

Risco vs Valor

Transcrição

[00:00] Uma outra forma de estabelecer uma boa priorização é pensar em risco e valor. O valor, claro, ele está em todas as priorizações e todas as técnicas que nós utilizamos e vimos até agora, mas a priorização por risco e valor ele é bem interessante porque ela faz um contraponto com o risco.

[00:20] Então, só antes de eu começar a explicar, acho que vale a pena reforçarmos os conceitos de o que é o risco e o que é o valor nesse caso. Existe uma coisa que é muito valiosa, que é ganhar conhecimento e isso tem um valor enorme.

[00:41] Tanto que, se avaliarmos, por exemplo, fazer uma comparação rapidinha, entre como os projetos no modelo Waterfall funcionam e no modelo Ágil, nós temos uma diferença muito grande, porque como no Ágil vamos entregando aos poucos, nós não planejamos e depois entregamos tudo no final. Entrega pequenas fatias do projeto. A cada vez que entregamos, nós recebemos um feedback e aprendemos um pouquinho sobre o nosso cliente e sobre a relação desse cliente com o produto que estamos criando. Esse aprendizado, lá na frente, o que que acontece? Ele gera um gap de valor, ele gera uma diferença de valor significativa.

[01:28] Mesmo que lá no final das contas um projeto Waterfall entregue tudo que foi prometido, o projeto Ágil vai acabar entregando um pouco mais de valor, porque nós fomos capazes de aprender e mudar um pouquinho a direção, onde estávamos tava indo, para ir direto na necessidade do cliente naquele momento.

[01:50] Então, ganhar conhecimento tem um valor enorme, é uma coisa muito valiosa. Vamos tentar explicar como nós usamos essas duas coisas. E falar um pouquinho de risco.

[02:04] Riscos são barreiras para o valor, essa é uma frase que eu gosto muito de usar e ela é bem interessante, porque se analisarmos risco como uma coisa que temos medo e, como isso é arriscado, nós tendemos a afastar esse risco.

[02:21] Mas se entendermos que esse risco é uma barreira para um valor que nós alcançar, existem vários tipos de riscos diferentes e vou ilustrar daqui a pouquinho alguns riscos valem a pena encararmos para ver se conseguimos extrair aquele valor mais para frente. Se conseguimos ter um aprendizado que, lá na frente, vá ajudar a ter essa diferença de valor entregue, que está ilustrado no gráfico aqui em cima.

[02:54] Nós pensamos nos quatro quadrantes e eu coloquei aqui o risco alto X valor alto, risco baixo X baixo e todas as combinações possíveis. Vamos pegar um exemplo aqui. Vamos imaginar que estivéssemos fazendo um site para publicar e vender e-book. As pessoas vão poder ir lá para escrever e publicar e nós vamos vender esses livros. Então, um pagamento com cartão de crédito, por exemplo, poderia ser um risco alto e um valor alto, porque se der algum tipo de problema na cobrança, nós vamos ter que arcar com isso e vamos ter que ressarcir com quem publicou, quem pagou.

[03:49] Então, tem um risco ali. Nós temos que pensar em segurança para ninguém fraudar o nosso sistema e, de repente, tirar uma vantagem indevida do sistema. Existe um risco, mas o valor é alto, porque se não nos envolvermos dentro do nosso produto cobrança via cartão de crédito, como as pessoas vão comprar o e-book? Só no boleto. E a vantagem do e-book frente ao livro físico é disponibilidade imediata, então, eu quero ler agora, eu compro, já está ali e eu já consigo ler.

[04:25] Será que se colocarmos no boleto o pagamento só vai confirmar em 3 dias? Começa a ficar muito próximo do livro físico. Tem um valor muito grande, mas o risco também é alto.

[04:39] Em compensação vamos pensar aqui estampa PDF, editor online, então, temos lá, por exemplo, vamos imaginar que eu vou publicar o livro em formato PDF, mas eu vou colocar uma estampa com e-mail de quem comprou para tentar mitigar pirataria porque vai estar com o nome da pessoa e se ela enviar para outra e, vamos supor, publicar na internet, vai estar lá estampado o nome de quem publicou. É uma forma de tentar mitigar a pirataria.

[05:11] Um editor online para pessoa não escrever em nenhum editor de texto entra no site lá e começa a escrever o livro essas coisas tem um risco baixo mas tem um valor grande para o cliente.

[05:26] E podemos supor aqui, pagamento em Bitcoin é um negócio que pode ter um risco mais alto, porque nós vamos ter que validar essa transação, tem que ir na Receita Federal depois para nossa empresa emitir nossa nota fiscal, faturamento... Tem uma série de riscos que são um pouco mais altos e não tem tanto valor, porque o volume de pessoas que vão querer comprar em Bitcoin, por enquanto, não é tão significativo, então, risco alto X valor baixo.

[06:01] Coloquei aqui, vamos supor, integração com a Amazon. Se já quisermos vender lá é uma coisa que tem um risco baixo, que já tem lá a API definida. Se der errado, não vai ser nada de outro mundo, mas também deve ter o valor baixo. As pessoas já estão entrando no nosso site, já estão comprando, então, não tem tanta necessidade.

[06:22] O que é uma coisa muito interessante é que essas funcionalidades elas não são estáticas pode acontecer de algo mudar, acontece alguma coisa no mundo, alguma regulamentação nova e as coisas mudam de lugar dentro desse quadrinho nosso.

[06:43] "Ah, beleza Mário, mapeei tudo aqui. Como eu priorizo isso?" Agora que vem o truque dessa priorização. A maneira como priorizamos primeiro, nós vamos fazer as coisas que têm mais riscos e mais valor. Por quê? Parece um contrassenso, fazer o que tem mais risco primeiro. Mas é o risco associado ao valor, é aquela história da barreira para o valor que eu falei.

[07:08] Se o valor for alto, nós temos que assumir o risco, porque é melhor aprendermos isso no começo, é melhor eliminarmos esse risco logo de cara, se ele for um risco que inviabiliza o nosso produto, não adianta, de repente, fazemos aquilo que está no quadrante 2. Porque nós fazemos o produto e, de repente, descobre que tem um risco ali que inviabiliza por completo o nosso produto, e descobrir se isso realmente vai acontecer, e se esse produto é viável, é primordial e temos que fazer isso no dia 1.

[07:46] A primeira coisa que nós vamos fazer é risco alto X valor alto, matou o que tem de risco alto X valor alto. Vamos pensar em risco baixo X valor alto. O valor alto vai ser sempre a prioridade, nós não vamos fazer nada que tenha valor baixo antes disso. Não tem mais nada ali, nós vamos para o terceiro, vamos para o risco baixo X valor baixo.

[08:12] E o que fazemos por último? Nós não fazemos. Esse é outro detalhe. Nós não vamos fazer nada que tem risco alto e valor baixo, porque não vale a pena assumirmos um risco se não tem recompensa. Nós só vamos arriscar o quadrante 1 ali, porque tem algo no fim do túnel, mas risco alto X valor baixo, não vou mexer com isso não.

[08:39] Então, esse é um modelo bem simples. Ele é bem mais simples que os outros, mas ele é bem interessante para quando temos muita dúvida sobre um projeto que estamos fazendo, e também é ótimo para quando temos muitas funcionalidades. Se vocês avaliarem os dois últimos que eu ensinei, o "buy a feature" tem aquela limitação de oito features, no máximo 10 por seção. O modelo de Kano, como tem um formulário com duas perguntas, se tiver dez features já são vinte perguntas para cada pessoa responder, já fica maçante, aqui não.

[09:14] Aqui conseguimos plotar esse gráfico, aqui desenha ele em um quadro grandão, junta um tanto de gente, se tiver muita gente na equipe para desenvolver o produto nós vamos colocando as ideias e vai visualmente definindo elas ali. Então, temos menos limitações, tanto de funcionalidades quanto de número de participantes, pode ser algo bem dinâmico. Funciona também para fazer sozinho, se você estiver fazendo um produto digital só você. Dá para você

sentar, desenhar e tentar começar a entender mais ou menos onde cada funcionalidade se encaixa dentro do teu produto.