

PROJECT FLOW

FIABILIDADE EM ATÉ METADE DO TEMPO

ÍNDICE

1. Porquê a solução ProjectFlow?	3
2. O mercado-alvo da solução ProjectFlow	4
3. Problemas comuns endereçados pela solução ProjectFlow	5
4. Características da solução ProjectFlow	6
<i>5. O pulo do gato</i>	7
6. Resultados	9

1. PORQUÊ A PROJECT FLOW?

O **ProjectFlow** é a solução definitiva para gerir e executar vários projetos em simultâneo. Com uma abordagem **verdadeiramente holística**, a solução integra o melhor de diferentes escolas de pensamento e lições aprendidas ao longo dos últimos 20 anos.

Unindo a gestão pela **Corrente Crítica** (CCPM), os **princípios Agile**, as **metodologias Lean Six Sigma** e as boas práticas do **PMBOK**, o **ProjectFlow** proporciona uma gestão de projetos mais eficaz, eliminando desperdícios, reduzindo prazos e maximizando os resultados.

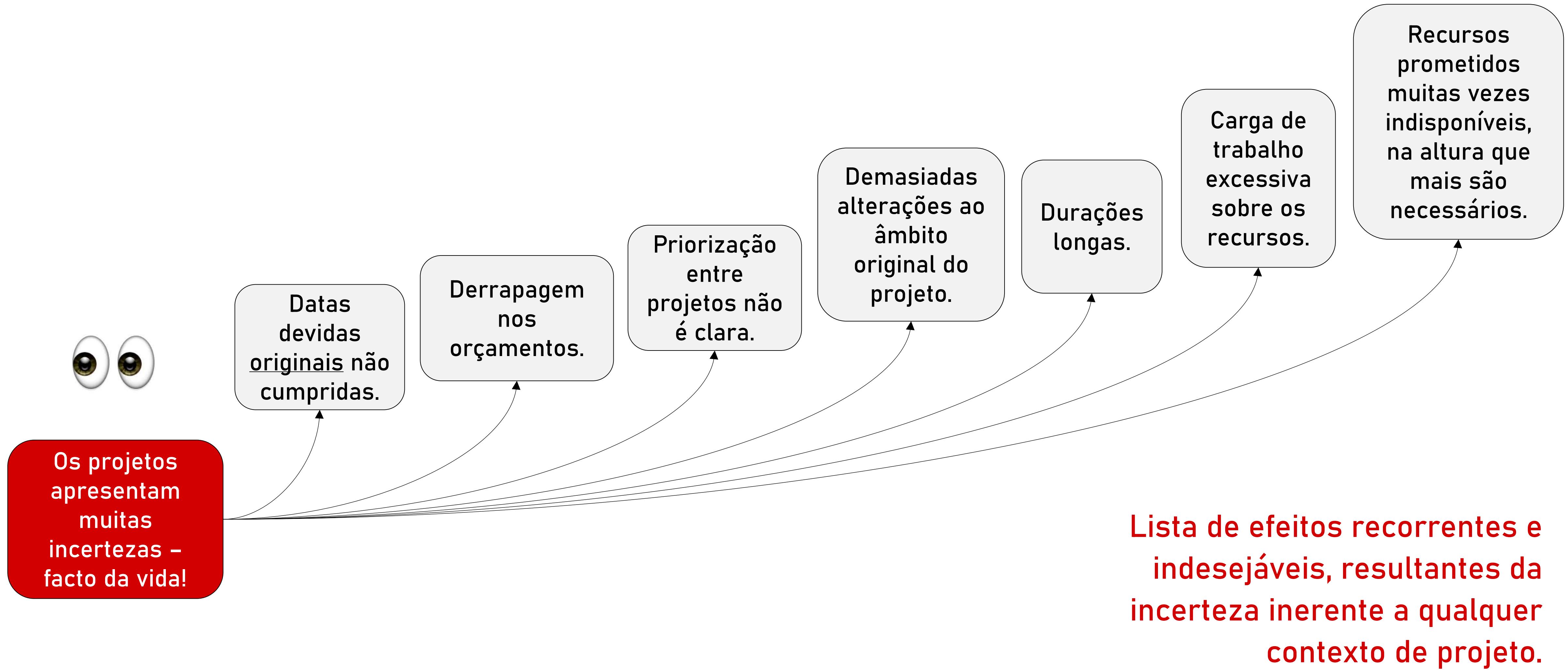
Não é a incerteza dos projetos que está na causa dos fracassos, mas antes o modo como a própria incerteza é gerida.

A ProjectFlow gere inteligentemente essa incerteza conduzindo a novos resultados.

2. O MERCADO-ALVO DA SOLUÇÃO PROJECT FLOW

- Empresas que têm no core do negócio a execução de projetos. Áreas comuns de atuação: construção civil, desenvolvimento de produto, grandes manutenções e montagens, engenharia, IT.
- **O cumprimento de prazos em menos tempo** é considerado uma enorme vantagem competitiva no mercado.
- Empresas que pretendem melhorar o seu desempenho financeiro, sem recorrer a investimento adicional.
- 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

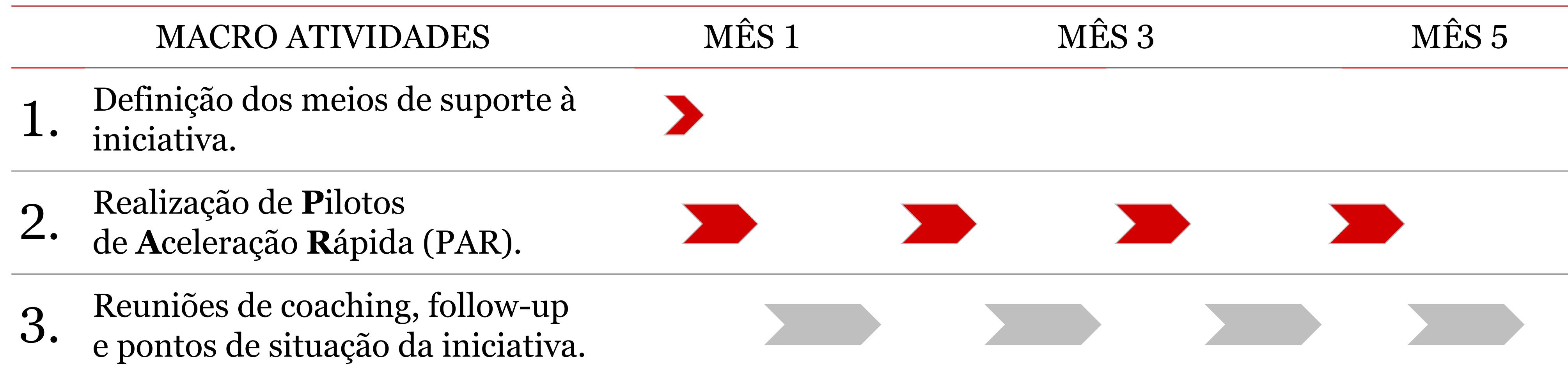


4. CARATERÍSTICAS DA SOLUÇÃO PROJECT FLOW

Fase I Construção de competências internas	A empresa desenvolve as competências internas essenciais para vir a conquistar uma decisiva vantagem competitiva . Nesta fase, é feita uma reestruturação na forma como os projetos são preparados, planeados e executados, garantindo um turnaround que eleva o cumprimento de prazos, sem comprometer o âmbito ou o orçamento.
Fase II Minimização das disruptões externas	As interrupções ao fluxo de trabalho, causadas por fatores externos como clientes, subprojetos ou equipes subcontratadas, são reduzidas ao mínimo. O foco é alinhar todas as partes envolvidas , criando uma verdadeira relação win-win-win , onde os objetivos de cada interveniente convergem para maximizar a eficiência e a previsibilidade dos projetos.
Fase III Capitalização do mercado	Com processos internos sólidos, a empresa deve agora transformar essa fiabilidade num diferencial competitivo no mercado. Identificam-se os segmentos que mais valorizam essa vantagem , e o processo de vendas é reavaliado e reestruturado para refletir essa proposta de valor. Tanto o Marketing como as Vendas assumem um papel central nesta fase, garantindo que a oferta atinja os clientes certos.
Fase IV A verdadeira melhoria contínua	Para que o crescimento das vendas seja sustentável, as operações precisam de continuar a libertar capacidade para manter os elevados níveis de cumprimento de prazo. É aqui que entra, sem recorrer a investimento adicional o programa criterioso de melhoria contínua , com projetos de Lean Six Sigma focados em gerar mais fluxo nos projetos, a partir da redução de desperdícios onde verdadeiramente importa .

5. O PULO DO GATO

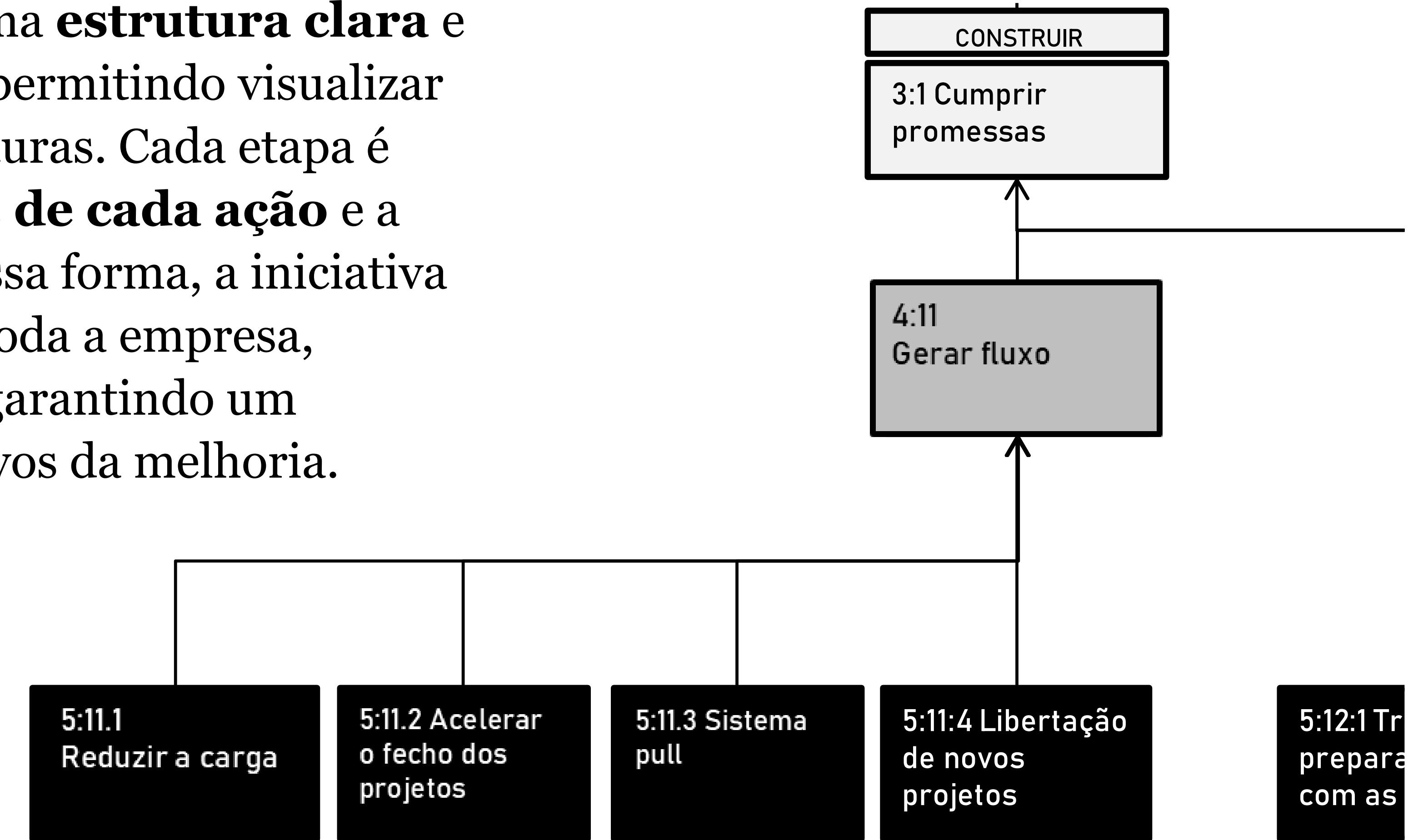
EXEMPLO DE SEQUENCIAÇÃO – FASE I



- A primeira fase do ProjectFlow é composta por 4 PAR de 3/5 dias cada, 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 está feita de modo a se obterem ganhos no final de cada PAR.

5. O PULO DO GATO

A implementação da solução segue uma **estrutura clara** e uma **sequência lógica de passos**, permitindo visualizar as "pegadas" das ações presentes e futuras. Cada etapa é explicitada, deixando claro **o porquê de cada ação** e a razão da sua ordem na sequência. Dessa forma, a iniciativa é **comunicada de forma eficaz** a toda a empresa, reduzindo a resistência à mudança e garantindo um alinhamento mais forte com os objetivos da melhoria.



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

6. RESULTADOS

- Criação de uma decisiva vantagem competitiva.
- Cumprimento de prazos de 95% em até 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.



Rua D. João V, nº 24, 1.03.
1250-091 Lisboa