**MAPA – Material de Avaliação Prática da Aprendizagem**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Acadêmico: Jonathan Cardoso de Brito** | **R.A. 21012666-5** | |
| **Curso: Engenharia de Software** | | |
| **Disciplina: GERENCIAMENTO DE SOFTWARE** | | |
| **Valor da atividade: 3,0** | | **Prazo:** **15/09/2023** |

Risco 1: Confusão nos requisitos e processos

Como evitar:

Os sócios devem investir em uma boa comunicação e colaboração entre si. Isso pode ser feito por meio de reuniões regulares, workshops e outras atividades que permitam que eles compartilhem suas ideias e cheguem a um consenso.

A empresa contratada para desenvolver o software deve participar ativamente do processo de levantamento de requisitos e definição dos processos. Isso ajudará a garantir que os requisitos sejam bem compreendidos e que os processos sejam eficientes e eficazes.

Mitigação:

Se o conflito persistir, a empresa contratada pode ajudar os sócios a encontrar uma solução. Por exemplo, a empresa pode usar técnicas de mediação ou de negociação para ajudar os sócios a chegar a um acordo.

A empresa contratada também pode incluir uma cláusula no contrato que permita que ela faça alterações no software caso seja necessário. Isso ajudará a garantir que o software atenda às necessidades dos sócios, mesmo que os requisitos mudem ao longo do processo.

Risco 2: Falta de recursos

Como evitar:

Os sócios devem buscar alternativas para aumentar o orçamento do projeto. Isso pode ser feito por meio de financiamentos, parcerias ou outros mecanismos.

A empresa contratada deve trabalhar com os sócios para encontrar maneiras de reduzir os custos do software. Por exemplo, a empresa pode usar tecnologias de código aberto ou de baixo custo.

Mitigação:

Se os recursos forem insuficientes, a empresa contratada pode priorizar as funcionalidades mais importantes. Isso ajudará a garantir que o software seja funcional, mesmo que não tenha todos os recursos que os sócios desejariam.

A empresa contratada também pode trabalhar com os sócios para encontrar maneiras de economizar dinheiro em outras áreas do negócio. Por exemplo, a empresa pode ajudar os sócios a reduzir os custos operacionais do complexo.

Risco 3: Ausência de demanda durante o dia

Como evitar:

Os sócios devem investir em marketing e promoção para divulgar o complexo. Isso pode ser feito por meio de anúncios, eventos e outras ações.

Os sócios também podem oferecer descontos ou promoções durante o dia para atrair mais clientes.

Mitigação:

Se a demanda durante o dia não for suficiente, os sócios podem considerar a possibilidade de fechar o complexo durante esse período. Isso pode ajudar a reduzir os custos operacionais e a evitar perdas financeiras.

Os sócios também podem considerar a possibilidade de alugar ou vender o complexo para um operador que tenha experiência em gerenciar esse tipo de negócio.

Risco 4: Falta de tempo para concluir o projeto

Como evitar:

Os sócios devem estabelecer um cronograma realista para o projeto. Isso pode ser feito por meio de uma análise cuidadosa do escopo do projeto e dos recursos disponíveis.

Os sócios também devem monitorar o progresso do projeto regularmente para garantir que ele esteja no caminho certo.

Mitigação:

Se o projeto estiver atrasado, os sócios podem considerar a possibilidade de reduzir o escopo do projeto ou de contratar mais recursos.

Os sócios também podem considerar a possibilidade de prorrogar o prazo do projeto.

Risco 5: Mudanças nas tecnologias ou nos requisitos

Como evitar:

Os sócios devem manter-se atualizados sobre as últimas tendências tecnológicas e de mercado. Isso ajudará a garantir que o software esteja preparado para as mudanças futuras.

Os sócios também devem incluir uma cláusula no contrato que permita que a empresa contratada faça alterações no software caso seja necessário.

Mitigação:

Se as tecnologias ou os requisitos mudarem, os sócios podem trabalhar com a empresa contratada para atualizar o software. Isso ajudará a garantir que o software continue a atender às necessidades dos sócios.

Os sócios também podem considerar a possibilidade de contratar uma empresa de suporte técnico para ajudar a manter o software atualizado.

Avaliando os riscos identificados, é importante ressaltar que alguns deles são mais críticos do que outros. O risco de conflito entre os sócios, por exemplo, é um risco que pode ter um impacto significativo no projeto, pois pode levar a atrasos, custos extras e até mesmo ao cancelamento do projeto. Por outro lado, o risco de falta de demanda durante o dia é um risco menor, pois pode ser mitigado por meio de medidas como marketing e promoção.

Os sócios devem priorizar os riscos mais críticos e tomar medidas para evitá-los ou mitigar seus impactos. A abordagem preventiva e as medidas de mitigação realistas podem ajudar a minimizar os riscos e aumentar a probabilidade de sucesso do projeto do complexo esportivo, mesmo em face de desafios iniciais.