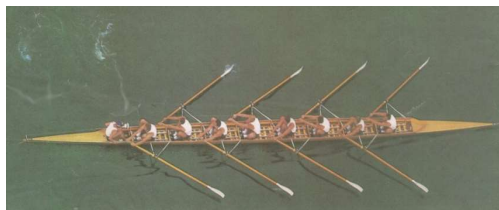




Diário de Bordo



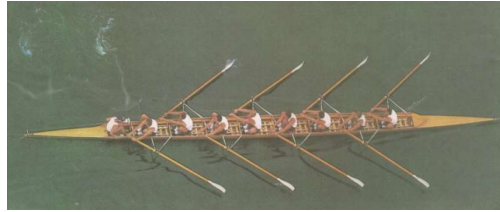
Guia projeto final

O trabalho final da disciplina PRO3611 Viabilidade e Gestão de Projetos em Design deve consolidar todo o percurso percorrido durante o semestre.

1. A equipe deve considerar que trabalha em uma empresa que vai desenvolver um projeto e deve apresentá-lo à Alta Direção da própria organização.
 - a. Uma outra opção é ser uma empresa de projeto que vai apresentar a proposta a uma Organização Pública (poderia ser a Universidade) que vai pagar pelo projeto e vai implementá-lo. Ou seja, deve haver um destinatário do projeto.
 2. De qualquer forma, é preciso definir claramente quem é o destinatário do projeto, ou seja, quem vai receber a proposta e deverá pagar pelo projeto.
 3. O trabalho final é composto por diversos entregáveis, que devem contemplar:
 - Tema: Contribuição do Design para a Cidade Inteligente;
 - Produto: descrição do produto físico, ou serviço, ou informacional, ou organizacional que a equipe pretende desenvolver. Se for o projeto de um produto, pode ser uma descrição detalhada de característica do produto, funcionalidades, imagem, ou foto que permita identificar o que é o produto objeto da proposta comercial;
 - Modelo de negócio: que descreverá os diversos aspectos do negócio que permitem identificar que o produto existe e é viável;
 - Proposta comercial: seguindo o modelo de proposta comercial, a equipe vai propor para um “cliente identificado” o desenvolvimento (detalhado) de um projeto do produto;
 - Método para desenvolvimento do projeto: Para desenvolver a proposta comercial e convencer o destinatário de que é um projeto interessante;
 - Explicitar as etapas para o desenvolvimento do projeto;
 - A proposta comercial deve ser endereçada ao tomador de decisão (destinatário) pela aceitação do projeto;
 - O modelo de negócio, com base no Canvas, traz diversas características que devem justificar a finalidade e viabilidade do projeto, além de mostrar que a equipe proponente tem conhecimento sobre o projeto.
-
- Todas as entregas serão até dia 19/06.
 - As apresentações dos projetos serão feitas nos dias 26/06 e 03/07. São um “pitch para vender” o projeto.
 - As apresentações consistem em:



Diário de Bordo



- Um vídeo de 3 min descrevendo o que é o projeto: o produto do projeto (pode usar foto ou modelo ou outro elemento que apresente o produto)
- Um vídeo de 3 min para o Modelo de Negócio (Canvas) do produto (principalmente PV, SC, Receitas, Custos, Parceiros)
- Apresentação da Proposta Comercial (3 min) – Valor total e forma de pagamento, prazo para o projeto e equipe
- Resposta ao(s) avaliador(es) (3 min)
- Tempo total da apresentação por projeto: 12 min
- Nem tudo sobre o projeto caberá na proposta comercial, por isso há um relatório complementar com demais informações (não são apresentados ao cliente do projeto, aqui deve ser feito por efeito didático da disciplina)
- O relatório complementar deve apresentar a justificativa dos valores e tempos apresentados, estimados com base em levantamentos informais de homens-hora praticados.
- Neste relatório deve haver uma descrição detalhada do Canvas e seus componentes. Nos demais documentos não há tempo para detalhar cada componente do Canvas. Deve haver o quadro geral do Canvas e as descrições de cada componente.