



TDC2013
the developer's conference

Trilha – Análise de Negócios

Ricarda Goldoni

25 anos de experiência no mercado financeiros, em bancos múltiplos, de investimento e de varejo.

15 de experiência em projetos, como Gerente de Projetos, Gerente de Operações e de Negócios. Atualmente Gerente Técnico Comercial junto à Stefanini.

Agenda



TDC2013
the developer's conference

- O papel do Gerente
 - Background em Análise de Negócios
 - Benefícios e Facilidades
 - O segredo universal

- Cases
 - Aymoré Financiamentos
 - RCI Banque

O papel do Gerente



TDC2013
the developer's conference

- Ⓜ Planejar, controlar, delegar, reportar, artefatos
- Ⓜ Se relacionar com o time
- Ⓜ Se relacionar com o cliente
 - Ⓜ Conhecer o ecossistema do seu cliente (notícias, estratégias, mudanças, estrutura hierárquica)
 - Ⓜ Estar atualizado a respeito do seu cliente
- Ⓜ ***Vender***
 - Ⓜ ***Conhecer o negócio do seu cliente***
 - Ⓜ ***Vender de forma consultiva***
 - Ⓜ ***Identificar oportunidades***
 - Ⓜ ***Ajudar o cliente a se tornar competitivo***

O papel do Gerente



TDC2013
the developer's conference

Background em Análise de Negócios



Muita experiência obtida
através de trabalhos
realizados dentro de
empresas do ramo em
questão



Atuação em
Terceirizações de Serviços

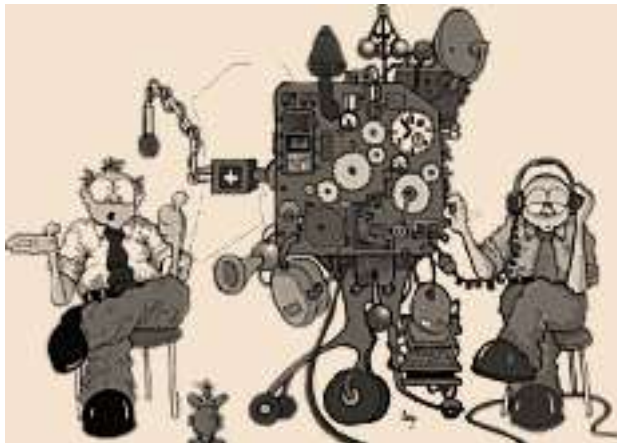
O papel do Gerente

Background em Análise de Negócios



TDC2013
the developer's conference

Benefícios e Facilidades



Conhecer o dialeto do cliente
Suas terminologias
(Spread, floating, CET, Private
Banking, bancarização, são alguns
exemplos para o mercado financeiro)



Facilita o entendimento da
necessidade ou solução esperada
antes mesmo que uma equipe técnica
seja designada.

O papel do Gerente

Background em Análise de Negócios



TDC2013
the developer's conference

Benefícios e Facilidades



O conhecimento do negócio cria uma empatia quase que imediata, facilitando o relacionamento e fidelizando aquele cliente mais rapidamente. Isso se dá também com os analistas.



Maior envolvimento do Gestor com seu time e com os projetos. O conhecimento do assunto aumenta o interesse, aumenta a credibilidade do gestor junto ao time e sua participação na solução final.

O papel do Gerente

Background em Análise de Negócios



TDC2013
the developer's conference



A visão holística do negócio auxilia muito a identificação de conflitos da solução, de possíveis problemas (performance por exemplo), de novas necessidades (envio de informações a entidades legais por exemplo), necessidade de envolvimento de outros usuários, entre outros.

O papel do Gerente

Background em Análise de Negócios



TDC2013
the developer's conference

O segredo universal



SABER OUVIR

CASES



TDC2013
the developer's conference

Aymoré Financiamentos

Outsourcing com baseline de 15.000 horas/mês

Número de profissionais oscilava entre 65 e 91, segundo a necessidade do momento

A operação incluía manutenção e sustentação de aplicativos

90% da Operação era Alta Plataforma e 10% Baixa Plataforma

Dos 90%, 100% dos profissionais eram seniores e conhecedores dos sistemas

Adquirida pelo Banco Santander em 2008

Migração de todos os sistemas e BD para os sistemas Santander em 3 meses

Data Inicial para a “virada da chave” Outubro de 2008

Data Final para a “virada da chave” Novembro de 2008

Convivemos com restrições relacionadas ao freezing e com as restrições internas, próprias do Banco

CASES



TDC2013
the developer's conference

 Aymoré Financiamentos

Como a Análise de Negócios e o Conhecimento do Mercado Financeiro ajudou?

- 1-) No dimensionamento do time por sistema (45 sistemas)
- 2-) Comunicação com o cliente
- 3-) Distribuição da necessidade segundo skills do time
- 4-) Senso de suficiência dos artefatos
- 5-) Sensibilidade acurada relacionada a dimensionamento e complexidade da solução
- 6-) Redução do índice de erros em projetos através de maior colaboração com o time técnico
- 7-) Facilidade na elaboração das Propostas Técnico-Comerciais

CASES



TDC2013
the developer's conference



RCI Banque
partenaire Renault

A RCI é a Financeira da Montadora Renault

O projeto consistia na criação de um módulo de garantias para os financiamentos aos parceiros concessionários

Foi realizada uma visita para entendimento da necessidade e foi o suficiente para que o projeto lograsse sucesso sob o ponto de vista do negócio

Projeto de baixa plataforma foi desenvolvido em Java com uma equipe de cinco pessoas sendo um arquiteto e quatro analistas, ficando a cargo da Gerência toda a solução de dúvidas acerca do negócio

- 1-) Maior segurança na elaboração da proposta técnico-comercial
- 2-) O Analista de Negócios NÃO foi suprimido, mas seu trabalho foi otimizado
- 3-) Redução de despesas do projeto (Curitiba)
- 4-) Envolvimento como facilitadora inclusive na fase de testes