

PROJETO FINAL DE CURSO 1 ESCOPO DO PROJETO

**Título do Projeto: Análise de Resultados e Consultoria
Empresarial na Pizzaria do Hércio**

Data: 28/06/2019

IDENTIFICAÇÃO DA TURMA	
Unidade:	3ª Unidade
Curso:	Engenharia de Produção
Turma:	2015.1
Coord. Curso:	Vivian Manuela
Docente:	João Lucas da Hora
Orientador:	Denilson Costa

IDENTIFICAÇÃO DA EQUIPE	
Aluno 1:	Breno Novais Martins
Aluno 2:	Erick Kenneth
Aluno 3:	João Victor Sampaio Álvares
Aluno 4:	Juliana de Andrade Menezes
Aluno 5:	Marianna Gomes Ramos de Carvalho
Aluno 6:	Rodrigo Prado Nunes

IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA	
Razão Social:	HELICIO DA CRUZ SANTOS
Nome Fantasia:	Pizzaria do Hércio
Representante:	Hércio da Cruz Santos

PROJETO FINAL DE CURSO 1

ESCOPO DO PROJETO

Sumário

1. Coleta de Requisitos (entrevista):	3
1.1. Dados da Entrevista	3
1.2. Principais informações obtidas	3
1.3. Imagens do local, equipamento, processo, etc.	3
2. Identificação dos Envolvidos e Plano de Comunicação:	3
3. Declaração de Objetivo(s) e Resultado(s):	5
3.1. Objetivo (s) do Projeto:	5
3.2. Resultado:	6
3.3. Como Medir o Alcance do Resultado:	6
3.4. Exclusões Específicas:	6
3.5. Restrições:	6
3.6. Premissas:	7
3.7. Funcionalidades Esperadas:	7
3.8. Relação com Outros Projetos ou Departamento da Empresa	7
3.9. Requisitos de Qualidade	7
4. Análise dos Problemas:	8
5. Solução Proposta	8
6. Plano Estrutural	9

PROJETO FINAL DE CURSO 1

ESCOPO DO PROJETO

1. Coleta de Requisitos (entrevista):

1.1. Dados da Entrevista

1.1.1. Data da entrevista: 29/03/2019;

1.1.2. Entrevistado: Hécio Santos;

1.1.3. Entrevistador: Breno Novais, João Álvares, Erick Kenneth e Rodrigo Prado.

1.2. Principais informações obtidas

- O cliente de não apresenta demonstrativo mensal do resultado da empresa e não tem sistema de gestão para gerenciar seus resultados;
- O cliente não mede seus processos e não apresenta parâmetros, metas, que deseja alcançar para atingir seus objetivos;
- O Cliente tem interesse de construir um ponto de venda em um local com maior visibilidade.

1.3. Imagens do local, equipamento, processo, etc.



Figura 1: Pizzaria do Hécio

2. Identificação dos Envolvidos e Plano de Comunicação:

PROJETO FINAL DE CURSO 1 ESCOPO DO PROJETO

Tem como finalidade fornecer uma descrição detalhada dos envolvidos no projeto e suas necessidades de comunicação.

1	Relação com o projeto:	Projetista
	Nome:	Breno Novais Martins
	Email / Telefone:	breno.novaism@gmail.com / (73)99168-4753
	O que precisa saber / validar:	Elaboração das ferramentas de gestão e análise do negócio, relatório técnico e acompanhamento geral do projeto.
	Meio de comunicação:	Reuniões, Telefone, Email
	Periodicidade:	Semanalmente
2	Relação com o projeto:	Projetista
	Nome:	Erick Kenneth
	Email / Telefone:	erickkenneth2014@gmail.com/(71) 99277-3901
	O que precisa saber / validar:	Elaboração das ferramentas de gestão e análise do negócio, relatório técnico e acompanhamento geral do projeto.
	Meio de comunicação:	Reuniões, Telefone, Email
	Periodicidade:	Semanalmente
3	Relação com o projeto:	Projetista
	Nome:	João Victor Álvares
	Email / Telefone:	joaovsalvares@gmail.com/(71) 99992-9024
	O que precisa saber / validar:	Elaboração das ferramentas de gestão e análise do negócio, relatório técnico e acompanhamento geral do projeto.
	Meio de comunicação:	Reuniões, Telefone, Email
	Periodicidade:	Semanalmente
4	Relação com o projeto:	Projetista
	Nome:	Juliana de Andrade Menezes
	Email / Telefone:	juliana.menezes.57@gmail.com/(71)99371-5053
	O que precisa saber / validar:	Elaboração das ferramentas de gestão e análise do negócio, relatório técnico e acompanhamento geral do projeto.
	Meio de comunicação:	Reuniões, Telefone, Email
	Periodicidade:	Semanalmente
5	Relação com o projeto:	Projetista
	Nome:	Marianna Carvalho
	Email / Telefone:	mariannagrcarvalho@gmail.com / (71) 99323-6506
	O que precisa saber / validar:	Elaboração das ferramentas de gestão e análise do negócio, relatório técnico e acompanhamento geral do projeto.
	Meio de comunicação:	Reuniões, Telefone, Email
	Periodicidade:	Semanalmente
6	Relação com o projeto:	Projetista
	Nome:	Rodrigo Prado Nunes
	Email / Telefone:	rodrigoprado16@gmail.com/(71)99628-5870

PROJETO FINAL DE CURSO 1 ESCOPO DO PROJETO

	O que precisa saber / validar:	Elaboração das ferramentas de gestão e análise do negócio, relatório técnico e acompanhamento geral do projeto.
	Meio de comunicação:	Reuniões, Telefone, Email
	Periodicidade:	Semanalmente
7	Relação com o projeto:	Contratante
	Nome:	Hélcio da Cruz Santos
	Email / Telefone:	helciodacruzasantos@gmail.com/(71) 99321-0590
	O que precisa saber / validar:	Propostas comerciais e execução do projeto
	Meio de comunicação:	Reuniões, Telefone, Email
	Periodicidade:	Semanalmente
8	Relação com o projeto:	Orientador do Projeto
	Nome:	Denilson Costa
	Email / Telefone:	denilsoncosta@fieb.org.br / (71)99949-1170
	O que precisa saber / validar:	Acompanhamento da execução do projeto e do relatório técnico
	Meio de comunicação:	Reuniões, Telefone, Email
	Periodicidade:	Semanalmente
9	Relação com o projeto:	Coordenador do Projeto
	Nome:	João Lucas da Hora
	Email / Telefone:	joaodahora@fieb.org.br /
	O que precisa saber / validar:	Acompanhamento do planejamento e execução dos entregáveis
	Meio de comunicação:	Reuniões, Email, Telefone
	Periodicidade:	Quinzenal
10	Relação com o projeto:	Coordenadora do Curso
	Nome:	Vivian Manuela Conceição
	Email / Telefone:	vmanuela@fieb.org.br / (71)99144-7056
	O que precisa saber / validar:	Projeto
	Meio de comunicação:	Email
	Periodicidade:	Início e Fim do Projeto

3. Declaração de Objetivo(s) e Resultado(s):

3.1. Objetivo (s) do Projeto:

Desenvolver e implementar ferramentas de gestão, a fim de avaliar a rentabilidade e retorno do negócio em até 6 meses, com o auxílio de uma ferramenta para análise detalhada dos resultados, receitas, despesas e lucro. Através da mesma, a empresa poderá tomar melhores decisões sobre uma possível mudança de ponto de venda, possibilitando um maior

PROJETO FINAL DE CURSO 1

ESCOPO DO PROJETO

controle sobre os processos, sobre a produtividade, identificação dos problemas e percepção geral do panorama financeiro da empresa.

3.2. Resultado:

Entregável nível 1 – Ferramenta de análise do negócio contendo, DRE da empresa, análise de receitas, Metas (Orçamento), despesas, Margem bruta e margem líquida, EBITDA, Volume de vendas, compras e clientes, gestão de estoques.

Entregável nível 2 – Gerenciamento de processos, padronização da produção e implementação de indicadores (Itens de verificação e controle).

Entregável nível 3 – Relatório técnico, analisando a viabilidade do melhor local para novo ponto de venda. Treinamento dos funcionários e gestores para alimentação da ferramenta e análise dos dados, regulamentação do negócio.

A partir da implementação da ferramenta de análise do negócio, a empresa poderá ter um domínio maior sobre sua real situação, facilitando as tomadas de decisões, minimizando cada vez mais seus custos, processos e otimizando o negócio.

3.3. Como Medir o Alcance do Resultado:

- Resultados detalhados das receitas, despesas e lucro da empresa;
- Análise detalhada para auxiliar a tomada decisão de uma possível mudança de ponto de venda;
- Maior controle dos processos e facilidade para identificação de problemas;
- Real percepção do cenário financeiro da empresa;
- Análise de produtividade da empresa.

3.4. Exclusões Específicas:

- Oferecer suporte após ao final do projeto;

3.5. Restrições:

- A equipe do projeto não irá desenvolver nada que estiver fora do escopo;
- Não disponibilizar acesso ao processo de produção;
- O valor mínimo deve ser de R\$ 100,00.

PROJETO FINAL DE CURSO 1

ESCOPO DO PROJETO

3.6. Premissas:

- O cliente deverá apresentar informações de fluxo de caixa;
- O cliente deverá disponibilizar histórico dos dados para implantação dos indicadores;
- A equipe do projeto fará reunião para validação das entregas ao final da cada uma;
- O cliente deverá disponibilizar acesso aos funcionários e processos da empresa.

3.7. Funcionalidades Esperadas:

A partir da realização da consultoria e implementação das ferramentas de gestão na empresa, espera-se que o cliente passe a analisar seus resultados financeiros com base nas informações disponibilizadas pela ferramenta identificando, se o mesmo, encontra-se em déficit ou superávit. Desta forma, controlar melhor seus processos a partir dos indicadores criados para auxiliar na área de produção e logística, como a padronização da matéria prima utilizada e também, gerir com mais eficiência os seus estoques e rotas de entregas a partir das técnicas de gestão implantadas e ministradas. Além disso, entregar um relatório técnico com informações sobre o estudo da demanda e custos de um possível novo ponto de venda.

3.8. Relação com Outros Projetos ou Departamento da Empresa

Tendo em vista que este Projeto já engloba todas as áreas da Empresa, não há, portanto, relação com outros projetos ou departamentos da Empresa.

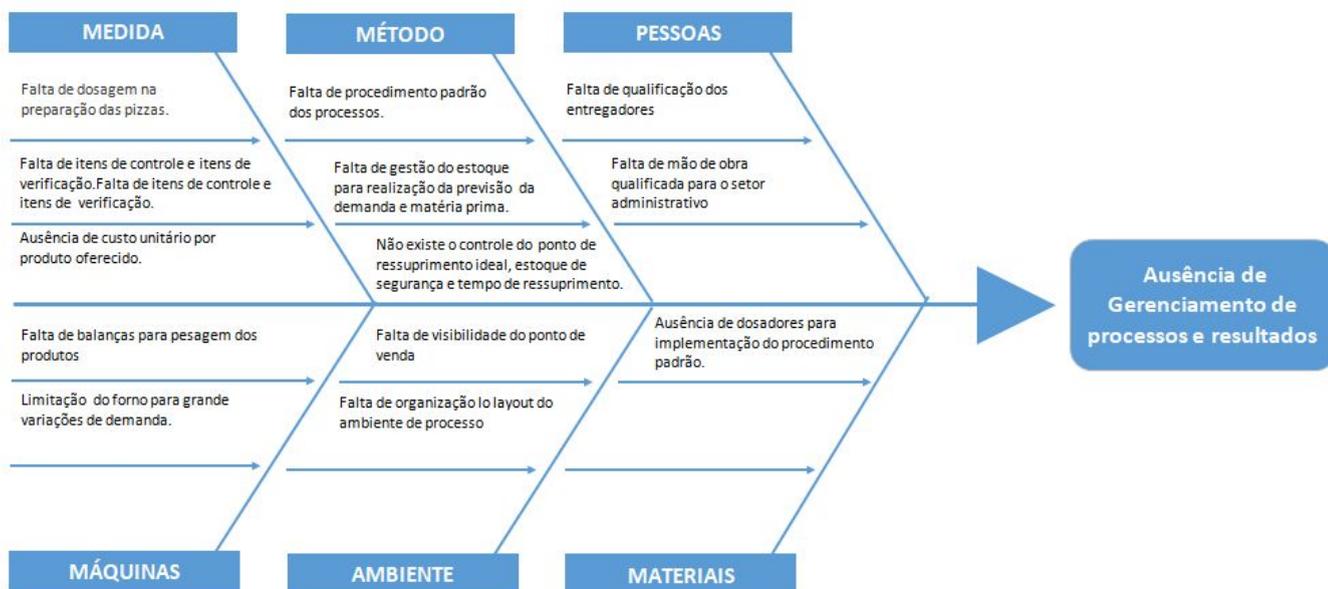
3.9. Requisitos de Qualidade

- Facilidade de preenchimento e análise da ferramenta de gestão financeira;
- Visão gráfica de fácil entendimento e detalhada;
- Desenvolver ferramenta dinâmica para adaptá-la à situação atual da empresa;
- Os Indicadores devem apresentar guias de apuração descomplicados e mensuração de dados compreensível;
- A análise de viabilidade do novo ponto de venda deve indicar o melhor custo benefício demonstrando a projeção do tempo para atingir o ponto de equilíbrio;
- Durante a implementação da ferramenta, devem ser ministradas treinamentos a fim de capacitar os funcionários para o preenchimento e análise.

PROJETO FINAL DE CURSO 1 ESCOPO DO PROJETO

4. Análise dos Problemas:

Com o Diagrama de Ishikawa, torna-se possível especificar alguns problemas,



5. Solução Proposta:

Serão entregues à Pizzaria do Hércio: uma ferramenta de análise do negócio, o gerenciamento dos processos, a padronização da produção, a implementação de indicadores, e um relatório técnico analisando a viabilidade do melhor local para novo ponto de venda. Todas essas entregas serão possíveis através da utilização de conhecimentos e ferramentas acerca da DRE, itens de verificação e controle, além de técnicas em gestão para treinamento dos funcionários. Desta forma, com as ferramentas criadas e os conhecimentos de gestão passados a partir da realização da consultoria, o cliente poderá controlar e gerir melhor seus processos a partir de parâmetros bem definidos. Com isso, reduzindo desperdícios e, conseqüentemente, aumentando seu lucro para poder investir no seu novo ponto desejado, a partir das análises mostradas pelos projetistas. Vale ressaltar que os entregáveis estão interligados e interdependentes.

PROJETO FINAL DE CURSO 1

ESCOPO DO PROJETO

6. Plano Estrutural:

