|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Controle de Versões** | | | |
| **Versão** | **Data** | **Autores** | **Notas da Revisão** |
| 1.0 | 17/09/2012 | Sílvia Boesing / Patrícia Toffolo |  |
|  |  |  |  |

### Objetivos deste documento

[Descreva o motivo pelo qual esse documento será usado]

Autorizar o início do projeto, atribuir principais responsáveis e documentar requisitos iniciais, principais entregas, premissas e restrições.

### Objetivos e critérios de sucesso do Projeto/ Justificativa do Projeto

[Descreve o propósito ou justificativa do projeto detalhando objetivos mensuráveis e critérios de sucesso relacionados]

A Sra. Maria Aparecida planeja iniciar um negócio próprio para vendas de itens artesanais para complementar a renda da família.

Ela trabalhará como autônoma no local já escolhido em um cômodo nos fundos de sua residência transformado em Ateliê, e contará com a ajuda de um auxiliar. O Ateliê é chamado de Cubo Mágico Presentes.

Ela pretende deixar seus produtos em consignação com algumas lojas, selecionadas após pesquisa na Grande São Paulo.

Será considerado um critério de sucesso conseguir cinco pontos de venda sendo um deles em um shopping.

Os itens artesanais em madeira produzidos são: caixas, porta joias, porta lápis, lixeiras, moldura para espelhos e porta retratos.

A ideia é começar as vendas até 10 de novembro 2012 para atingir a época do Natal.

Para iniciar seu projeto ela contratou os serviços da SPD Consultoria Empresarial para orientações, pesquisando os pontos de vendas, preparando os contratos com as lojas, auxiliando com as aquisições de matérias primas, elaborando o planejamento de distribuição e linha de produção.

### Descrição do Projeto e principais requisitos

[Descreva o projeto,os requisitos do produto e as necessidades de negócios a serem atendidas.]

1. Pesquisa dos pontos de venda e oferecimento dos produtos.
2. Elaboração dos contratos de consignação com os proprietários das lojas.
3. Pesquisa de menores preços para a compra das matérias primas e materiais de decoração
4. Planejamento da linha de produção (decoração) das peças pelo Ateliê.
5. Plano de distribuição nas lojas.

### Premissas

A SPD Consultoria empresarial fará o acompanhamento do projeto até o fechamento de contrato com a 5ª loja.

A compra das matérias primas só será iniciada após o contrato assinado com pelo menos uma loja.

**Restrições**

O valor total do investimento inicial da Cubo Mágico com a SPD não poderá passar dos R$ 7.000,00.

Início das vendas deve ocorrer até 10 de novembro de 2012.

### Equipe do Projeto

[Defina nomes, responsabilidades e nível de autoridade]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Funções** | **Nome** | **Telefone** | **E-mail** |
| Patrocinador do Projeto | Maria Aparecida | (11) 5555-0123 | [maria.aparecida@xx.com.br](mailto:maria.aparecida@xx.com.br) |
| Gerente do Projeto | Patricia Toffolo | (11) 9840-62711 | [patriciatoffolo@gmail.com](mailto:patriciatoffolo@gmail.com) |
| Gerente de Negócios | Sílvia Boesing | (11) 98110-5460 | [silviaboesing@hotmail.com](mailto:silviaboesing@hotmail.com) |
| Membros do Projeto | Danilo Souza | (11) 99999-9999 | [danilo.souza@fatec.sp.gov.br](mailto:danilo.souza@fatec.sp.gov.br) |
| Membros do Projeto | Henrique Silva | (11) 99999-9998 | [hsilva@xx.com.br](mailto:hsilva@xx.com.br) |
| Membros do Projeto | Ana Silva | (11) 99999-9997 | [ana.silva@xx.com.br](mailto:ana.silva@xx.com.br) |

### Marcos

[Relacione os principais marcos do projeto]

|  |  |
| --- | --- |
| Marcos | Previsão |
| Início do planejamento | 07/09/2012 |
| Entrega das pesquisas com os lojistas | 21/09/2012 |
| Entrega do planejamento de gestão de contratos | 25/09/2012 |
| Entrega do plano de compra das matérias primas (menores preços) | 06/10/2012 (\*) |
| Entrega do pano de distribuição | 29/10/2012 |
| Início das vendas | 10/11/2012 |
| \*Sujeito a alteração de acordo com a restrição indicada neste documento |  |

### Riscos

[Descreva os principais riscos do projeto.]

* Nenhuma loja fechar contrato com a Cubo Mágico Presentes
* O auxiliar pedir demissão
* Alta nos preços da matéria prima, principalmente porque estamos em época de festas de final de ano.
* A demanda de produtos ser muita alta pelas lojas

### Fluxo de Caixa do Projeto

[Principais Entradas e Saídas Financeiras do projeto com o Valor Presente Líquidocalculado.]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Período** | **Orçado** | **Comentários** |
| 10/09/2012 | R$ 3.200,00 | Serviços com a Consultoria Empresarial SPD (50% antecipado) |
| 30/10/2012 | R$ 1600,00 | Serviços com a Consultoria Empresarial SPD (25%) |
| 30/11/2012 | R$ 1600,00 | Serviços com a Consultoria Empresarial SPD (25%) |
|  |  |  |

### Critérios de sucesso do projeto

[Descreva de forma mensurável o que constitui o sucesso do projeto e quem decide se o projeto foi bem sucedido]

Conseguir fechar contrato com pelo menos cinco lojas.

Retorno financeiro líquido R$ 4.000,00.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aprovações** | | |
| **Participante** | **Assinatura** | **Data** |
| Patrocinador do Projeto |  |  |
| Gerente do Projeto |  |  |