

Planejamento e Criação

Projeto Interdisciplinar III

Gestão da Tecnologia da Informação (GTI)
Instituto Federal do Paraná (IFPR)
Campus Pinhais

- 1 **Objetivos**
- 2 **Planejamento da implantação do sistema ou solução em contexto real**
- 3 **Criação da start-up**

Na próxima aula, as equipes deverão alcançar os seguintes objetivos:

- 1 Planejamento da implantação do sistema ou solução em contexto real
- 2 Criação da startup (ou negócio)

O que implica:

- Pensar como levar o projeto do ambiente acadêmico para um uso real

O que implica:

- Pensar como levar o projeto do ambiente acadêmico para um uso real
- Avaliar quem serão os usuários, onde será usado, quais ajustes serão necessários

O que implica:

- Pensar como levar o projeto do ambiente acadêmico para um uso real
- Avaliar quem serão os usuários, onde será usado, quais ajustes serão necessários
- Planejar aspectos como:
 - Treinamento dos usuários
 - Infraestrutura necessária
 - Suporte e manutenção
 - Cronograma de implantação

O que implica:

- Transformar o projeto em uma empresa de base tecnológica com potencial de crescimento

O que implica:

- Transformar o projeto em uma empresa de base tecnológica com potencial de crescimento
- Trabalhar modelo de negócio, proposta de valor, estratégia de marketing, captação de clientes

O que implica:

- Transformar o projeto em uma empresa de base tecnológica com potencial de crescimento
- Trabalhar modelo de negócio, proposta de valor, estratégia de marketing, captação de clientes
- Preparar um MVP (Produto Mínimo Viável) para validar no mercado

Considere que a sua equipe desenvolverá um sistema de gestão escolar...

Parte 01: O sistema de gestão escolar precisa considerar como será instalado na escola, migrar dados, treinar professores e dar suporte técnico

Parte 02: O sistema deve ser monetizado (assinatura, taxa por consulta, anúncios), como atrair escolas, e como se diferenciar da concorrência.

- O planejamento consistem em uma série de etapas a serem organizadas e sistematizadas
- O objetivo é tirar o negócio do plano artificial e trazê-lo para a complexidade do mundo real

- **O que é:** Avaliação do local onde o sistema será implantado, incluindo recursos disponíveis e restrições
- **Por que é importante:** Identifica problemas antes da implementação
- **Exemplo:** Verificar internet, equipamentos e espaço para treinamento

- **O que é:** Recursos técnicos indispensáveis (hardware, software, rede)
- **Por que é importante:** Sem infraestrutura adequada, o sistema pode falhar
- **Exemplo:** Servidor em nuvem, dispositivos atualizados, integração com sistemas

- **O que é:** Preparação das pessoas que usarão o sistema
- **Por que é importante:** Garante uso correto e reduz erros
- **Exemplo:** Workshop para equipe + manuais

- **O que é:** Transferência de dados existentes para o novo sistema
- **Por que é importante:** Preserva histórico e evita retrabalho
- **Exemplo:** Importar lista de alunos e turmas

- **O que é:** Estrutura para resolver dúvidas ou problemas
- **Por que é importante:** Aumenta confiança e reduz impactos
- **Exemplo:** Suporte via WhatsApp e e-mail

- **O que é:** Planejamento temporal das atividades
- **Por que é importante:** Organiza etapas e evita atrasos
- **Exemplo:** Semana 1: testes; Semana 2: treinamento; Semana 3: uso oficial

- **O que é:** Indicadores para avaliar resultados da implantação
- **Por que é importante:** Mede eficácia e orienta melhorias
- **Exemplo:** 80% dos professores usando no 1º mês; 70% dos pais acessando

- O foco é transformar o software em um produto rentável
- Uma das estratégias é criar um *Business Model Canvas Resumido*

- **O que é:** O grupo de pessoas ou organizações para o qual a empresa cria valor
- **Por que é importante?** Define quem são seus clientes e permite focar os esforços de marketing, vendas e produto na audiência correta
- **Exemplo:** Escolas privadas de ensino fundamental.

- **O que é:** A solução única que o seu produto oferece para um problema do cliente
- **Por que é importante?** Diferencia seu negócio da concorrência e comunica o benefício central do seu produto
- **Exemplo:** Monitoramento fácil, comunicação rápida com pais, relatórios automáticos

- **O que é:** As formas como a empresa se comunica com os clientes e entrega a proposta de valor
- **Por que é importante?** Define como você vai alcançar seu público e vender seu produto, influenciando diretamente a receita e a visibilidade
- **Exemplo:** Vendas diretas, site institucional, redes sociais (Instagram, LinkedIn)

- **O que é:** O tipo de relação que a empresa estabelece para atrair, manter e fidelizar clientes
- **Por que é importante?** Garante a satisfação e retenção dos clientes, reduzindo o custo de aquisição e aumentando o valor de vida do cliente
- **Exemplo:** Suporte online, treinamento inicial gratuito

- **O que é:** A forma como a empresa gera dinheiro a partir de cada segmento de cliente
- **Por que é importante?** Define a estratégia de monetização do negócio, impactando diretamente sua sustentabilidade e crescimento
- **Exemplo:** Assinatura mensal (R\$ 299,00 por escola) + plano premium com relatórios avançados

- **O que é:** Os ativos mais importantes que a empresa precisa para operar seu modelo de negócio
- **Por que é importante?** Representam a base física, tecnológica e humana do negócio, sendo essenciais para a execução das atividades
- **Exemplo:** Plataforma web, equipe de TI, equipe de suporte

- **O que é:** As ações mais importantes que a empresa deve realizar para que o modelo de negócio funcione
- **Por que é importante?** São as operações essenciais que criam e entregam a proposta de valor aos clientes
- **Exemplo:** Desenvolvimento contínuo, suporte, marketing digital

- **O que é:** A rede de fornecedores e parceiros que ajudam a empresa a operar seu modelo
- **Por que é importante?** Reduzem custos, mitigam riscos e permitem que a empresa se concentre em suas atividades principais
- **Exemplo:** Empresas de hospedagem, incubadora local, associações escolares

- **O que é:** Os custos mais importantes que a empresa incorre para operar seu modelo de negócio
- **Por que é importante?** Ajuda a entender a viabilidade financeira do negócio e a tomar decisões sobre preço e lucratividade
- **Exemplo:** Servidores, marketing, suporte, desenvolvimento