

PROCESSOS DE GESTÃO



Cronograma detalhado visual

Cronograma Detalhado do Projeto

KICKOF

1ª Reunião com Cliente -28/11

PM Canvas - 29/11

Descrição do problema - 01/12

Matriz CSD - 01/12

Termo de Abertura do Projeto - 05/12

Termo de Abertura do Projeto - 05/12

Metodologia de Trabalho - 05/12

Matriz SIPOC e Diagrama de Escopo - 03/12

Relatório de Lições

Aprendidas - 05/12

STATUS REPORT 1

2ª Reunião com o Cliente - 12/12

Identificação dos Fatores Críticos de Sucesso - 12/12

Revisão dos Fatores Críticos de Sucesso - 15/12

Gerenciando Stakeholders - 30/01

Gerenciamento das Comunicações - 11/02

Plano de RH - 11/02

Declaração de Escopo Preliminar - 11/02

Matriz SIPOC (Revisada) - 03/02

BPMN (AS-IS) - 11/02

3ª Reunião com o Cliente -

09/01

Apresentação do Kickoff - 4ª Reunião com o Cliente - 05/12 07/02

Lista de Riscos e Gestão de Risco - 11/02

Orçamento e Gestão de Custos - 11/02

Cronograma Detalhado do Projeto - 11/02

Plano de Gestão de Tempo - 11/02

EAP - 11/02

Relatório de Lições Aprendidas - 11/02

Relatório de Status Report - 11/02

Apresentação do Status Report - 11/02

STATUS REPORT 2

5ª Reunião com o Cliente - 14/03

Declaração de Escopo (Revisada) - 18/03

EAP (Revisada) - 18/03

Gerenciamento de Comunicação (Revisado) -18/03

Gerenciamento de Custos (Revisado) - 18/03

Gerenciamento de Riscos (Revisado) - 18/03

Retrospectiva - 18/03

Estratégia de Implantação de Melhoria - 20/02

Análise Preliminar do Processo de Negócios - 25/02

Diagrama de Ishikawa -18/03

Análise Preliminar do Processo de Negócios (Revisada) - 18/03

Prototipagem do Wireframe -

6ª Reunião com o Cliente -17/03

Elaboração de Personas - 18/03

Cronograma Detalhado do Projeto (Revisado) - 18/03

Relatório de Lições Aprendidas - 18/03

Relatório do Status Report - 18/03

Apresentação do Status Report - 18/03

ENTREGA FINAL

7ª Reunião com o Cliente -18/03 - 25/03

Alinhando SGE's e Valores de Negócios - 25/03

Plano de Melhoria/Implantação -08/04

Definição do Processo Melhorado e Modelagem TO-BE - 25/03

Indicadores de Desempenho - 27/03

8ª Reunião com o Cliente -25/03 - 08/04

Relatório PostMortem - 08/04

Apresentação da Solução Final - 08/04

SULTADO

miro





Cronograma Detalhado do Projeto

KICKOFF

- Reunião com cliente 28-11
- PM Canvas 29-11
- Descrição do problema 01-12
- Matriz CSD 01-12
- Matriz SIPOC e Diagrama de Escopo 03-12
- Relatório lições aprendidas 05-12
- Termo de abertura do projeto 05-12
- Metodologia de Trabalho 05-12
- Elaboração da apresentação Kickoff 05-12

1° STATUS REPORT

- Lista de risco e plano de gestão de risco 11-02
- 2ª reunião com o cliente 12-12
- Fatores críticos de sucesso 12-12
- Gerenciando Stakeholders 30-01
- Revisão fatores críticos de sucesso 15-12
- 3ª reunião com cliente 09-01
- Plano de gerenciamento das comunicações 11-02
- Plano de RH (equipe e stakeholder) 11-02
- Relatório de lições aprendidas 11-02
- Relatório SR1 11-02
- Orçamento e plano de gestão de custos 11-02
- Cronograma do projeto 11-02
- plano de gestão de tempo
- Declaração do Escopo 11-02
- SIPOC revisada 03/04-02
- BPMN(AS-IS) 11-02
- EAP 11-02
- 4ª Reunião com cliente 07-02
- Elaboração da apresentação SR1 11-02

2º STATUS REPORT

- Análise preliminar do processo de negócio 25-02
- Estratégia de implantação de melhoria 20-02
- 5ª reunião com cliente 14-03
- EAP revisada 18-03
- Elaboração de personas do público-alvo 18-03
- Diagrama de ishikawa 18-03
- Análise de processos de negócios revisada 18-03
- Relatório de lições aprendidas 18-03
- Cronograma detalhado do projeto 18-03





- Prototipagem de baixa fidelidade 18-03
- Declaração do escopo revisada 18-03
- Relatório SR2 18-03
- Gerenciamento de comunicação 18-03
- Gerenciamento de custos 18-03
- Gerenciamento de riscos 18-03
- Retrospectiva 18-03
- Elaboração da apresentação SR2 17-03

ENTREGA FINAL

- Relatório postmortem 08-04
- Plano de melhoria/implantação 08-04
- Apresentação da solução final 08-04
- Alinhando SGE's e valores de negócios 25-03
- Definição do processo melhorado e modelagem TO-BE 25-03
- Indicadores de desempenho 27-03
- Elaboração da apresentação final 07-04
- Termo de conclusão do projeto 08-04
- Divisão por processos

KICKOFF

Processos de Negócios

• Matriz SIPOC e Diagrama de Escopo (03-12)

Processos de Gestão

- Reunião com cliente (28-11)
- PM Canvas (29-11)
- Descrição do problema (01-12)
- Matriz CSD (01-12)
- Termo de abertura do projeto (05-12)
- Metodologia de Trabalho (05-12)

Resultados

- Relatório de lições aprendidas (05-12)
- Elaboração da apresentação Kickoff (05-12)

1° STATUS REPORT





Processos de Negócios

- Matriz SIPOC revisada (03/04-02)
- BPMN (AS-IS) (11-02)

Processos de Gestão

- 2ª reunião com cliente (12-12)
- Fatores críticos de sucesso (12-12)
- Revisão fatores críticos de sucesso (15-12)
- Gerenciando Stakeholders (30-01)
- Plano de gerenciamento das comunicações (11-02)
- Plano de RH (equipe e stakeholders) (11-02)
- Declaração do Escopo (11-02)

Resultados

- Lista de risco e plano de gestão de risco (11-02)
- Orçamento e plano de gestão de custos (11-02)
- Cronograma do projeto (11-02)
- Plano de gestão de tempo (11-02)
- EAP (11-02)
- Relatório de lições aprendidas (11-02)
- Relatório SR1 (11-02)
- Elaboração da apresentação SR1 (11-02)
- 3ª reunião com cliente (09-01)
- 4ª reunião com cliente (07-02)

2° STATUS REPORT

Processos de Negócios

- Análise preliminar do processo de negócio (25-02)
- Estratégia de implantação de melhoria (20-02)
- Diagrama de Ishikawa (18-03)
- Análise de processos de negócios revisada (18-03)

Processos de Gestão

- 5ª reunião com cliente (14-03)
- Declaração do escopo revisada (18-03)
- EAP revisada (18-03)
- Gerenciamento de comunicação (18-03)
- Gerenciamento de custos (18-03)
- Gerenciamento de riscos (18-03)





Retrospectiva (18-03)

Resultados

- Elaboração de personas do público-alvo (18-03)
- Cronograma detalhado do projeto (18-03)
- Prototipagem de baixa fidelidade (18-03)
- Relatório de lições aprendidas (18-03)
- Relatório SR2 (18-03)
- Elaboração da apresentação SR2 (17-03)

ENTREGA FINAL

Processos de Negócios

- Definição do processo melhorado e modelagem TO-BE (25-03)
- Indicadores de desempenho (27-03)

Processos de Gestão

- Alinhando SGE's e valores de negócios (25-03)
- Plano de melhoria/implantação (08-04)

Resultados

- Relatório postmortem (08-04)
- Elaboração da apresentação final (07-04)
- Apresentação da solução final (08-04)

Elaborado por: Maria Antonia Monteiro da Silva

Revisado por: Maiara da Silva Lira **Aprovado por:** Equipe do Projeto