****

**TERMO DE ABERTURA DO PROJETO SIX SIGMA PARA O SETOR IMOBILIÁRIO EXEMPLO DE MODELO**

LEMBRETE IMPORTANTE

Um termo de abertura por escrito no formato narrativo precisa ser distribuído e assinado pelos patrocinadores do projeto. É possível anexar uma versão preenchida deste modelo para que o documento seja breve e conciso.

Reúna-se com a equipe e os patrocinadores do projeto antes de preencher este modelo. Grande parte das informações necessárias precisará vir de uma discussão com membros da equipe e patrocinadores.

INFORMAÇÕES GERAIS DO PROJETO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOME DO PROJETO | GERENTE DO PROJETO | PATROCINADOR DO PROJETO |
| Padronizar a documentação para a admissão de clientes |   |   |
| E-MAIL | TELEFONE | UNIDADE ORGANIZACIONAL |
|   | 000-000-0000 |   |
| GREEN BELTS ATRIBUÍDOS |   |   | DATA DE INÍCIO ESPERADA | DATA DE CONCLUSÃO ESPERADA |
|   | 00/00/0000 | 00/00/0000 |
| BLACK BELTS ATRIBUÍDOS |   |   | ECONOMIA ESPERADA | CUSTOS ESTIMADOS |
|   | US$ 237.750 | US$ 184.900 |

VISÃO GERAL DO PROJETO

|  |  |
| --- | --- |
| PROBLEMA OU QUESTÃO  | Nos últimos dois anos, nossos concorrentes migraram todas as operações relacionadas a imóveis para o ambiente on-line. Por causa disso, estamos perdendo clientes recorrentes e futuros. Corretores com capacidade limitada de conduzir transações on-line experimentaram uma redução de 20% na taxa de clientes recorrentes nos últimos quatro anos e uma queda de 28% no tráfego por indicação. Já aqueles conseguem todas as assinaturas necessárias para formalizar contratos no ambiente virtual estão mantendo ou ampliando a base de clientes. |
| OBJETIVO DO PROJETO | Padronizar os métodos de admissão de clientes. |
| CASO DE NEGÓCIO | Nossa imobiliária tem um sistema para fechar negócios on-line, mas muitos de nossos corretores ainda utilizam formulários em papel para admitir novos clientes. A falta de uma tecnologia sólida é frustrante para os clientes e vai contra nossa imagem de empresa moderna capaz de "comprar e vender imóveis em qualquer local do país". É necessário implementar um software para celebrar contratos on-line, treinar os corretores e desenvolver um protocolo uniforme para a admissão de clientes. |
| METAS/MÉTRICAS | Até o final de 2032, vamos implementar software para a assinatura de todos os documentos de admissão e desenvolver um protocolo de treinamento para atualizar corretores. Até janeiro de 2033, todos os corretores vão realizar todas as interações comerciais com clientes no ambiente on-line. |
| RESULTADOS ESPERADOS |  |

ESCOPO DO PROJETO

|  |  |
| --- | --- |
| DENTRO DO ESCOPO | Contratos de admissão de clientes |
| FORA DO ESCOPO | Fechamento de contratos |

CRONOGRAMA PROVISÓRIO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **MARCO-CHAVE** | **INÍCIO** | **TÉRMINO** |
| Formar a equipe do projeto e realizar uma análise preliminar |  |  |
| Finalizar o planejamento e o termo de abertura do projeto |  |  |
| Realizar a fase de definição |  |  |
| Realizar a fase de medição |  |  |
| Realizar a fase de análise |  |  |
| Realizar a fase de melhoria |  |  |
| Realizar a fase de controle |  |  |
| Encerrar e escrever o relatório de resumo do projeto |  |  |

RECURSOS

|  |  |
| --- | --- |
| EQUIPE DE PROJETO |   |
| RECURSOS DE APOIO |   |
| NECESSIDADES ESPECIAIS |   |

CUSTOS

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TIPO DE CUSTO** | **NOMES DE FORNECEDORES/MÃO DE OBRA** | **TAXA** | **QTD.** | **VALOR** |
| **Mão de obra** |   | US$ 150,00 | 200 |  US$ 30.000,00  |
| **Mão de obra** |   | US$ 200,00 | 100 |  US$ 20.000,00  |
| **Mão de obra** |   | US$ 350,00 | 50 |  US$ 17.500,00  |
| **Mão de obra** |   | US$ 85.000,00 | 1 |  US$ 85.000,00  |
| **Mão de obra** |   | US$ 4.850,00 | 3 |  US$ 14.550,00  |
| **Suprimentos** |   | US$ 17.850,00 | 1 |  US$ 17.850,00  |
|   |   |   | TOTAL DE CUSTOS |  US$ 184.900,00  |

BENEFÍCIOS E CLIENTES

|  |  |
| --- | --- |
| PROPRIETÁRIO DO PROCESSO |   |
| PRINCIPAIS PARTES INTERESSADAS |   |
| CLIENTE FINAL |   |
| BENEFÍCIOS ESPERADOS |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TIPO DE BENEFÍCIO** | **BASE DA ESTIMATIVA** | **VALOR ESTIMADO DO BENEFÍCIO** |
| **Redução de custos específicos** |   |  US$ 25.000,00  |
| **Aumento de receitas** |   |  US$ 92.500,00  |
| **Maior produtividade (leve)** |   |  US$ 17.500,00  |
| **Melhor conformidade** |   |  US$ 12.000,00  |
| **Melhor tomada de decisões** |   |  US$ 18.500,00  |
| **Menores custos de manutenção** |   |  US$ 26.000,00  |
| **Menos custos diversos** |   |  US$ 46.250,00  |
|   |   |   | BENEFÍCIO TOTAL |  US$ 237.750,00  |

RISCOS, RESTRIÇÕES E PRESSUPOSTOS

|  |  |
| --- | --- |
| RISCOS |   |
| RESTRIÇÕES |   |
| PRESSUPOSTOS |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ELABORADO POR | CARGO | DATA |
|   |   |   |

|  |
| --- |
| **AVISO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE**Qualquer artigo, modelo ou informação fornecidos pela Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fornecemos garantia de qualquer natureza, seja explícita ou implícita, a respeito da integridade, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade do site ou das informações, artigos, modelos ou gráficos contidos no site. Portanto, toda confiança que você depositar nessas informações será estritamente por sua própria conta e risco. |