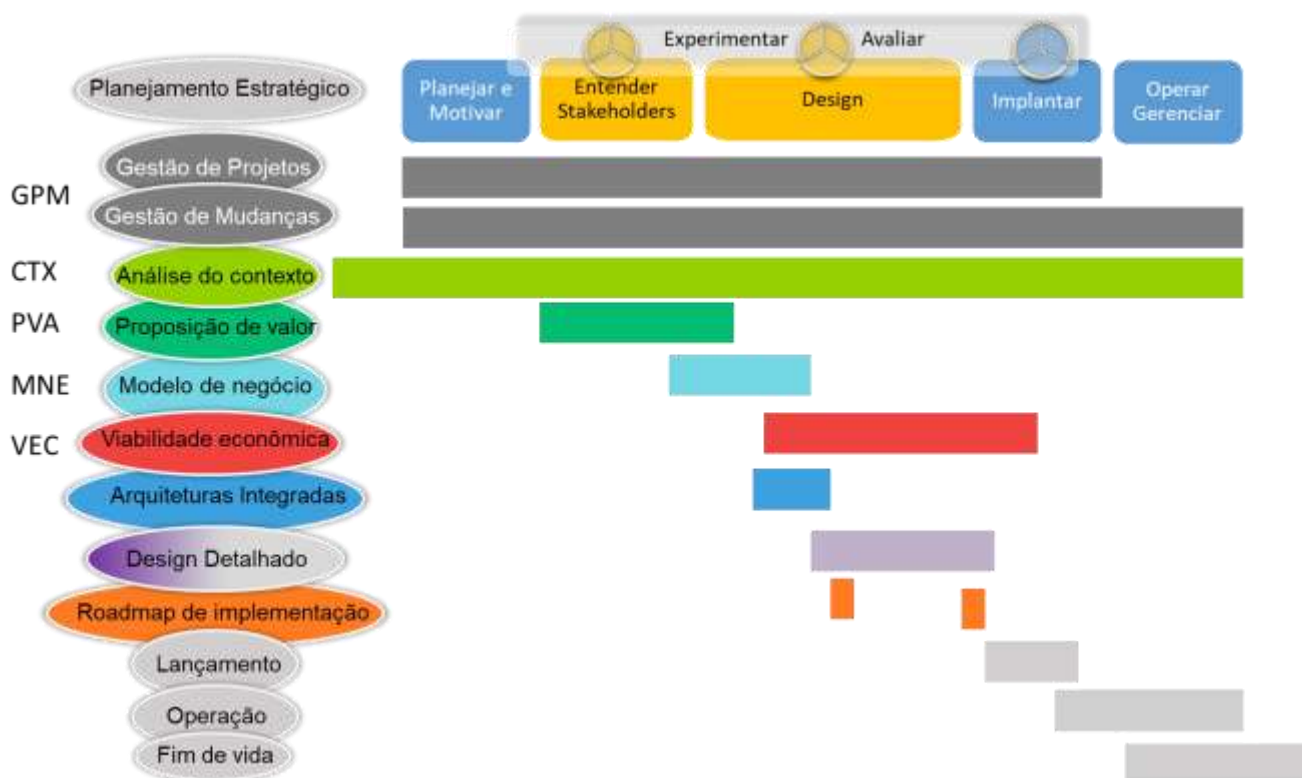


<b>Metodologia de Servitização</b>
Atividade: GPM – Configurar metodologia – definir escopo
Título do material de apoio: Checklist configurado



Grupo	ciclo	Atividades / - Subatividades / Entregas (*Opcional)	Métodos e material de apoio
GPM		Autorizar o projeto de inovação <i>Termo de abertura do projeto</i>	PMBOK
GPM	1	Definir os desafios da inovação e criar visão do projeto <i>Desafio</i> <i>Visão</i>	IDEO_20015 frame Your design challenge
GPM	1	Montar time inicial <i>Time projeto</i>	
GPM	1	Motivar, criar urgência, dar poder, negociar ( <b>sempre</b> )	
GPM	1	Comunicar aos stakeholders ( <b>sempre</b> )	
GPM	1	Configurar metodologia - definir escopo <i>Checklist configurado</i>	
GPM	1	Planejar – ágil ( <b>toda iteração</b> ) <i>Plano mestre (macro)*</i> <i>Grandes atividades / buffer*</i> <i>Backlog atividades / entregas</i> <i>Conteúdo iteração (Sprint)</i> <i>Monitoramento do buffer*</i>	Gestão ágil / híbrida Corrente crítica
GPM	1	Gerenciar parcerias ( <b>sempre, por tipo</b> )	
GPM	1	Envolver stakeholders e atualizar time ( <b>sempre</b> )	
GPM	1	Planejar orçamento do projeto	
GPM	1	Planejar riscos e avaliar plano	
CTX		Monitorar estratégias, metas e indicadores ( <b>antes e sempre</b> ) <i>Relatórios (on line)*</i>	Cockpit / dashboard de gestão estratégica Balanced scorecard

Grupo	ciclo	Atividades / - Subatividades / Entregas (*Opcional)	Métodos e material de apoio
CTX		Monitorar tendências ( <b>antes e sempre</b> ) <i>Technology roadmap (TRM)</i>	Roadmapping
CTX		Analisar situação atual ( <b>antes</b> ) <i>Diagnóstico</i> <i>Modelo de negócio (situação atual)*</i>	Modelagem de processo Modelagem de negócio Árvore da realidade atual (teoria das restrições)
CTX		Monitorar fatores de influência ( <b>antes e sempre</b> ) <i>Oportunidades e ameaças</i> <i>Forças e fraquezas</i>	SWOT
PVA		Identificar mercado e stakeholders <i>Segmento de mercado</i> <i>Mapa de sistemas</i> <i>Mapa de stakeholders</i> <i>Lista priorizada de stakeholders</i>	
PVA	2	Entender stakeholders <i>Material detalhado sobre stakeholders</i> <i>Jornadas dos stakeholders</i> <i>Mapas de empatia</i> <i>Jornada do produto*</i>	
PVA	2	Consolidar demandas dos stakeholders, insights e oportunidades – Compartilhar aprendizados – Listar requisitos dos stakeholders, insights e oportunidades (demandas) – Analisar demandas – Sintetizar demandas  <i>Lista de contradições</i> <i>Demandas dos stakeholders</i>	
PVA	2	Gerar ideias – Obter ideias iniciais – Encontrar temas (das demandas e ideias) – Criar frases de insights e rephrasear “como seria ...” – Gerar ideias	
PVA	2	Selecionar ideias e sintetizar conceitos de alto nível – Categorizar ideias – Explorar e desenhar ideias – Avaliar analogias, perguntas – Definir princípios da solução / do design – Criar conceitos de alto nível (co-criar) – Criticar / melhorar ideia (contra barreiras e limitações)	
PVA	2	Testar conceitos e identificar requisitos – Decidir o que e como prototipar – Prototipar – Testar protótipos – Refinar requisitos da solução	
MNE		Revisitar e analisar a proposição de valor	
MNE	3	<i>Definir canais de relacionamentos</i> – Recordar / definir fases do ciclo de vida do PSS e/ou entrega de valor – Definir canais com clientes para cada fase – Definir canais com outros stakeholders	

Grupo	ciclo	Atividades / - Subatividades / <i>Entregas (*Opcional)</i>	Métodos e material de apoio
		<ul style="list-style-type: none"> <li>– Definir relacionamentos e (eventualmente) inserir outros elementos no modelo de negócio</li> <li>– Revisitar, atualizar e adicionar canais de relacionamentos</li> </ul> <p style="text-align: center;"><i>Ciclo de vida do PSS</i> <i>Canais de relacionamento</i></p>	
MNE	3	<p><i>Estabelecer processos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Recordar fases do ciclo de vida, stakeholders, proposição de valor e canais de relacionamento</li> <li>– Estabelecer processos para realizar os serviços</li> <li>– Estabelecer processos de relacionamento com stakeholders</li> <li>– Estabelecer processos de negócio end-to-end principais</li> <li>– Destacar outros processos chave</li> <li>– Revisitar, atualizar e adicionar processos</li> </ul> <p style="text-align: center;"><i>Processos – quadro 2</i></p>	
MNE	3	<p>Indicar parceiros e outros stakeholders</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Definir parceiros</li> <li>– Definir outros stakeholders</li> <li>– Indicar a necessidade de desenvolvimento de parcerias</li> <li>– Obter comprometimento de parceiros chave</li> <li>– Avaliar consistência e atualizar proposição de valor</li> </ul> <p style="text-align: center;"><i>Stakeholders (atualização) – quadro 2</i></p>	
MNE	3	<p>Determinar recursos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Determinar ativos físicos</li> <li>– Determinar infraestrutura</li> <li>– Determinar pessoas e competências</li> <li>– Determinar tecnologia</li> <li>– Determinar ativos intelectuais</li> <li>– Determinar aspectos financeiros</li> <li>– Avaliar consistência com outros elementos</li> </ul> <p style="text-align: center;"><i>Recursos – quadro 2</i></p>	
MNE	3	<p>Definir modelo de receitas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Definir fontes de receita versus tipos de cobrança</li> <li>– Precificar a entrega de valor*</li> <li>– Prever o volume de venda*</li> <li>– Definir modalidade de contrato*</li> <li>– Avaliar atratividade do negócio</li> </ul> <p style="text-align: center;"><i>Planilha receitas*</i> <i>Modelo de receitas – quadro 2</i></p>	
MNE	3	<p>Identificar e calcular custos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Identificar custos</li> <li>– Calcular custos decorrentes da proposição de valor*</li> <li>– Calcular custos decorrentes dos canais de relacionamento*</li> <li>– Calcular custos decorrentes dos processos e parceiros*</li> <li>– Calcular custos e investimentos decorrentes dos recursos*</li> <li>– Calcular custos decorrentes das pessoas*</li> </ul> <p style="text-align: center;"><i>Planilha custos*</i> <i>Estrutura de custos</i></p>	
MNE	3	<p>Avaliar modelo de negócio</p>	