BandTec DIGITAL SCHOOL

Gestão de Projetos Aula 3



Band Tec DIGITAL SCHOOL

NOC SDK FIELD SUPPORT



Monitoração NOC – NETWORK OPERATIONS CENTER





Atendimento SDK – SERVICE DESK



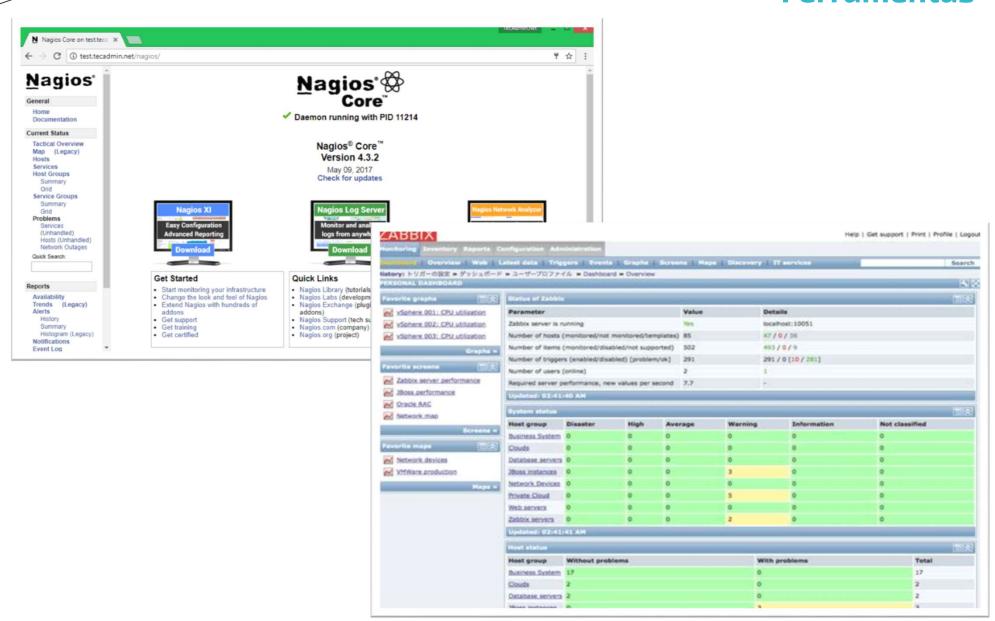


Atendimento Field Support – Suporte de Campo





Monitoração Ferramentas



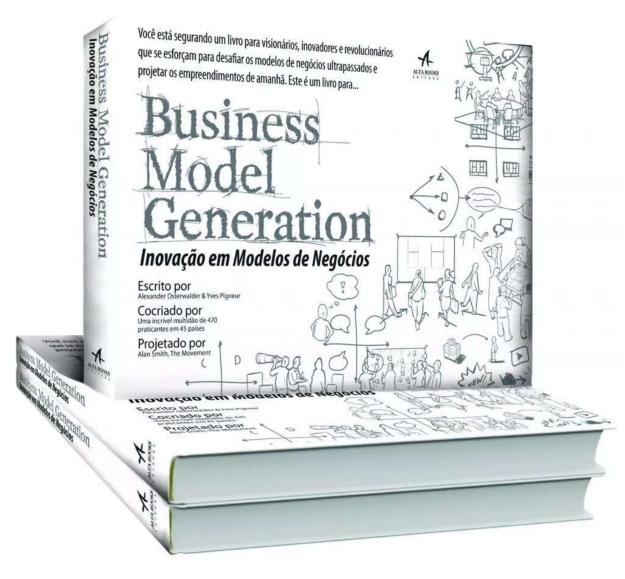


Necessidades do Cliente





Business Model Generation



Alexander Osterwalder e Yves Pigneur



Business Model Generation

O que é Modelo de Negócios (Business Model)



Estratégia

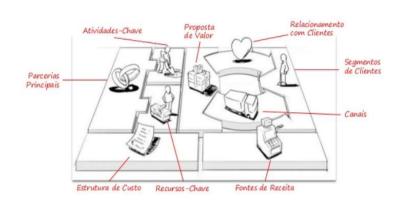


Modelo de Negócio Canvas

É importante ressaltar que o **Modelo de Negócios** não é sinônimo de **Plano de Negócios**: a análise e reflexão sobre o Modelo possibilitam a elaboração de um Plano bem estruturado e com maior potencial de sucesso.

Com a ajuda do Quadro, o empreendedor criamos seu Modelo de Negócios com quatro conceitos que fazem muita diferença:

- Pensamento visual
- Visão sistêmica
- Cocriação
- Simplicidade e aplicabilidade





Modelo de Negócio Canvas

A ferramenta chamada de **Quadro de Modelo de Negócios** (Business Model Canvas), criada por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, serve para planejar e visualizar as principais funções de um negócio e suas relações.

Ao fornecer uma visão holística e flexível do modelo de negócios, o Quadro auxilia os empreendedores nos processos de criação, diferenciação e inovação, aprimorando seu modelo de negócios para conquistar mais clientes e lucros.



Quatro etapas básicas compõem o Quadro: **o que, quem, como e quanto**. As quatro são divididas entre nove blocos (ou funções) que devem ser preenchidos com adesivos autocolantes para facilitar o acréscimo, remoção e realocação das ideias.

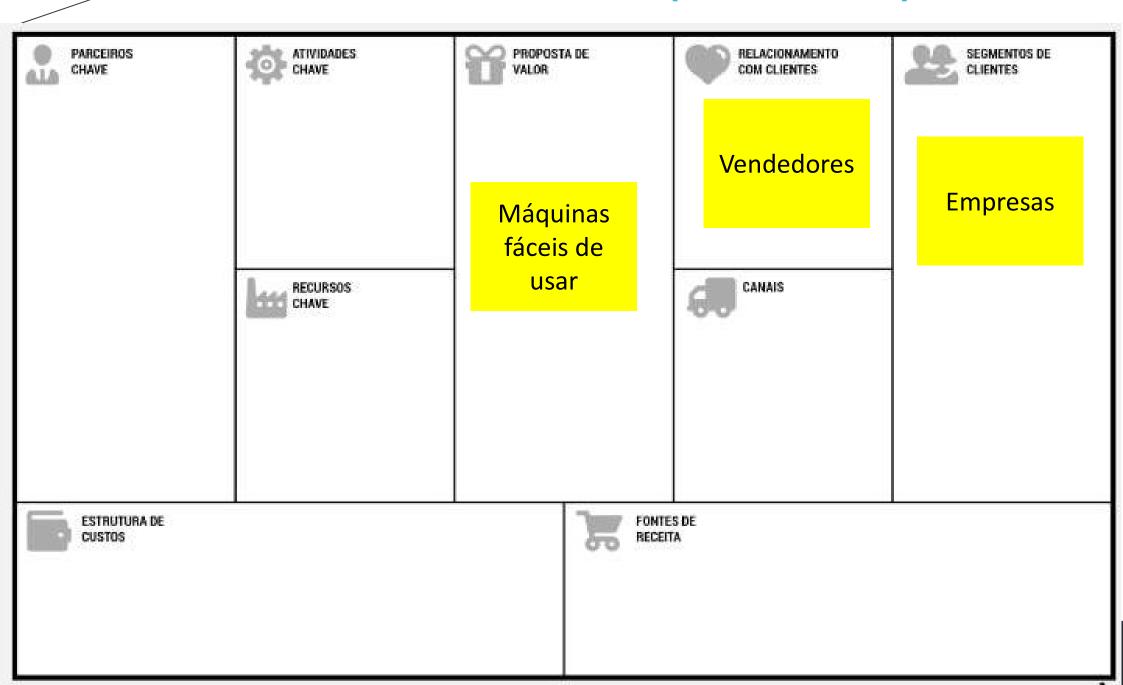


Modelo de Negócio Canvas

MEU MODELO DE	E NEGÓCIO Negócio:		Criado por:	Data:
Como?		O que?	Para quem?	
Parcerias Principais Rede de Fornecedores e parceiros que ajudam a sua empresa a funcionar	Atividades Principais Ações importantes que sua empresa deve realizar para fazer seu Modelo de Negócios funcionar Recursos Principais Recursos mais importantes exigidos para fazer o Modelo de Negócios funcionar	Proposta de Valor Qual seu pacote de produtos e serviços e o valor que ele possui para os clientes	Relacionamento com Clientes Tipos de relação que uma empresa estabelece com Clientes para conquistá-los e mantê-los Canais Como sua empresa se comunica e alcança seus Clientes para entregar sua Proposta de Valor	Segmento de Clientes Quem são os clientes que você pretende atender? Eles tem um perfil específico? Como eles estãoagrupados? Onde estão localizados
Estrutura de Custos Todos os custos envolvidos na do seu Modelo de Negócios	operação	Receita Dinheiro qu Quanto e co	S ue a empresa gera. omo você vai receber dos clientes	
		Quanto?		

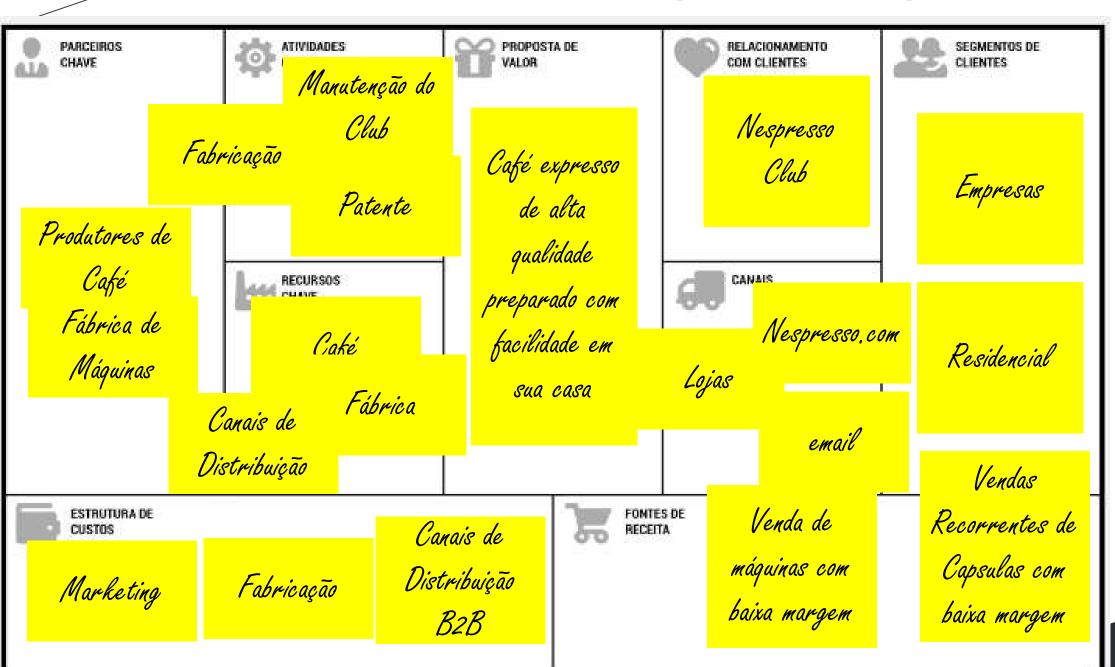


Modelo de Negócio e Requisitos Exemplo Canvas Nespresso – V2





Modelo de Negócio e Requisitos Exemplo Canvas Nespresso - V1





Modelo de Negócio e Requisitos

Requisitos de Negócio x Requisitos de Usuários x Requisitos de Software

- Um Modelo de Negócio requer uma variedade de requisitos para ajudar a definir metas e estabelecer um escopo para o trabalho que será realizado.
- Os **requisitos** também fornecem um contexto e formas objetivas de medir o progresso e o sucesso.
- Uma vez que os requisitos de negócios são estabelecidos, os requisitos de usuários e requisitos de software são definidos e desenvolvidos para mover um projeto para a frente.





Modelo de Negócio e Requisitos Requisitos de Negócios

- Os Requisitos de Negócios referem-se a visão e o objetivos de uma empresa.
- Eles também fornecem o alcance de uma necessidade ou problema comercial que precisa ser abordado através de uma atividade ou projeto específico.





Modelo de Negócio e Requisitos Requisitos de Negócio

Os bons **requisitos de negócios** devem ser:

- 1. "Clean" e normalmente são definidos em um nível muito alto;
- Fornecer informações e orientações suficientes para ajudar a garantir que o projeto atenda a necessidade identificada;
- 3. Compreender os necessidades e objetivos de uma organização referente a uma necessidade ou problema comercial específico a ser abordado;
- 4. Deverá ser claramente **definido e compreendido** antes de desenvolver os requisitos de software;

Requisitos de Negócio dão a resposta do PORQUÊ estamos desenvolvendo algo



Modelo de Negócio e Requisitos Requisitos de Usuários

- Os Requisitos de Usuários descrevem os objetivos gerais e as funcionalidades que o software dever oferecer.
- São declarações em linguagem natural e diagramas contendo as funcionalidades e as restrições sob as quais o sistema deve operar.
- Essas funcionalidades devem ser analisadas sob o ponto de vista de negócios de modo que seja compreensível aos usuário.





Modelo de Negócio e Requisitos Requisitos de Software

Os **Requisitos de Software** dividem as etapas necessárias para atender aos requisitos ou requisitos da empresa.

Considerando que um requisito de negócios estabelece o "**PORQUÊ**" para um projeto, um requisito de software descreve "**O QUE**".



Por exemplo se o requisito da empresa for criar um sistema de controle de acessos, os requisitos do software descreverão:

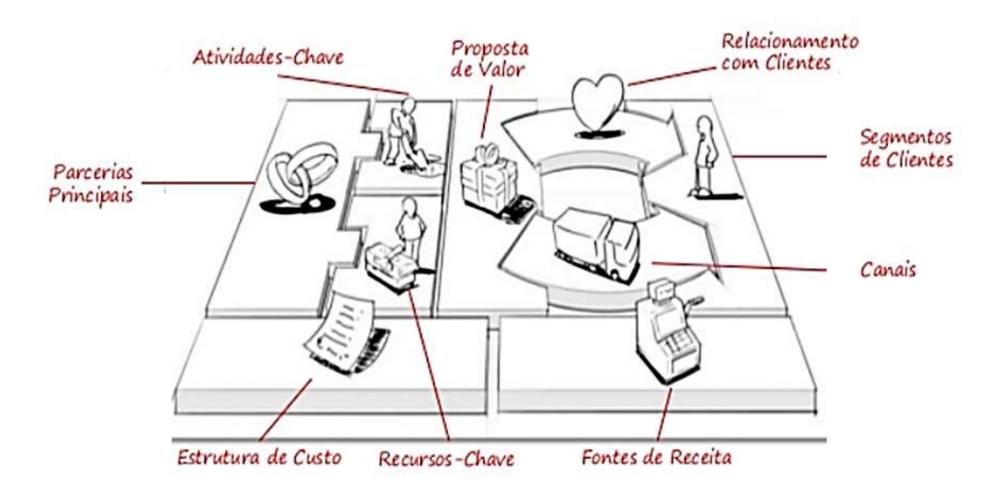
- Midleware para integração;
- Banco de Dados SQL;
- Acessos via Moodle.



Análise de Sistemas Exercício 2

Contextualização do projeto de PI

1. Usando Canvas criar um modelo de negócio para uma Faculdade





Modelo de Negócio e Requisitos Exercícios

PARCEIROS CHAVE	ATIVIDADES CHAVE	PROPOSTA DE VALOR	RELACIONAMENTO COM CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
	RECURSOS CHAVE		CANAIS	
ESTRUTURA DE CUSTOS			ITES DE EITA	





simon_sinek how_great_leaders_inspire_action

