

# 1 Fase 1 - Avaliação Inicial

## 1.1 Propósito

Garantir que:

- Existe uma necessidade (não atendida ou atendida de forma deficiente) com valor suficiente para o cliente.
- Todos os pontos críticos foram resolvidos.
- Não existem obstáculos impeditivos para o sucesso e que existem razões para acreditar que o sucesso pode ser atingido.

## 1.2 Procedimento

- Definir a Oportunidade
- Verificar se a oportunidade se enquadra na estratégia da empresa
- Identificar pontos críticos
- Formular hipóteses baseadas nos pontos críticos
- Determinar informação necessária para testar hipóteses
- Identificar alguns (poucos) clientes chave que podem prover informações
- Realizar levantamento qualitativo das informações com clientes chave

## 1.3 Resultado

A oportunidade merece ser considerada para as próximas avaliações?

Caso negativo, quais pontos críticos precisam ser revisados para que a primeira resposta seja positiva?

## 1.4 Conclusão

Decidir entre descontinuar a avaliação, produzir revisão em alguns pontos críticos (priorizados) ou prosseguir para próxima fase.

### 1.4.1 Definir a Oportunidade

<b>Orientação ao Mercado do [Produto   Serviço   Projeto Interno]</b>
<b>Necessidade Funcional (para fazer o quê?)</b>
<b>Descrição do Produto (qual produto?)</b>
<b>Cliente (para quem?)</b>
<b>Localização (onde?)</b>

<b>Critérios de Alinhamento Estratégico</b>
<b>Como a oportunidade atende objetivos estratégicos e táticos em relação a:</b>  <ol style="list-style-type: none"><li>1. Direcionamento da empresa para um tipo preferido de produto e mercado.</li><li>2. Vendas e lucratividade esperadas.</li></ol>
<b>Como a oportunidade esta alinhada aos recursos da empresa com relação a:</b>  <ol style="list-style-type: none"><li>1. Competências chave (forças) a serem utilizadas</li><li>2. Economia de escala em desenvolvimento, vendas e investimento</li><li>3. Abertura e vantagem competitiva (nome dos principais concorrentes)</li><li>4. Suporte positivo de fatores externos e tendências de longo prazo.</li></ol>

<b>Necessidades não Atendidas no Mercado</b>
Como a necessidade funcional está sendo atendida hoje?
Quais os custos do método atual?
Qual é a composição aproximada de valor total: percentual de valor econômico versus emocional?
O que está errado (não está atendendo a necessidade) com o método atual?
Qual seria (é) o valor das melhorias (fonte e quantidade)?
Qual seria a composição aproximada de valor adicionado: percentual de valor econômico versus emocional?



Área de Negócios - Consultoria  
Desenvolvimento e Posicionamento de Produtos, Serviços e Projetos