**1. INTRODUÇÃO**

“Gerenciamento de projetos é a aplicação de conhecimentos, habilidades, ferramentas e técnicas às atividades do projeto a fim de atender aos seus requisitos” (Guia PMBOK® Quinta Edição).

Essa habilidade e conhecimento são fundamentais para gerir adequadamente o que se deseja realizar a fim de obter êxito do inicio ao fim do projeto aplicando técnicas estudadas e fundamentadas para obter os melhores resultados.

Entretanto o mercado que hoje se apresenta está constantemente em mudanças e estas estão ligadas a necessidade de otimizar o tempo em estruturas de negócios que não somente se adéque ao presente com suas mudanças momentâneas, mas que tenha uma visão de futuro com projetos sólidos e bem estruturados para suportar as reações do passado no presente e estruturar o atual momento para o futuro. Neste contexto a aplicação de técnicas e ferramentas de gerenciamento de projetos vem se tornando um conceito fundamental para que essas visões de futuro se apliquem com a finalidade específica de atender os requisitos desejados e imaginados afim de se obter seu principio inicial que é o êxito na entrega de um projeto.

Analisando o ambiente empresarial e a demanda por uma gestão atualizada e suas significativas necessidades por implementações em suas estruturas de projetos com suas respectivas complexidades com métodos sistemáticos que direciona a profissionais ou empresas especializadas que atendam essas necessidades justificando a implementação de PMO (*Project Management Office*) com objetivos de ajudar organizações, pessoas empreendedoras, profissionais liberais etc., a obter sucesso em seus projetos do inicio ao fim.

**2. OBJETIVO**

O objetivo geral é a implantação de um escritório de projetos na cidade de Pelotas visando atender a cidade e a região sul do Rio Grande Do Sul, devido, à nestes locais não existir uma estrutura que trabalhe como escritório de projetos voltados para atender as necessidades diversas nesse ramo, fornecendo profissionais especializados para estruturação de variados tipos de projetos nas áreas de abrangência que estaremos trabalhando.

O escritório estará apto a desenvolver e disseminar estruturas de metodologias de gerenciamento de projetos, disponibilizando, futuramente, um acervo de “lições aprendidas” para pesquisas semelhantes, oferecendo agilidade nos projetos geridos pelo mesmo.

**3. JUSTIFICATIVA**

A implantação de um PMO vem da necessidade de melhorias dos projetos com suas respectivas complexidades e especialidades, pois ao serem elaborados e executados por profissionais capacitados podem trazer diversas vantagens competitivas em todas as áreas de atuação como:

* **Fundamentos de projeto**: As fundamentações importantes para que o ciclo de vida do projeto seja desenvolvido e elaborado dentro de um tempo previsto as necessidades das partes interessadas (*stakeholders*);
* **Áreas de conhecimento de projeto**: São as partes fundamentais onde serão analisados e elaborados com conhecimentos técnicos especializados, para que o projeto seja minuciosamente planejado dentro das áreas de conhecimentos fundamentais.
* **Grupo de processos**: São os processos indispensáveis para execução do projeto para que a inter-relação entre os fundamentos e áreas do conhecimento tenham seu fluxo correto para o êxito do projeto.

PMO (*Project Management Office*) tem como principio básico auxiliar de modo que seja possível documentar, analisar e comparar os projetos executados para que sua melhoria seja continua trazendo consigo benefícios fundamentais como:

* Gerenciar e reduzir riscos;
* Gerenciar e reduzir tempos de execução (prazos);
* Gerenciar e reduzir custos;
* Gerenciar aquisições;
* Aumentar a qualidade nos serviços e nos produtos;
* Melhorar a forma que os recursos são aplicados;
* Auxiliar nas decisões de nível estratégico e gerencial;
* Dar suporte técnico e documental para elaboração e execução de projetos;
* Auxiliar na captação de recursos.

O suporte técnico especializado é fundamental para auxiliar as empresas a se organizarem e a se adequarem as mudanças que é o fim para que tais profissionais façam jus a sua existência ajudando empresas privadas, órgãos públicos, empresas sem fins lucrativos a terem acesso a um serviço essencial para a elaboração e execução de projetos aumentando a aceitação e sua assertividade nos projetos elaborados e executados.

**4. PÚBLICO ALVO DO PROJETO**

Empresas ou profissionais liberais, empresas públicas, privadas e capital misto que tenham a necessidades de projetos nas áreas de marketing digital a fim de assegurar a qualidade nos projetos elaborados nas áreas respectivas com implantação de ferramentas adequadas para melhoria nos projetos a fim de atender as expectativas com um maior grau de assertividade e com a certeza que o projeto foi elaborado e executado com as melhores práticas conhecidas para projetos.

**5. PRODUTO DO PROJETO**

O produto final do projeto é a implantação de um escritório de projetos na cidade de Pelotas. Sua principal finalidade é a prestação de serviço com foco na elaboração e execução de gerenciamento projetos, será uma organização voltada a auxiliar Gerentes de Projetos para dar suporte físico, práticas, metodologias, ferramentas e técnicas requeridas presentes no PMO e também se utilizando do espaço para fins de organizar e armazenar a documentação necessária para futuros projetos. Para a área de marketing digital, visa orientar e elaborar projetos de divulgação, conteúdo de serviços ou produtos estruturados em estratégias de marketing no ambiente online e mobile e também para outros meios digitais.

**6. PÚBLICO ALVO DO PRODUTO**

O público alvo do produto conta com uma gama de clientes que procuram suas soluções, produtos e serviços na rede web de computadores, smartphones e tablets.

Clientes que pretendem através do marketing digital alavancar negociações e formar opiniões com uma maior velocidade, chegando em lugares além de suas fronteiras naturais e com a convicção de ter um suporte em um projeto elaborado especificamente para suas necessidades e com a visão de mercado e focada nas abrangências imaginadas.

Além disto, o público alvo também irá atingir clientes que necessitem expor a sua marca, produtos e serviços na Internet por via de um *website* ou também em uma plataforma *e-commerce*. Além de sistemas customizáveis e consultoria em softwares para suas necessidades empresariais.

**7. PONTOS DE MERCADO**

Os pontos de mercado serão as organizações que desejam estar presentes nos canais da Web com seus conteúdos direcionados especificamente para público alvo, como empresas governamentais, empresas privadas, empresas de capital misto, microempresas e empresas individuais dos mais variados segmentos.

O mercado está cada vez mais competitivo e acelerar as informações referentes a produtos e serviços tornou-se mais importante, pois as pessoas procuram cada vez mais produtos e soluções na Web. Além de diminuir custos das empresas, a web e suas tecnologias são capazes de abranger um numero maior de pessoas e públicos de variados locais. Suas mensurações têm se tornado praticamente que instantâneas quando incorporadas à web.

**8. PRODUTO**

O produto do projeto é a implantação de um escritório de projetos a fim de possibilitar as empresas da região sul a ter acesso a um serviço de elaboração e execução de projetos elaborados com as melhores práticas conhecidas de projetos presentes no mercado, trabalhando com metodologias próprias e não apenas encaradas como simples tarefas elaboradas por qualquer recurso não credenciado ou com *know-how* na realização de projetos.

Assim sendo, a implantação do escritório de projetos visa adquirir transparência nos resultados esperados obtendo confiança que os projetos elaborados e executados pelo escritório terão legitimidade nos fatores essenciais para a elaboração e execução de projetos na região sul do Rio Grande do Sul.

**9. VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA**

A viabilidade deve-se ao crescimento do mercado em direção à área digital e a projetos direcionados a esses segmentos, o que viabilizam empresas ligadas a esses setores de abrangência do PMO. Os investimentos no setor estão em crescimento constante a cada ano mesmo com a crise que inviabilizou muitas empresas brasileiras e este setor vai demandar empresas especializadas para este mercado inovador e com grandes possibilidades de lucro. Abaixo algumas indicações do mercado.

Conforme pesquisa de Ricardo Marchesan da empresa UOL, data de publicação 29/03/2017:

“O investimento em publicidade no meio digital brasileiro cresceu 26% em 2016, na comparação com o ano anterior, totalizando R$ 11,8 bilhões, A expectativa para 2017 também é de crescimento de 26%, para R$ 14,8 bilhões. Com isso, o meio digital será responsável por quase um terço dos investimentos no mercado publicitário brasileiro, segundo o IAB Brasil”.

Conforme pesquisa no site do jornal estadão na data de publicação 25 Janeiro 2017: Empresas do setor de Marketing Digital esperam crescimento mínimo de 30% em 2017”.

“( DINO - 25 jan, 2017) - O Marketing digital ganhou popularidade em 2016 com pequenas, médias e grandes empresas firmando presença online e promovendo serviços e produtos por meio de vários canais digitais, tais como: mídias sociais, websites e afins. Hoje, o marketing está dando lugar a formas mais inteligentes de comunicação, que se baseiam na entrega com qualidade, ao invés de apenas produtos ou serviços.”

**10. NEGOCIAÇÃO E ADMNISTRAÇÃO DE CONFLITOS**

Quando dentro da organização existir propósitos diferentes que são comuns, o que é basicamente normal quando se trata de pessoas que se unem e começam o gerenciamento de um projeto em comum, sempre temos o questionamento de como administrar os conflitos, pois todos temos percepções diferentes devido as nossas experiências que carregamos em nossa trajetória de vida e que se difere das outras pessoas e assim esses conflitos podem se tornar benéficos para a organização e neste caso há um crescimento de ideias diferentes que dependendo podem também criar atritos por se chocarem mediante divergências de interesses.

Entender e compreender essas divergências, saber ouvir, analisar as partes e buscar dentro de um diálogo um propósito em comum são fundamentais para o crescimento da equipe que tem como finalidade a busca por um crescimento sócio econômico dentro de uma estrutura organizacional equilibrada e homogenia.

As negociações serão analisadas conforme o seu grau de complexidade e direcionada ao gerente de projetos responsável, o qual tomará as medidas cabíveis para uma melhor solução. Elas serão através de diálogos pessoais e reuniões em grupo.

**10. PLANO DE MARKETING**

Segundo (Marketing de Conteúdo para resultados), O Marketing de Conteúdo, o qual está incluído no Marketing Digital, custa 62% menos e gera 3x mais oportunidades de venda que o Marketing Tradicional. Dentre outros motivos, porque ao produzir conteúdo, você está criando uma peça que ficará acessível para clientes e potenciais clientes por toda a vida. O investimento de produção desta peça é feito uma única vez, o que faz com que os ganhos sejam infinitamente maiores se comparados à publicidade tradicional. Além disso, os canais de divulgação deste conteúdo são de menor custo, como redes sociais, websites e similares.

Portanto, o escritório de projeto proposto, será implantando em um ambiente promissor devido a baixa concorrência em projetos, pois vamos trazer essa ideia de melhores praticas, metodologias e fundamentos para ganhar mercado, com uma estratégia mais agressiva de divulgação utilizando diferentes mídias sociais, marketing de conteúdo, site(s), visitas a clientes em potenciais com folders e apresentações de portfólio.

Nosso diferencial será um escritório que vai atuar focado em marketing digital voltado para as empresas da região sul.