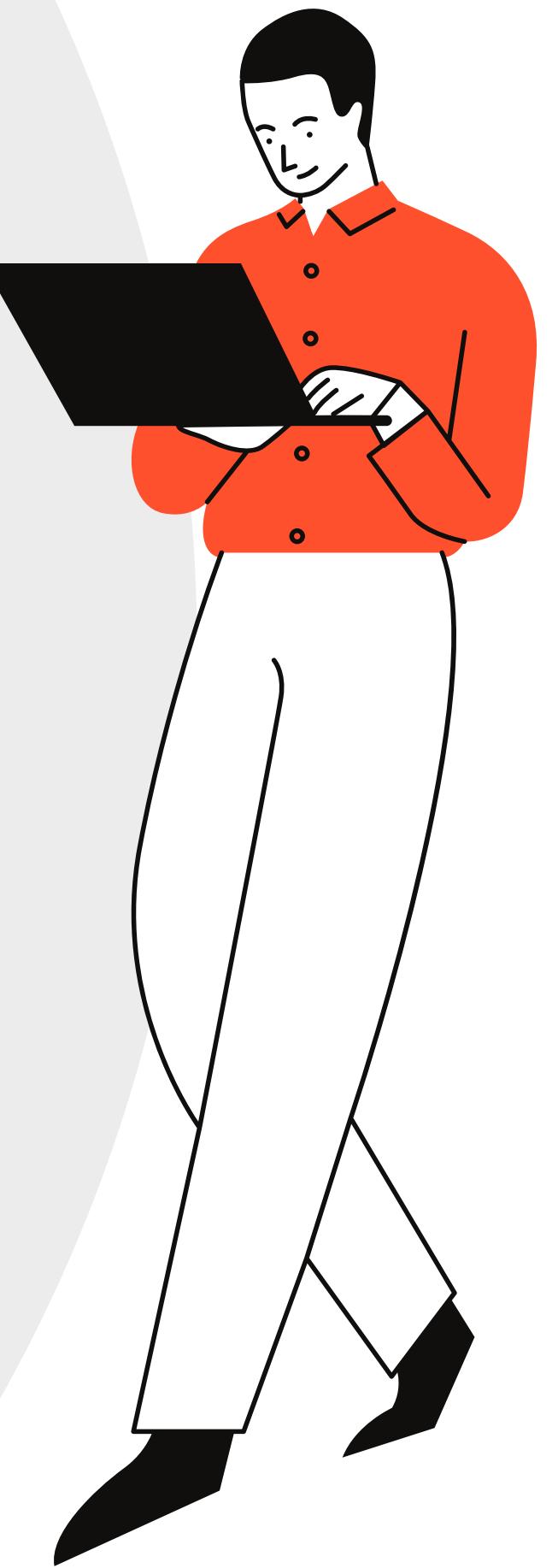


3º STATUS REPORT

**Melhorias no sistema de
avaliação de cursos
superiores do IFPE**



Equipe de colaboradores



Felipe Accioly

Isabela Menezes

Danilo William

Felipe de Carvalho

Pedro da Matta

Sumário

1

Contexto

3

Arquiteturas,
Indicadores de
Desempenho
e Valores de Negócio

Proposta de Valor
e Plano de Ação

2

Planejado vs Realizado,
Cronograma e
Timeline de Artefatos

4

Conclusão

5



1

Contexto

Contexto do Problema, Motivação da Equipe
e Principais Stakeholders

Contexto

A CPA assume o papel de avaliador dos cursos superiores do IFPE com intuito de estimar dados que representam diversos aspectos referentes as qualidades e as deficiências dos respectivos cursos da instituição. Esses dados são obtidos através da aplicação do formulário de avaliação para os três segmentos respondentes: Discentes, Docentes e Técnicos-Administrativos. O nosso projeto tem como objetivo propor melhorias durante o processo de avaliação e trazer novas formas de estimular a interação entre a CPA e os segmentos da comunidade acadêmica com o objetivo de aumentar a amostra de dados.

Problema

Entendimento da Problemática

O principal problema é a baixa adesão de dados durante o processo de avaliação institucional que se dá por alguns motivos:

- Dificuldade dos segmentos acadêmicos de se sentirem parte do processo de avaliação;
- Estratégia de comunicação pouco eficiente entre a CPA e a comunidade;
- O email ser a única ferramenta utilizada para divulgação do formulário;

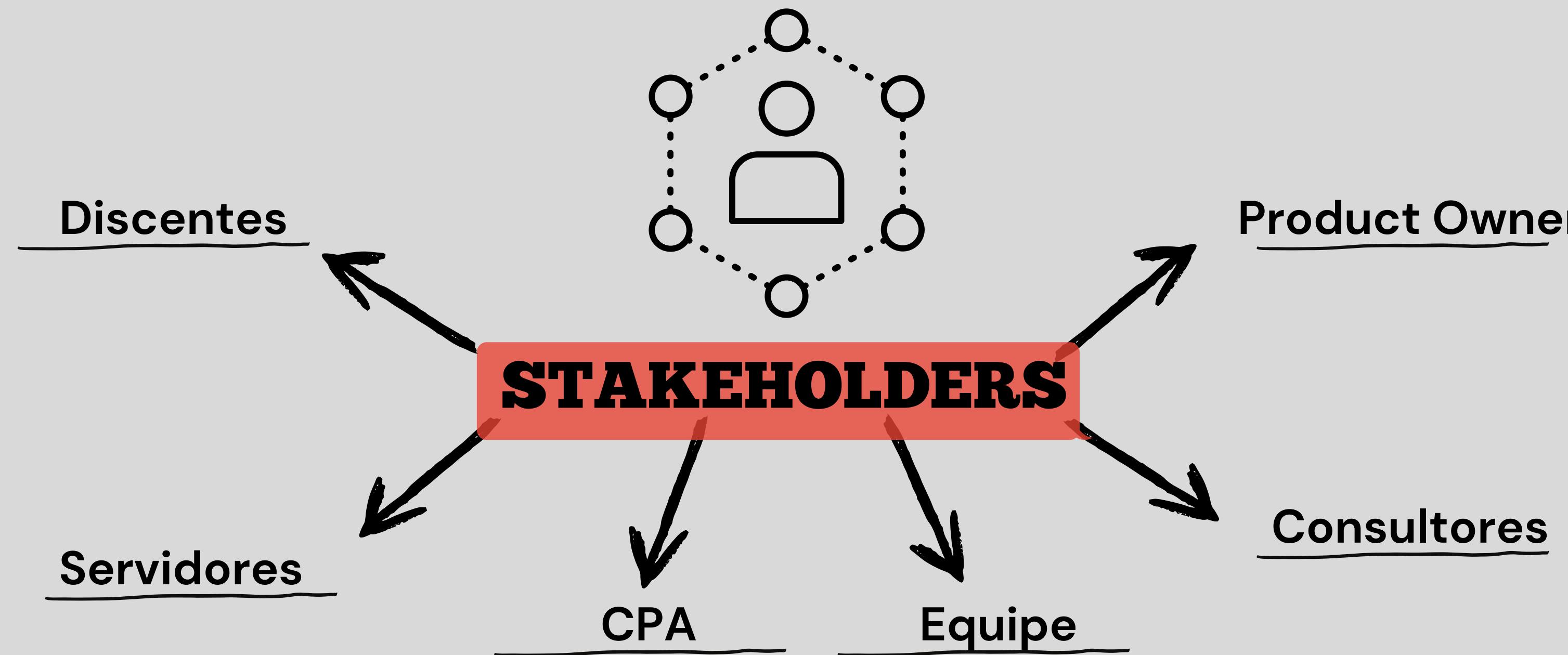
Motivação

Motivação da Equipe

A equipe esteve motivada durante todo o processo de desenvolvimento do projeto com o objetivo de propor melhorias durante o processo de avaliação institucional da Comissão Própria de Avaliação - IFPE, proporcionando meios que auxiliem o cliente a atingir um maior número de pessoas. Nossa motivação de deu por alguns motivos:

- Satisfação do cliente;
- Aumentar o engajamento da comunidade;
- Melhorar a qualidade de ensino do IFPE e melhorar a qualidade de vida da comunidade acadêmica

Principais Stakeholders



Proposta de Valor e Plano de Ação

2

Solução, Plano de Ação
e Resultados Esperados

Solução

Pop-up

Começa a aparecer no fim do período e aparece até o fim do período de matrícula

- Aparece para alunos que ainda não responderam o formulário;
- Oferece as opções para responder depois ou naquele momento;

Campanhas de Marketing

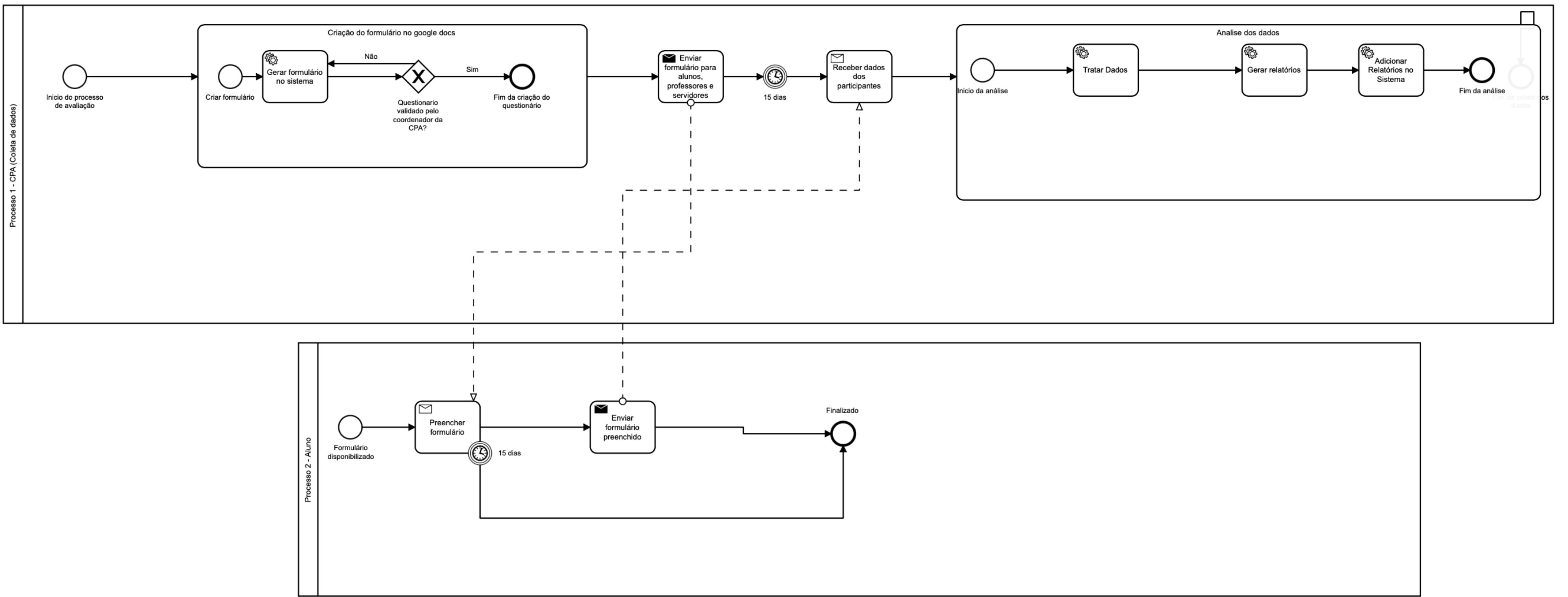
Se inicia 1 mês antes do processo de avaliação, com posts que tentem conscientizar os segmentos da importância das respostas.

- Duas postagens semanais;
- Na semana da avaliação, as campanhas são intensificadas, passando para três postagens na semana;

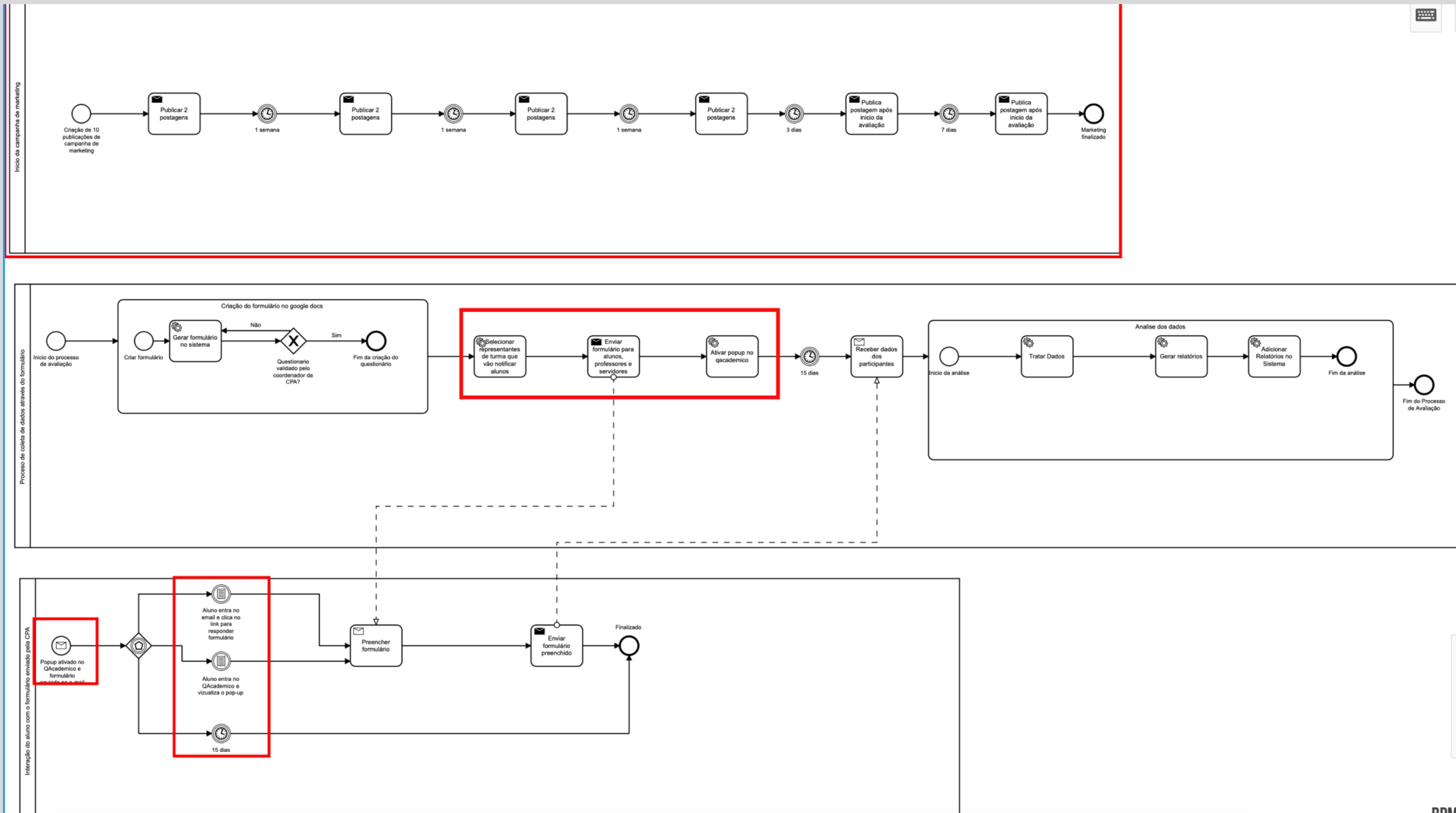
Alunos Divulgadores

Escolha de alunos representantes que vão servir de ponte de comunicação entre a CPA e os demais alunos, repassando as mensagens da CPA para os alunos e vice-versa.

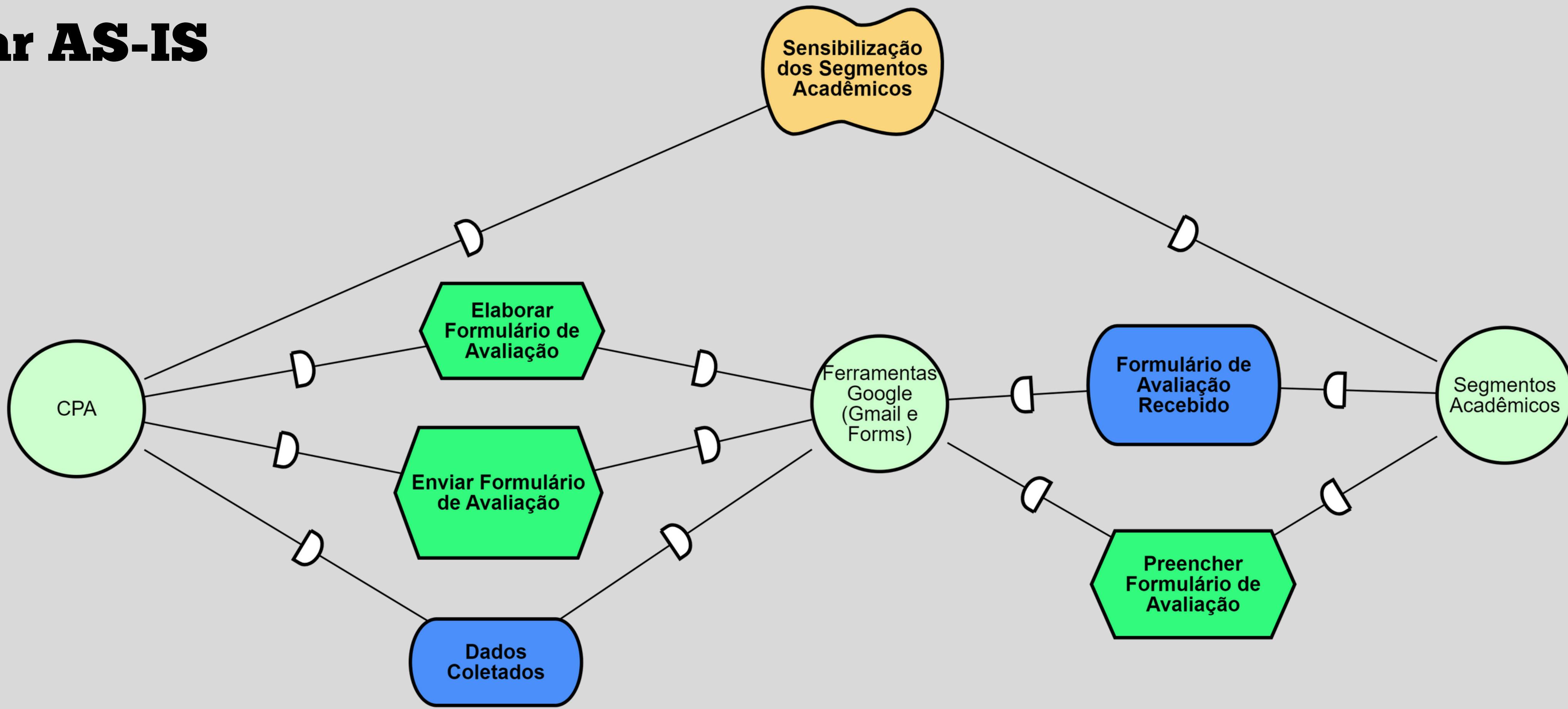
BPMN AS-iS



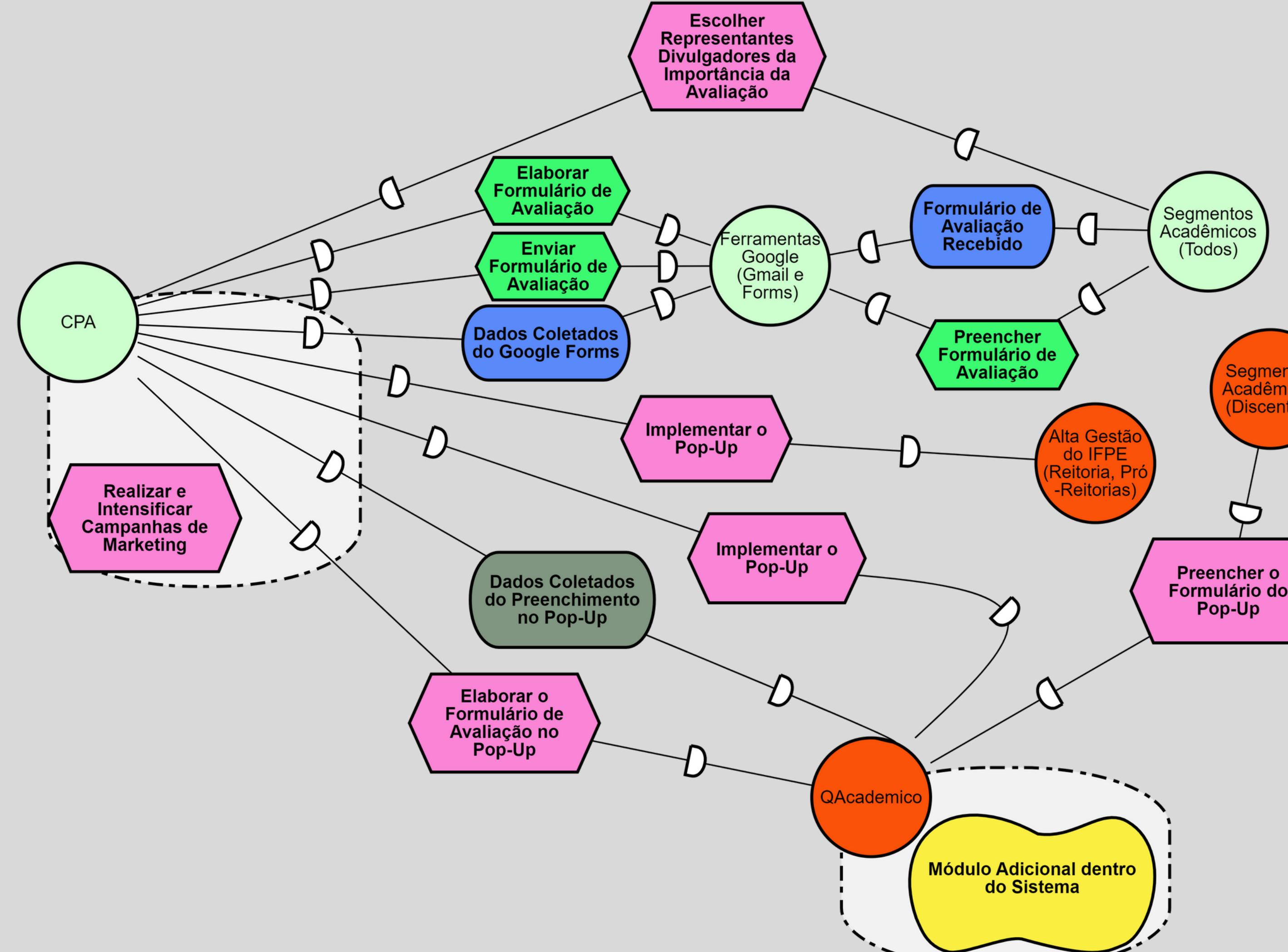
BPMN TO-BE



i-Star AS-IS



i-Star TO-BE



Resultados Esperados

1

Promover melhora na participação de todos os segmentos respondentes da comunidade institucional.

2

Aprimoramento da comunicação entre a CPA, discentes, docentes e técnicos-administrativos.

3

Facilitar o acesso dos discentes e docentes ao formulário de avaliação.

3

Arquiteturas, Indicadores de Desempenho e Valores de Negócio

Arquitetura de Processos, Sistemas de Informação, Tecnologia e
Indicadores de Desempenho dos Processos

Arquitetura de Negócios

Processos



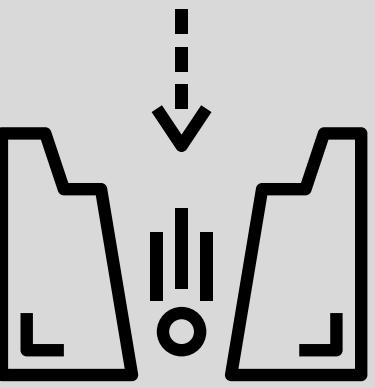
Estado Atual

O processo de coleta de dados para CPA não está sendo eficiente, pois a quantidade de respostas coletadas não é satisfatória para atingir o objetivo da coleta, que é encontrar pontos falhos dos cursos para que esses possam ser corrigidos a tempo.



Estado Desejado

Um processo de coleta de dados que seja eficiente em aumentar a amostra de respostas coletadas



Lacunas

Processo deixa o formulário disponível por um longo tempo sem o envio de lembretes e sem conscientização dos stakeholders com a importância do formulário



Melhorias

Colocar o formulário aparecendo dentro de um popup que aparece sempre que o aluno entra no QAcademico em tempos de matricula

Arquitetura de Negócios

Sistemas de Informação



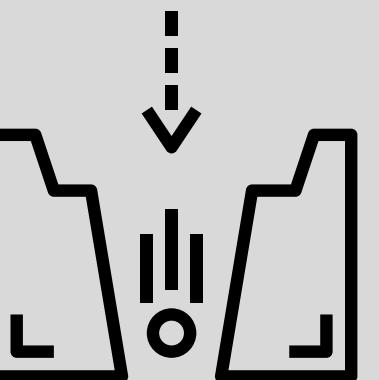
Estado Atual

O sistema atual não possui integração com qualquer outro sistema do IFPE, pois é feito através de Formulário do Google.



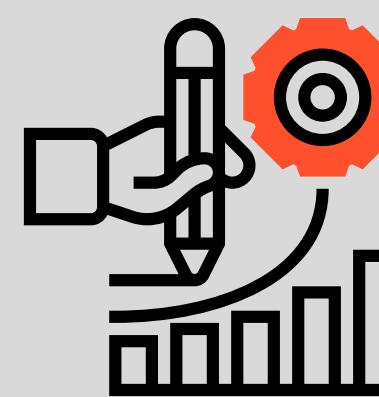
Estado Desejado

Implementação de pop-up dentro do sistema de matrícula (discentes).



Lacunas

Dificuldade de implementar essa funcionalidade dentro do sistema de matrícula do IFPE.



Melhorias

Acompanhar e discutir junto com os principais responsáveis pelo processo, a viabilidade dessa implementação proposta.

Arquitetura de Negócios

Tecnologia



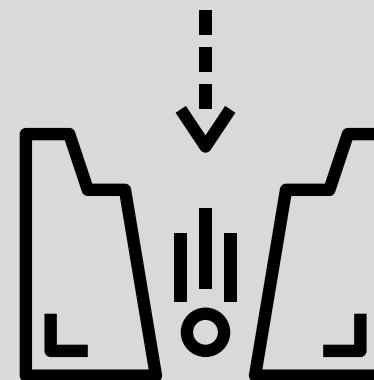
Estado Atual

A tecnologia utilizada no processo atual é uma ferramenta de formulários online do google de coleta de dados que salva os resultados dos formulários respondidos. O compartilhamento do formulário é feito através de e-mails



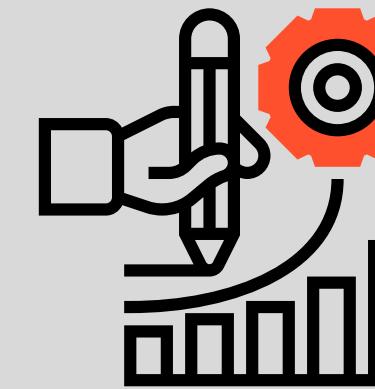
Estado Desejado

Otimização do compartilhamento dos formulários de avaliação e de sua importância. O pop-up vai ser o próprio form no QAcademico e estará disponível em períodos de matrícula.



Lacunas

Atualmente as medidas de divulgação não estão surtindo o efeito esperado



Melhorias

Introduzindo essa mudança, aumentamos a amostra de respostas e como consequência a precisão dos critérios de avaliação propostos

Indicadores de Desempenho

Eficácia

Quantidade de resposta diárias para identificar a necessidade de novas campanhas

Analizar quais os meios mais utilizados para responder o formulário (Pop-Up ou Recebidos via E-mail)

Análise comparativa da quantidade de servidores (técnicos-adm + docentes) participantes da avaliação, com a quantidade total de servidores (técnicos-adm + docentes) que fazem parte do quadro de funcionários ativos do IFPE.

Análise comparativa da quantidade de discentes participantes de avaliação, com a quantidade total de discentes matriculados no IFPE

Problemas, Soluções e Valores de Negócio

Dimensão	Problema Organizacional	Solução	Valor de Negócio
Processos e Tecnologia	Baixa adesão de pessoas no processo de coleta de dados	Integração de campanhas de conscientização com a criação de um pop-up para avaliação.	Sobrevivência e novos produtos, serviços e modelos de negócio
Pessoas	Dificuldade dos discentes em entender a importância da avaliação interna	Recomendar a construção de grupos de alunos divulgadores da CPA	Estreitar o relacionamento com o cliente e melhor atendê-los
Pessoas	Falta de sentimento do pertencimento dos segmentos acadêmicos	Recomendação de melhoria nas estratégias de marketing	Sobrevivência

Problemas, Soluções e Valores de Negócio

Dimensão	Problema Organizacional	Solução	Valor de Negócio
Processos e Tecnologia	Estratégia pouco eficiente de comunicação entre a CPA e a comunidade acadêmica	Estreitar a comunicação entre a CPA e a comunidade acadêmica através das propostas de intensificação das estratégias de marketing	Sobrevivência, Estreitar o relacionamento com o cliente e melhor atendê-los
Pessoas e Processos	A ausência de campanhas direcionadas para o público-alvo	Recomendação de melhoria nas estratégias de marketing	Sobrevivência
Pessoas e Processos	A ferramenta (e-mail) utilizada atualmente não é suficiente para agregar à solução do problema	Criação de um pop-up vinculado ao QAcadêmico	Excelência operacional

Planejado vs Realizado, Cronograma e Timeline de Artefatos

4

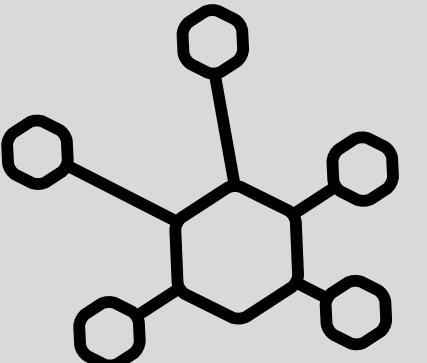
Custos do Projeto, Lições Aprendidas,
Metodologia, Ferramentas Utilizadas
e Termo de Encerramento

Artefatos



- | | | |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">■ Canvas■ Plano de Gerenciamento do Cronograma■ Atividades Planejadas x Concluídas■ Pontos Positivos x Pontos Negativos | <ul style="list-style-type: none">■ Declaração do Escopo do Projeto■ Plano de Gerenciamento das Comunicações■ Matriz de Responsabilidades■ Fatores Críticos de Sucesso | <ul style="list-style-type: none">■ Plano de Gerenciamento do Escopo■ Estratégia de Implantação |
|--|---|--|

Estrutura Analítica do Projeto



2º Status Report

- Estrutura Analítica do Projeto
- Plano de Gerenciamento de Requisitos

Plano de Gerenciamento de Riscos



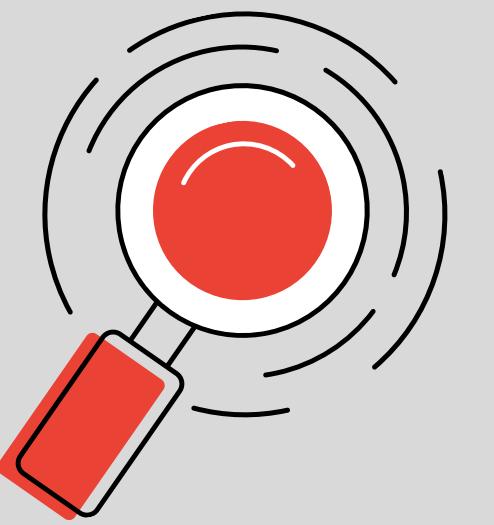
3º Status Report

- Plano de Gerenciamento de Riscos
- Plano de Controle de Qualidade
- Plano de Controle de Custo
- Requisitos do Produto
- Termo de Encerramento
- Relatório de Lições Aprendidas

FIM

Plano de Melhoria



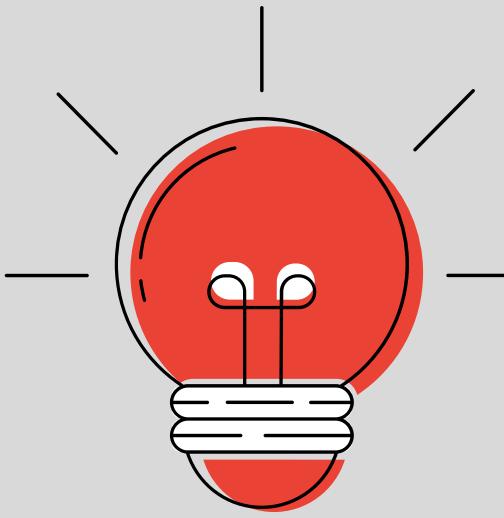


Planejados

- Reunião de planejamento – Todo Domingo;
- Solicitação de contato com grupos externos ao cliente;
- Reunião de validação com discentes e docentes;
- Validação da solução com o cliente;
- Ajustar Modelagens I-Star AS-IS e TO-BE;
- Ajustar Modelagens BPMN AS-IS e TO-BE;
- Plano de Custo;
- Indicadores de desempenho;
- Plano de Controle de Qualidade
- Plano de riscos
- Termo de Encerramento
- Lições aprendidas

x

Realizados



- Reunião de Planejamento – Todo Domingo;
- Solicitação de contato com grupos externos ao cliente;
- Reunião de validação com um discente;
- Validação da Solução com o Cliente;
- Ajustar Modelagens I-Star AS-IS e TO-BE;
- Ajustar Modelagens BPMN AS-IS e TO-BE;
- Plano de Custo;
- Indicadores de desempenho;
- Plano de Controle de Qualidade
- Plano de riscos
- Termo de encerramento
- Lições aprendidas

6.5. Cronograma do Projeto



Identificação do problema 01/06	Primeira entrevista com o cliente 08/06	Kick-Off 17/06	Modelar os processos 22/06
Validar com o cliente 06/07	1º Status do Report 08/07	Identificar melhorias 11/07	Propor Mudanças 22/07
Validar com o cliente 03/08	2º Status do Report 05/08	Ajustes finais 12/08	Entrega Final 26/08

5 Conclusão

Custos do Projeto, Lições Aprendidas,
Metodologia e Ferramentas Utilizadas
e Termo de Encerramento

Custos do Projeto

Cargo/Mês	Período
GERENTE DE PROJETO: R\$12.300	1 MÊS
PROGRAMADOR JUNIOR: R\$3.200	1 MÊS
MODELADOR: R\$3.000	1 MÊS
DESIGNER JUNIOR: R\$350	11 POSTAGENS NO TOTAL
Total	

Líções Aprendidas

Fazer reuniões e realizar o planejamento das tarefas de cada integrante da equipe

Definir o que será trabalhado e abordado em cada reunião da equipe. As reuniões precisam ser eficientes e não demoradas.

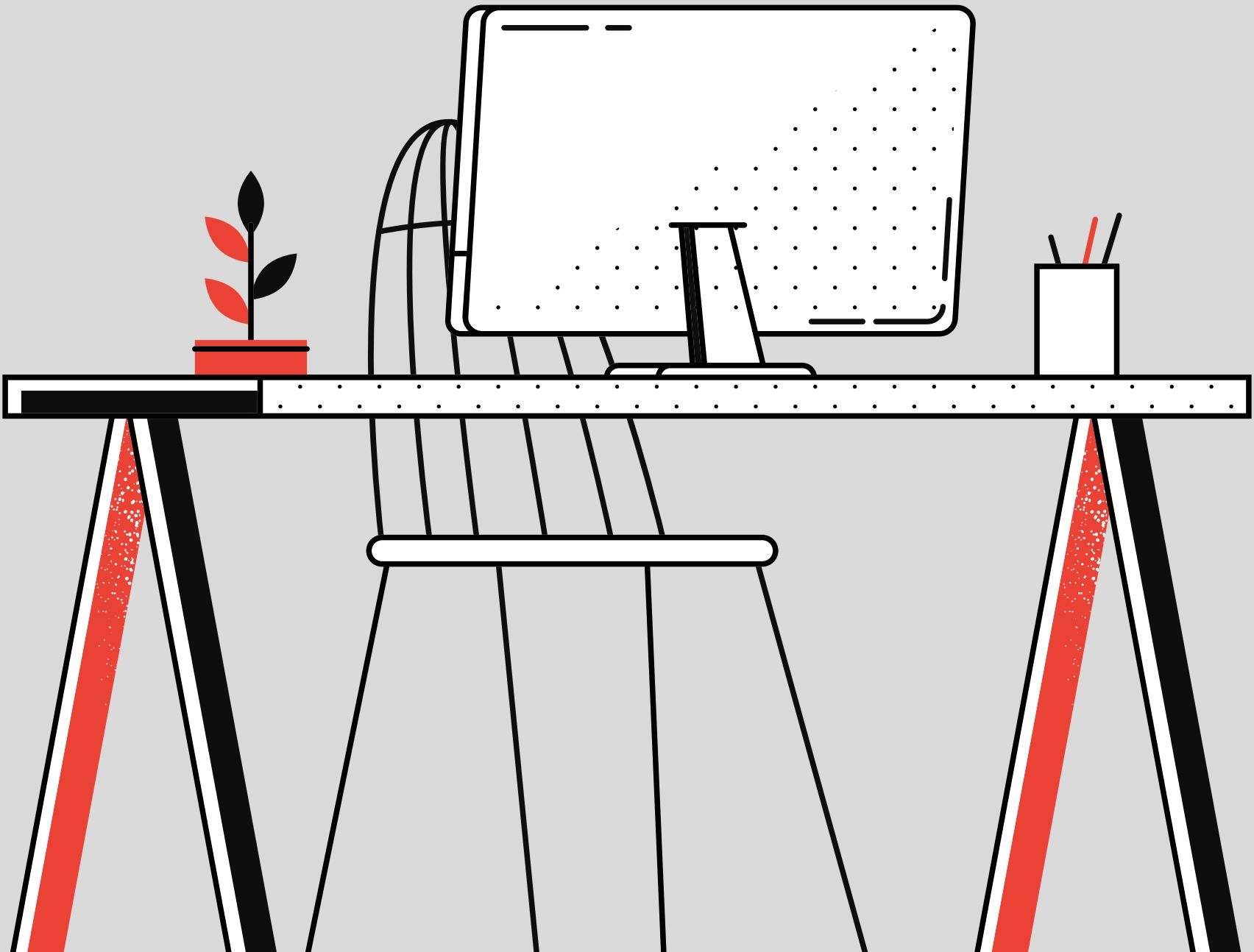
Fazer o acompanhamento do projeto através de ferramentas de gestão é fundamental para tornar o processo transparente para toda a equipe

É muito importante fazer a validação das propostas de melhorias

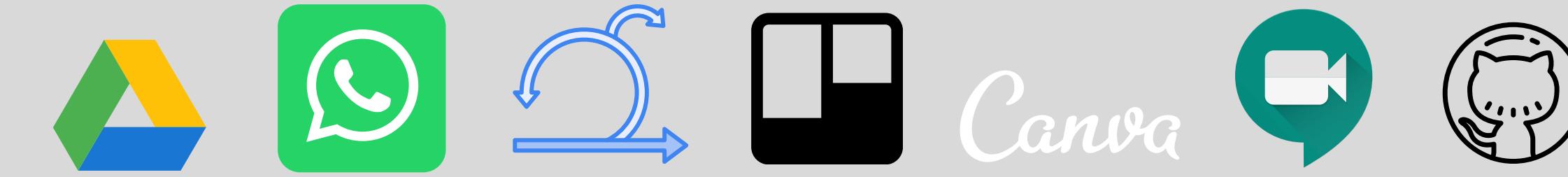
Ouvir as demandas e sugestões da equipe durante o planejamento do projeto

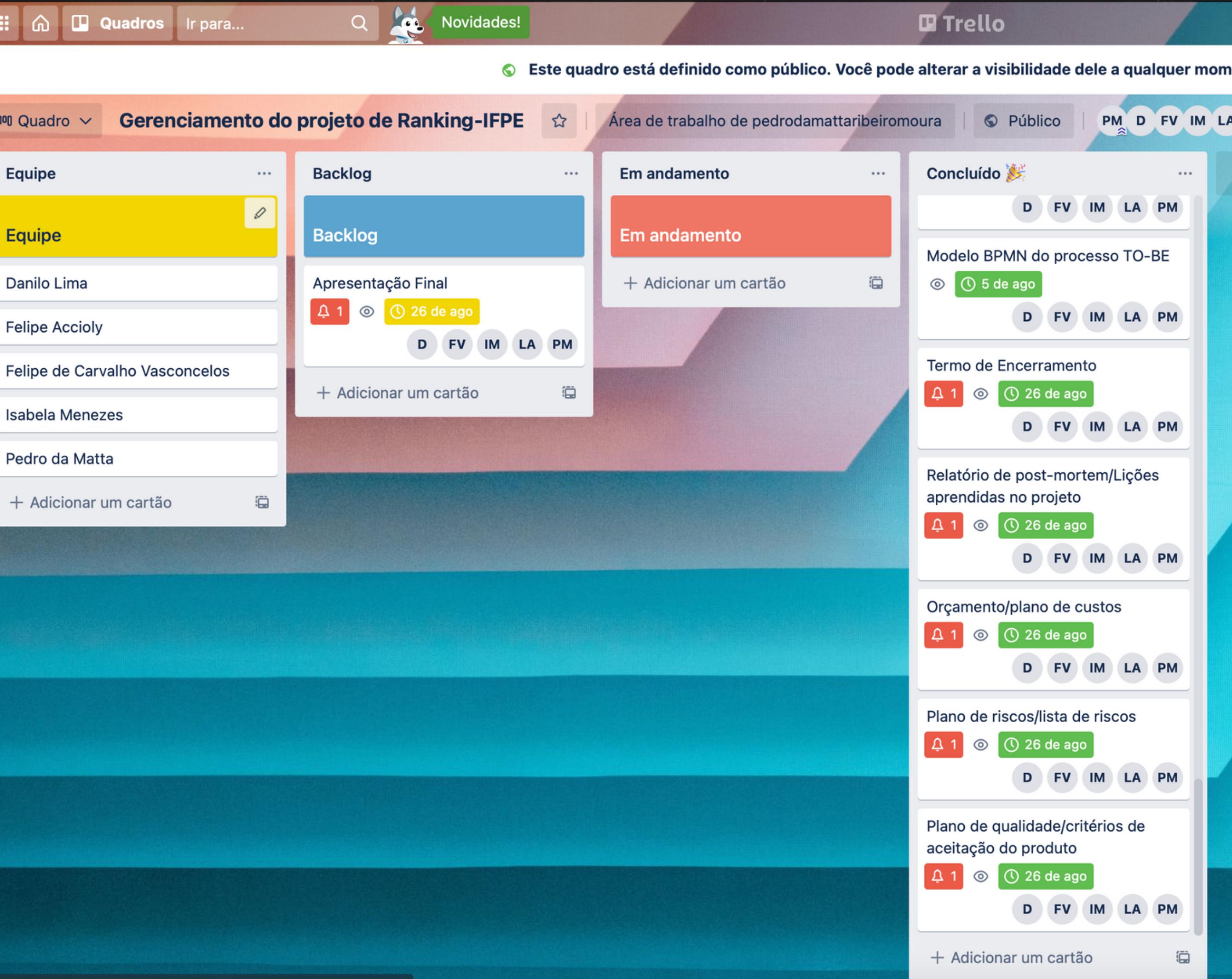
Definir bem o escopo do projeto para não fazer alterações desnecessárias

Metodologia e Ferramentas Utilizadas



- SCRUM;
- BPMN.IO;
- CANVA (SLIDE);
- GITHUB;
- GOOGLE MEET;
- TRELLO;
- GOOGLE DRIVE;
- WHATSAPP;





Grupos de Entregas

1º Ciclo: Preparação e Planejamento



- Canvas;
- Termo de abertura
- Criação do repositório no Github
- Apresentação e avaliação 360

2º Ciclo: Entendimento do problema e análise da solução



- Fatores críticos;
- Plano preliminar;
- Modelos de processos de negócio (BPMN);
- Apresentação e avaliação 360;

3º Ciclo: Design da solução



- Requisitos e matriz de interesse;
- Modelos de processos de negócio (TO-BE TO-BE i*);
- Apresentação e avaliação 360;

4º Ciclo: Entrega da solução



- Soluções, valores de negócio e indicadores de desempenho;
- Apresentação e avaliação 360;



Termo de Encerramento

Objetivos

Esse documento possui por objetivo registrar o encerramento do projeto

Projeto:

Melhoria do Sistema de Avaliação de Cursos Superiores do IFPE

Data do Registro:

01/06/2021

Responsável (Cliente):

Marco Antônio Eugênio Araújo

Responsável (Projeto):

Luiz Felipe Accioly Cavalcante

Etapa do Projeto:

Encerramento

Motivo do Encerramento:

Este projeto foi concluído com sucesso

Declaramos encerrado o projeto de melhoria no sistema de avaliação de cursos superiores do IFPE e consideramos encerrados os compromissos entre as partes.

Recife, 26 de Agosto de 2021

Marco Antônio Eugênio Araújo

Universidade Federal de Pernambuco

Obrigado!