

PROJECT FLOW®
FIABILIDADE EM METADE DO TEMPO

ÍNDICE

1. Porquê a ProjectFlow?	3
2. O mercado-alvo da solução ProjectFlow	4
3. Problemas comuns endereçados pela solução ProjectFlow	5
4. Caraterísticas da solução ProjectFlow	6
5. O pulo do gato	7
6. Resultados	9
7. Pressupostos	10

1. PORQUÊ A PROJECT FLOW?

ProjectFlow é a solução a aplicar quando tudo o resto já foi experimentado e não funcionou, no que diz respeito à gestão de projetos. Esta solução unifica várias escolas de pensamento e estudos de caso dos últimos 20 anos, nomeadamente a gestão pela Corrente Crítica (CCPM), os princípios Agile, as metodologias Lean Six Sigma e as boas práticas do PMBOK.

Toda a sequência da implementação está desenhada de modo a que cada fase implementada produza resultados de imediato, tanto para o negócio como para o aumento da estabilidade das pessoas que trabalham neste ambiente de elevada incerteza, algo inerente à gestão de multiprojetos.

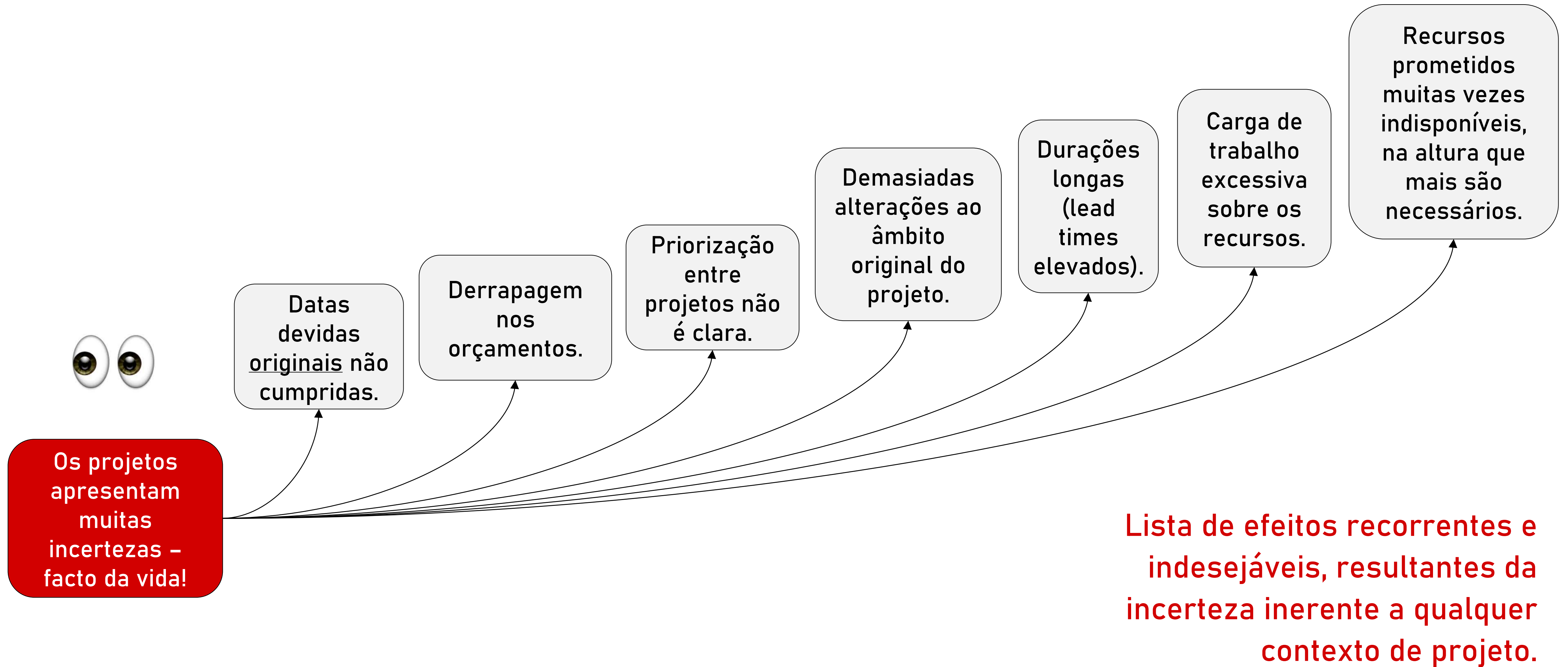
Não é a incerteza dos projetos que está na causa dos fracassos, mas antes o modo como a própria incerteza é gerida.

A ProjectFlow gere inteligentemente esta incerteza conduzindo a resultados sem precedentes.

2. O MERCADO-ALVO DA SOLUÇÃO PROJECT FLOW

- Empresas que têm no core do negócio a execução de projetos comerciais, ou projetos internos relevantes. Áreas comuns de atuação: desenvolvimento de produto, grandes manutenções e montagens, construção civil, engenharia, IT.
- O cumprimento de prazos dos projetos é considerado uma enorme vantagem competitiva no mercado.
- Empresas que pretendem melhorar fortemente o seu desempenho financeiro, sem recorrer a investimento.
- Empresas que querem desafiar o *status quo* (e com isso adquirir uma cultura empresarial que produz resultados).

3. PROBLEMAS COMUNS ENDEREÇADOS PELA SOLUÇÃO PROJECT FLOW











4. CARACTERÍSTICAS DA SOLUÇÃO PROJECT FLOW

Fase I	São criadas as competências internas à empresa que permitem criar uma decisiva vantagem competitiva - algo que todas as empresas desejam, mas muito poucas conseguem. Nesta fase avaliam-se as políticas e procedimentos atuais e reestrutura-se a forma como os projetos são executados. O objetivo é atingir níveis de cumprimento de prazo na ordem dos 95%, em metade do tempo, sem comprometer o âmbito e o orçamento.
Fase II	Ao contrário da fase I, pretende-se agora minimizar as disrupções criadas pelo próprio cliente, mas também no modo como os subprojetos são geridos. Muitas vezes, estes subprojetos são realizados por uma entidade externa e, sem se “entrar na casa do fornecedor” pretende-se, à mesma, obter-se elevados desempenhos.
Fase III	Capitaliza-se as competências anteriormente criadas, a partir da identificação dos segmentos de mercado que mais valorizam esta oferta de fiabilidade da empresa. Todo o processo de vendas é reavaliado e reestruturado. As principais áreas envolvidas são, por isso, o marketing e as vendas.
Fase IV	É criado um mecanismo que sustente o crescimento das vendas, para que as operações não voltem a ser a restrição da empresa. Para isso é preciso libertar capacidade, num primeiro momento sem recorrer a investimento. É nesta altura que um programa de melhoria contínua (com critério), e com projetos de Lean Six Sigma fazem mais sentido.

5. O PULO DO GATO

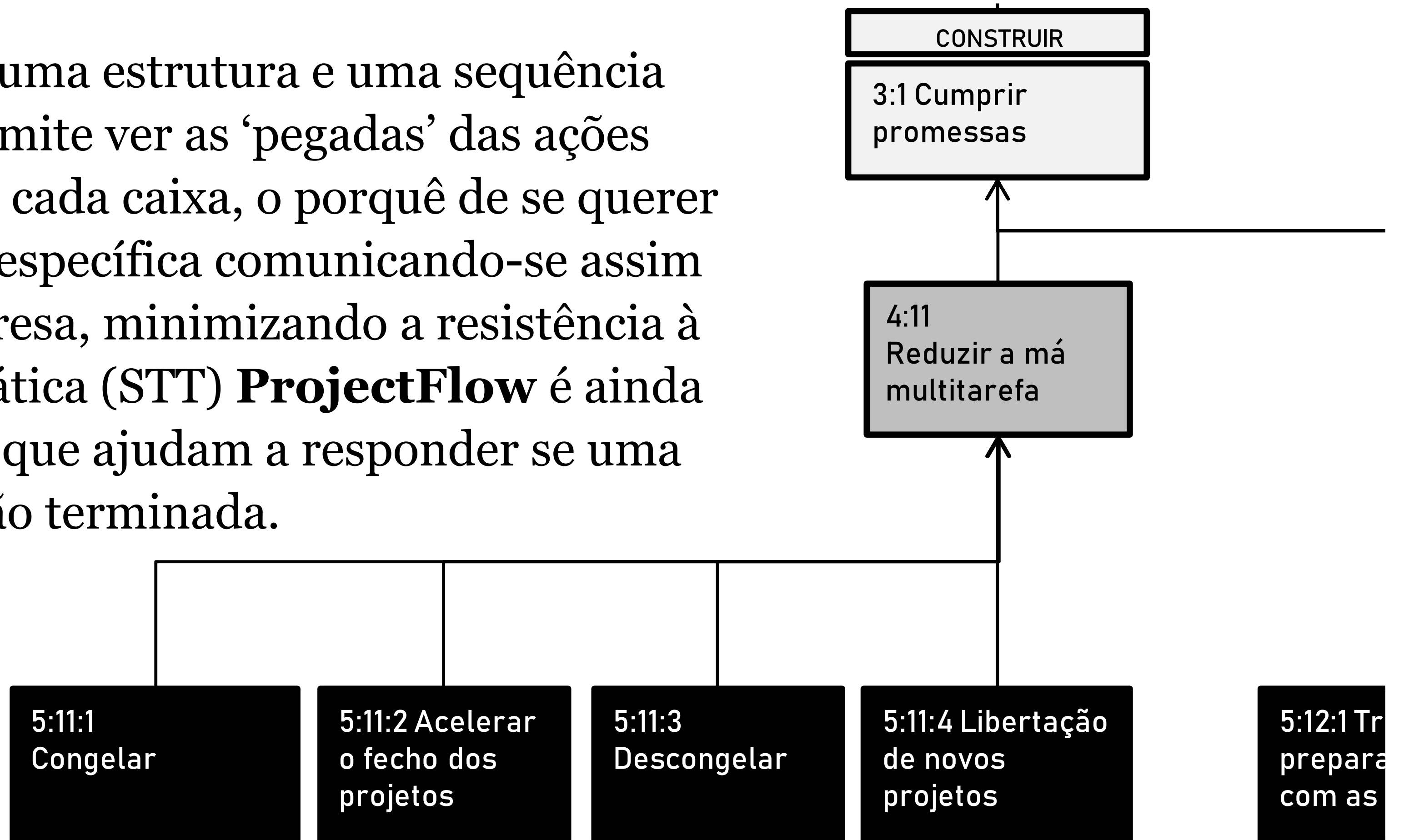
EXEMPLO DE SEQUENCIAÇÃO – FASE I

MACRO ATIVIDADES	MÊS 1	MÊS 3	MÊS 6
1. Definição dos termos e condições com o Cliente.			
2. Definição dos meios de suporte à iniciativa.			
3. Realização de Pilotos de Aceleração Rápida (PAR) da fase respectiva.			
4. Reuniões de coaching, follow-up e pontos de situação da iniciativa.			

- A primeira fase do ProjectFlow é composta por 4 PAR de 3/5 dias cada e a tempo inteiro.
 - Em cada PAR há uma implementação blitz do que foi acordado.
- O líder (champion) da iniciativa é um Top Manager, que participa ativamente nos PAR. Os PAR estão profissionalmente documentados, para que o risco de insucesso seja mínimo.
- A sequência de implementação da solução via PAR é um modelo testado e comprovado.

5. O PULO DO GATO

A implementação da solução segue uma estrutura e uma sequência específica de passos lógicos que permite ver as ‘pegadas’ das ações presentes e futuras. Explicita-se em cada caixa, o porquê de se querer tomar cada ação e numa sequência específica comunicando-se assim eficazmente toda a iniciativa à empresa, minimizando a resistência à melhoria. A árvore de estratégia e tática (STT) **ProjectFlow** é ainda desdobrada em checklists standard que ajudam a responder se uma determinada ação (caixa) está ou não terminada.



Excerto de uma parte da STT, para a fase I.
Por exemplo, o primeiro PAR refere-se ao bloco 4.11 – Reduzir a má-multitarefa

6. RESULTADOS

- Criação de uma indiscutível vantagem competitiva (fazer com os mesmos recursos o dobro dos projetos).
- Cumprimento de prazos de 95% em metade do tempo, sem comprometer o âmbito e os custos.
- Aumento considerável do lucro líquido.
- Aumento da quota de mercado.
- Forte alinhamento das pessoas no sentido *top-down* e *bottom-up*.
- Nova forma de pensar e de olhar para o negócio.
- Primeiros resultados ao fim de 1 mês.

7. PRESSUPOSTOS

- Nível elevado de maturidade dos participantes (e descontentamento com o status quo).
- TOP Manager é o primeiro a querer envolver-se ativamente na mudança.

A qualidade de uma solução é diretamente proporcional à qualidade dos seus pressupostos.

