

# VALUE FLOW ® DEVELOPMENT FLOW

2020

# ÍNDICE

1. Porquê o Development Flow?	3
2. O mercado-alvo da solução Development Flow	4
3. Problemas comuns endereçados pela solução Development Flow	5
4. Caraterísticas da solução Development Flow	6
5. O pulo do gato	7
6. Resultados	9
7. Pressupostos	10

## 1. PORQUÊ O DEVELOPMENT FLOW?

O pensamento convencional leva-nos a assumir que o processo criativo não anda de mãos dadas com standards e metodologias rígidas. É recorrente usar métodos poucos científicos na concepção de novos produtos / serviços. Os mesmos dependem dos profissionais com maior experiência e a intuição acaba por ser a principal ferramenta para se chegar a soluções que podem estar longe do ótimo. É por isso preciso tirar todas as gorduras do processo criativo de desenvolvimento de produto.

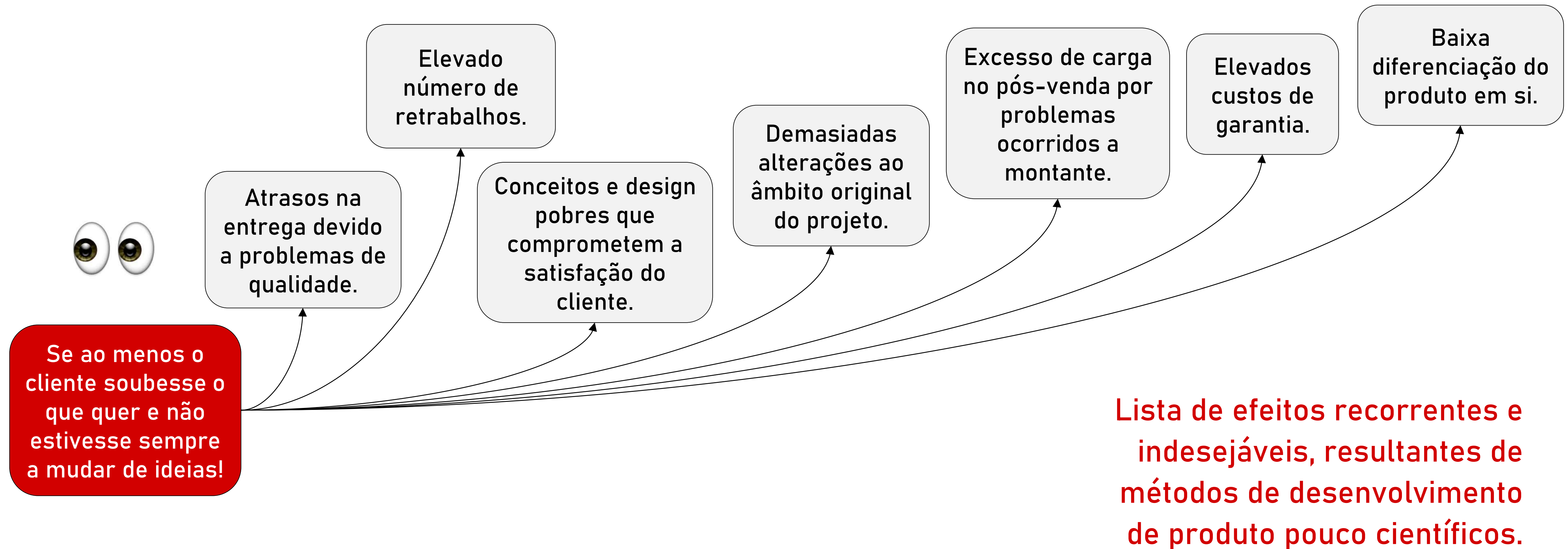
Tendo por base mais de 20 anos de estudos de caso escolhemos a Design for Lean Six Sigma (DFLSS) como o epicentro da solução Development Flow alicerçado num pensamento Design Thinking e princípios Agile.

Toda a sequência da implementação está desenhada de modo a que cada fase implementada produza resultados de imediato, tanto para o negócio como para o aumento da estabilidade das pessoas que trabalham neste ambiente de elevada incerteza, algo inerente à gestão de multiprojetos.

## 2. O MERCADO-ALVO DA SOLUÇÃO DEVELOPMENT FLOW

- Empresas que têm no core do negócio a execução de projetos, ou projetos internos relevantes, com ênfase especial em desenvolvimento de produto (físico, software, engenharia).
- A qualidade do produto faz parte da estratégia explícita da empresa.
- Empresas que pretendem ser benchmark do seu setor, no que diz respeito ao desenvolvimento de novos produtos.
- Empresas que pretendem melhorar fortemente o seu desempenho financeiro, sem recorrer a investimento.
- Empresas que querem desafiar o *status quo* (e com isso adquirir uma cultura empresarial que produz resultados).

### 3. PROBLEMAS COMUNS ENDEREÇADOS PELA SOLUÇÃO DEVELOPMENT FLOW



## 4. CARATERÍSTICAS DA SOLUÇÃO DEVELOPMENT FLOW

---

Fase I	<p>São criadas as competências internas à empresa (transferência de conhecimento) que permitirão criar produtos de qualidade superior. Aqui engloba-se os princípios Agile, o pensamento Design Thinking e a metodologia Design for Lean Six Sigma:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>I - Identificar os Critical-To-Satisfaction</li><li>C - Caraterizar o conceito</li><li>O - Otimizar o design</li><li>V - Verificar e validar o produto</li></ul> <p>É feito um acompanhamento dos projetos a decorrer, para que a teoria possa ser posta em prática. Tal é feito a partir de reuniões de acompanhamento de coaching, o que fará aumentar a confiança e segurança das pessoas e da empresa na própria metodologia.</p>
Fase II	<p>Refere-se a como tirar partido da vantagem competitiva criada, isto é, pretende-se capitalizar e manter os ganhos. Nesta fase o marketing e as vendas têm um papel especialmente importante.</p>

---



5. O PULO DO GATO

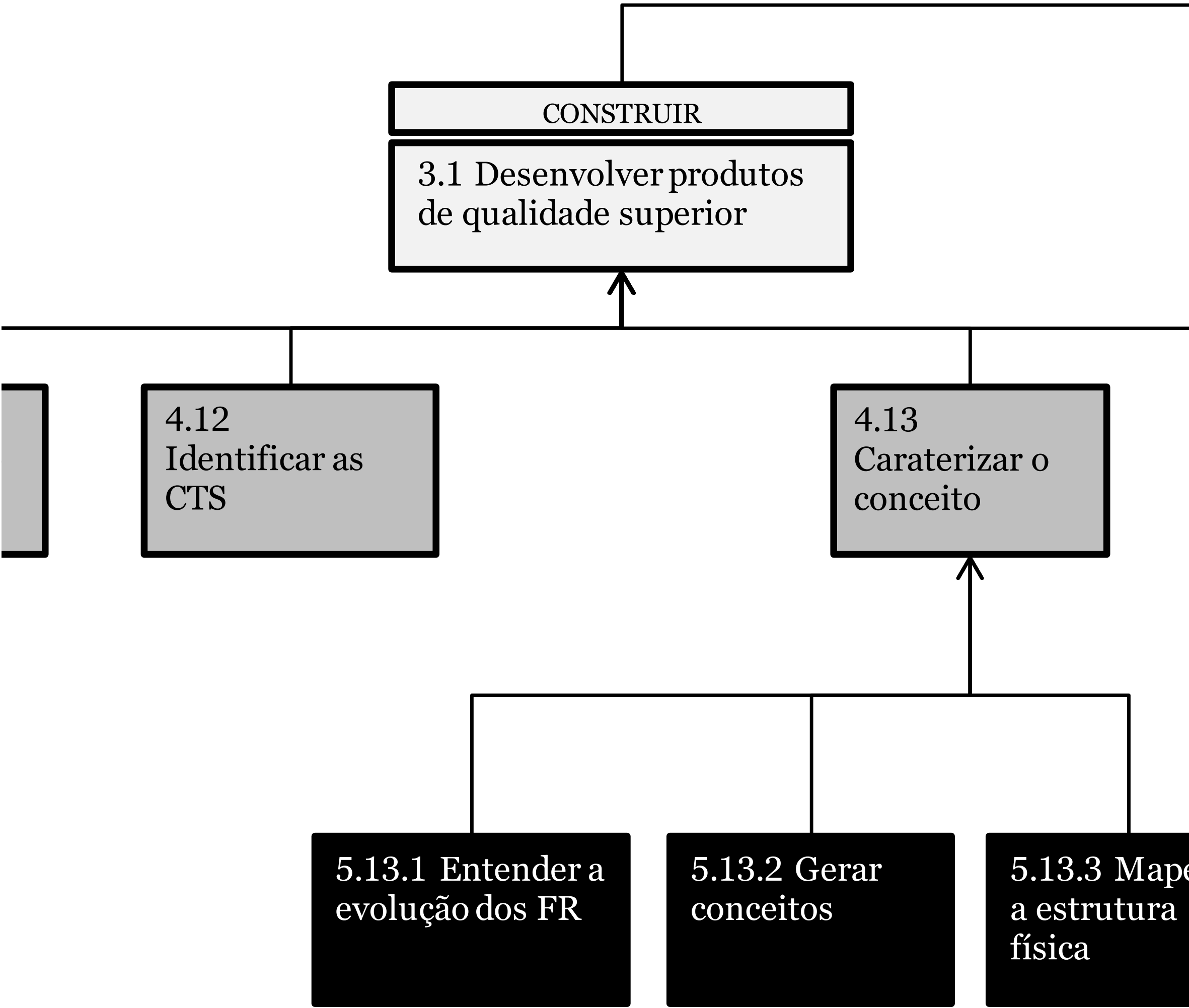
MACRO ATIVIDADES		MÊS 1	MÊS 3	MÊS 6	MÊS 9
1.	Alinhamento da gestão de topo, a partir de um workshop estratégico.	➤			
2.	Definição dos termos e condições com o Cliente.*	➤			
3.	Definição dos meios de suporte à iniciativa.	➤			
4.	Realização dos workshops da fase respetiva. **		➤➤➤➤➤		
5.	Reuniões de coaching, follow-up e pontos de situação da iniciativa.		➤➤➤➤➤		

\* À luz contratual, as fases são módulos independentes - o Cliente tem liberdade de escolha.

\*\* Cada fase é composta (em média) por 5 Workshops de 3/4 dias cada e a tempo inteiro. Cada workshop tem sempre uma componente de formação e uma implementação blitz do que foi acordado. O líder (champion) da iniciativa é um Top Manager, que participa ativamente nos workshops. Os workshops estão profissionalmente documentados, para que o risco de insucesso seja mínimo. A sequência de implementação da solução via workshops é um modelo testado e comprovado.

5. O PULO DO GATO

A implementação da solução segue uma estrutura e uma sequência específica de passos lógicos que permite ver as ‘pegadas’ das ações presentes e futuras. Explicita-se em cada caixa, o porquê de se querer tomar cada ação e numa sequência específica comunicando-se assim eficazmente toda a iniciativa à empresa, minimizando a resistência à melhoria. A árvore de estratégia e tática (STT) Development Flow é ainda desdobrada em checklists standard que ajudam a responder se uma determinada ação (caixa) está ou não terminada.



Excerto de uma parte da STT, para a fase I.



## 6. RESULTADOS

- Criação de uma indiscutível vantagem competitiva (algo que a maioria da concorrência não consegue igualar).
- Aumento palpável na satisfação do cliente (repetição de negócios)
- Forte redução de custos.
- Forte alinhamento das pessoas no sentido *top-down* e *bottom-up*.
- Nova forma de pensar e de olhar para o negócio.
- Primeiros resultados ao fim de 3 meses.

## 7. PRESSUPOSTOS

- Nível elevado de maturidade dos participantes (reconhecimento de que os resultados dos projetos estão abaixo das expectativas e a instabilidade vivida no dia-a-dia é insustentável).
- *Assessment* financeiro e das operações realizado *a priori* do programa.
- TOP Manager é o primeiro a querer gastar o seu capital político para fazer as coisas avançar.
- As pessoas identificadas para os workshops participam a tempo inteiro e estão verdadeiramente interessadas em melhorar.

A qualidade de uma solução é diretamente proporcional à qualidade dos seus pressupostos.

