



Co-funded by
the European Union

Exercício ISO 56007

FERRAMENTAS PARA REDUZIR A INCERTEZA DE UMA IDEIA

Um mecanismo eficaz para reduzir e identificar as incertezas é descrevê-las em três níveis: baixo, médio e alto.

As instruções para utilizar esta ferramenta de seleção para reduzir os níveis de incerteza são as seguintes

- considere as declarações de requisitos do lado esquerdo e as questões de incerteza do lado direito.
- assinalar com um "X" cada uma das cinco categorias de incerteza para indicar o nível de incerteza.

i. **Baixo** = Se os requisitos estiverem em vigor e **todas** ou **a maioria** das questões de incerteza **puderem** ser respondidas.

ii. **Média** = Se **algumas** das perguntas **puderem** ser respondidas

iii. **Elevado** = Se **não for possível** responder à **maioria** das perguntas.

- Em seguida, analisar as cinco categorias de incerteza:

i. **Se todos os níveis** de incerteza forem **médios a elevados**, então a ideia ou oportunidade **exige** claramente a **redução da incerteza** através da aplicação de diferentes métodos de aprendizagem para responder a perguntas antes do desenvolvimento.

ii. se houver uma **conjugação de baixo, médio e alto**, isso também exigiria a **redução da incerteza antes do desenvolvimento**.

iii. **se todos os valores forem baixos**, então a ideia ou oportunidade pode estar **pronta para ser desenvolvida**. Isto sugere que os requisitos podem ser definidos ou que há muito poucas, ou nenhuma, questões a abordar.

| | Baixo | Médio | Alto | |
|--|-------|-------|------|---|
| <p>Requisitos organizacionais Os projetos têm um patrocinador. O compromisso advém e uma estratégia e métricas claras</p> | | | | <p>Incerteza organizacional Onde pode ser enquadrada a oportunidade ou ideia? Há um enquadramento lógico para ela? Quem irá defender o conceito? Como serão tomadas as decisões num contexto de incerteza?</p> |
| <p>Requisitos Técnicos (ou de Implementação) Há tecnologia e infraestrutura disponível. São definidas especificações para desenvolver uma solução.</p> | | | | <p>Incerteza técnica (ou de implementação) O conceito é 'concretizável?' Que tecnologia poderá ser desenvolvida? Que impacto terá no mundo, no desempenho, nos custos? O seu desenvolvimento será económico? A solução poderá ter escala?</p> |
| <p>Requisitos de recursos São atribuídos recursos humanos e financeiros. Os projetos são priorizados através de um processo.</p> | | | | <p>Incerteza de recursos Há financiamento disponível para a ideia e oportunidade? Como podemos colmatar as lacunas de conhecimento? É necessário recorrer a pessoas ou competências, internamente ou externamente? É possível encontrar a parceria certa?</p> |
| <p>Requisitos de mercado Está familiarizado com o mercado. Existe informação disponível para apoiar o negócio ou conceito. Diretrizes regulatórias, ambientais ou sociais são claras e já existem. <i>regulatory, environment or societal guidelines are clear and already exist.</i></p> | | | | <p>Incerteza de mercado Há necessidade no mercado? Existem múltiplas aplicações e modelos de negócio possíveis? É um conceito viável? Poderá produzir valor? Existem considerações de mercado, regulamentares, ambientais ou sociais que contribuam ou dificultem a viabilidade do conceito?</p> |
| <p>Requisitos das partes interessadas As partes interessadas são conhecidas, a rede de contactos existe. As organizações são percebidas como credíveis.</p> | | | | <p>Incerteza entre as partes interessadas Como irá o conceito impactar diferentes partes interessadas? Que partes interessadas apoiarão o conceito? Que dificuldades poderão ser encontradas no apoio ao conceito? Estas dificuldades podem ser reduzidas?</p> |

Níveis de incerteza baixos e médios

Níveis de incerteza médios e altos

| Organization | Technical (or Implementation) | Resource |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Where does the idea or opportunity fits? Is there a logical home? Who will champion the concept? ▪ Does the idea fit with our strategic intent? Do we have the capacity to pursue it? ▪ How are decisions made when operating under conditions of uncertainty? ▪ Can the action plan realistically deliver to the definition of success, or the minimum required? ▪ Are the organizational risk for any remaining critical uncertainties acceptable? ▪ Does the proposed solution fit into our DNA/capabilities as of today? Can our organization develop a solution to meet this need? ▪ Can we provide the rationale for why it makes sense for our organization to pursue this idea or concept? | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Is the concept feasible? Have we demonstrated technical, business model and/or organizational feasibility? ▪ Is there the potential for significant Improvements and/or cost reductions in what already exists or the creation of something new to the world or market? ▪ Do we have confidence that there is room to operate within the intellectual property landscape? ▪ Do we have confidence that technology, process or other technical challenges can be overcome? ▪ Can we develop a prototype for market learning? ▪ Will the concept be economic to develop? Can the solution be scalable? ▪ Do we know how to develop this product, service or solution? | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Is there funding available for the idea or opportunity to reduce uncertainty prior to development? ▪ Do we have internal foundational competencies we can leverage to pursue this idea or opportunity? ▪ Is the team capable and motivated enough to successfully deliver the definition of success? ▪ Can this idea or concept be resourced with the right people and capabilities, internally or externally? ▪ Can we find the right partners? Which competency gaps could be filled externally via strategic partnerships and competency-based acquisitions? |
| Market (or mission) | Interested Parties | |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Is there a need or compelling vision for the business/mission? ▪ Are there multiple potential application and/or business models? ▪ Is it a viable concept? Will it create sufficient value? ▪ Are there stated or unstated pain/need/desire(s) for clearly identified customers? ▪ Is the proposed solution compelling? Is the market entry strategy clear? ▪ Will the target customer prefer this solution over the alternatives available to it and why? ▪ Do we have a sense of the potential for the market or mission and the window of opportunity? ▪ Are there market, regulatory, environment or societal considerations that will help or hinder concept viability? | <ul style="list-style-type: none"> ▪ How will the concept impact diverse interested parties from policy makers to industry? ▪ Which interested parties will support the concept? ▪ What resistances could prevent interested parties from supporting the concept? Can these resistances be reduced? ▪ Are the targeted customer segments willing to pay for help in meeting their needs? ▪ Can we provide a clear value proposition (or hypothesis) for interested parties with different objectives? ▪ Are the targeted customer segments or interested parties willing to pay our organization to help them meet their needs? Are we credible enough to provide this solution? ▪ Does this project fit the investor's strategy + brand/image or is it essential for market positioning? | |

Figure 1 - Exemplos de questões a considerar para aferir o grau de incerteza de uma ideia