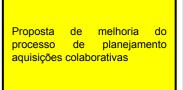


PLANEJAMENTO DE COMPRAS COMPARTILHADAS



JUSTIFICATIVAS Passado

- Instituto Federal (Lei 11.892/2008)
- 17 campos autônomos:
- Reunião anual de planejamento:
- Gestão de projeto despadronizada (planilha, form, email e telefone):
- Licitações (Lei 8.666/1993);
- Fracionamento de compras:
- Falha na comunicação:
- Gestão contratual descentralizada



PRODUTO



STAKEHOLDERS EXTERNOS & Fatores externos

- Clientes:
 - Marco Eugênio
 - Diretores dos Campus
- Consultores:
- Alexandre Vasconcelos
- Simone Santos
- Carla Silva



PREMISSAS

- Clientes possuirão disponibilidade e equipamentos para videoconferência:
- Membros da necessária para planejamento e execução do projeto;
- Assuntos lecionados pelos consultores estarão relacionadas com as entregas requisitadas;



■ RISCOS

- Validação não ser efetiva;
- Clientes, consultores ou membros da equipe podem precisar se ausentar das atividades:
- Proposta de mudança não ser colocada em prática;



OBJ SMART

Mapear e analisar o processo de negócio de planeiamento de compra compartilhadas do Instituto Federal de Pernambuco.



- Reduzir custos (Economia de Escala):
- Otimizar tempo de planeiamento:
- Melhorar comunicação interna:
- Padronizar o processo de planejamento;
- Unificar a gestão contratual:



REQUISITOS

- Gerar valor:
- Viável;
- Seguro;
- Áqil
- Duradouro;
- Fácil de executar



- Equipe
- Eraldo José (Ger):
- João Victor (Dev):
- José Bruno (Dev);
- Júlio César (Mod):



- Ciclo: Preparação Planeiamento
- Canvas, Github & Github Project:
- Termo de abertura
- Apresentação e Avaliação 360º
- 2º Ciclo: Entendimento do Problema e Análise da Solução
- Fatores Críticos
- Plano Preliminar
- Modelos de Processos de Negócio (AS-IS, BPMN, i*, Ishikawa)
- Apresentação e Avaliação 360º
- 3º Ciclo: Design da Solução Requisitos. Stakeholders RACI e
- Matriz de Interesse:
- Modelos de Processos de Negócio (TO-BE, TO-BE i*);
- Apresentação e Avaliação 360º
- 4º Ciclo: Entrega da Solução
- Solução, valores de negócio e indicadores de desempenho:
- Apresentação e Avaliação 360

$0 \rightarrow 0 \rightarrow$ LINHA DO TEMPO

01/09 - Identificar o problema

05/09 - Planejamento inicial

08/09 - Kickoff

10/09 - Modelar o processo

15/09 - Validar com o cliente

22/09 - Aiustar modelos

29/09 - 1º Status Report

02/10 - Identificar melhorias:

06/10 - Propor mudanças;

13/10 - Validar com o cliente

16/10 - Ajustar modelos

20/10 - 2° Status Report

27/10 - Aiustes finais 13/11 - Entrega Final

RESTRIÇÕES

- Reuniões somente virtuais (pandemia);
- Execução no tempo limite;
- Respeitar legislação e regimentos internos;

\$\$\$custos

Funcionários(voluntário)R\$ 0,00 Equipamentos(pessoal) R\$ 0,00 Ferramentas(freeware) R\$ 0,00 Local (home office) R\$ 0.00

Total

R\$ 0.00

Project Model Canvas