



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><b>Requisitos organizacionais</b> Os projetos têm um patrocinador. O compromisso advém e uma estratégia e métricas claras</p>				<p><b>Incerteza organizacional</b> 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><b>Requisitos Técnicos (ou de Implementação)</b> Há tecnologia e infraestrutura disponível. São definidas especificações para desenvolver uma solução.</p>				<p><b>Incerteza técnica ( ou de implementação)</b> 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><b>Requisitos de recursos</b> São atribuídos recursos humanos e financeiros. Os projetos são priorizados através de um processo.</p>				<p><b>Incerteza de recursos</b> 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><b>Requisitos de mercado</b> 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><b>Incerteza de mercado</b> 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><b>Requisitos das partes interessadas</b> As partes interessadas são conhecidas, a rede de contactos existe. As organizações são percebidas como credíveis.</p>				<p><b>Incerteza entre as partes interessadas</b> 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"> <li>▪ Where does the idea or opportunity fits? Is there a logical home? Who will champion the concept?</li> <li>▪ Does the idea fit with our strategic intent? Do we have the capacity to pursue it?</li> <li>▪ How are decisions made when operating under conditions of uncertainty?</li> <li>▪ Can the action plan realistically deliver to the definition of success, or the minimum required?</li> <li>▪ Are the organizational risk for any remaining critical uncertainties acceptable?</li> <li>▪ Does the proposed solution fit into our DNA/capabilities as of today? Can our organization develop a solution to meet this need?</li> <li>▪ Can we provide the rationale for why it makes sense for our organization to pursue this idea or concept?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Is the concept feasible? Have we demonstrated technical, business model and/or organizational feasibility?</li> <li>▪ 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?</li> <li>▪ Do we have confidence that there is room to operate within the intellectual property landscape?</li> <li>▪ Do we have confidence that technology, process or other technical challenges can be overcome?</li> <li>▪ Can we develop a prototype for market learning?</li> <li>▪ Will the concept be economic to develop? Can the solution be scalable?</li> <li>▪ Do we know how to develop this product, service or solution?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Is there funding available for the idea or opportunity to reduce uncertainty prior to development?</li> <li>▪ Do we have internal foundational competencies we can leverage to pursue this idea or opportunity?</li> <li>▪ Is the team capable and motivated enough to successfully deliver the definition of success?</li> <li>▪ Can this idea or concept be resourced with the right people and capabilities, internally or externally?</li> <li>▪ Can we find the right partners? Which competency gaps could be filled externally via strategic partnerships and competency-based acquisitions?</li> </ul>
Market (or mission)	Interested Parties	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Is there a need or compelling vision for the business/mission?</li> <li>▪ Are there multiple potential application and/or business models?</li> <li>▪ Is it a viable concept? Will it create sufficient value?</li> <li>▪ Are there stated or unstated pain/need/desire(s) for clearly identified customers?</li> <li>▪ Is the proposed solution compelling? Is the market entry strategy clear?</li> <li>▪ Will the target customer prefer this solution over the alternatives available to it and why?</li> <li>▪ Do we have a sense of the potential for the market or mission and the window of opportunity?</li> <li>▪ Are there market, regulatory, environment or societal considerations that will help or hinder concept viability?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ How will the concept impact diverse interested parties from policy makers to industry?</li> <li>▪ Which interested parties will support the concept?</li> <li>▪ What resistances could prevent interested parties from supporting the concept? Can these resistances be reduced?</li> <li>▪ Are the targeted customer segments willing to pay for help in meeting their needs?</li> <li>▪ Can we provide a clear value proposition (or hypothesis) for interested parties with different objectives?</li> <li>▪ 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?</li> <li>▪ Does this project fit the investor's strategy + brand/image or is it essential for market positioning?</li> </ul>	

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