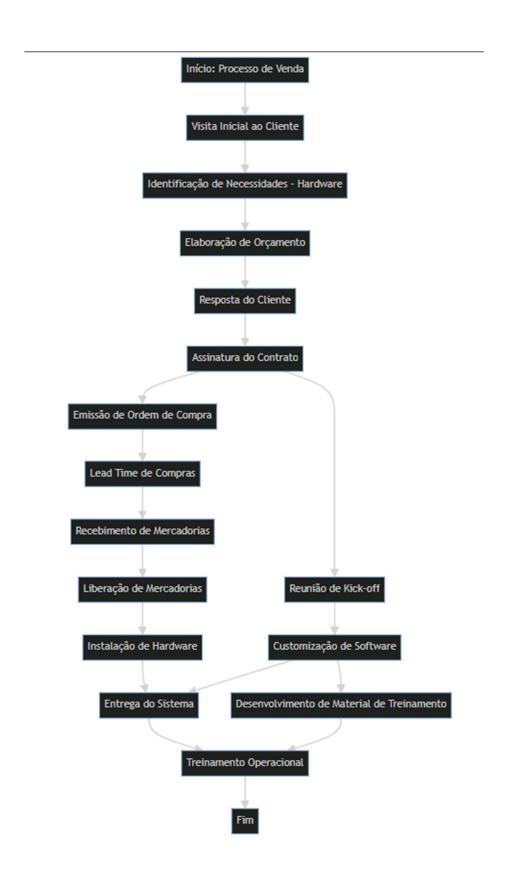
Descrever o fluxo de atividades (processo de geração do serviço) da F-Tec com base na estrutura organizacional apresentada abaixo. Pode ser apresentado através de diagrama de fluxo de processo.



2) Identifique premissas, inputs, outputs e restrições aplicadas por cada departamento da F-Tec para implementação de sistemas em seus clientes.

| Departamento | Premissas | Inputs | Outputs | Restrições |
|------------------------------|---|---|---|--|
| Depto de Vendas | Clientes classificados por potencial (Prioridade 1: 80% conversão; Prioridade 2: 50%). | Leads de clientes, necessidades preliminares. | Orçamento, resposta do cliente. | Hardware identification deve ocorrer entre o 3º e o 7º dia do processo de venda. |
| Depto de Compras | Mercadorias demoram 10 dias para entrega após emissão da ordem. | Ordem de compra, contrato assinado. | Mercadorias recebidas e liberadas. | Não emitir/receber/liberar ordens para múltiplos projetos no mesmo dia. |
| Depto de Contratos | Contrato só é assinado após aceitação do orçamento. | Orçamento aceito, dados do cliente. | Contrato assinado. | Duração fixa de 2 dias. |
| PM Office | Kick-off ocorre 3 dias após a assinatura do contrato. | Contrato assinado, escopo do projeto. | Plano de projeto, alinhamento da equipe. | Equipe limitada a 3 pessoas. |
| Depto de Anteprojeto | Necessidades de hardware definidas antes do orçamento. | Dados do cliente, visita inicial. | Especificações de hardware. | Duração fixa de 2 dias. |
| Equipe de Desenvolvimento | 2 equipes para software, 1 para hardware. | Especificações, mercadorias liberadas. | Sistema customizado, hardware instalado. | Hardware: R\$ 400/dia; Software: R\$ 500/dia. |
| Depto de Treinamento | Material de treinamento é customizado conforme o sistema. | Sistema finalizado, escopo do projeto. | Material de treinamento, equipe treinada. | Treinamento só inicia após entrega do sistema e conclusão do material. |
| | | | | |

3) Apresente um cronograma padrão (modelo de trabalho) da F-Tec com as dependências de cada atividade

| Atividade | Duração | Início | Fim | Dependências |
|-------------------------------|-------------------|-----------------------------|-----------------------------|--|
| Processo de Venda | 10 dias | Dia 0 | Dia 10 | |
| Identificação de Necessidades | 2 dias | Dia 3 | Dia 5 | Após 3 dias da visita inicial (Processo de Venda). |
| Assinatura do Contrato | 2 dias | Dia 11 | Dia 12 | 1 dia após o fim do Processo de Venda. |
| Emissão de Ordem de Compra | 1 dia | Dia 13 | Dia 13 | Após assinatura do contrato. |
| Lead Time de Compras | 10 dias | Dia 13 | Dia 23 | Após emissão da ordem. |
| Recebimento de Mercadorias | 1 dia | Dia 23 | Dia 23 | Após Lead Time. |
| Liberação de Mercadorias | 1 dia | Dia 24 | Dia 24 | Após recebimento. |
| Reunião de Kick-off | 1 dia | Dia 15 | Dia 15 | 3 dias após assinatura do contrato (Dia 12 + 3). |
| Customização de Software | Variável (S dias) | Dia 16 | Dia 16 + S | Após Kick-off. |
| Instalação de Hardware | Variável (H dias) | Dia 25 | Dia 25 + H | Após liberação das mercadorias. |
| Entrega do Sistema | 3 dias | max(Dia 16+S, Dia 25+H) + 1 | max(Dia 16+S, Dia 25+H) + 3 | Após conclusão da customização e instalação. |
| Desenvolvimento de Material | 15 dias | Dia 16 + (S/2) | Dia 16 + (S/2) + 15 | Após 50% da customização do software. |
| Treinamento Operacional | Variável (T dias) | max(Entrega, Material) + 1 | max(Entrega, Material) + T | Após entrega do sistema e conclusão do material. |