

# CONSULTORIA TÉCNICA EM PROJETOS DE TIC



DEFINIÇÃO DA  
TECNOLOGIA



ESTUDO  
ECONÔMICO



PROJETO  
EXECUTIVO



AS BUILT  
COMISSIONAMENTO

## RESUMO

Objetivos.....	2
Definição da Tecnologia.....	3
Estudo Econômico.....	4
Projeto Executivo.....	5
Comissionamento.....	6
Sobre nós.....	7

# OBJETIVOS

## ESCOPO

Este documento tem por objetivo principal ressaltar a importância da aplicação de processos gerenciais na construção de projetos de tecnologia da informação e comunicação - TIC. Abordaremos aqui, de forma objetiva, os principais passos na elaboração de um projeto exequível técnica e financeiramente, além de aderente às normas e padronizações internacionais de qualidade para materiais e execução de serviços técnicos.

## ÁREAS DE INTERESSE

Os conceitos empregados na elaboração dos projetos de TIC que a NEXTi oferece aos seus clientes aplicam-se aos diversos segmentos de mercado que compõem nossa economia como: indústria, varejo, saúde, governo, educação, hotelaria e sistema financeiro em geral.

Nossa expectativa é que este conjunto de informativas sirvam como base orientativa aos gestores de TI e gerentes de infraestrutura na concepção de seus atuais e futuros projetos de tecnologia. Queremos compartilhar nossas experiências de sucesso para mitigar problemas e ajudar empresas a reduzir seus custos operacionais com desvios de projetos e falta de planejamento.

# DEFINIÇÃO DA TECNOLOGIA



## ANÁLISE DA DEMANDA

O primeiro passo na construção de um projeto sólido é o entendimento das necessidades dos usuários e das premissas demandadas pela área de tecnologia do cliente. Ouvir com atenção permite conhecer todas as particularidades do ambiente do cliente e permitirá elaborar um projeto com menos chances de revisão ou erros de execução.

## BENCHMARKING de TI

Superada a fase de levantamento das necessidades, começam as atividades de pesquisa e seleção da tecnologia mais aderente ao projeto. Através do benchmarking conseguimos criar um parâmetro na análise das soluções existentes, conhecer seus pontos fortes e vulnerabilidades além de identificar no mercado quais são os integradores que melhor desenvolvem a implantação das tecnologias pretendidas.

A análise de reports elaborados por institutos sólidos de pesquisa de TIC ajudam a encurtar o caminho na seleção dos players que poderão compor a pesquisa de preços.

É preciso considerar alguns fatores essenciais como premissas na busca de fornecedores de tecnologias sendo a expertise na integração de soluções de diferentes players e a facilidade na elaboração de propostas customizadas fatores decisivos na análise e pontuação do fabricante.

Após identificar as melhores tecnologias e as referências de empresas que já a empregam, podemos agora identificar quais os aspectos que mais irão impactar no desempenho do negócio e definir métricas e indicadores que serão usados como premissas na elaboração do RFP (*request for proposal*).

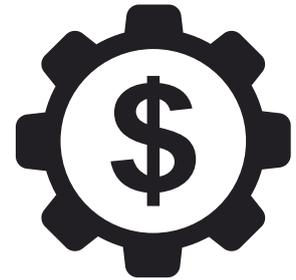
## CAPACITAÇÃO

Não basta escolher a melhor solução de TIC e não conseguir mão-de-obra local qualificada o suficiente para colocar em operação seu parque tecnológico. Considerar a localização geográfica e a capilaridade dos fornecedores é de extrema importância para garantir que os serviços serão prestados de forma continuada e sem altos custos de suporte técnico especializado, valor este essencial na composição e análise do TCO (total cost ownership) ou custo total de propriedade.

## LOGÍSTICA

Tão importante quanto selecionar a tecnologia que melhor esteja aderente ao projeto do cliente, é importante certificar-se que o fabricante eleito para fornecer a solução tecnológica do projeto possua presença local ou que mantenha em território nacional uma estrutura de distribuição eficiente que garanta a reposição de peças danificadas em curto prazo de tempo e que mantenha em estoque peças e componentes de caráter crítico no desempenho dos serviços de TIC.

# ESTUDO ECONÔMICO



## TRANSPARÊNCIA

O principal objetivo de um mapa de preços bem definido e com detalhes objetivos na apresentação dos itens à serem orçados é proporcionar transparência ao processo de compra e garantir isonomia na apresentação das propostas pelos fornecedores. Empresas que realizam processos de compra transparentes tendem a ter mais atenção e descontos financeiros durante a negociação.

A seleção de, no mínimo, cinco fornecedores potenciais garante uma coleta de preços com padrões definidos evitando a apresentação de preços desproporcionais ou inexequíveis que podem frustrar o projeto na fase de execução e comissionamento.

## REDUÇÃO DE CUSTOS

É evidente que utilizar um mapa de preços como ferramenta comparativa se traduz em redução no custo de desenvolvimento do projeto e também no valor das futuras aquisições uma vez que dessa forma é possível analisar de forma estratégica a compra de cada componente da solução com uma visão mais ampla e rica em detalhes como prazos, condições de pagamento e garantias de entrega para que seu projeto não tenha o cronograma comprometido por ausência de materiais na obra, fato este o principal responsável por atrasos e aumento nos custos totais de mão-de-obra e horas extras não previstas.

Vale ressaltar que a oferta mais barata tende a não ser a mais benéfica em algumas situações. Por isso, o uso do mapa estrategicamente do mapa de preços ajuda a revelar a melhor condição de preços e prazos.

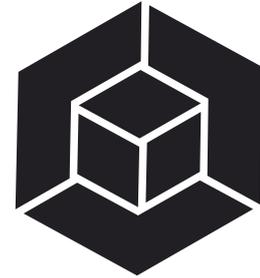
## PRIORIDADES

Estabelecido o escopo do projeto, agora é preciso definir as prioridades no julgamento das propostas recebidas e de forma a garantir que o cliente consiga extrair da coleta de preços a proposta mais vantajosa para sua realidade e condição de aquisição. Basicamente, quatro características do mapa de preços devem ser priorizadas, sendo elas: prazo, valor, logística de entrega e condição de pagamento.

## COMPETÊNCIAS

Por fim, antes da decisão final sobre qual proposta comercial escolher, cabe o cuidado em se analisar tecnicamente as competências e expertise dos fornecedores. É comum encontrar excelentes ofertas de preços acompanhadas de um bom prazo de entrega, porém, ao se analisar com mais detalhe o fornecedor encontramos uma fragilidade em seu quadro técnico que pode colocar em risco a implantação do projeto. É provável que empresas nessas condições irão terceirizar a implantação e isso, ainda que permitido pelo cliente final, irá gerar um custo adicional no valor global da oferta e que certamente será transferido para o contratante.

# PROJETO EXECUTIVO



## ASSESSMENT

Fase fundamental na elaboração do projeto e que consiste no levantamento das informações em campo para que sejam definidas as necessidades, custos, prazos e riscos do projeto.

## CRONOGRAMA

Define o fluxo e organiza o início e fim de cada tarefa que compõem o plano geral de ações para conclusão do projeto.

Um cronograma bem estruturado permite a evitar que erros logísticos e operacionais ocorram e elevem o custo do projeto. Nossos cronogramas possuem metodologia físico-financeira aplicada para que possamos prever e mitigar vulnerabilidades operacionais. Fazemos o mapeamento de todas as tarefas envolvidas e os custos inerentes à cada atividade.

## PROJETO BÁSICO - RFP

Elaboramos RFPs (request for proposal) para pesquisa e mapeamento de preços no mercado. Com base na RFP, nossos clientes conseguem planejar com segurança seus investimento com a certeza de que os fornecedores e prestadores de serviços estejam aderentes às necessidades do projeto desenvolvido pela departamento de TIC.

Mais do que um parâmetro, um projeto básico rico em detalhes técnicos garante a padronização das ofertas e permite sanar, através da análise detalhada dos fornecedores, possíveis falhas ou exigência de produtos descontinuados pelos fabricantes, bem como aprimorar o projeto com soluções que podem ter sido recentemente lançadas no mercado. Conte com nossa experiência na gestão de projetos para que seu projeto seja executado dentro dos padrões e normas técnicas.

## NORMAS E PADRÕES

Asseguramos em nossos projetos a aderência às normas e padrões técnicos brasileiros e também compliance com as normatizações internacionais.

ART - CREA/SP

Anotação de Responsabilidade Técnica

ABNT NBR 14565:2000

Procedimento para elaboração de projetos de cabeamento de telecomunicações

ABNT NBR 17799:2005

Código de prática para gestão de segurança das informações

ABNT NBR 16415:2015

Caminhos e espaços para cabeamento estruturado

ABNT NBR 5462:1994

Confiabilidade e Manutenibilidade

# COMISSIONAMENTO AS BUILT



## AGILE

Prioriza a interação entre empresa e cliente com foco na entrega contínua, operação simplificada, aderência às mudanças e mitigação de falhas.

## PDCA

Garante que objetivos sejam atingidos através de metas definidas por ações objetivas: Planejar, Fazer, Verificar e Agir.

## ITIL

Define as melhores práticas na gestão de serviços de tecnologia tendo como objetivo principal a melhoria continuada dos processos.

## PMBOK

Descreve o ciclo de vida do projeto de forma completa e oferecendo padronização na gestão de custos, qualidade, tempo e riscos.

## COMISSIONAMENTO

Compreende a medição e validação da execução do cronograma de implantação com o objetivo de assegurar o fornecimento de todos os componentes e cumprimento de todas as fases de implantação previstas no projeto executivo.

## AS BUILT

Documento final e apresentado ao término da implantação do projeto e no qual encontram-se todos os detalhes físicos, lógicos e estruturais que foram empregados na execução do projeto.

## NBR/ISO 2000

Descreve os requisitos gerais de serviços, desenho de transição dos processos operacionais, controle e resolução de problemas.



Análise das  
Necessidades



Cronograma  
Físico



Projeto  
Executivo



Comissionamento  
da Obra



As Built  
Final

# SOBRE NÓS

## NEXTi

Somos uma empresa integradora de serviços e projetos em tecnologia da informação e comunicações. Implantamos soluções de infraestrutura para datacenter, backbones ópticos, sistemas de segurança eletrônica e salas de controle e operações.

Nosso portfolio de soluções é composto pelos principais fabricantes do setor de Tecnologia, Mídia e Telecomunicações.

Entre em contato conosco e deixe nossa equipe de profissionais ajudar sua empresa a ser mais competitiva e eficiente. Certamente podemos construir um projeto exclusivo e focado nas suas necessidades.



11 3856 0310



cliente@nexti-ti.com



www.nexti-ti.com



Rua Zanzibar 544  
Sala 56  
SÃO PAULO - SP



CONECTAR  
IDEIAS &  
INOVAR