

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	JC	AGM	AGM	21.06.11	Versión Original

PROJECT CHARTER

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
LANZAMIENTO DE UNA FRAGANCIA PARA INFANTES	COLONI
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO: QUÉ, QUIÉN, CÓMO, CUÁNDO Y DÓNDE?	
<p>El proyecto COLONI consiste en lanzar al mercado una nueva versión de colonias para infantes,</p> <p>La ejecución del mismo constara de los siguientes entregables :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conceptualización e Imagen 2. Desarrollo Formula 3. Desarrollo Empaque 4. Piloto Envasado / Prueba Transporte 5. Abastecimiento (SCM) 6. Asuntos Regulatorios <p>El desarrollo del proyecto estará a cargo de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Julián Casas • Rómulo Portocarrero <p>El proyecto estaría dirigida para la campaña C9-2011, por tal motivo su ejecución se programaría desde el 21 Junio del 2011 hasta el 12 Julio del 2012, la gestión del proyecto se realizara en las instalaciones de DHARMA CONSULTING por el equipo del proyecto.</p>	
DEFINICIÓN DEL PRODUCTO DEL PROYECTO: DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO, SERVICIO O CAPACIDAD A GENERAR.	
<p>Formula</p> <p>Aroma masculino en línea con el concepto de la colonia, puede tener notas cítricas y herbales.</p> <p>Contenido</p> <p>80 ML</p> <p>Empaque</p> <p>Desarrollar un nuevo molde de frasco en PET con diseño nuevo, que refleje el concepto que se elija para el producto y que contenga la funda impresa (sleeve) y tapa push pull</p> <p>Concepto de Producto</p> <p>La fragancia juguetona y divertida que crea un mundo de aventura lleno de imaginación, fantasía y pura emoción!!!</p> <p>Se buscará lograr una gráfica divertida y colorida, para ello se procurará tener un empaque con áreas planas para etiquetar el producto.</p> <p>El empaque debería tener un valor adicional que le permita al niño jugar (caja o frasco). Podría incluir stickers o elementos que pueda recortar para que arme su propio personaje (un monstruo, dinosaurio o carro).</p>	

DEFINICIÓN DE REQUISITOS DEL PROYECTO: DESCRIPCIÓN DE REQUERIMIENTOS FUNCIONALES, NO FUNCIONALES, DE CALIDAD, ETC., DEL PROYECTO/PRODUCTO

El sponsor (AGM) tiene los siguientes requisitos:

- Cumplir con los acuerdos presentados en la propuesta, y respetar los requerimientos del cliente.

El Cliente (MKT) tiene los siguientes requisitos:

- El plazo de entrega del proyecto debe ser 1 año.
- Entregar un reporte mensual de los Hitos
- Declarar el Costo preliminar 7 meses antes del lanzamiento del producto
- Declarar el Costo Final 4 meses antes del lanzamiento del producto
- Entregar un documento final que contenga las memorias de las actividades realizadas, los resultados alcanzados y material elaborado durante la gestión del proyecto.
- Los costos objetivos aproximados deberán ser los siguientes
\$1.11 Perú
\$1.25 Uruguay
\$1.29 Chile
- Los costos de ventas aproximadas deberán ser los siguientes
13% Perú
14% Uruguay
13% Chile

OBJETIVOS DEL PROYECTO: METAS HACIA LAS CUALES SE DEBE DIRIGIR EL TRABAJO DEL PROYECTO EN TÉRMINOS DE LA TRIPLE RESTRICCIÓN.

CONCEPTO	OBJETIVOS	CRITERIO DE ÉXITO
1. ALCANCE	Entregar el PT 15 días antes del lanzamiento en todos los países de la corporación.	Aprobación de cada entregable.
2. TIEMPO	Concluir el proyecto en el plazo solicitado por el cliente.	Plazo de entrega 1 año a partir de la fecha.
3. COSTO	Cumplir con el Costo Objetivo por unidad del Producto (con Una variación +-3 %)	No exceder el costo objetivo entregado por el cliente.

FINALIDAD DEL PROYECTO: FIN ÚLTIMO, PROPÓSITO GENERAL, U OBJETIVO DE NIVEL SUPERIOR POR EL CUAL SE EJECUTA EL PROYECTO. ENLACE CON PROGRAMAS, PORTAFOLIOS, O ESTRATEGIAS DE LA ORGANIZACIÓN.

Completar y ampliar el Line Up de colonias de infantes.

La competencia tiene una gran porción del mercado corporativo (Perú, Uruguay, Chile).

La primera versión de colonia de infantes creció un 50 %.

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO: MOTIVOS, RAZONES, O ARGUMENTOS QUE JUSTIFICAN LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO.

JUSTIFICACIÓN CUALITATIVA	JUSTIFICACIÓN CUANTITATIVA	
Generar Ingresos para el cliente	Flujo de Ingresos	\$ 1,400,000 de venta 220 ´ 000 unidades vendidas
Quitar mercado a la competencia	Flujo de Egresos	
	VAN	
	TIR	
	RBC	

DESIGNACIÓN DEL PROJECT MANAGER DEL PROYECTO.

NOMBRE	JC	NIVELES DE AUTORIDAD
REPORTA A	AGM	Exigir el cumplimiento de los entregables del proyecto.
SUPERVISA A	CA	

CRONOGRAMA DE HITOS DEL PROYECTO.

HITO o EVENTO SIGNIFICATIVO	FECHA PROGRAMADA
Inicio del proyecto	21 de Junio del 2011
Gestión del proyecto	Del 21 Junio 2011 al 12 Julio del 2012
Conceptualización y Diseño	Del 7 Julio al 10 Agosto 2011
Desarrollo Formula	Del 7 Julio al 28 Diciembre 2011
Desarrollo Empaque	Del 11 Agosto al 25 Enero del 2012
Pruebas Piloto Envasado y Transporte	Del 26 Enero al 19 Abril 2012
Suministro y Abastecimiento	Del 20 Abril al 12 Julio 2012
Fin Proyecto	12 Julio 2012

ORGANIZACIONES O GRUPOS ORGANIZACIONALES QUE INTERVIENEN EN EL PROYECTO.

ORGANIZACIÓN o GRUPO ORGANIZACIONAL	ROL QUE DESEMPEÑA
Dharma Consulting	Asesoría en Gestión de proyectos

PRINCIPALES AMENAZAS DEL PROYECTO (RIESGOS NEGATIVOS).

No cumplir con los tiempos establecidos en cada entregable del proyecto.
El costo objetivo del producto no debe exceder el 3 %.
Restricción técnica para el uso de Fundas Impresas en producción (Equipos)
Alza de precios de los componentes plásticos.
Que la venta corporativa no sea la esperada.

PRINCIPALES OPORTUNIDADES DEL PROYECTO (RIESGOS POSITIVOS).

Ganar Mercado de la competencia de Uruguay y Chile.
Incrementar el Line Up de colonia para infantes.

PRESUPUESTO PRELIMINAR DEL PROYECTO.

CONCEPTO	MONTO

SPONSOR QUE AUTORIZA EL PROYECTO.

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	FECHA
AGM	MKT	Directora de Imagen y Desarrollo de Productos Nuevos	21.06.11

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	JC	AGM	AGM	21.06.11	Versión Original

LISTA DE STAKEHOLDERS

- POR ROL GENERAL EN EL PROYECTO -

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
LANZAMIENTO DE UNA FRAGANCIA PARA INFANTES	COLONI

ROL GENERAL	STAKEHOLDERS
SPONSOR	AGM
EQUIPO DE PROYECTO	PROJECT MANAGER Julián Casas
	EQUIPO DE GESTIÓN DE PROYECTO Jefe MKT FD Jefe Imagen DO Jefe Ingeniería FL Directora I&D CA Coordinador Asuntos Regulatorios JL Coordinador Compras Corporativa PG Diseñadora Industrial LL Redactora Textos AC Coordinador Calidad AP Jefe Planeamiento DB Programación Maestra OT Coordinador Producción MJ Coordinador Exportación RZ Coordinador de Costos HZ
	OTROS MIEMBROS DEL EQUIPO DE PROYECTO
PORTFOLIO MANAGER	Jefe de Unidad de Proyectos RDLC
PROGRAM MANAGER	
PERSONAL DE LA OFICINA DE PROYECTOS	Julián Casas Rómulo Portocarrero Raúl Meneses
GERENTES DE OPERACIONES	Planeamiento Corporativo JR
GERENTES FUNCIONALES	Directora Compras Corporativas Directora Calidad Corporativa DP Gerente Producción Corporativa CM Director Ingeniería HQ Directora Finanzas IJ Directora Programación Maestra FA

Contacto: informes@dharmaconsulting.com,
 Página Web: www.dharmacon.net

Dharma Consulting ha sido revisada y aprobada como un proveedor de entrenamiento en Project Management por el Project Management Institute (PMI). Como un Registered Education Provider (R.E.P.) del PMI, Dharma Consulting ha aceptado regirse por los criterios establecidos de aseguramiento de calidad del PMI.

USUARIOS / CLIENTES	Marketing FN
PROVEEDORES / SOCIOS DE NEGOCIOS	<i>Proveedores:.....</i>
OTROS STAKEHOLDERS	Varios

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1	JC	AGM	AGM	21/06	

CLASIFICACION DE STAKEHOLDERS

- MATRIZ INFLUENCIA VS PODER -

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
LANZAMIENTO DE UNA FRAGANCIA PARA INFANTES	COLONI

		PODER SOBRE EL PROYECTO	
		BAJO	ALTO
INFLUENCIA SOBRE EL PROYECTO	ALTA	Jefe MKT FD Jefe de Unidad de Proyectos RDLC Jefe Imagen DO Jefe Ingeniería FL Director I&D CA Integrante de PMO JC Integrante de PMO CO Coordinador Asuntos Regulatorios JL Coordinador Calidad AP	Cliente AGM ESTRATEGIA: Trabajar para él.
	BAJO	Jefe Planeamiento DB Programación Maestra OT Coordinador Producción MJ Coordinador Exportación RZ ESTRATEGIA: Mantenerlos informados con mínimo esfuerzo.	Coordinador Compras Corporativa PG Diseñadora Industrial LL Redactora Textos AC Coordinador de Costos HZ ESTRATEGIA: Mantenerlos informados y nunca ignorarlos.

PODER : Nivel de Autoridad
INFLUENCIA : Involucramiento Activo

Contacto: informes@dharmaconsulting.com, Página Web: www.dharmacon.net

Dharma Consulting ha sido revisada y aprobada como un proveedor de entrenamiento en Project Management por el Project Management Institute (PMI). Como un Registered Education Provider (R.E.P.) del PMI, Dharma Consulting ha aceptado regirse por los criterios establecidos de aseguramiento de calidad del PMI.

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	JC/RP	AGM	AGM	21.06.11	Version Original

REGISTRO DE STAKEHOLDERS

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
LANZAMIENTO DE UNA FRAGANCIA PARA INFANTES	COLONI

IDENTIFICACIÓN					EVALUACIÓN				CLASIFICACIÓN	
NOMBRE	EMPRESA Y PUESTO	LOCALIZACIÓN	ROL EN EL PROYECTO	INFORMACIÓN DE CONTACTO	REQUERIMIENTOS PRIMORDIALES	EXPECTATIVAS PRINCIPALES	INFLUENCIA POTENCIAL	FASE DE MAYOR INTERES	INTERNO / EXTERNO	APOYO / NEUTRAL / OPOSITOR
AGM	Director Imagen y Desarrollo productos nuevos	Lima	Sponsor	513-5893 agm@gmail.com		Que el cliente quede satisfecho con el proyecto	Muy Alto	Todo el proyecto	Interno	Apoyo
JC/RP	Coordinador de proyectos	Lima	Project Manager	425-4501 julian.casa@gmail.com RP@gmail.com	Cumplir con el plan del proyecto	Que el proyecto culmine bien	Mediano	Todo el proyecto	Interno	Apoyo
CA	I&D	USA	Desarrollo Formula	425-4502 Cavila@gmail.com	Que la formula performe bien		Muy alto	Desarrollo Formula	Interno	Neutral
AP	Coordinador Calidad	Lima	Calidad Empaques	513-4503 Penaa@gmail.com	Que los empaques cumplan los protocolos de		Muy Alto	Todo el proyecto	Interno	Opositor

 Contacto: informes@dharmaconsulting.com, Página Web: www.dharmacon.net

					Calidad					
FL	Jefe Ingenieria	Lima	Desarrollo Empaque	425-4504 Faulima@gmail.com	Que performen los empaques		Fuerte	Desarrollo Empaque/Compatibilidad	Interno	Apoyo
DO	Jefe de Imagen	Lima	Imagen del producto	425-4505 do@gmail.com			Fuerte	Imagen del empaque	Interno	Apoyo
PG	Coordinadora de Compras Corporativas	Lima	Cotizaciones de Empaque	425-4506 pedrog@gmail.com			Fuerte	Desarrollo Empaque	Interno	Neutral

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	JC/RP	AGM	AGM	21.06.11	Versión Original

ESTRATEGIA DE GESTION DE STAKEHOLDERS

NOMBRE DEL PROYECTO	SIGLAS DEL PROYECTO
LANZAMIENTO DE UNA FRAGANCIA PARA INFANTES	COLONI

STAKEHOLDER (PERSONAS O GRUPOS)	INTERES EN EL PROYECTO	EVALUACION DEL IMPACTO	ESTRATEGIA POTENCIAL PARA GANAR SOPORTE O REDUCIR OBSTÁCULOS	OBSERVACIONES Y COMENTARIOS
Jefe de MKT FD	Satisfacer al cliente y obtener mayor mercado	Fuerte	Informar constantemente los avances y los acuerdos obtenidos en las reuniones	
Director Imagen y Desarrollo nuevos productos AGM	Que el concepto del producto sea dirigido hacia el cliente objetivo	Fuerte	Concientizar al equipo para comprometerlo en el proyecto	
Coordinador de proyectos JC/RP	Que se cumplan los entregables en su fechas acordadas y con el alcance respectivo	Mediano	Que dirijan el proyecto, informando al equipo a través de email y carpetas compartidas	
Directora de I&D CA	Asegurar el éxito de las investigaciones y se trasladen en resultados positivos	Fuerte	Informar por email los avances, una vez desarrollada el producto	
Coordinador Calidad AP	Que el producto cumpla con los estándares de calidad del producto.	Fuerte	Que realice una capacitación de retroalimentación de los estándares del producto	
Jefe Ingeniería FL	Lanzar un producto con envase factible y práctico.	Fuerte	Tener contacto durante todo el proceso de desarrollo	

Contacto: informes@dharmaconsulting.com, Página Web: www.dharmacon.net

Jefe de Imagen DO	Que el concepto del producto sea dirigido hacia el cliente objetivo	Fuerte	Informar constantemente los avances y los acuerdos obtenidos en las reuniones	
Coordinadora de Compras Corporativas PG	Que los proveedores cumplan con lo acordado bajo contrato, tanto en el producto como el servicio	Fuerte	Informarlo y coordinar con el en la etapa de desarrollo del producto.	
Proveedores	Proveer los insumos y servicios adecuados en la fecha acordada	Bajo	Indicarles el cronograma y realizar contratos con penalidades por incumplimiento	