

Mora Consultoria *Jr.*

Projeto: onde abrir a 2ª unidade do Café Cerrado

5 / 8

semanas de projeto já se passaram.

O cliente está há 2 semanas sem notícia.

O cliente e o que foi vendido

O **Café Cerrado** é uma cafeteria de cafés especiais na Asa Norte. A dona, **Marina**, quer abrir a 2ª unidade em 2027, mas está em dúvida entre três regiões e não quer decidir "no feeling".

Projeto	Pesquisa de mercado
Regiões	Sudoeste · Águas Claras · Asa Sul
Prazo	8 semanas
Valor	R\$ 3.800

Escopo da proposta assinada

- Questionário com **200 potenciais clientes** (≈ 70 por região)
- Levantamento de dados secundários das regiões (renda, fluxo, comércio)
- Relatório com **recomendação de região**
- Apresentação final para a Marina na semana 8

Nada na proposta fala de análise de concorrência.

Quem está no projeto

A

Ana · Gerente do projeto

2º ano na EJ. É o primeiro projeto dela como gerente. Muito dedicada, gosta de resolver tudo sozinha.

P

Pedro · Consultor

Trainee, no primeiro projeto. Está em semana de provas e anda sumido dos grupos.

J

Júlia · Consultora

Também é Diretora de Marketing da EJ. Está dividida com a organização do processo seletivo.

R

Rafael · Diretor de Projetos

Acompanha 6 projetos ao mesmo tempo. Na reunião de diretoria, perguntou: "Café Cerrado tá sob controle?" Ana respondeu: "Tá sim!".

M

Marina · Cliente

Dona do Café Cerrado. Precisa da recomendação para negociar o ponto comercial até dezembro.

Planejado × hoje (semana 5)

Sem.	Atividade	Dono	Hoje
1	Imersão com a cliente	Ana	Feito
2	Questionário + plano amostral	Júlia	Feito na sem. 3
3	Aplicar questionário (200)	Pedro e Júlia	38 de 200
4	Dados secundários	Pedro	Pela metade
5	Tabulação e análise	"a definir"	Não iniciada
6-7	Relatório final	Ana	Não iniciado
8	Apresentação final	Ana	—
?	Análise de concorrência	?	Fora do cronograma

O cronograma está numa planilha que ninguém abre desde a semana 2.

WhatsApp: semana 2

Marina · Café Cerrado

SEMANA 2 · TERÇA

Ana, tive uma ideia! Já que vocês vão estar nas regiões, dá pra incluir uma análise dos concorrentes? Quais cafés tem em cada uma, preço, movimento... ia me ajudar MUITO 🙏

19:42

Claro, sem problemas!! Vamos incluir sim 😊

19:44

Maravilha, vocês são demais!

19:45

SEMANA 5 · SEGUNDA

Oi Ana! Tudo certo com o projeto? Faz 2 semanas que não tenho notícia 😞 O corretor me perguntou se já tenho a região definida...

10:15

E como ficou a parte dos concorrentes?

10:16

Ata da reunião interna

Reunião Café Cerrado

Semana 4 · Presentes: Ana, Júlia (Pedro não veio: prova)

Pauta: andamento do projeto

Discussão:

- Questionário está demorando para ter respostas
- Júlia sugeriu divulgar no Instagram da EJ
- Falamos sobre a parte de concorrentes
- Precisamos acelerar a tabulação

Encaminhamentos: alinhamos os próximos passos.

Próxima reunião: a combinar

Conversa interna: semana 5

Pedro

Pedro, como tá a tabulação? A Marina tá cobrando 😬

11:02

Ué, achei que a tabulação era contigo. Na reunião vocês falaram que iam acelerar...

14:37

Eu tô focado nos dados secundários. E essa semana tô em prova, só consigo voltar na segunda 🙏

14:38

Mas a gente combinou na reunião!!

14:40

Eu não tava na reunião kkk

14:52

Júlia, no grupo do projeto: "gente, só consigo voltar pro Café depois do PS, beleza?" (sem resposta)

Vocês são a nova equipe de apoio do projeto.

Faltam 3 semanas. A Ana pediu ajuda para colocar o projeto de volta nos trilhos. Preencham o **Painel do Projeto**:

- **1 · Diagnóstico.** Qual é o problema real e quais são as causas?
- **2 · Re-escopo.** O que entra, o que NÃO entra e qual o critério de sucesso?
- **3 · Quem faz o quê.** RACI das próximas entregas.
- **4 · Acompanhamento.** Semáforo, rito semanal e regra de mudança.

Rodada 1 · 12 min · blocos 1 e 2

Rodada 2 · 12 min · blocos 3 e 4

Fiquem atentos: o projeto ainda pode mudar no meio do caminho. ⚠️ (spoiler na página 9)

O evento-surpresa

 A Marina pediu para antecipar a apresentação final aos sócios em 1 semana.

E o Pedro saiu da EJ.

Na Rodada 2, a equipe refaz a RACI sem o Pedro e decide o que fazer com a nova data usando a regra de mudança: **o que sai, quanto atrasa e quem aprova.**

Para rodar esta dinâmica na sua EJ

- Grupos de 4 a 6 pessoas, de preferência de áreas diferentes
- Rodada 1 (12 min): diagnóstico e re-escopo
- Anuncie a surpresa sem aviso prévio
- Rodada 2 (12 min): RACI e acompanhamento
- Cada grupo apresenta em 2 min, depois compare com a resolução da próxima página

Uma boa resposta (não a única)

Causas raiz: mudança de escopo aceita sem preço ("claro, sem problemas!"), tarefas sem dono ("a definir", "alinhamos os próximos passos") e nenhum rito de acompanhamento, nem com a equipe nem com a cliente.

Re-escopo: a análise de concorrentes vira aditivo (novo prazo e valor) ou entra no lugar de algo que sai. O critério de sucesso é re combinado com a Marina, por escrito.

Antecipação: versão preliminar aos sócios na nova data, relatório final na data original.

Entrega	Ana	Júlia	Rafael	Marina
Concluir questionário	A	R	I	I
Dados secundários	R/A	C	I	-
Tabulação e análise	A	R	C	-
Versão preliminar	R	C	A	C
Relatório final	R/A	C	C	I

Ritmo: semáforo atualizado, check-in semanal de 15 min, atualização quinzenal à Marina e log de decisões.

PARA CONTINUAR A CONVERSA

Gabriel de Lanna Fiuza

NEWSLETTER

Insights do Fiuza

Estratégia, gestão e execução no jogo real.

[Assinar →](#)



BASE DE CONHECIMENTO

Segundo Cérebro

As notas e frameworks que uso para pensar gestão.

[Explorar →](#)



WHATSAPP

(61) 99376-3388



INSTAGRAM

@gabrieldelannafiuza



LINKEDIN

in/gabrieldelannafiuza