

# 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. Caraterísticas da solução ProjectFlow	6
5. <i>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.

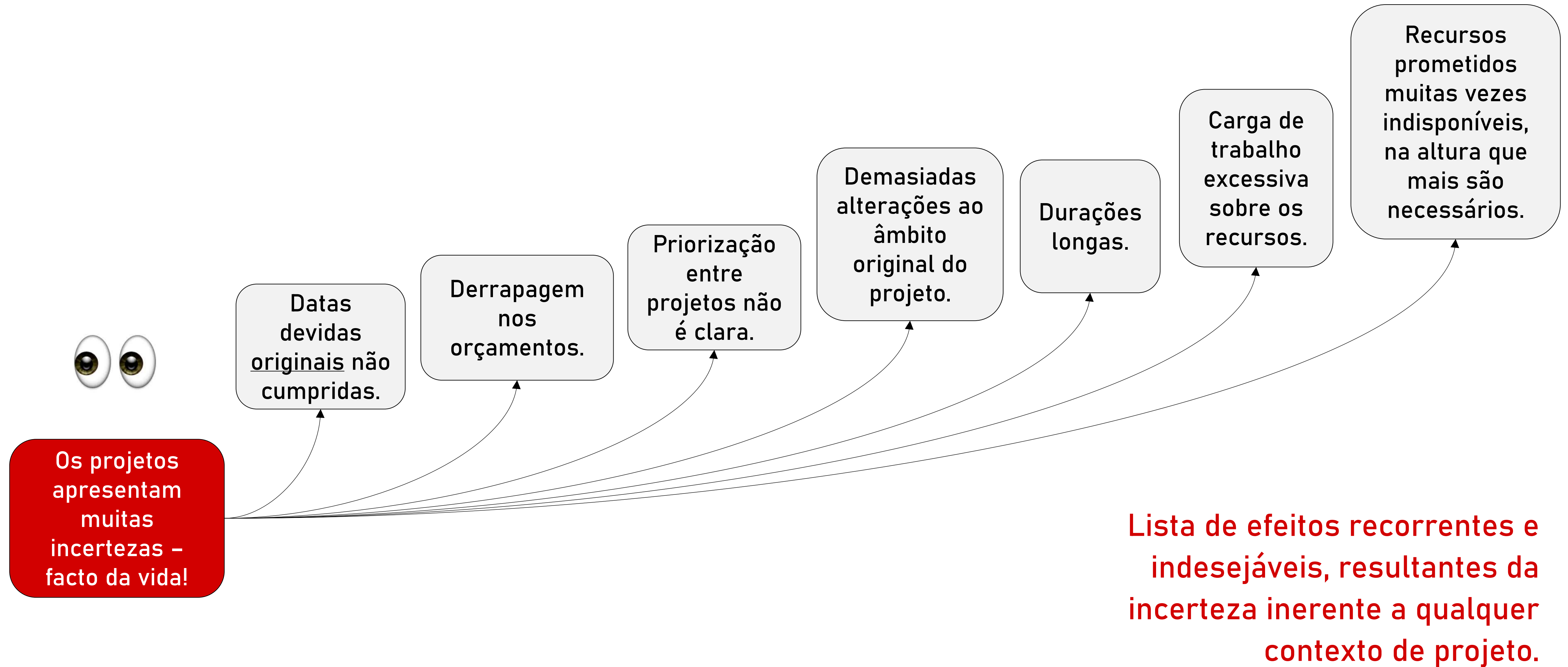
Não é a incerteza dos projetos que está na causa dos fracassos, mas antes o modo como a própria incerteza é gerida.

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. CARACTERÍSTICAS 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 disrupções externas

As interrupções ao fluxo de trabalho, causadas por fatores externos como clientes, subprojetos ou equipas 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**.

---



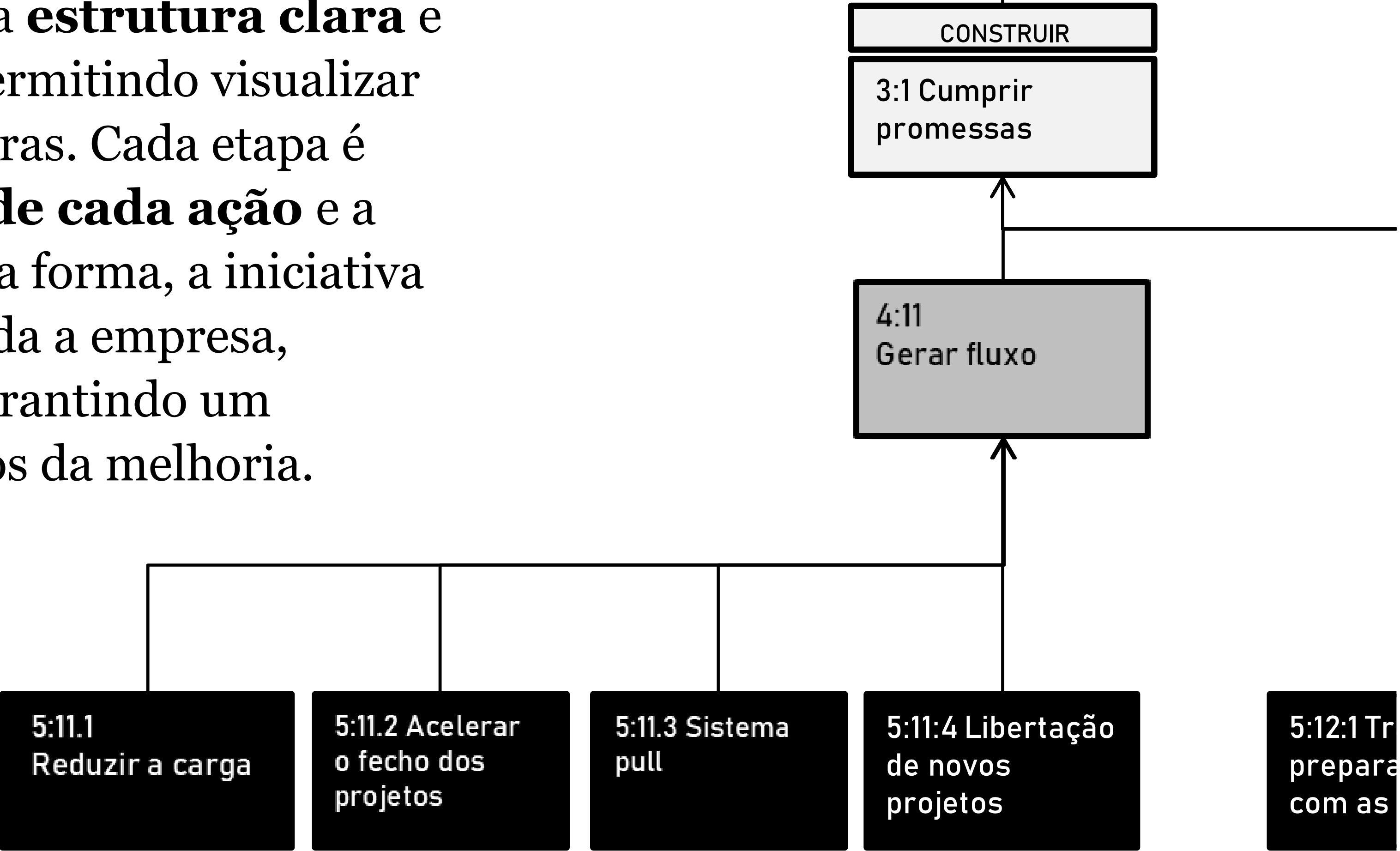
5. O PULO DO GATO  
EXEMPLO DE SEQUENCIAÇÃO – FASE I

MACRO ATIVIDADES		MÊS 1	MÊS 3		MÊS 5
1.	Definição dos meios de suporte à iniciativa.				
2.	Realização de <b>Pilotos de Aceleração Rápida</b> (PAR).				
3.	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, 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