****

**TERMO DE ABERTURA DE PROJETO SIX SIGMA PARA VAREJO**

**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 |
| Melhoria nas vendas das lojas da Costa Oeste |   |   |
| 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  | Após nossa mais recente iniciativa de treinamento em atendimento ao cliente, as vendas em lojas físicas aumentaram 18% nas regiões Nordeste e Centro-Oeste dos Estados Unidos. No entanto, ao usar as mesmas táticas, lojas da Costa Oeste tiveram uma queda de 34% no mesmo período. |
| OBJETIVO DO PROJETO | Melhorar as vendas em lojas físicas na Costa Oeste a um patamar comparável às vendas no resto do país. |
| CASO DE NEGÓCIO | Nossas lojas de varejo na Costa Oeste precisam aumentar as vendas a clientes no local. Os representantes de vendas estão perdendo clientes nas fases de interesse e ação do funil. Dados de pesquisas sugerem que clientes ainda não fizeram compras devido às táticas de vendas agressivas, que parecem pouco personalizadas. |
| METAS/MÉTRICAS | Vamos analisar o modelo de treinamento e redirecionar as lojas da Costa Oeste para as personas dos compradores na região. Depois de revisar um novo modelo de treinamento de vendas, as vendas nas lojas vão aumentar 30% em dois trimestres. |
| RESULTADOS ESPERADOS | Um programa de treinamento adaptado aos representantes de vendas da Costa Oeste e um novo curso para a integração de gerentes de loja regionais. |

ESCOPO DO PROJETO

|  |  |
| --- | --- |
| DENTRO ESCOPO | Modelo de treinamento em vendas para lojas da Costa Oeste; números de vendas na Costa Oeste |
| FORA DO ESCOPO | Equipes de treinamento em vendas do Centro-Oeste e do Nordeste e programa |

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. |