



MARIA FERNANDA MIGLIORI POLLNOW

**APLICAÇÃO DA METODOLOGIA *PROJECT MODEL*
CANVAS NO PLANEJAMENTO DO PROJETO DE
LANÇAMENTO DE UMA *STARTUP* DE
DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS**

Trabalho apresentado ao curso MBA em Gerenciamento de Projetos, Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management da Fundação Getúlio Vargas, como pré-requisito para a obtenção do Título de Especialista.

Edmarson Bacelar Mota

Coordenador Acadêmico Executivo

Gianfranco Muncinelli

Orientador

Curitiba - PR

2016

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
PROGRAMA FGV MANAGEMENT
MBA EM GERENCIAMENTO DE PROJETOS

O Trabalho de Conclusão de Curso, Aplicação da metodologia *Project Model Canvas* no planejamento do projeto de lançamento de uma *startup* de desenvolvimento de sistemas, elaborado por Maria Fernanda Migliori Pollnow e aprovado pela Coordenação Acadêmica, foi aceito como pré-requisito para a obtenção do certificado do Curso de Pós-Graduação *lato sensu* MBA em Gerenciamento de Projetos, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Data da Aprovação: Curitiba, 16 de junho de 2016

Edmarson Bacelar Mota

Coordenador Acadêmico Executivo

Gianfranco Muncinelli

Orientador

TERMO DE COMPROMISSO

A aluna Maria Fernanda Migliori Pollnow, abaixo assinado, do curso de MBA em Gerenciamento de Projetos, Turma GP39-Curitiba (2/2014) do Programa FGV Management, realizado nas dependências da instituição conveniada ISAE, no período de 11/04/14 a 16/04/16, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Aplicação da metodologia *Project Model Canvas* no planejamento do projeto de lançamento de uma *startup* de desenvolvimento de sistemas, é autêntico e original.

Curitiba, 16 de junho de 2016

Maria Fernanda Migliori Pollnow

Dedico este trabalho aos meus pais, minha irmã e ao meu marido, Alexandre.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente aos meus pais, Edson e Maria Cristina, pelo incentivo e apoio em todas as fases de minha vida.

Ao meu marido, Alexandre, pelo seu carinho e paciência, sem sua visão este empreendimento não sairia do papel.

Resumo

As *startup* trabalham em um ambiente de grandes incertezas. Para tornar o projeto mais claro e objetivo, torna-se necessário a utilização de ferramentas que facilitem o desenvolvimento de ideias. Com este intuito de tornar o gerenciamento de projeto ágil foi proposto neste presente trabalho o *Project Model Canvas*. O Canvas é uma Tela A1 onde post-its serão fixados. Estes posts-its conterão as ideias lançadas pela equipe do projeto em uma reunião de brainstorming. Este trabalho apresentará os conceitos atuais de *startups* e *Project Model Canvas* e, com base na metodologia detalhada, foi realizada uma aplicação da metodologia a uma *startup* de desenvolvimento de sistemas. Este trabalho propõem uma aplicação prática dos conceitos do *Project Model Canvas* as necessidades de criação de um sistema web para o ramo imobiliário, um sistema que facilite a gestão de toda a cadeia de atividades da empresa. O *Project Model Canvas* possui uma aplicação ágil e facilita o trabalho com equipes de diversas áreas de atuação, para contribuir com ideias e visões diferenciadas. A eliminação do processo burocrático na criação do plano de projeto facilita o engajamento da equipe e torna a gestão facilitada.

Palavras Chave: *Project Model Canvas*. *Startups*. Canvas. Sistemas.

Abstract

The startup work in an environment of great uncertainty. To make the project clear and objective, it is necessary to use tools that facilitate the development of ideas. With this order to make agile project management was proposed in this study the Project Model Canvas. Canvas is a screen A1 where post-its will be set. These posts-its contain ideas launched by the project team at a meeting of brainstorming. This paper presents the current concepts of startups and Project Model Canvas and, based on the detailed methodology, an application of the methodology to a system development startup was performed. This paper proposes a practical application of the Project Model Canvas concepts to the creation of a web system requirements for real estate, a system that facilitates the management of all activities chain company. The Project Model Canvas has an agile application and makes working with teams from different areas, to contribute ideas and different views. The elimination of bureaucratic process in the project plan creation facilitates the engagement of staff and makes easier management.

Key Words: *Project Model Canvas. Startups. Canvas. Systems.*

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – O <i>PROJECT MODEL CANVAS</i>	14
FIGURA 2 – PERGUNTAS FUNDAMENTAIS DO <i>PROJECT MODEL CANVAS</i>	15
FIGURA 3 – <i>PROJECT MODEL CANVAS</i> APLICADO NO PLANO DO PROJETO DE LANÇAMENTO DE UMA <i>STARTUP</i>	21
FIGURA 4 – PÁGINA INICIAL DO SISTEMA	32
FIGURA 5 – TELA DESCRITIVA DO SISTEMA	33
FIGURA 6 – TELA DE COMUNICAÇÃO DO CLIENTE COM A IMOBILIÁRIA	34
FIGURA 7 – TELA DE LOGIN DO PAINEL ADMINISTRATIVO	34
FIGURA 8 – TELA PRINCIPAL DO PAINEL ADMINISTRATIVO COM ACESSO E PRIVILÉGIOS MESTRE (MASTER)	35
FIGURA 9 – TELA DE CADASTRO DE CONSULTORES ADMINISTRATIVOS COM ACESSO LIMITADO	35
FIGURA 10 – TELA DE IMÓVEIS CADASTRADOS VISUALIZADA ATRABÉS DO LOGIN LIMITADO OU CONSULTOR	36

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	10
1.1. OBJETIVOS GERAL E ESPECÍFICO	11
1.2. RELEVÂNCIA.....	11
1.3. DELIMITAÇÃO DO TEMA.....	11
1.4. FORMA DE DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO	12
2. REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1. O CONCEITO DE <i>STARTUP</i>	13
2.2. METODOLOGIA PROJECT MODEL CANVAS	14
2.2.1. POR QUE FAZER O PROJETO?	16
2.2.2. O QUE O PROJETO PRODUZ?	17
2.2.3. QUEM TRABALHA NO PROJETO?	17
2.2.4. COMO VAMOS ENTREGAR O PROJETO?	18
2.2.5. QUANDO O PROJETO SERÁ CONCLUÍDO E QUANTO CUSTARÁ?.....	18
3. APLICAÇÃO DA METODOLOGIA <i>PROJECT MODEL CANVAS</i> NO PLANEJAMENTO DO PROJETO DE LANÇAMENTO DE UMA <i>STARTUP</i> DE DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS NO RAMO IMOBILIÁRIO.....	20
3.1. DESCRIÇÃO DO PROJETO.....	20
3.2. APLICAÇÃO DO PROJECT MODEL CANVAS.....	21

3.2.1. JUSTIFICATIVA	21
3.2.2. OBJETIVO SMART	22
3.2.3. BENEFÍCIOS.....	22
3.2.4. PRODUTO	23
3.2.5. REQUISITOS.....	23
3.2.6. STAKEHOLDERS	24
3.2.7. EQUIPE	24
3.2.8. PREMISSAS.....	25
3.2.9. GRUPO DE ENTREGAS	25
3.2.10. RESTRIÇÕES.....	26
3.2.11. RISCOS.....	26
3.2.12. LINHA DO TEMPO.....	27
3.2.13. CUSTOS	27
4. CONCLUSÕES	28
5. POSSÍVEIS DESDOBRAMENTOS	29
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	30
7. APÊNDICES	32

1. Introdução

Iniciar um novo modelo de negócio nunca foi uma tarefa fácil, principalmente um negócio que não possui recursos financeiros e somente a ideia e motivação do empreendedor. O sucesso de um novo negócio dependerá muito da força de vontade do empreendedor. A forma de vontade é o motor que faz acontecer, mas não é a solução para o sucesso. Muitos conceitos e boas práticas devem ser estudadas e seguidas. Uma pesquisa da *Harvard Business School*, de Shikar Ghosh (2012), mostra que 75% das *startup* fracassam nos primeiros anos de vida. Se as ideias propostas pelas *startups* são inovadoras, qual será o motivo deste insucesso? Eric Ries (2012) menciona em seu livro *Startup Enxuta* uma afirmação de Mark Cook da empresa Kodak, onde ele afirma que “O sucesso não é entregar uma funcionalidade, mas aprender a solucionar os problemas dos clientes”.

De acordo com Eric Ries (2012) as *startups* utilizam muitos tipos de inovação: descobertas científicas originais, um novo uso para uma tecnologia existente, criação de um novo modelo de negócios que libera um valor que estava oculto, ou a simples disponibilização do produto ou serviço num novo local ou para um conjunto de clientes anteriormente mal atendidos.

O *Project Model Canvas* é uma metodologia que utiliza os conhecimentos da neurociência juntamente com as observações do autor, José Finocchio Júnior, que possui um conhecimento vasto na área de gerenciamento de projetos. O Canvas auxilia na compreensão, pois possui fácil descrição e facilita a discussão.

Desta forma, o estudo de caso apresentado neste trabalho apresentará os conceitos do *Project Model Canvas* e sua atuação no planejamento de projeto de lançamento de uma *startup* de desenvolvimento de sistemas voltado ao ramo imobiliário.

Este projeto possui como objetivo criar um sistema que auxilie empresas do ramo imobiliário a criar seu portfólio digital de forma rápida e autônoma, onde não há necessidade de o funcionário entender de programação ou estar vinculado a um profissional habilitado (analista de sistemas).

1.1. Objetivos Geral e Específico

O objetivo geral deste trabalho é esboçar o planejamento do projeto de lançamento de uma *Startup* de Desenvolvimento de Sistemas com o *Project Model Canvas*.

Para tal, os objetivos específicos deste trabalho são:

- Definir o que é um ambiente de *Startup*
- Apresentar a metodologia *Project Model Canvas*
- Aplicação da metodologia *Project Model Canvas* no planejamento do projeto de lançamento de uma *Startup* de Desenvolvimento de Sistemas

1.2. Relevância.

Com a alta rotatividade de imóveis para compra e locação, torna-se necessário utilizar uma plataforma onde a inserção dos dados seja de forma fácil, rápida e eficiente. Em muitos casos, a falta de manutenção dos dados no site da empresa, pode acarretar em perda de potenciais clientes.

As *startups* são criadas e trabalham em um ambiente de grandes incertezas. O sucesso está na diminuição destas incertezas, elaborando o *Project Model Canvas* junto ao cliente e equipe técnica da empresa garantirá um planejamento mais assertivo. O Canvas facilita o entendimento do projeto, possibilitando a visualização das ligações e dependências entre as fases do projeto.

1.3. Delimitação do Tema.

O presente trabalho possui como base a criação de um Canvas voltado a uma *startup* de tecnologia voltada a desenvolvimento de sistemas no ramo imobiliário. O Modelo apresentado não é conclusivo, pois o ciclo é contínuo na vida do projeto.

Este projeto possui como objetivo detalhar o *Project Model Canvas* e aplicar sua metodologia no planejamento do projeto de lançamento de uma *Startup* de desenvolvimento de sistemas. Alguns elementos chave serão descritos sobre a plataforma para um melhor entendimento sobre a funcionalidade do mesmo.

1.4. Forma de desenvolvimento do trabalho

Este trabalho será dividido em 4 capítulos divididos da seguinte forma:

Capítulo 1 – Introdução: Abordagem inicial do trabalho, onde explica como ocorrerá o andamento e desenvolvimento do trabalho, objetivos, relevância e delimitações.

Capítulo 2 – Referencial teórico: Será descrito o conceito de *startup* e *Project Model Canvas*.

Capítulo 3 – Aplicação da metodologia *Project Model Canvas* no planejamento de lançamento de uma *Startup* de Desenvolvimento de Sistemas no ramo imobiliário: Será apresentado o problema existente e a sua proposta de solução, onde será apresentado o plano do projeto de lançamento da *startup* utilizando-se do *Project Model Canvas*.

Capítulo 4 – Conclusão: Consideração final do trabalho.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. O conceito de *Startup*

Muitas pessoas consideram que uma *startup* é uma empresa que se encontra em estágio inicial de funcionamento. De acordo com Sebrae (2016), “uma *startup* é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza”. É uma definição curta que engloba diversos conceitos:

Um cenário de incerteza significa que não há como afirmar se aquela ideia e projeto de empresa irão realmente dar certo.

O modelo de negócios é como a *startup* gera valor, ou seja, como transforma seu trabalho em dinheiro.

Ser repetível significa ser capaz de entregar o mesmo produto novamente em escala potencial ilimitada, sem muitas customizações ou adaptações para cada cliente.

Ser escalável é a chave de uma *startup*: significa crescer cada vez mais, sem que isso influencie no modelo de negócios. Crescer em receita, mas com custos crescendo bem mais lentamente. (Sebrae, 2016).

De acordo com RIES (2012), as *startups* fracassam tanto porque trabalham em um ambiente de grande incerteza, onde ainda não conhecem quem são seus clientes e quais são seus produtos. Grandes empresas trabalham com históricos operacionais, algo que uma *startup* não possui.

RIES (2012) cita em seu livro que para uma *startup* alcançar sua visão de empreendedorismo, deve aplicar Modelos de Negócios, onde seus produtos, parceiros e concorrentes e futuros clientes serão mapeados. A verdadeira produtividade da *startup*: descobrir de modo sistemático as coisas certas para desenvolver (Abid).

O *Project Model Canvas* é uma das ferramentas para conceber o plano do projeto da *startup*, conforme descrito abaixo.

2.2. Metodologia Project Model Canvas

A metodologia *Project Model Canvas* é baseada na ideia de criação de um Canvas (tela A1) onde serão fixados post-its. O preenchimento do Canvas é feito de forma dinâmica entre uma equipe multidisciplinar, onde cada etapa é preenchida através de um brainstorming com os membros da equipe. Desta forma é possível observar de forma conjunta as fases do plano do projeto. A metodologia proposta é dividir o Canvas em 13 quadros, como mostra a figura 1.

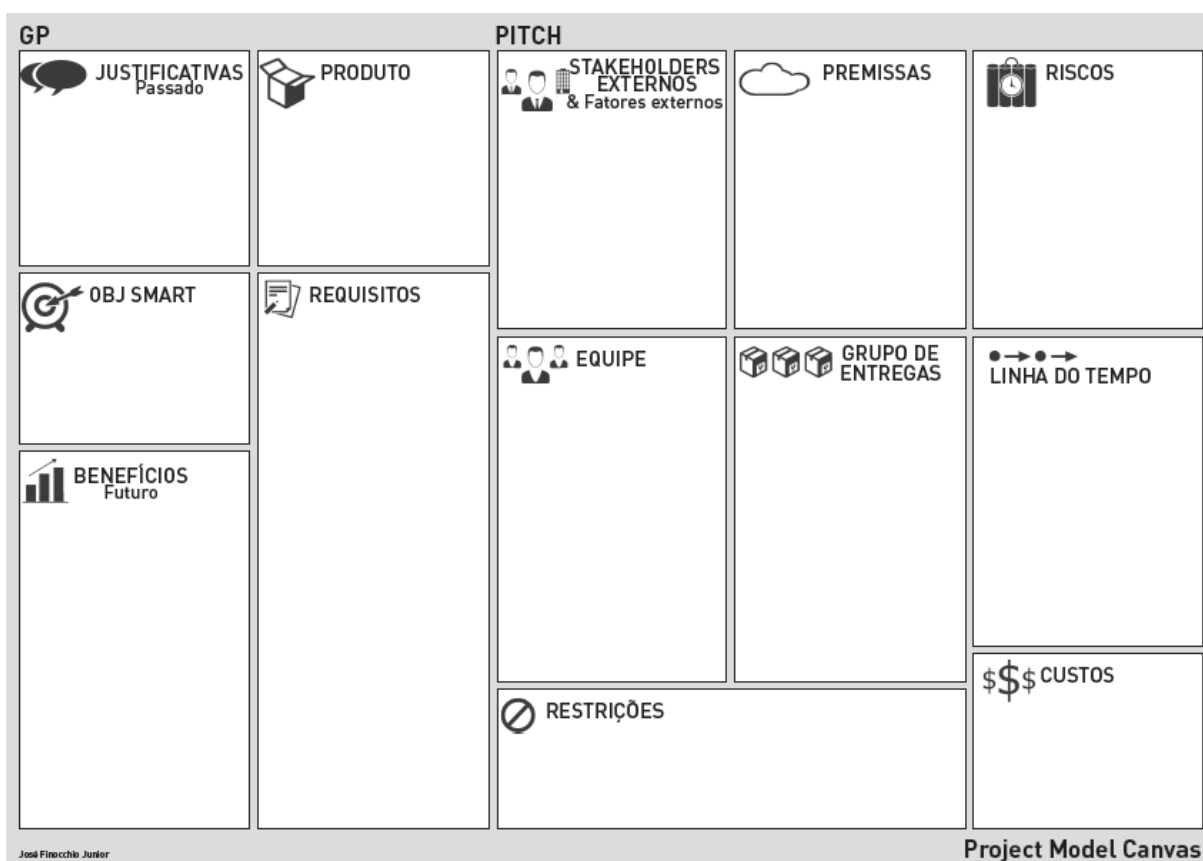


Figura 1: O *Project Model Canvas*

Fonte: Finocchio, 2013

O Canvas não é um fluxograma e sim uma relação entre os conceitos. Os post-its limitam a quantidade de palavras que podem ser escritas, desta forma, o conteúdo deve ser

estruturado em poucas palavras e que abranjam a ideia como um todo, como foi descrito por Finocchio (2013), “se não existe espaço para escrever muito, temos que escrever melhor”.

O Canvas possui 4 etapas de construção, sendo elas: conceber, integrar, resolver e compartilhar.

Na etapa **conceber** perguntas chaves do projeto devem ser respondidas: Por que? O que? Quem? Como? Quando? e Quanto? Esta fase compõem os quadros do Canvas, conforme a Figura 2, apresentada a seguir.



Figura 2: Perguntas fundamentais do *Project Model Canvas*.

Fonte: Adaptado Finocchio (2013)

Na etapa **integrar**, feito logo na sequência da concepção do Canvas, é o momento de garantir a consistência entre os blocos e integrar os componentes.

A terceira etapa, definida como **resolver**, é identificado os pontos em que a montagem do Canvas apresentou indefinições, falta de informações ou contradições. Estes passos devem

ser resolvidos fora da reunião de brainstorming para elaborar o Canvas, ou seja, devem ser levados com lição de casa.

Na última etapa, compartilhar, o Canvas irá ser base para elaborar outros documentos, como apresentações, cronogramas, planos de projeto, entre outros.

A primeira parte a ser preenchida no Canvas é o Pitch, onde o projeto deverá ser resumido em uma frase. Após esta fase inicial, as perguntas fundamentais devem ser respondidas:

2.2.1. Por que fazer o projeto?

Para iniciar um projeto é necessário primeiramente identificar qual é a real motivação. De acordo com Finocchio (2013), temos que sair de uma situação atual com problemas e demandas não atendidas para um futuro melhor e com maior valor.

Finocchio (2013) menciona em seu livro que os problemas e demandas existentes compõem a **Justificativa** do plano de projeto. As melhorias e o valor agregado que imaginamos no futuro constituirão os **Benefícios**. E a ponte necessária que nos transportará da situação atual para a futura será o **Objetivo do Projeto**.

No quadro **Justificativa** deve ser preenchido com os problemas enfrentados pela empresa ou necessidades que não estão sendo atendidas.

O **Objetivo** do projeto é a ponte necessária que nos transportará da situação atual para a futura com geração de valor (FINOCCHIO, 2013). O objetivo deve seguir os princípios do formato SMART: Specific (específicos), Measurable (mensuráveis), Attainable (atingíveis), Realist (realistas) e Time Bound (temporizáveis).

No quadro **Benefício** é necessário escrever o que será conquistado após a implantação do projeto, considerando que os problemas apresentados na justificativas sejam solucionados.

2.2.2. O que o projeto produz?

Nesta fase serão listados os resultados que o projeto irá entregar ao final do seu ciclo. Todo projeto gera produtos, serviços ou resultados que atendem reais necessidades de seus clientes.

No quadro **Produto** é descrito o resultado final do projeto. De acordo com Finocchio (2013), especificações do produto do projeto e de seus requisitos constituem componentes fundamentais para determinarmos a QUALIDADE do que o cliente vai receber.

Os **Requisitos** são a maneira de identificar quais são as reais necessidades que o cliente deseja receber no término do projeto. Os requisitos devem estar conectados ao produto a ser entregue.

2.2.3. Quem trabalha no projeto?

“Todos que trabalham e produzem coisas para este projeto fazem parte da equipe do projeto” (FINOCCHIO, 2013). Nesta fase abrange os stakeholders externos, os membros da equipe e o gerente do projeto.

Os **Stakeholders** são todas as pessoas envolvidas ou afetadas pelo projeto. O mapeamento dos stakeholders é muito importante, pois a partir dele pode ser definido o sucesso ou fracasso de um projeto. Para que se obtenha sucesso é importante alinhar os stakeholders externos e separá-los por seus interesses. Outro ponto importante neste quadro é a definição dos fatores externos aos projetos, que também devem ser listados.

No quadro **Equipe** serão listados todos os membros da equipe (stakeholders internos) responsáveis por produzir as entregas do projeto. Caso não há nomes definidos para cada cargo, é importante trabalhar em cima dos papéis que cada um irá desenvolver.

2.2.4. Como vamos entregar o projeto?

Nesta fase é definido como o trabalho será entregue. Para que a entrega ocorra é necessário definir quais são as entregas e responsáveis, suas premissas e restrições.

Quando é elaborado um planejamento de um projeto, ele é feito em condições de incertezas, ou seja, são suposições dadas como certas e caso elas se confirmem colaboram para o cumprimento dos prazos e custos definidos pelo gerente de projeto. Simplificando, as **Premissas** são suposições arbitrariamente dadas como certas para os fatores externos ao projeto.

No grupo de **Entregas**, Finocchio (2013), declara que “eles têm por característica serem tangíveis, palpáveis, mensuráveis e verificáveis”. É necessário fragmentar o projeto em pequenas partes e, com o andamento do projeto, elas de integram e garantem a conclusão do projeto.

No quadro de **Restrições** devem ser listados quais as limitações do projeto, limitações que impactam nas atividades do projeto. Finocchio (2013) menciona em seu livro uma dica interessante para compreender melhor as restrições, a equipe deve se perguntar: por que não podemos entregar o trabalho antes?

2.2.5. Quando o projeto será concluído e quanto custará?

Os custos e cronograma são apresentadas de forma conjunta e são a etapa final do Canvas, elas foram deixadas para o final de forma proposital pelo autor (Finocchio, 2013). Elas são deixadas para o final, pois só podem ser respondidas após uma série de perguntas forem respondidas, o que ocorre nos quadros anteriores, e são apresentadas de forma conjunta pois não é possível trabalhar com custo de forma independente, sem estar associado ao cronograma do projeto, eles perdem o significado um sem o outro.

O risco é o primeiro quadro a ser preenchido. De acordo com o PMI (2013), tem-se como definição que “o risco é um evento ou condição incerta que, se ocorrer, tem um efeito em pelo menos um dos objetivos do projeto”. A melhor forma de gerenciar os riscos é obter respostas para os mesmos.

A linha do tempo apontada no Canvas não é um cronograma convencional e sim uma lista de compromissos. De acordo com a metodologia Canvas é sugerido que a linha do tempo seja dividida em 4 períodos determinados pela equipe do projeto.

Os custos devem ser calculados de forma resumida, onde os mesmos devem ser listados de acordo com as entregas já definidas.

3. APLICAÇÃO DA METODOLOGIA *PROJECT MODEL CANVAS* NO PLANEJAMENTO DO PROJETO DE LANÇAMENTO DE UMA *STARTUP* DE DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS NO RAMO IMOBILIÁRIO

Neste capítulo será conduzido o desenvolvimento do projeto de *startup* de uma empresa de desenvolvimento de sistemas. Será conduzido um detalhamento do problema a ser solucionado e a aplicação da metodologia descrita neste trabalho, o *Project Model Canvas*.

3.1. Descrição do projeto

O projeto consiste em desenvolver uma plataforma única e exclusiva, a qual facilite a comunicação entre a empresa contratante do serviço e seus clientes (compradores ou locatários), que ofereça maior facilidade na prestatividade de serviços administrativos, tais como: disponibilização de contrato online, geração de boletos de locação e/ou condomínio, entre outros.

A plataforma será elaborada de acordo com o modelo de negócio do cliente, onde toda a interação será de fácil interatividade ou dinamismo. Ou seja, a ideia deste projeto é desenvolver uma ferramenta clara e objetiva, sem a necessidade de vincular um profissional habilitado em desenvolvimento de software para realizar a inserção de dados ou quaisquer manutenções do sistema.

O nome da empresa será Sum Up, que significa resumo em inglês, a ideia do nome é transmitir a simplicidade, básico, algo de fácil entendimento. A empresa foi criada para repassar esta mensagem de maneira simplificada ao cliente, onde o produto comercializado é claro e objetivo, sem complexidade.

3.2. Aplicação do Project Model Canvas

A construção do Canvas foi elaborada juntamente com o idealizador da plataforma, segue a tela abaixo.

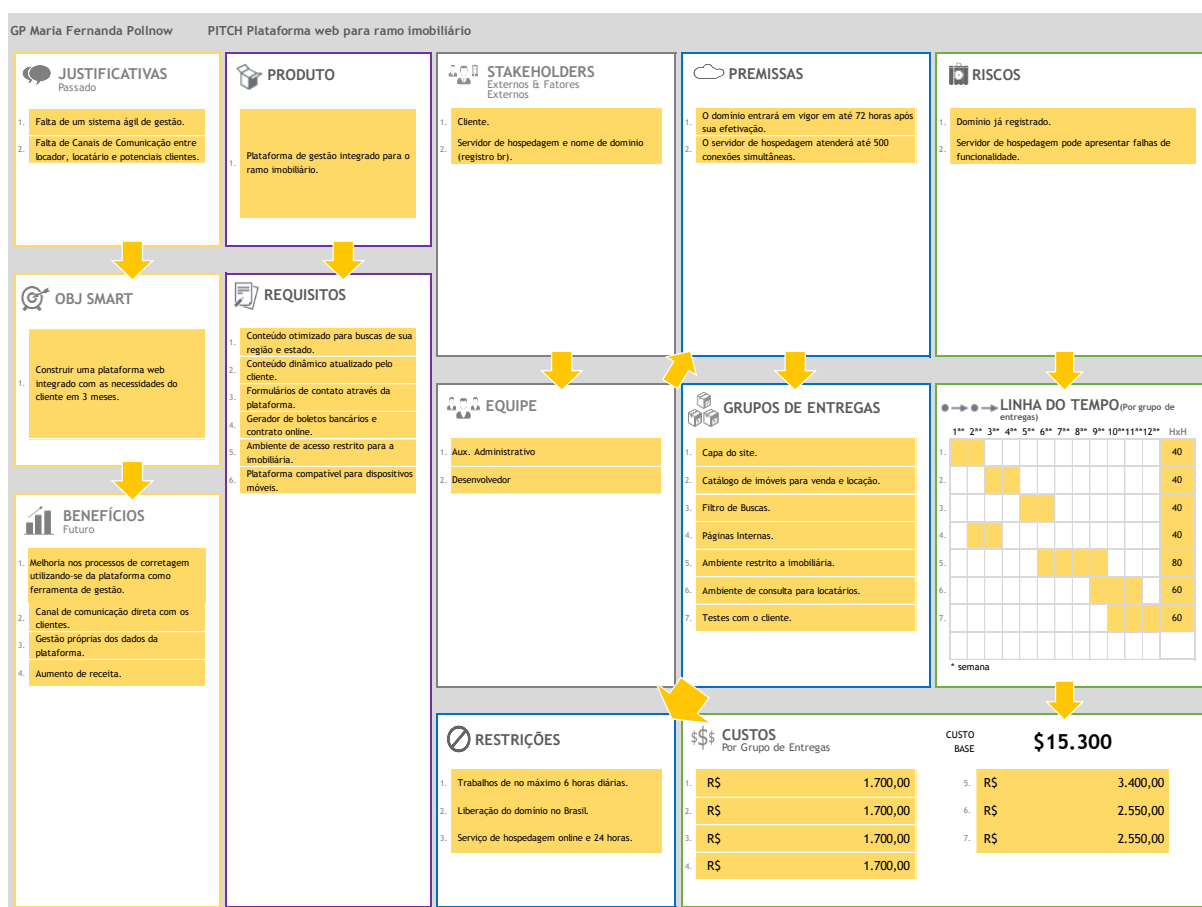


Figura 3: Project Model Canvas aplicado no plano do projeto de lançamento de uma startup.

3.2.1. Justificativa

As justificativas para este projeto são:

- Falta de um sistema ágil de gestão;
- Falta de Canais de Comunicação entre locador, locatário e potenciais clientes.

A falta de acessibilidade por parte da imobiliária para atualizar sua carta de imóveis, sejam eles para venda ou locação, faz com que muitas vezes clientes escolham a concorrência. Com intuito de facilitar esta gestão de informação é a real motivação pelo projeto. Facilitar a gestão pela imobiliária e agilizar a comunicação entre locador e locatário.

3.2.2. Objetivo SMART

O objetivo deste projeto é construir uma plataforma integrada com as necessidades do cliente em 3 meses, a partir da afirmação do contrato.

3.2.3. Benefícios

Os Benefícios deste projeto são:

- Melhoria nos processos de corretagem utilizando-se da plataforma como ferramenta de gestão;
- Canal de comunicação direta com os clientes;
- Gestão próprias dos dados da plataforma;
- Aumento de receita.

Os benefícios oferecidos pela Sum Up será atender todos os requisitos funcionais, com base no negócio do cliente.

A plataforma é clara e objetiva de acordo com as boas práticas de desenvolvimento, isto é, as telas são interativas e modernas, as quais proporcionam melhor compreensão dos campos, links, menus e/ou relatórios para consulta. Qualquer usuário poderá manipular o produto, basta ter o conhecimento básico de informática.

Desta maneira, não se faz necessário o acompanhamento de um profissional de TI, até porque cada item do painel administrativo é exemplificado e registrado na documentação de apoio e suporte, disponível para o cliente no ato da aquisição.

O diferencial da ferramenta é a sua flexibilidade de acesso que vai além do cadastro e acompanhamento das informações, pois o produto foi desenvolvido para ser acessado em dispositivos portáteis (celulares/tablets). A ideia central deste produto é fornecer ao cliente o que há de melhor em gerenciamento de dados e soluções tecnológicas, voltadas exclusivamente para o negócio da empresa contratante.

3.2.4. Produto

O produto oferecido pela Sum Up será uma Plataforma de gestão integrada para o ramo imobiliário.

O portal imobiliário possuirá uma Página Principal do estilo Capa de Revista, contendo o catálogo dos imóveis para venda e locação. As Páginas Internas irão redirecionar o internauta para assunto correlacionados com a empresa, sendo eles: história da empresa, trabalhe conosco, contato e principalmente, os detalhes de cada imóvel. Na Página Principal haverá um campo de seleção por critérios de busca conforme a necessidade do visitante.

O produto possui uma interface de administração para os corretores com todos os campos necessários para inclusão, alteração, exclusão e leitura de todos os itens cadastrados. Desta maneira, a rotina interna como: agenda, contratos e atualização cadastral, são geridos e integrados sistemicamente através do Portal Imobiliário.

Será disponibilizado também um ambiente de acesso restrito aos locatários permitindo ao usuário enviar dados solicitados pelo locador. A tela conterá também outros menus para interação, sendo eles: consulta de contrato, impressão de boletos e atualização de acesso.

3.2.5. Requisitos

Os requisitos solicitados pelo cliente são exclusivamente desenhados para seu modelo de negócio, incluindo os seguintes tópicos obrigatórios, sendo eles:

- Conteúdo otimizado para motores de buscas de sua região e estado;

- Conteúdo dinâmico atualizado pelo cliente;
- Formulários de contato através da plataforma;
- Gerador de boletos bancários e contrato online;
- Painel de acesso administrativo da imobiliária;
- Plataforma compatível para dispositivos móveis.

Todos estes requisitos atendem à demanda de necessidades exigida pelo cliente, onde há a apresentação da empresa, página de acesso exclusivo aos corretores e locatários. Esta plataforma será compatível com os diversos formatos de dispositivos móveis. Outro fator importante será a otimização dos conteúdos internos para as buscas em sites como Google®, Bing®, Yahoo®, entre outros.

3.2.6. Stakeholders

Os Stakeholders externos apresentados como provedor de hospedagem de sites e registro BR, são de suma importância para o bom funcionamento da plataforma web e sua visualização na internet, pois, ambos são os pilares de sustentação da aplicação na rede mundial de computadores.

3.2.7. Equipe

Como *startup*, o local de trabalho será *Home Office* até que o projeto se concretize e fortaleça com o aumento de vendas e demanda. A partir deste cenário será necessário a abertura de um escritório para formalizar a empresa e oferecer maior credibilidade aos futuros clientes. O desenvolvimento e administração será realizada pelos idealizadores da Sum Up, neste primeiro momento.

3.2.8. Premissas

As premissas deste projeto estão voltadas para o bom funcionamento do domínio e servidor de hospedagem, sem estas ferramentas o projeto não é viabilizado:

- O domínio entrará em vigor em até 72 horas após sua efetivação;
- O servidor de hospedagem atenderá até 500 conexões simultâneas.

3.2.9. Grupo de Entregas

Os principais grupos de entregas que compõem este projeto estão relacionadas com os principais requisitos estabelecidos pelo cliente, sendo elas:

- Capa do site: É a página principal do portal, onde consta o acesso direto ao catálogo de imóveis, filtro de buscas, páginas internas e áreas restritas a imobiliária e locatários.
- Catálogo de imóveis para venda e locação: Criação da lista de imóveis disponíveis e suas características. É a entrada inicial de dados. A atualização destes dados será feita pelo próprio cliente a medida que esta listagem aumenta e/ou diminui.
- Filtro de Buscas: Ferramenta que permite o usuário filtrar o imóvel desejado de acordo com suas necessidades. Esta ferramenta será atualizada automaticamente após cada inserção ou retirada de dados do sistema.
- Páginas Internas: São as páginas que contém a história da empresa, trabalhe conosco, contato e principalmente, os detalhes de cada imóvel.
- Ambiente restrito a imobiliária: Ambiente de gestão de imóveis por parte dos corretores da empresa. O usuário poderá incluir, alterar e excluir todos os itens cadastrados. A rotina dos mesmos pode ser inserida dentro da área restrita, sendo elas, agenda, contratos, entre outros.
- Ambiente de consulta para locatários: Área de acesso restrito a cada locatário, onde é possível consultar o contrato vigente, impressão de boletos e atualização de acesso.

- Testes com o cliente: O cliente terá acesso a plataforma, antes de ela ser de domínio público, e ele efetuará testes com todas as telas da plataforma. Esta etapa é a mais importante, pois é nela que o cliente aprova o produto ou não.

3.2.10. Restrições

Os trabalhos iniciais da *Startup* serão feitos com base *Home Office*. Os idealizadores dispõem de horas extras após o término da jornada de trabalho diurna, desta forma, o horário torna-se uma restrição, onde os trabalhos poderão ser de no máximo 6 horas diárias.

Para que não haja interferência externa no desenvolvimento do trabalho, torna-se necessário que o serviço de hospedagem seja online e com duração de 24 horas.

3.2.11. Riscos

Os riscos que envolvem a concretização do projeto podem ocorrer no início das atividades do projeto. O domínio escolhido pelo cliente que contém seu nome social ou fantasia podem já estar registrado para outra pessoa. A forma de contornar este obstáculo é redefinir o domínio sem perder o vínculo com o real nome escolhido ou verificar se o domínio está disponível a venda.

A escolha de um bom servidor para suportar o portal é de suma importância para o bom funcionamento da plataforma. Um servidor que apresenta falhas de funcionalidade pode atrapalhar o desempenho de desenvolvimento da plataforma web.

3.2.12. Linha do Tempo

GRUPO DE ENTREGAS	1º mês				2º mês				3º mês				HxH
	1ª	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	7ª	8ª	9ª	10ª	11ª	12ª	
1. Capa do site	■	■											40
2. Catálogo de imóveis para venda e locação			■	■									40
3. Filtro de buscas					■	■	■						40
4. Páginas internas		■	■	■									40
5. Ambiente restrito a imobiliária					■	■	■	■	■	■			80
6. Ambiente de consulta para locatários									■	■	■	■	60
7. Testes com o cliente										■	■	■	60

3.2.13. Custos

O custo da hora trabalhada será de R\$ 42,50.

GRUPO DE ENTREGAS	R\$
1. Capa do site	1.700,00
2. Catálogo de imóveis para venda e locação	1.700,00
3. Filtro de buscas	1.700,00
4. Páginas internas	1.700,00
5. Ambiente restrito a imobiliária	3.400,00
6. Ambiente de consulta para locatários	2.550,00
7. Testes com o cliente	2.550,00

4. CONCLUSÕES

Este trabalho tem como objetivo contextualizar e pontuar o cenário proposto de uma *startup* de desenvolvimento de sistemas, utilizando-se do *Project Model Canvas* elaborado por José Finocchio Junior (2013).

Para melhor entendimento deste projeto, foi descrito os principais conceitos atuais de *startup*, onde é apontado as incertezas por trás de um novo empreendimento. Os fracassos dentro de um novo segmento de negócios são grandes, alguns com poucos e outros com maiores riscos, mas todos possuem algo em comum, a forma de aprendizado. O aprendizado é de forma sistemática, ou seja, é fazendo e errando, obtendo feedback que se aprende a desenvolver o empreendimento.

Para esclarecer o plano proposto tornou-se necessário descrever a metodologia do *Project Model Canvas*. Esta metodologia apresenta uma aplicação ágil de gerenciamento de projetos, onde o Canvas facilita a manipulação e os principais tópicos estão expostos na tela, que facilita sua estruturação. Este processo torna a criação do plano do projeto menos burocrático, desvinculando de barreiras formais de um projeto e reduzindo a linguagem comum a usuários.

O envolvimento da equipe da empresa contratante e equipe da Sum Up na elaboração do plano do projeto, possui grandes benefícios devido ao compartilhamento de ideias e diferentes perspectivas, com a finalidade de contribuir para o projeto.

O *Project Model Canvas* é uma aplicação ágil, muito bem vista nos dias atuais devido a atuação de diversas pessoas da equipe, formando um time dinâmico e com ideias e visões diferentes, mas com propósitos em comum. A desburocratização do processo formal de criação do plano de projeto facilita o engajamento da equipe e não torna as ferramentas de gestão de projetos obsoletas.

5. POSSÍVEIS DESDOBRAMENTOS

A regra de negócio utilizada na construção do código da plataforma é reutilizável para outros segmentos tais como: loja de veículos, óticas, loja de roupas, etc. Os elementos de atualização da aplicação são dinâmicos e pré-definidos, ou seja, textos, vídeos e imagens podem ser reajustados ao novo negócio. É importante ressaltar ainda que, a plataforma foi desenvolvida utilizando-se como referência os Sistemas de Gerenciamento de Conteúdo, software aberto/livre - CMS (*Custom Management System*). Esses sistemas de gerenciamento também são dinâmicos e podem ser utilizados para diversos modelos de negócios, substituindo o layout (logomarca, cores, disposição dos elementos na página e etc).

Outro possível desdobramento é a inclusão de outros elementos de gerenciamento de dados dentro da aplicação, como por exemplo, fluxos de caixa, controladoria, RH, controle de estoque, relatórios de compra e venda, entre outros.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BLANK, Steve; DORF, Bob. *The Startup Owner's Manual*. Estados Unidos: K&s Ranch, 2012. 571 p.

BUILDER, Project (Org.). **Guia definitivo do Project Model Canvas**. 2014. Disponível em: <<http://www.projectbuilder.com.br/guia-definitivo-do-pm-canvas>>. Acesso em: 6 ago. 2016.

FINOCCHIO JUNIOR, José. **Project Model Canvas**. Rio de Janeiro/RJ: Elsevier, 2013. 229 p.

FINOCCHIO JUNIOR, José. **Project Model Canvas**. 2015. Disponível em: <<http://www.pmcanvas.com.br/>>. Acesso em: 10 ago. 2016.

GITAHY, Yuri. **O que é uma startup?** 2010. Revista Exame. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/o-que-e-uma-startup>>. Acesso em: 12 abr. 2016.

GITAHY, Yuri. **O que é uma startup?** 2016. SEBRAE. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-uma-startup,616913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 12 abr. 2016.

GRANDO, Nei et al (Org.). **Empreendedorismo inovador: como criar Startups de Tecnologia no Brasil**. São Paulo: Évora, 2012. 582 p.

GROUP, Elo. **BPM para além da Inovação em Processos**. 2013. Disponível em: <http://www.bpmglobaltrends.com.br/wp-content/uploads/2013/01/Webinnar-Inovação-para-Além-de-BPM_V08-04-2013-v10.pdf>. Acesso em: 8 jun. 2016.

KOJA, Paulo Henrique Pinheiro. **A relação entre a metodologia da Startup Enxuta e pequenas empresas do segmento de e-commerce**. São Paulo: Escola de Comunicações e Artes, USP, 2014. 72 p.

LEAL, Luciano Roberto da Silva. **Ferramentas e métodos para validação de ideias utilizando Customer Development e Lean Startup**. Recife: Escola Politécnica de Pernambuco, 2013.

LEITE, Gabriel Silva Lobo; BARRETO JUNIOR, Marcos Lopes. **Os Modelos De Desenvolvimento De Startups: Um Estudo De Caso Em Uma Empresa De Comércio Eletrônico**. Rio de Janeiro: Escola Politécnica, 2013.

MIRANDA, Letícia Futuro da Silva. **Empreendedorismo Corporativo: Oportunidade dentro das Startups**. Brasília: Uniceub, 2015.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUS, Yves. **Business Model Generation: Inovação em Modelos de Negócios**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011. 300 p.

PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, **Um guia do conhecimento em gerenciamento de projetos – Guia PMBoK® 5 ed.** Pennsylvania, 2014. 567 p.

RAMOS, Pedro de Alencar. **O Desenvolvimento De Startups: Um Estudo De Caso Em Uma Empresa De Alimentação**. Rio de Janeiro: Escola Politécnica, 2015.

RIES, Eric. **A Startup Enxuta**. São Paulo: Leay Brasil, 2012. 224 p.

SÁ, Marina de Brito Nery. **Startup Brasil: Desenvolvimento Brasileiro e Empreendedorismo**. Brasília: Uniceub, 2013.

SEBRAE. **SEBRAE Canvas**. Disponível em: <<https://www.sebraecanvas.com/#/dashboard/feed/meus-canvas>>. Acesso em: 25 maio 2016.

SOUZA, Amanda Latosinski Santos de; DANILEVICZ, Ângela de Moura Ferreira. **Concepção de modelo de negócio de startup: Um estudo sobre a aplicação do modelo de desenvolvimento de clientes**. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2012.

7. APÊNDICES

Telas da plataforma em desenvolvimento.

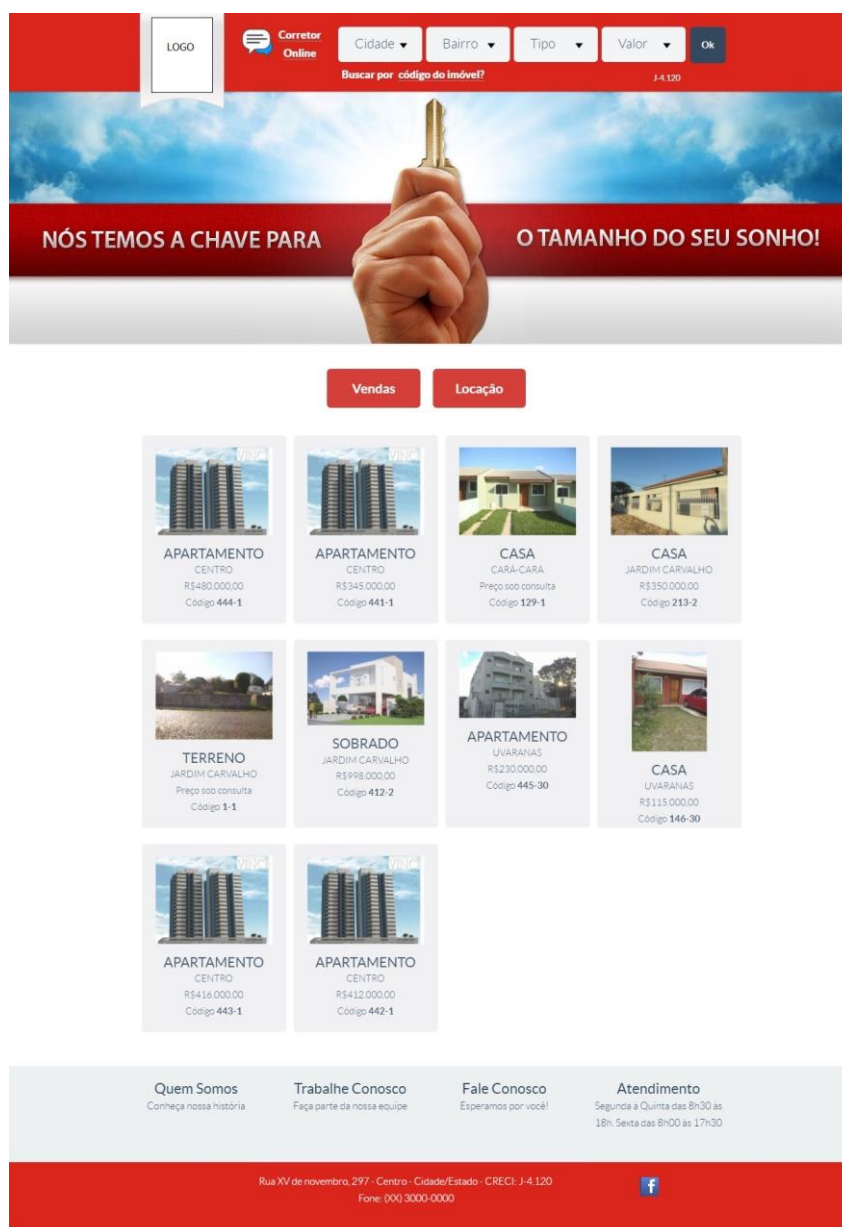



Figura 4: Página inicial do sistema.

LOGO
Corretor Online

Buscar por código do imóvel? J-4.120



Descrição do Imóvel

Teste da IC em PS

Detalhes do Imóvel

Opcionais do Imóvel

Código do Imóvel:	444-1
Tipo de Imóvel:	APARTAMENTO
Cidade:	PONTA GROSSA
Bairro:	CENTRO
Endereço:	Coronel Dulcídio
Complemento:	Edifício Leonardo da Vinci
Destinação:	RESIDENCIAL
Preço para Venda:	R\$480.000,00

- GARAGEM
- SALA DE ESTAR
- SALA DE JANTAR
- SUITES
- QUARTOS
- BANHEIROS
- ÁREA DE SERVIÇO
- PISCINA
- COZINHA

Locais Próximos

Mapa Satélite

Google

Quem Somos
Conheça nossa história

Trabalhe Conosco
Faça parte da nossa equipe

Fale Conosco
Esperamos por você!

Atendimento
Segunda à Quinta das 8h30 às 18h. Sexta das 8h00 às 17h30

Rua XV de novembro, 297 - Centro - Cidade/Estado - CRECI: J-4.120 f

Fone: (0XX) 3000-0000

Figura 5: Tela descritiva do sistema.

Agendar Visita Fechar Janela

Seu nome completo...

Seu e-mail...


Seu telefone...

Horário e dia em que deseja agendar a visita...

Enviar Agenda

Figura 6: Tela de comunicação do cliente com a imobiliária.

MAPP V3.0 < Voltar à página inicial

MI Login 

Por favor, forneça seus dados para acesso.

Acessar

Figura 7: Tela de login do painel administrativo.

The screenshot shows a web application interface for an administrative dashboard. At the top, there is a navigation bar with a 'Dashboard' menu and several dropdown menus: 'Principal', 'Cadastrar Imóveis', 'Localização', 'Campanhas', 'Usuários', and 'Relatórios'. On the right side of the navigation bar, there is a 'Master' user profile icon. The main content area is titled 'Painel Gerenciável' and features a 'Calendário' (Calendar) section. The calendar is set to 'June 2016' and shows a grid of days from Sunday to Saturday. The date June 7th is highlighted in yellow. The sidebar on the left contains a list of menu items grouped into categories: 'Cadastrar Imóveis' (Inserir Imóvel, Inserir Tipo Imóvel, Inserir Padrão Imóvel, Listar Imóveis, Angariações), 'Localização' (Inserir Cidade, Inserir Bairro, Inserir Pavimentação), 'Campanha' (Inserir Banner), 'Usuários' (Inserir Angariador), and 'Relatórios' (Visualizações, Visitantes, Tempo Médio, Novas Visitas, Rejeição).

Figura 8: Tela principal do painel administrativo com acesso e privilégios Mestre (Master)

The screenshot displays the 'Cadastrar Angariador' (Register Consultant) page. The navigation bar at the top is identical to Figure 8, but the main content area is titled 'Cadastrar Angariador'. A breadcrumb trail shows 'Principal > Usuários > Cadastrar Angariador'. Below the title, there is a section for 'Angariadores Cadastrados' (Registered Consultants) with a table listing two entries: 'Alexandre' and 'Maria Fernanda'. Each entry has 'Editar' (Edit) and 'Deletar' (Delete) buttons. Below this is a form titled 'Inserir Angariador' (Add Consultant) with the following fields: 'Código' (20), 'Nome' (Maria Fernanda), 'Telefone' ((47)92822600), 'E-mail' (mariaf23@gmail.com), and 'Senha' (Senha do Angariador). A green 'Salvar' (Save) button is located at the bottom of the form.

Figura 9: Tela de cadastro de consultores administrativos com acesso limitado

Dashboard Principal Cadastrar Imóveis Maria Fernanda

Cadastrar Imóveis
Angariações

Principal > Cadastrar Imóveis > Angariações

Tipo de cadastro: Filtrar Lista

ID	FOTO	DESCRIÇÃO	BAIRRO	PREÇO	Status	Data	Ver/Anexar
1		TERRENO	JARDIM CARVALHO	R\$0.00	Ativo	11/06/2015	Q Anexar
2		TERRENO	JARDIM CARVALHO	R\$0.00	Inativo	28/05/2014	Q Anexar
3		CASA	JARDIM CARVALHO	R\$120.000,00	Ativo	27/03/2014	Q Anexar
4		CASA	UIVARANAS	R\$80.000,00	Inativo	17/03/2014	Q Anexar
5		APARTAMENTO	CENTRO	R\$380.000,00	Inativo	11/02/2014	Q Anexar
6		APARTAMENTO	CENTRO	R\$0.00	Ativo	23/10/2013	Q Anexar
8		CASA	CENTRO	R\$300.000,00	Inativo	27/03/2014	Q Anexar
423		CASA	BOA VISTA	R\$115.000,00	Inativo	18/06/2015	Q Anexar
424		CASA	BOA VISTA	R\$125.000,00	Inativo	18/06/2015	Q Anexar
427		APARTAMENTO	CENTRO	R\$320.000,00	Ativo	29/04/2015	Q Anexar
428		CASA	UIVARANAS	R\$300.000,00	Ativo	29/04/2015	Q Anexar
430		COMERCIAL	UIVARANAS	R\$750.000,00	Inativo	13/05/2015	Q Anexar
432		APARTAMENTO	JARDIM CARVALHO	R\$185.000,00	Inativo	28/05/2015	Q Anexar
423		CASA	BOA VISTA	R\$115.000,00	Inativo	18/06/2015	Q Anexar
424		CASA	BOA VISTA	R\$125.000,00	Inativo	18/06/2015	Q Anexar
427		APARTAMENTO	CENTRO	R\$320.000,00	Ativo	29/04/2015	Q Anexar
428		CASA	UIVARANAS	R\$300.000,00	Ativo	29/04/2015	Q Anexar
430		COMERCIAL	UIVARANAS	R\$750.000,00	Inativo	13/05/2015	Q Anexar
432		APARTAMENTO	JARDIM CARVALHO	R\$185.000,00	Inativo	28/05/2015	Q Anexar
433		SOBRADO	ESTRELA	R\$270.000,00	Ativo	15/05/2015	Q Anexar
434		APARTAMENTO	UIVARANAS	R\$190.000,00	Inativo	13/05/2015	Q Anexar
435		APARTAMENTO	UIVARANAS	R\$190.000,00	Ativo	14/05/2015	Q Anexar
436		APARTAMENTO	UIVARANAS	R\$240.000,00	Ativo	14/05/2015	Q Anexar
437		CASA	UIVARANAS	R\$220.000,00	Ativo	14/05/2015	Q Anexar
438		CASA	CONTORNO	R\$300.000,00	Inativo	20/05/2015	Q Anexar
439		CASA	CONTORNO	R\$300.000,00	Ativo	20/05/2015	Q Anexar
440		SALA COMERCIAL	CENTRO	R\$32.000,00	Ativo	21/05/2015	Q Anexar
441		APARTAMENTO	CENTRO	R\$345.000,00	Ativo	26/06/2015	Q Anexar
442		APARTAMENTO	CENTRO	R\$412.000,00	Ativo	25/05/2015	Q Anexar
443		APARTAMENTO	CENTRO	R\$416.000,00	Ativo	25/05/2015	Q Anexar
444		APARTAMENTO	CENTRO	R\$480.000,00	Ativo	26/06/2015	Q Anexar
445		APARTAMENTO	UIVARANAS	R\$230.000,00	Ativo	27/05/2015	Q Anexar

Figura 10: Tela de imóveis cadastrados visualizada através do login limitado ou consultor.