

PROJETO:

O nome do Projeto. Deve sintetizar a ideia do projeto. Pode ser um nome fantasia.

SOLICITANTE:

O cliente do Projeto

GP:

O gerente do Projeto



JUSTIFICATIVA
(Por quê?)

Descrição da oportunidade ou do problema existente. Sempre que possível, citar números que embasem a necessidade do projeto. Está relacionada ao passado



OBJETIVO
(Para quê?)

Resultado esperado em função da execução do projeto. Sempre que possível, deve ser específico, mensurável, alcançável, realista e delimitado no tempo (SMART). Está relacionado ao futuro.



ESCOPO
(O quê?)

Que produtos e serviços devem ser gerados pelo projeto, assim como os requisitos que eles devem atender. Neste momento as informações do escopo devem ser de alto nível.



ESCOPO NÃO INCLUÍDO
(O que não?)

Que produtos e serviços NÃO farão parte do escopo do projeto



ESTRATÉGIA DE CONDUÇÃO
(Como?)

Descrição da(s) estratégia(s) escolhida(s) para gerar o escopo.



STAKEHOLDERS
(Com quem?)

Os principais envolvidos no projeto



COMUNICAÇÃO

As principais ações de comunicação com os stakeholders



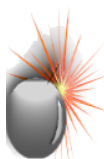
RESTRIÇÕES
(Imposições)

Imposições ao gerenciamento do projeto, principalmente as referentes a custo, prazo e condução do projeto



PREMISSAS
(Hipóteses)

Hipóteses que devem ser assumidas durante o planejamento. São fontes para identificação de riscos.



RISCOS (Ameaças e Oportunidades)

Riscos principais, registrados com suas causas raízes e seus efeitos (consequências)



FASES
(1º nível da EAP)

Principais entregas ou fases do projeto. Corresponderá ao primeiro nível da Estrutura Analítica do Projeto (EAP)



CRONOGRAMA
(Quando?)

Estabelecer a linha do tempo na parte superior. Colocar barras e a previsão de início e fim correspondentes a cada fase, respeitando, se houver, as dependências



ORÇAMENTO
(Por quanto?)

Para cada fase, estabelecer as estimativas iniciais de custo, assim como o valor total do projeto, com reserva de contingência.