

Questões para determinar as diretrizes para aplicação da metodologia de servitização da flexM4i

Essas questões são aplicadas na Etapa 2: Determinar as diretrizes para aplicação da metodologia da seção "[Metodologia de servitização da flexM4i](#)".

Agora você vai passar pelas mesmas questões do diagnóstico simplificado da etapa 1 da configuração. Você vai observar que algumas respostas são redundantes. Não se preocupe. A cada resposta anote as indicações que fizemos. Em seguida, consolide essas indicações como diretrizes para a configuração e realização do projeto de servitização.

1. Você realmente conhece os conceitos da servitização?

SIM

-> Continuar então, mas verifique ao longo da aplicação se você conhece mesmo.

NÃO

-> Ler / estudar e discutir com os seus pares as seções da flexM4i: [Servitização](#); [Sistema Produto-Serviço \(PSS\)](#); e informações adicionais indicadas (se necessário).

-> Analisar / estudar os casos de servitização que indicamos em "[Casos de inovação](#)" (no link já aplicamos o filtro "PSS"); os casos relatados na publicação da seção "[Metodologia de engenharia de requisitos em sistemas produto-serviço](#)"; outros casos indicados.

2. Sua empresa realiza o planejamento estratégico?

SIM:

-> alinhar o projeto de servitização com o resultado do planejamento estratégico.

-> verificar se a própria servitização faz parte do planejamento estratégico para garantir o patrocínio e comprometimento da liderança ao projeto; compilar os objetivos estratégicos que levaram à realização do projeto de servitização.

-> verificar se no planejamento estratégico as atividades da análise do negócio foram realizadas, compilar essas informações em relatórios sintéticos, gráficos e roadmaps. Não precisa realizar as atividades de análise do negócio então.

-> considerar os objetivos estratégicos durante a definição da proposição de valor de forma articulada com a criação da visão da mudança (na gestão de mudança)

Aqui você obtém uma noção de qual poderia ser a variação da servitização dependendo do nível de abstração do início do projeto de servitização: é só uma oportunidade, ou já possui um desafio mais concreto, ou já tem uma ideia de como seria o PSS resultante da servitização?

NÃO:

-> definir a servitização como uma "ação" estratégica, mesmo sem realizar o planejamento estratégico.

-> formalizar em uma folha quais os objetivos estratégicos do projeto de servitização.

- > definir um segmento de mercado (junto com a área de marketing).
- > compartilhar e alinhar com os patrocinadores.
- > realizar as primeiras atividades da análise do negócio com base nesses objetivos estratégicos e no segmento de mercado

considere os objetivos estratégicos durante a definição do desafio (na proposição de valor) articulado com a criação da visão da mudança (na gestão de mudança)

3. Você tem um diagnóstico organizacional amplo da sua organização e conhece bem as suas fraquezas, ameaças e disfunções?

SIM:

- > avaliar o que está relacionado com a servitização e completar os objetivos da servitização (como objetivos para resolver as disfunções, por exemplo).
- > incorporar as informações do diagnóstico na análise de negócio.

NÃO:

- > aguardar a resposta à questão 13 (qual o segmento em que deseja atuar).

4. Este projeto de servitização teve início a partir de um insight de um patrocinador?

SIM:

- > articular o insight com os objetivos estratégicos do projeto de servitização (se existirem).
- > compartilhar o insight com o time.
- > contrapor o insight aos resultados da análise do negócio (se houver).
- > iniciar o projeto pela proposição de valor tentando articular a oportunidade ou desafio com o insight.
- > enfatizar o planejamento de risco no planejamento do projeto.

NÃO:

- > prossiga

5. Quais os objetivos do seu projeto de servitização?

- > mantenha o time informado.
- > compartilhar os objetivos com todos.
- > conferir com os patrocinadores se todos estão alinhados.
- > manter os objetivos em mente (sempre).
- > verificar durante todo o projeto se os objetivos estão sendo atingidos, controlando resultados intermediários (método OKR).
- > incorporar esses objetivos na visão da mudança (na gestão da mudança).
- > considerar os objetivos na definição do desafio (na proposição de valor).

6. O escopo do seu projeto de servitização já está determinado desde o início?

SIM:

-> simplificar e só repassar rapidamente as atividades iniciais da gestão da mudança para ver se o escopo está coerente com a situação atual.

-> se achar alguma inconsistência importante, questionar o escopo e/ou enfatizar o planejamento de risco no planejamento do projeto.

-> iniciar o projeto pela proposição de valor mantendo a consistência entre o escopo definido e a oportunidade ou o desafio

NÃO:

-> prossiga

7. Sua organização é pequena com poucos recursos, é uma startup ou possui muitos recursos?

Startup:

-> o risco é inerente ao seu desafio.

-> não formalize, realize.

-> repassar as atividades da análise do negócio, mas com a velocidade típica de uma startup.

-> começar pela proposição de valor

Organização com poucos recursos:

-> começar pela análise de negócio adaptada às suas condições (recursos disponíveis)

-> começar pela proposição de valor

Organização com recursos:

-> prossiga

8. As abordagens e práticas citadas na visão geral, incluindo os processos de apoio transversais, são praticadas por sua organização com sucesso?

SIM:

-> articular o projeto de servitização com as abordagens apropriadas, adicionando atividades quando fizer sentido.

NÃO:

-> prossiga

9. A gestão de mudança é uma prática usual na sua organização?

SIM:

-> não se preocupe com o que propusemos em gestão de mudança.

-> iniciar pela proposição de valor.

NÃO:

-> considerar as atividades da gestão de mudança.

10. Você considera que o clima e cultura organizacionais da sua organização são apropriados para mudanças de paradigmas de modelo de negócio?

SIM:

-> prossiga

NÃO:

-> enfatize as atividades da gestão de mudança

11. Sua organização deseja transformar em oferta de PSS um produto existente?

SIM:

-> focar nas atividades relacionadas à oferta de serviços, articuladas com a proposição de valor.

-> analisar se as características do produto são coerentes com o PSS. Caso contrário, insirir no roadmap de implementação as mudanças necessárias para ele ficar compatível e consistente a solução completa

NÃO:

-> prossiga

12. Rastrear, monitorar e analisar o contexto ocorre de forma contínua por meio de alguns processos? Por exemplo, inteligência e pesquisa de mercado, vigilância tecnológica para monitorar os avanços em tecnologia.

SIM:

-> compilar / consolidar os resultados desses processos (caso não exista essa consolidação) e iniciar pela proposição de valor

NÃO:

-> realizar a análise de negócio

13. Você já sabe qual o segmento em que deseja atuar?

SIM:

-> prossiga

NÃO:

-> repassar o planejamento estratégico

-> definir o segmento de mercado (junto com a área de marketing).

14. Você conhece bem os problemas dos stakeholders do segmento?

SIM:

-> questionar seu conhecimento no início da proposição de valor.

NÃO:

-> enfatizar a atividade de identificar e entender stakeholders na proposição de valor.

15. Você tem concorrentes que já oferecem PSS para o mesmo segmento de mercado?

SIM:

- > realizar benchmarking.
- > definir qual é o seu diferencial.
- > alinhar com os objetivos estratégicos.

NÃO:

- > enfatizar o planejamento do risco dos concorrentes lançarem ofertas semelhantes.

16. Você considera que já possui no início do projeto uma proposição de valor bem definida?

SIM:

- > não realizar as atividades iniciais da proposição de valor *entendimento e ideação)
- > avaliar o market fit da proposta de valor (teste da proposição de valor).
- > iniciar pelo modelo de negócio (que também deve ser validado).

NÃO:

- > prossiga

17. O grau de maturidade da sua empresa em gestão de projetos é elevado?

SIM:

- > prossiga

NÃO:

- > obter conhecimentos suficientes para gestão do projeto de servitização, ou conte com a ajuda de especialistas.

18. Você aplica práticas de gestão ágil (adaptativa) de projetos associadas às práticas mais tradicionais (preditiva), ou seja, a gestão híbrida de projetos?

SIM:

- > prossiga

NÃO:

- > obter conhecimentos suficientes para gestão do projeto de servitização, ou conte com a ajuda de especialistas.

19. Sua organização já aplica com sucesso abordagens e/ou práticas de inovação? Consideramos práticas: metodologias, modelos, processos, métodos e ferramentas.

SIM:

- > prossiga

NÃO:

- > obter conhecimentos suficientes para aplicar abordagens e práticas de inovação, ou conte com a ajuda de especialistas.

20. Existem muitas incertezas para a realização do projeto de servitização?

SIM:

- > não detalhe o modelo de receitas e custos com as listas durante o desenho do modelo de negócio, deixar isso para o momento da análise da viabilidade econômico-financeira.
- > monitorar a análise da viabilidade econômico-financeira.
- > enfatizar o planejamento de risco no planejamento do projeto

NÃO:

- > prossiga

21. O grau de complexidade do PSS a ser desenvolvido seria elevado?

SIM:

- > integrar as atividades a serem definidas com base metodologia de servitização com as atividades dos processos de design de produtos e serviços da sua empresa (se existirem).
- > focar no design conceitual e na definição das arquiteturas integradas.
- > buscar parceiros que assumam parte do desenvolvimento e os riscos.

NÃO:

- > prossiga

22. As tecnologias envolvidas no desenvolvimento do PSS são inovadoras e complexas para a sua empresa?

SIM:

- > avaliar se sua organização possui competência nessas tecnologias.
- > busca por parceiros que possuam excelência nas tecnologias necessárias.

NÃO:

- > prossiga