

# BOAS PRÁTICAS SECUNDÁRIAS



Essas práticas são opcionais, e funcionam como uma instrumentos que podem ser usados de acordo com a necessidade. Você terá condições de avaliar se faz sentido aplicar as práticas ou não ao avaliar os recursos necessários e os benefícios previstos.

Pensando nas limitações de recursos, não é recomendável que todas as práticas sejam aplicadas, mas apenas as viáveis para aquele momento.

## Colaboração em Rede

Busca a cooperação entre empresas em prol do desenvolvimento de um produto ou serviço em comum.

47

### Etapas

Projetar produto ou serviço a ser desenvolvido;

Listar os parceiros que podem colaborar com esse produto/serviço;

Estabelecer claros benefícios para os possíveis *stakeholders*;

Conceber um plano de trabalho de acordo com cada parceiro e projeto;

Formalizar a parceria estabelecida entre os *stakeholders*;

Comunicar-se constantemente com os envolvidos no projeto.

### Recursos

Bons relacionamentos no mercado e uma boa oferta para parceiros;

Proposta de um novo serviço/ produto colaborativo

### Benefícios

Unir forças para criação de um serviço/produto completo;

Aproveitar seus próprios pontos fortes e, ao mesmo tempo, tirar proveito dos ativos e das capacidades de outras organizações (KEELEY et al., 2013)

# Cocriação

“Cocriação se refere a qualquer ato de criatividade coletiva (compartilhado por duas ou mais pessoas)” (VIANNA et al., 2013)

## Etapas

Levantar questão a ser descoberta, o problema

Convidar a envolvidos e relacionados à questão

Iniciar com atividade de interação - quebra gelo

Promover atividades criativas para busca de soluções

Apresentar as ideias geradas

Realizar Coffee break.

## Recursos

Ter uma equipe multidisciplinar (Fornecedores, parceiros, concorrentes etc);

Promover um ambiente com post-its, quadro branco, papéis e canetas para soluções presenciais.

Definir um facilitador

Escolher ferramentas digitais para soluções a distância

Preparar premiação: *coffee break*

## Benefícios

Estimular a criatividade e a colaboração;

Usado para validação de projeto, novas visões

Formular valores únicos do produto ou serviço;

Identificam oportunidades de mercado e destacam as necessidades não atendidas dos usuários.

# Equipe Multidisciplinar

Uma equipe multidisciplinar pode trazer um olhar inovador para o projeto, contudo, antes de iniciar a equipe deve ser alinhada às metas da companhia para que não se perca a orientação por onde a empresa deseja seguir

## Etapas

Determinar o problema a ser solucionado, identificado anteriormente;

Revisar com a equipe multidisciplinar as informações já coletadas anteriormente como persona, dores dos clientes etc;

Gerar individualmente em 20 minutos soluções para o problema (Crazy 8)

Apresentar e discutir os pontos fortes e fracos das ideias. Cada participante vota nas melhores ideias;

Dividir em duplas para refinar as ideias levando em consideração a crítica anterior;

Compartilhar últimas ideias e convergir para uma ideia principal.

## Recursos

Pelo menos duas pessoas com diferente formação acadêmica e experiência

## Benefícios

As equipes são mais rápidas na descoberta de soluções e podem resolver problemas mesmo quando há informações limitadas disponíveis (Maciejovsky et al. 2013 apud Chen, 2019, p. 90);

São mais eficazes do que os indivíduos na superação de problemas complexos de projeto (LiCalzi e Surucu, 2012 apud Chen, 2019, p. 90).

# Novo Modelo de Negócio

“O Modelo de Negócios é um esquema para a estratégia ser implementada através das estruturas organizacionais dos processos e sistemas”  
(OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011)

## Etapas

Analisar o modelo de negócio atual e análise SWOT;

Relacionar as forças e fraquezas com o Canvas assim como Oportunidades e Ameaças;

Simular novos modelos de negócio;

Implementar em campo o modelo de negócio escolhido;

Adaptar o Modelo de Negócios em resposta as mudanças do mercado.

## Recursos

Ter clareza sobre as quatro áreas básicas do Canvas: clientes, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira;

Análise SWOT para mostrar onde está agora e trajetórias futuras (Ostewalder e Pigner, 2011);

Assumir o risco de implantação da nova proposta que pode dar certo e abrir um novo mercado ou não.

## Benefícios

Satisfazer as necessidades existentes, porém não atendidas, do mercado;

Aprimorar, provocar ou transformar um mercado existente com um Modelo de Negócios melhor;

Criar um mercado inteiramente novo;

Levar novas tecnologias, novos produtos ou serviços ao mercado.

# Prototipação

“Protótipos reduzem as incertezas do projeto, pois são uma forma ágil de abandonar alternativas que não são bem recebidas e, portanto, auxiliam na identificação de uma solução final mais assertiva” (VIANNA et al., 2012)

## Recurso por tipo de protipação

<b>Tipo de Prototipação</b>	<b>Descrição</b>	<b>Recurso</b>
<i>Storyboard</i>	<i>Representação visual por meio de uma história de um produto ou serviço.</i>	<i>Roteiro, foto ou desenho.</i>
<i>Protótipo de papel</i>	<i>Representação de interface gráfica</i>	<i>Papel, canetas, post its ou computador.</i>
<i>Modelo de volume</i>	<i>Representação de um produto tridimensional.</i>	<i>Materiais simples como papel, cartolina, massa de modelar etc.</i>

<i>Protótipo de Serviços</i>	<i>Representação de artefatos, ambientes ou relações interpessoais que representem os aspectos de um serviço</i>	<i>Ambiente adequado, pequenos objetos.</i>
<i>Encenação</i>	<i>Teste de interação para melhorar experiências.</i>	<i>Cenário, objetos e pelo menos duas pessoas para interpretar os papéis.</i>

51

## Benefícios

Agilizar a corrida para implantação de uma novidade;

Apoiar a ideia de tolerância ao erro para incentivar a criatividade;

Evitar gasto desnecessário financeiro e de pessoal.

## Etapas

Identificar a questão a ser descoberta;

Criar protótipos;

Testar como funciona;

Avaliar se precisa de alterações;

Concluir dentro do prazo estipulado.

# Iteratividade

A repetição cíclica e contínua é chamada de iteração. E as pequenas peças que são entregues a cada ciclo são incrementos, de acordo com Aerochimps (2015)

## Etapas

Reunir a equipe para definir os requisitos;

Definir o requisito prioritário;

Desenvolver o requisito determinado;

Reunir para dar feedbacks sobre o desenvolvimento;

Implantar melhoria desenvolvida;

Reiniciar o ciclo para uma nova melhoria.

Reúna todas as informações e apresente ao Gestor, do caminho que traçaram até aqui. Assim, verão o progresso que tiveram e poderão constatar a clareza sobre o negócio que desenvolvem. Aproveite para reforçar o compromisso do Gestor em implantar as ações e gere com ele um compromisso ou uma próxima reunião de acompanhamento.

## Recursos

Determinar um líder de projeto;

Desejável ter equipe multidisciplinar;

Saber o valor que a empresa entrega ao cliente.

## Benefícios

Permite o concerto de falhas, rapidamente.

