

Projeto de conclusão #2

Continuando nosso Projeto de Conclusão:

Para ilustrar os conteúdos que te apresentaremos na prática usaremos os exemplos de um processo de seleção de um fornecedor para compra de computadores e também para prestação de serviços de limpeza

Classificando a demanda:

- Vamos classificar se nossas demandas são produtos ou serviços:

No caso da compra dos computadores, estamos falando em um produto, mais poderíamos contratar o serviço de instalação e configuração inicial dos mesmos também.

No caso do serviço de limpeza, podemos pensar na prestação dos serviços de limpeza, mas também incluir o fornecimento dos produtos e equipamentos que serão usados na limpeza pelo fornecedor com um item do escopo também.

Já vimos os detalhes da demanda, incluindo classificação se é produto e/ou serviço. Pontos e limites que aceitamos negociar, onde a Estratégia especifica requisitos, parâmetros e direcionados para contratação. Tudo isso envolvendo análise de escopo, prazos e custos.

Agora na linha dos exemplos que estamos usando para formatar a demanda e processo de seleção de fornecedores, vamos refletir em algumas premissas e restrições, nos baseando nos 2 exemplos que estamos explorando deste a aula passada.

Compra de computadores

- O escopo é a compra de no máximo 50 computadores que rodem um determinado aplicativo. Lembrando que aqui neste escopo temos que ficar atentos ao limiar que existe entre quanto mais exigirmos (ex: Computador deve ter processador i7, HD SSD e memória de no mínimo 16GB de RAM, etc...)
- O prazo para aquisição, recebimento e instalação dos computadores deve ser entre 1,5 meses e 3 meses. Não pode ser antes porque iremos receber os móveis onde os computadores serão instalados em aproximadamente 1 mês e não pode ser superior por que a empresa entrará em operação em exatos 3 meses.
- O custo no máximo será de R\$120 mil pois, foi o valor de crédito obtido pela empresa junto a uma fonte de financiamento.

Serviço de Limpeza

- Envolve a limpeza de um local com aproximadamente 1.600m² considerando uma volumetria média de 150 pessoas transitando no mesmo diariamente.
- Usar produtos da marca xyz.
- O prazo para limpeza das lixeiras será de duas em duas horas durante dias de operação, etc...
- Em relação a qualidade do produto/serviço gerado mais tempo e custo estarão associados e neste caso, temos que seguir os pontos de negociação já definidos.

Que tal você tentar agora fazer um documento de Qualificação da Demanda - focando nos pontos de negociação e estratégia dentro do universo de atuação que você selecionou na aula anterior para exercitar esta prática?

Depois que você minutar este documento dê uma comparada com os modelos que te enviamos abaixo em nossos 2 exemplos: de compra de computadores e serviços de limpeza

[Qualificando a Demanda Computadores \(https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1249-gestao-fornecedores-selecao-contratacao/02/A2-Qualificando%20a%20demanda%20%20-%20Computadores.docx\)](https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1249-gestao-fornecedores-selecao-contratacao/02/A2-Qualificando%20a%20demanda%20%20-%20Computadores.docx)

[Qualificando a Demanda Limpeza \(https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1249-gestao-fornecedores-selecao-contratacao/02/A2-Qualificando%20a%20demanda%20%20-%20Limpeza.docx\)](https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1249-gestao-fornecedores-selecao-contratacao/02/A2-Qualificando%20a%20demanda%20%20-%20Limpeza.docx)

Está ficando mais visível agora a qualificação da demanda, correto!? Vamos em frente, que temos mais detalhes e reflexões a fazer nas próximas aulas!