

SENAC
Campus Santo

TADS - Análise Desenvolvimento de Sistemas
PW –Programação Web



Ruan Rodrigues Maciel da Cruz
Amanda Karoline Arcelina Silva

Professor: Carlos Veríssimo - carlos.hvpereira@sp.senac.br

Sumário

• Especificação do Problema.....	3
• Entendimento do Problema.....	7
• Estratégia de atuação.....	9
• Macro-cronograma das atividades.....	12

Especificação do Problema

- Dor do cliente

Empresas de todos os portes e setores enfrentam desafios na gestão de projetos, como:

Comunicação ineficaz: Falta de clareza, informações desencontradas, atrasos na comunicação e dificuldade em acompanhar o andamento dos projetos.

Falta de controle: Dificuldade em monitorar o progresso, identificar gargalos e tomar decisões estratégicas.

Processos manuais: Tarefas repetitivas e demoradas, perda de tempo e produtividade.

Falta de padronização: Dificuldade em replicar o sucesso de projetos anteriores, inconsistência na entrega de resultados.

Custos e prazos: Projetos que excedem o orçamento e prazos de entrega, impactando negativamente os resultados da empresa.

Nosso Projeto entende essa dor e oferece soluções completas e personalizadas para ajudar as empresas a superar esses desafios e alcançar seus objetivos.

Como:

Plataforma completa: Ferramentas para comunicação, planejamento, controle, acompanhamento e análise de projetos.

Soluções personalizadas: Adaptadas às necessidades específicas de cada cliente, desde startups até grandes empresas.

Automação de tarefas: Simplifica processos, libera tempo para atividades estratégicas e aumenta a produtividade.

Visão holística: Dashboard centralizado com informações relevantes para acompanhar o andamento dos projetos.

Melhores decisões: Baseadas em dados e insights, para otimizar o desempenho dos projetos e alcançar melhores resultados.

Suporte dedicado: Equipe experiente para auxiliar na implementação da plataforma e treinamento dos usuários.

Com isso melhorando e deixando um ambiente de trabalho muito mais prático atuando diretamente em:

Melhorar a comunicação e colaboração: Equipes mais engajadas e produtivas, com informações sempre atualizadas.

Ter maior controle e visibilidade: Maior segurança e assertividade na tomada de decisões.

Otimizar processos: Tarefas automatizadas, menos tempo gasto em atividades repetitivas e maior produtividade.

Adotar padronização e melhores práticas: Maior qualidade na entrega dos projetos e resultados mais consistentes.

Reduzir custos e prazos: Projetos entregues dentro do orçamento e prazo previstos, gerando economia e aumentando a competitividade da empresa.

- Ramo de atividade da empresa.

A empresa atuara no ramo de desenvolvimento de software para gestão de projetos, criando plataformas que facilitam a colaboração entre equipes, otimizam o gerenciamento de projetos e garantem o sucesso na entrega de resultados. A plataforma oferece funcionalidades como:

Criação e gerenciamento de projetos com metas, prazos, orçamentos e acompanhamento em tempo real.

Ferramentas de comunicação integrada como chat, fóruns, notificações e videoconferência.

Gestão de tarefas com prazos, prioridades, checklists e acompanhamento de progresso.

Controle de versões e documentação com histórico de alterações, armazenamento centralizado e compartilhamento de arquivos.

Relatórios e análises de desempenho com indicadores de tempo, custos, qualidade e satisfação do cliente.

Além do desenvolvimento de software, a empresa oferece serviços complementares como:

Implementação, suporte e manutenção da plataforma.

Consultoria para auxiliar na implementação de melhores práticas de gestão de projetos.

Treinamento para capacitar os profissionais na utilização da plataforma e nas melhores práticas de gerenciamento de projetos.

Venda de licenças da plataforma para empresas de diferentes portes e setores.

A empresa pode optar por atuar em um ou mais dos ramos de atividade mencionados acima, como serviços em nuvem, marketplace de aplicativos e integração com outros sistemas. A decisão dependerá do foco estratégico da empresa, do perfil dos clientes e das oportunidades de mercado.

Para ter sucesso, a empresa deve realizar uma pesquisa de mercado, definir um plano de marketing, oferecer um período de teste gratuito da plataforma e buscar parcerias com outras empresas.

- Contexto de mercado.

Atuaremos no ramo de software de gestão de projetos, criando plataformas que facilitam a colaboração entre equipes, otimizam o gerenciamento de projetos e garantem o sucesso na entrega de resultados. Nossa plataforma oferece diversas funcionalidades, como criação e gerenciamento de projetos, ferramentas de comunicação integrada, gestão de tarefas, controle de versões e documentação, relatórios e análises de desempenho.

O mercado global de software de gestão de projetos está em rápido crescimento, com projeção de alcançar US\$ 10,86 bilhões até 2029. A demanda por soluções que facilitem a colaboração, otimize a gestão de projetos e garantam o sucesso na entrega de resultados está crescendo em todos os setores. A maioria das plataformas de gestão de projetos no mercado não oferece todas as funcionalidades necessárias para atender às necessidades das empresas, que buscam soluções customizadas que se adaptem às suas necessidades específicas.

No entanto, o mercado também é desafiador, com concorrência acirrada de grandes empresas como Microsoft, Oracle e SAP. É difícil para as empresas se diferenciarem da concorrência e atraírem novos clientes. O desenvolvimento e a manutenção de plataformas de software de gestão de projetos é um processo caro e complexo, e a

empresa precisa ter expertise em gestão de projetos para desenvolver soluções que atendam às necessidades dos clientes.

As empresas estão cada vez mais buscando soluções em nuvem para reduzir custos e aumentar a flexibilidade. A inteligência artificial está sendo cada vez mais utilizada para automatizar tarefas, melhorar a tomada de decisões e fornecer insights valiosos. As empresas estão cada vez mais focadas em fornecer uma experiência do usuário agradável e intuitiva, buscando soluções que se adaptem às suas necessidades específicas e que possam ser personalizadas de acordo com seus processos e workflows.

- Identificação (caracterização) do cliente alvo.

A nossa empresa irá liderar a transformação da gestão de projetos no mercado pois teremos demandas por soluções que facilitem colaboração, otimizem gestão de projetos e assegurem sucesso na entrega de resultados cresce exponencialmente. A maioria das plataformas não oferece o conjunto completo de funcionalidades que as empresas necessitam. Empresas buscam soluções personalizadas que se adaptem às suas necessidades específicas.

Apesar do cenário promissor, o mercado também apresenta desafios. Concorrência acirrada com players como Microsoft, Oracle e SAP. Diferenciação da concorrência para conquistar novos clientes. Investimentos consideráveis em desenvolvimento e manutenção de plataformas robustas. Necessidade de expertise em gestão de projetos para desenvolver soluções que realmente atendam às necessidades dos clientes.

- Necessidades de negócio

Muitas empresas enfrentam desafios para otimizar a gestão de projetos, como comunicação ineficiente, falta de controle e prazos apertados. Com isso a nossa Projeto entende essa dor. Oferecemos uma plataforma completa e soluções personalizadas para cada negócio, ajudando a:

Aumentar a produtividade e eficiência na gestão de projetos.

Melhorar a comunicação e colaboração entre equipes.

Ganhar mais visibilidade e controle sobre o andamento dos projetos.

Reduzir custos e cumprir prazos de entrega com maior facilidade.

Entendimento do Problema

O sistema será composto por diversos módulos interligados para solucionar os desafios do usuário:

Comunicação:

Chat em tempo real, videoconferências, compartilhamento de arquivos, notificações, integração com e-mail.

Controle e Planejamento:

Criação e gerenciamento de tarefas, projetos e subprojetos, prazos, prioridades, responsáveis, acompanhamento do progresso, cálculo de KPIs, geração de relatórios e dashboards.

Automação:

Criação de fluxos de trabalho automatizados, integração com ferramentas de automação, agendamento de tarefas, disparos de e-mails e notificações.

Visão Holística:

Dashboard centralizado com informações relevantes, visão geral do status dos projetos, identificação de gargalos, drill-down para detalhes, personalização da visualização.

Melhorias Contínuas:

Análise de dados de desempenho, identificação de pontos de melhoria, implementação de ações corretivas, acompanhamento dos resultados, cultura de aprendizado e aprimoramento contínuo.

Suporte Dedicado:

Equipe experiente para auxiliar na implementação da plataforma, treinamento personalizado, suporte técnico online e telefônico, documentação completa e tutoriais.

Observações:

O detalhamento de cada módulo será realizado na fase de prototipação, a solução será customizada de acordo com as necessidades do cliente.

Próximos Passos:

Apresentação da prototipação do sistema, com foco na demonstração das funcionalidades e na validação da solução junto ao cliente.

Estratégia de Atuação

1. Análise SWOT

Forças:

- Plataforma completa com funcionalidades abrangentes para gestão de projetos.
- Soluções customizadas para atender às necessidades específicas de cada cliente.
- Automação de tarefas para otimizar processos e aumentar a produtividade.
- Visão holística do andamento dos projetos com dashboards centralizados.
- Suporte dedicado com equipe experiente para auxiliar os clientes.

Fraquezas:

- Empresa nova no mercado com recursos limitados.
- Necessidade de investimento significativo em marketing para se destacar da concorrência.
- Possibilidade de dificuldades na captação de clientes devido à concorrência acirrada.

Oportunidades:

- Mercado de software de gestão de projetos em rápido crescimento.
- Demanda crescente por soluções customizadas e inovadoras.
- Adoção crescente de ferramentas em nuvem e inteligência artificial.
- Possibilidade de parcerias estratégicas com outras empresas.

Ameaças:

- Concorrência acirrada de grandes empresas como Microsoft, Oracle e SAP.
- Dificuldade em se diferenciar no mercado saturado.
- Mudanças rápidas na tecnologia e nas necessidades dos clientes.
- Possibilidade de interrupções no serviço devido à natureza SaaS da plataforma.

2. Público-alvo

Perfil:

- Empresas de todos os portes e setores que enfrentam desafios na gestão de projetos.
- Empresas que buscam aumentar a produtividade, melhorar a comunicação e colaboração entre equipes, reduzir custos e prazos, e ter maior visibilidade e controle sobre os projetos.
- Empresas que desejam soluções customizadas e inovadoras para atender às suas necessidades específicas.
- Empresas abertas a adotar novas tecnologias como nuvem e inteligência artificial.

Comportamento:

- Preocupadas com a eficiência e produtividade na gestão de projetos.
- Valorizam a comunicação clara e a colaboração entre equipes.
- Buscam soluções que facilitem o trabalho e reduzam custos.
- Abertas a investir em novas tecnologias para otimizar seus processos.
-

3. Posicionamento

Diferenciais:

- Solução completa e personalizada para atender às necessidades específicas de cada cliente.
- Plataforma inovadora com funcionalidades avançadas de automação, inteligência artificial e visão holística.
- Suporte dedicado com equipe experiente e comprometida com o sucesso dos clientes.
- Empresa ágil e flexível, capaz de se adaptar rapidamente às mudanças do mercado.

Mensagem-chave:

A solução completa para a gestão de projetos de sucesso.

Slogan:

Transforme a gestão de projetos da sua empresa

4. Mix de Marketing

Produto:

- Plataforma de software de gestão de projetos com funcionalidades abrangentes:
 - Criação e gerenciamento de projetos e subprojetos.
 - Comunicação em tempo real (chat, videoconferências, compartilhamento de arquivos).
 - Gestão de tarefas com prazos, prioridades e responsáveis.
 - Automação de fluxos de trabalho e tarefas.
 - Visão holística do andamento dos projetos com dashboards.
 - Análise de dados e geração de relatórios.
 - Suporte dedicado com equipe experiente.
- Soluções customizadas para atender às necessidades específicas de cada cliente.
- Versões SaaS e On-Premise.

Preço:

- Modelo de precificação flexível baseado no número de usuários, funcionalidades e recursos adicionais.
- Planos mensais e anuais com descontos para contratos de longo prazo.
- Período de teste gratuito para que os clientes experimentem a plataforma antes de comprar.

Praça:

- Vendas diretas através da equipe interna de vendas.
- Parcerias com empresas de consultoria e integração de sistemas.
- Marketplace de aplicativos.
- Marketing digital (SEO, SEM, redes sociais).

Promoção:

- Conteúdo informativo e educativo sobre gestão de projetos e as vantagens da plataforma.
- Webinars e workshops gratuitos para apresentar a plataforma e seus benefícios.
- Estudos de caso de clientes de sucesso.
- Participação em eventos da indústria.
- Programa de relacionamento com clientes.

5. Implementação

Fase 1: Desenvolvimento da plataforma

- Definição das funcionalidades detalhadas de cada módulo.
- Design e desenvolvimento da interface do usuário.
- Testes e validação da plataforma.

Fase 2: Lançamento da plataforma

- Campanha de marketing para gerar leads e awareness.
- Implementação do processo de vendas e atendimento ao cliente.
- Treinamento da equipe de vendas e suporte.

Macro Cronograma

Lista de Atividades

1. Definição do Escopo e Estratégia (2 semanas)

- 1.1 Definição do público-alvo (1 semana)
 - Brainstorming interno para identificar o perfil do cliente ideal.
 - Pesquisa de mercado para validar as necessidades e expectativas do público-alvo.
 - Definição de personas para representar diferentes tipos de clientes.
- 1.2 Definição da proposta de valor (1 semana)
 - Identificação dos diferenciais da plataforma em relação à concorrência.
 - Elaboração da mensagem-chave e do slogan da empresa.
 - Definição dos benefícios tangíveis e intangíveis para o cliente.
- 1.3 Definição do modelo de negócios (1 semana)
 - Análise dos modelos de precificação existentes no mercado.
 - Definição do modelo de precificação ideal para a plataforma (SaaS, On-Premise, etc.).
 - Definição dos planos de assinatura e dos preços.
- 1.4 Definição da estratégia de marketing (1 semana)
 - Definição dos canais de marketing a serem utilizados (redes sociais, SEO, SEM, etc.).
 - Criação de um calendário editorial com conteúdo relevante para o público-alvo.
 - Definição do orçamento para marketing e vendas.

2. Desenvolvimento da Plataforma (12 semanas)

- 2.1 Arquitetura da plataforma (2 semanas)
 - Definição da arquitetura geral da plataforma (SaaS, On-Premise, etc.).
 - Escolha das tecnologias e frameworks a serem utilizados.
 - Definição da estrutura de banco de dados.
- 2.2 Design da interface do usuário (2 semanas)
 - Criação de wireframes e mockups para as interfaces da plataforma.
 - Definição da paleta de cores, tipografia e estilo visual da plataforma.
 - Realização de testes de usabilidade com usuários reais.
- 2.3 Desenvolvimento do back-end (4 semanas)
 - Implementação da lógica de negócio da plataforma.
 - Integração com bancos de dados e APIs.
 - Implementação de medidas de segurança e performance.
- 2.4 Desenvolvimento do front-end (4 semanas)

- Implementação das interfaces da plataforma em HTML, CSS e JavaScript.
- Otimização da plataforma para diferentes dispositivos (desktops, tablets, smartphones).
- Realização de testes de compatibilidade com diferentes navegadores.

3. Lançamento e Crescimento (8 semanas)

- 3.1 Lançamento da plataforma (2 semanas)
 - Criação de um website e materiais de marketing para a plataforma.
 - Realização de um evento de lançamento para apresentar a plataforma ao mercado.
 - Abertura do período de teste gratuito da plataforma.
- 3.2 Aquisição de clientes (4 semanas)
 - Implementação da estratégia de marketing definida na fase 1.
 - Participação em eventos da indústria e feiras de negócios.
 - Criação de um programa de parcerias com outras empresas.
- 3.3 Suporte ao cliente (2 semanas)
 - Criação de uma central de atendimento para suporte aos clientes.
 - Elaboração de documentação e tutoriais para a plataforma.
 - Implementação de um sistema de feedback para coletar sugestões dos clientes.

4. Manutenção e Evolução (Contínua)

- 4.1 Monitoramento da plataforma (Contínua)
 - Monitoramento do desempenho da plataforma para identificar gargalos e problemas.
 - Coleta de feedback dos clientes para aprimorar a plataforma.
 - Realização de testes de segurança para garantir a proteção dos dados dos clientes.
- 4.2 Evolução da plataforma (Contínua)
 - Implementação de novas funcionalidades de acordo com as necessidades dos clientes.
 - Integração com outras ferramentas e plataformas.
 - Manutenção da plataforma para garantir a compatibilidade com novas tecnologias.

Macro-Cronograma

Macro Cronograma para Projeto de Software de Gestão de Projetos

Lista de Atividades

1. Definição do Escopo e Estratégia (2 semanas)

- 1.1 Definição do público-alvo (1 semana)
 - Brainstorming interno para identificar o perfil do cliente ideal.
 - Pesquisa de mercado para validar as necessidades e expectativas do público-alvo.
 - Definição de personas para representar diferentes tipos de clientes.
- 1.2 Definição da proposta de valor (1 semana)
 - Identificação dos diferenciais da plataforma em relação à concorrência.
 - Elaboração da mensagem-chave e do slogan da empresa.
 - Definição dos benefícios tangíveis e intangíveis para o cliente.
- 1.3 Definição do modelo de negócios (1 semana)
 - Análise dos modelos de precificação existentes no mercado.
 - Definição do modelo de precificação ideal para a plataforma (SaaS, On-Premise, etc.).
 - Definição dos planos de assinatura e dos preços.
- 1.4 Definição da estratégia de marketing (1 semana)
 - Definição dos canais de marketing a serem utilizados (redes sociais, SEO, SEM, etc.).
 - Criação de um calendário editorial com conteúdo relevante para o público-alvo.
 - Definição do orçamento para marketing e vendas.

2. Desenvolvimento da Plataforma (12 semanas)

- 2.1 Arquitetura da plataforma (2 semanas)
 - Definição da arquitetura geral da plataforma (SaaS, On-Premise, etc.).
 - Escolha das tecnologias e frameworks a serem utilizados.
 - Definição da estrutura de banco de dados.
- 2.2 Design da interface do usuário (2 semanas)
 - Criação de wireframes e mockups para as interfaces da plataforma.
 - Definição da paleta de cores, tipografia e estilo visual da plataforma.
 - Realização de testes de usabilidade com usuários reais.
- 2.3 Desenvolvimento do back-end (4 semanas)
 - Implementação da lógica de negócio da plataforma.
 - Integração com bancos de dados e APIs.
 - Implementação de medidas de segurança e performance.
- 2.4 Desenvolvimento do front-end (4 semanas)
 - Implementação das interfaces da plataforma em HTML, CSS e JavaScript.
 - Otimização da plataforma para diferentes dispositivos (desktops, tablets, smartphones).
 - Realização de testes de compatibilidade com diferentes navegadores.

3. Lançamento e Crescimento (8 semanas)

- 3.1 Lançamento da plataforma (2 semanas)
 - Criação de um website e materiais de marketing para a plataforma.

- Realização de um evento de lançamento para apresentar a plataforma ao mercado.
- Abertura do período de teste gratuito da plataforma.
- 3.2 Aquisição de clientes (4 semanas)
 - Implementação da estratégia de marketing definida na fase 1.
 - Participação em eventos da indústria e feiras de negócios.
 - Criação de um programa de parcerias com outras empresas.
- 3.3 Suporte ao cliente (2 semanas)
 - Criação de uma central de atendimento para suporte aos clientes.
 - Elaboração de documentação e tutoriais para a plataforma.
 - Implementação de um sistema de feedback para coletar sugestões dos clientes.

4. Manutenção e Evolução (Contínua)

- 4.1 Monitoramento da plataforma (Contínua)
 - Monitoramento do desempenho da plataforma para identificar gargalos e problemas.
 - Coleta de feedback dos clientes para aprimorar a plataforma.
 - Realização de testes de segurança para garantir a proteção dos dados dos clientes.
- 4.2 Evolução da plataforma (Contínua)
 - Implementação de novas funcionalidades de acordo com as necessidades dos clientes.
 - Integração com outras ferramentas e plataformas.
 - Manutenção da plataforma para garantir a compatibilidade com novas tecnologias.