



**Ciências
ULisboa**

Faculdade
de Ciências
da Universidade
de Lisboa

Home Assignment 1

Gestão de Projetos 2019/2020

Grupo E:

André Nicolau nº 47880

João Ferreira nº 46420

Silvana Graça nº 49516

Project Suggestion: Estabelecer um serviço de aluguer de equipamentos eletrónicos (como telemóveis, televisões, computadores, etc.) de marcas desejáveis a clientes particulares.

Project Summary	
Objetivos do Projeto	<ul style="list-style-type: none"> - Estabelecer contratos com 6 fornecedores (equipamentos eletrónicos) até ao final de 1 ano; - Fornecer serviço de aluguer com 900 alugueres até final do primeiro ano;
Estimativa de Duração do Projeto	Jan 2020 – Ago 2021 (17 meses)
Estimação do custo do projeto	<p><u>Primeiro ano:</u> 300€ (Advogados) + 1.440€ (armazém) + 17.766€ (9 meses de Web Design com 2 programadores) + 90.000€ (equipamentos) + 360€ (9 meses de <i>Hosting Services</i>) = 109.776 €</p> <p><u>Manutenção anual:</u> (300€ (advogados) + 120€ (Aluguer de Espaço) + 30€ (<i>Hosting Services</i>) + 200€ (Pessoal de Finanças) + 738€ (Técnico de eletrónicos) + 600€ (condutores) * 12 = 23.856 €</p>

Project Planning	
Tipo de Projeto	Platform porque serviços de aluguer seguem planos de negócios já bem estabelecidos, no entanto no nosso projeto este vai ser aplicado a uma área do mercado ainda não muito explorada, aluguer de eletrónicos a entidades particulares.
Ciclos de vida do Projeto	<p>Ciclo: <u>Inicialização e Planeamento:</u> 3 meses</p> <p><u>Execução:</u> 15 meses (incluindo uma observação de 6 meses)</p> <p><u>Encerramento:</u> 2 meses</p> <p>Time & results: sigma</p>
Principais Tarefas	<ul style="list-style-type: none"> - Criar uma plataforma web que forneça o nosso serviço a clientes; - Contratos com fornecedores de eletrónicos - Alugar/comprar espaço de armazenamento de equipamentos. - Contratos de manutenção e entrega de equipamentos - Contractos com pessoal de economia
Número de pessoas no Projeto	22 pessoas (3 na equipa de transporte, 3 na de Finanças, 1 de Manutenção, 5 para o design de Software e 3 na equipa de gestão)
Principais Riscos	<ul style="list-style-type: none"> - Equipamento danificado; - Competidores podem criar soluções mais acessíveis mais rapidamente.

Idea
Uma empresa que compra eletrônicos dos seus fornecedores internacionais, armazena-os e faz a sua manutenção. Adicionalmente desenvolve e mantém uma plataforma online por onde clientes poderão escolher eletrônicos para alugar por um período de tempo.

Stakeholders					
Stakeholder	Stake	Benefits	Showstoppers	Motivators	Willingness to pay?
Clientes	Aluguer de eletrônicos	Usufrui dos equipamentos por um período de tempo sem ter que pagar o preço total	Falta de procura de equipamentos; Conseguirem melhores preços	Uso dos equipamentos necessários temporariamente; Experimentar equipamentos caros ou vários equipamentos a baixos preços	Necessidade ou curiosidade de usar os equipamentos eletrônicos
Fabricantes Equipamentos Eletrônicos	Venda de Equipamentos	Vendem equipamentos; Expandem a sua base de clientes	Aumentar preço dos equipamentos; Fechar acordo inesperadamente	Lucrar	Ao oferecer um desconto nos produtos iniciais, encoraja futuras compras, tanto deste projeto como de novos clientes
Investidores	Investimentos	Retorno de investimentos	Fechar acordo inesperadamente	Lucrar	20% de retorno do valor dos seus investimentos
Equipa de Desenvolvimento de Software	Desenvolver a plataforma web	Lucrar Experiência	Atrasos no decorrer do desenvolvimento	Lucrar Ter mais experiência	-----
Equipa de Transporte	Transportar os equipamentos até aos clientes	Reconhecimento	Manutenção de veículos	Lucrar	-----

			Danificar o equipamento		
Equipa de finanças	Bookkeping	Lucrar	Prioridades para outros clientes	Lucrar	-----
Advogados	Tratar de assuntos a nível de Justiça.	Lucrar; Reconhecimento	Prioridades para outros clientes	Lucrar Ter a possível oportunidade de ter mais casos ganhos	-----
Agente de arrendar espaços	Ocupação do(s) espaço(s) pretendido(s)	Lucrar	Quando existir necessidade de mudar de espaço, considerar eventuais atrasos; Eventuais manutenções no espaço.	Lucrar Reconhecimento	-----
Equipa de Manutenção	Manter e reparar equipamentos	Lucrar	Carência de meios para efetuar manutenções	Lucrar	-----

Business					
Applications	Market Expectations	Added Value	Risks	Time to market	Market Prices
A entidades particulares que tenham a necessidade pontual dos equipamentos disponibilizados; A entidades particulares que tenham curiosidade	Espera-se que exista um crescimento na adesão de clientes até ao final do primeiro ano. Nos anos finais da exploração o número de clientes irá diminuir, eventualmente, com o	Responder a necessidade das entidades da forma possível; Elevado grau de satisfação face ao produto;	Equipamento danificado; Competidores podem criar soluções com maior facilidade; Término inesperado de um contrato com um fornecedor importante;	14 meses	20€ a 80€ por mês

de usar algum dos equipamentos disponibilizados	surgimento de concorrência. Espera-se que em média cada cliente realize em média dois alugueres por mês.		Incerteza no aparecimento de novos competidores;		
---	---	--	--	--	--

Market		
Size – Growth Potential	Key Brands	Competitive Products
<p>- Espera-se que após a observação (primeiros 6 meses) comecemos com cerca de 50 clientes e que durante o primeiro ano de exploração que o número de clientes aumente cerca de 20 clientes por mês.</p> <p>- Espera-se um aluguer de 100 equipamentos por mês no primeiro ano, sendo que este será limitado pelo número de equipamentos disponíveis. Com o crescimento do stock de equipamento o número de alugueres irá aumentar.</p>	Futurdata (aluguer exclusivamente a empresas)	Nenhum de momento Talvez futuros: Futurdata