

REVISTA BRASILEIRA DE COMÉRCIO ELETRÔNICO

e-commercebrasil

Ano 07 Edição 38 Abril 2017

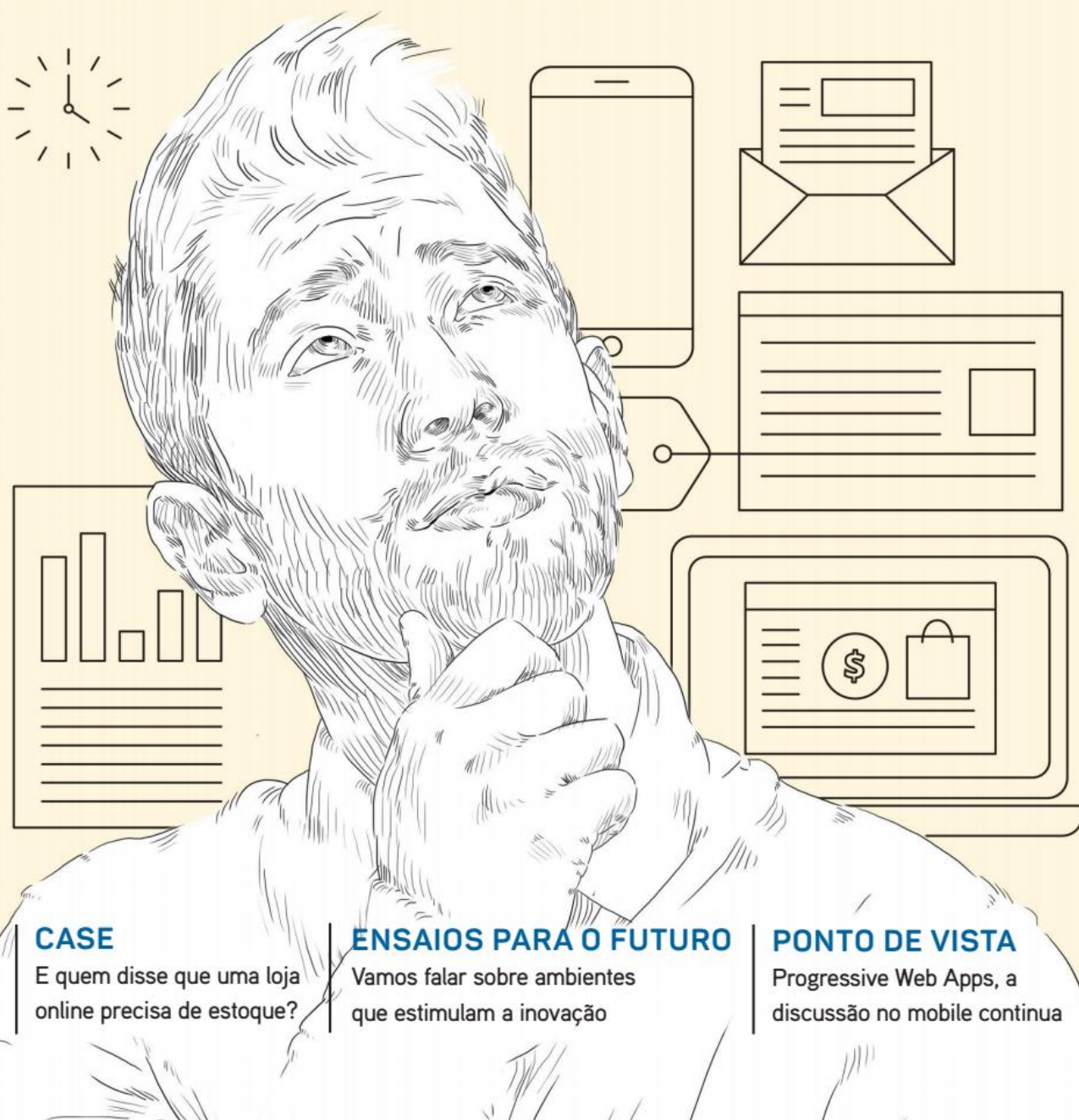
www.ecommercebrasil.com.br



BRASIL

R\$34,00

UM SEGUNDO OLHAR SOBRE A SUA OPERAÇÃO E O MERCADO DE E-COMMERCE NO BRASIL



CASE

E quem disse que uma loja online precisa de estoque?

ENSAIOS PARA O FUTURO

Vamos falar sobre ambientes que estimulam a inovação

PONTO DE VISTA

Progressive Web Apps, a discussão no mobile continua



SE A SUA EMPRESA ENTENDE GESTÃO DE PROJETOS COMO BUROCRACIA...



André Santana
Head de Projetos
da Webjump
andre@desantana.com.br

André Santana é Head of Project Management da Webjump, e tem como principais responsabilidades a gestão do portfólio de integrações e desenvolvimento de negócios. Atua há 13 anos com tecnologia, atuando em diversos segmentos anteriormente, como meios de pagamento, varejo, indústria química e infra-estrutura. Atuou em empresas como Braspag, Grupo Pão de Açúcar, Itaútec e Siemens. Sua formação é técnica, em Sistemas de Informação pela Fundação Santo André, e capacitado em Gestão de Projetos pela **Fundação Vanzolini**.



Há grandes chances de existirem diversas iniciativas inacabadas por aí, não é mesmo? Olhe três meses para trás. Agora, olhe há um ano. Veja quanto tempo foi investido em algo, que não retornou valor algum. A que se deve isso? Vamos explorar isso nos próximos parágrafos.

Projeto. Ultimamente, uma das palavras mais banalizadas do mundo dos negócios. Tudo se torna um grande projeto com dezenas de envolvidos, no qual, na maioria das vezes, muito dinheiro e tempo são aplicados e, no final, a proposta não entrega o que foi proposto. Mas não podemos generalizar. Há empresas que fazem, sim, uma boa gestão de tarefas, processos e projetos. Mas o nosso foco é justamente em quem ainda entende o planejamento como burocracia.

Desde os tempos antigos, o planejamento de algo sempre foi, e sempre será, muito importante. Civilizações ergueram-se ou saíram de grandes crises planejando-se para tal.

E alguma delas usou algum método waterfall ou ágil? Sinceramente, não faz diferença, uma vez que cada época tinha seus desafios e métodos.

Voltemos a 2017. Com os eventos cada vez mais exponenciais em sua essência, é difícil acompanhar todas as tendências do mercado. O time to market nunca foi tão agressivo. Para o bem ou para o mal. Para o bem, quando startups se lançam ao mercado em tempo recorde e solucionam algum tipo de problema, agregando valor ao que se destina. Para o mal, quando a mesma iniciativa de negócio angaria fundos, mas não entrega valor algum.

Dito isso, como entender que o planejamento é saudável e, se bem aplicado, traz benefícios para todos?

Partindo dos princípios do manifesto ágil (fonte: www.manifestoagil.com.br/index.html):

- 1. Indivíduos e interações** mais que processos e ferramentas.
- 2. Software em funcionamento** mais que documentação abrangente.
- 3. Colaboração com o cliente** mais que negociação de contratos.
- 4. Responder a mudanças** mais que seguir um plano.

Indivíduos e interações: Se as pessoas (funcionários e clientes) não comprarem a ideia, nada vai sair como planejado. Usar SCRUM ou PMBOK não vai fazer diferença. Entender o que é necessário para resolver um problema, ou melhorar algum tipo de processo passa, obrigatoriamente, pelas pessoas. Ninguém quer preencher duas vias de formulários e colher assinaturas somente por requerimento da Auditoria, mas se o processo mostrar o valor que ele gera no final, as chances de sucesso aumentam consideravelmente. Casos clássicos de grandes ERPs implementados e que custaram milhões, e grande parte do trabalho tendo sido feita por aplicações legadas e/ou na boa e velha planilha, não são difíceis de encontrar.

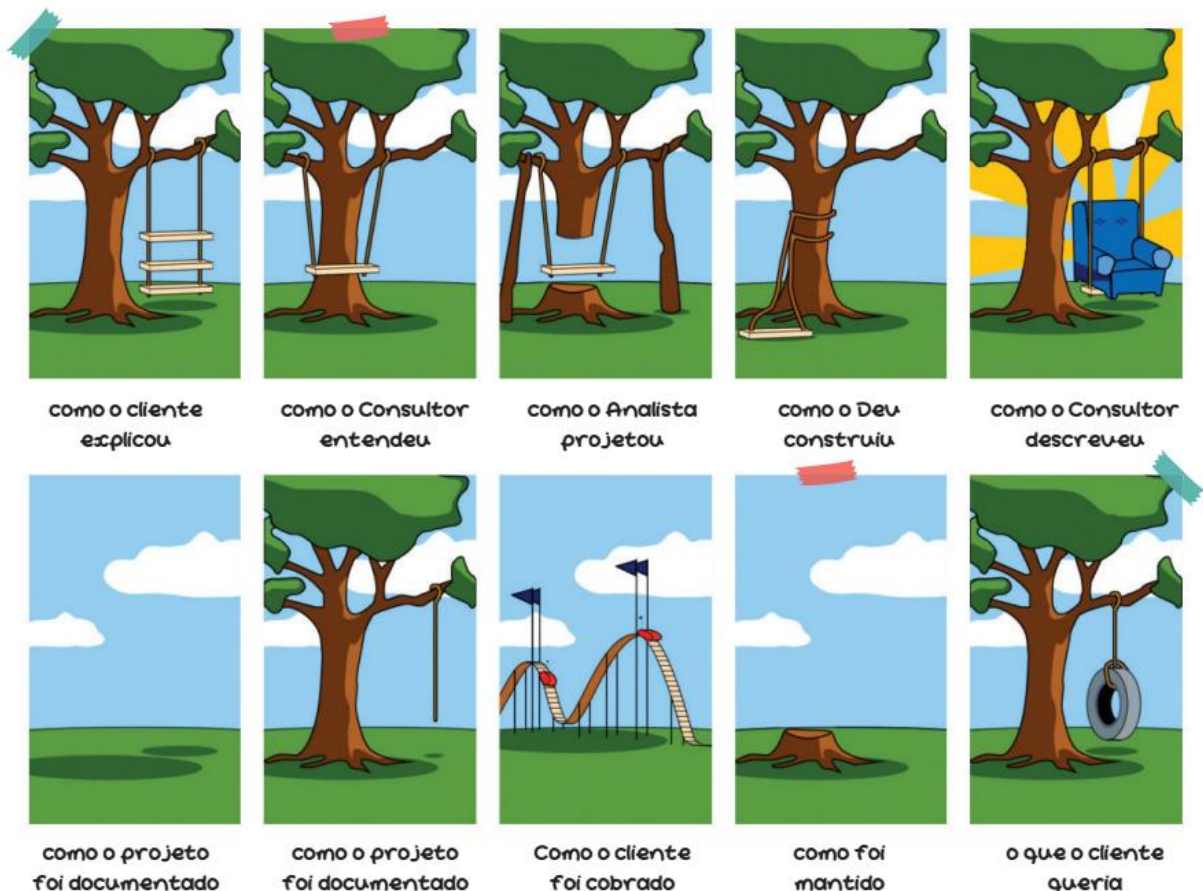
Software (ou qualquer outra coisa) em funcionamento: A ideia aqui não é gerar o caos de um código mal comentado ou até mesmo sem nenhum tipo de documentação, e sim coloca-lo em funcionamento antes do seu lançamento, em partes possíveis de se testar o resultado e consertar antes de tudo pronto. Mas o legal desse conceito é que ele não se aplica apenas ao software. Ao lançar um e-commerce, por exemplo, não é preciso ter um centro de distribuição inteiramente robotizado para entregas no mesmo dia; é possível testar o modelo em menor escala, ver os resultados e evoluir gradativamente.

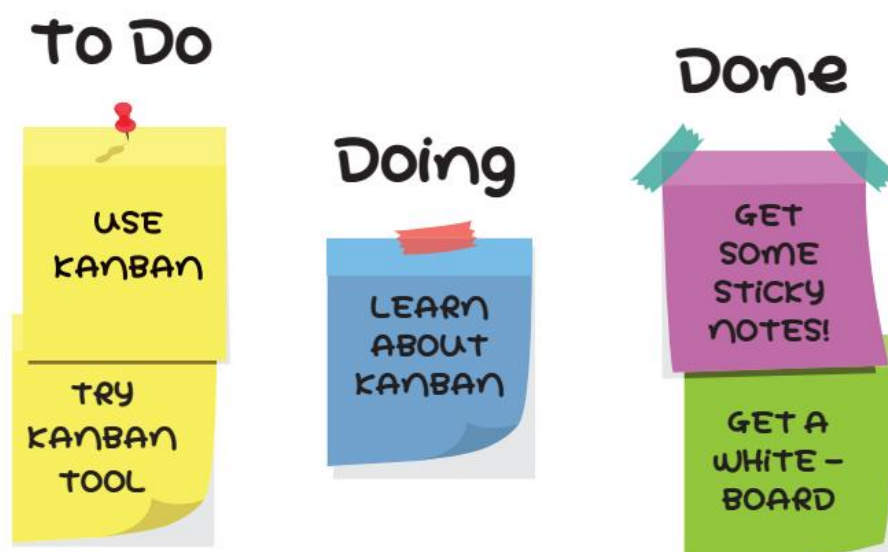
Colaboração com o cliente: Mais uma vez, a ideia não é

trabalhar fora das regras, mas de forma otimizada. Quando se inicia um projeto, por menor que ele seja, sempre haverá um cliente. Interno ou externo. Ávido por ser ouvido, ansioso por ter seus problemas resolvidos. E é exatamente nessa etapa que tudo pode caminhar para o desastre. A comunicação é a chave. Ser claro sobre os requisitos de qualquer coisa é extremamente importante, e não haverá contrato que salvará o projeto se esse ponto não for bem explorado. Como um bom exemplo, durante a construção de uma casa, se o proprietário não apontar onde deverão ficar as tomadas e a quantidade adequada, futuramente (e certamente) surgirão novos custos e dores de cabeça, pelo simples fato de os requisitos não terem sido mapeados.

Responder a mudanças: Aqui fica claro o ponto que mencionei na introdução, sobre mudanças no mercado. Grandes projetos têm seu fim decretado de forma prematura pela simples alteração do mercado (novos concorrentes, regulações governamentais etc.), ou por simplesmente demorarem em demasia para o lançamento. Há uma frase que vi em um filme (não lembro qual) que diz "A política é arte de adiar uma decisão até que não seja mais relevante". Óbvio que não se aplica a 100% da política em si, mas projetos longos, sem uma proposta de valor bem definida, vestem bem essa frase.

Desde os primórdios da Internet, esta imagem segue atual:





O fato é que iniciativas pequenas, médias ou grandes têm início, meio e fim. Lançar uma missão para Marte ou fazer um jantar podem ter as mesmas fases de um simples Kanban (a fazer, fazendo e terminado), mas suas tarefas carregam cada uma sua complexidade. E esse é o ponto central da discussão. Fazer com que as tarefas se movam do backlog para done é um grande prazer para um profissional, seja ele um Astrofísico ou um Chef.

“O jantar está servido!”.

Ferramentas: Uma vez entendido e aplicado o conceito teórico, chega-se ao ponto onde ferramentas são necessárias. E quais são elas? Qual o investimento?

Lembre-se: simplicidade é tudo. Sobretudo quando precisamos arrumar a casa. Excesso de sofisticação (traduzido em ferramentas complexas que levarão meses para ser implementadas) deve ser evitado no início.

Antes de comprar qualquer coisa, vamos pela praticidade: faça a gestão à vista.

Utilizando uma metodologia nada nova, mas muito em evidência: Kanban! Você vai precisar de um quadro (pode ser um quadro branco, uma parede de vidro ou até mesmo um flip chart; post-its (de variadas cores) e canetas próprias (para vidro ou quadro branco, ou papel).

Simples assim, organize as tarefas do projeto. Divida por cores de acordo com sua realidade (produto, pessoa etc.) e, ao final, avalie o fluxo de trabalho de cada envolvido. A meta aqui é envolver as pessoas em torno de um objetivo

claro e bem definido, que é entregar o projeto. Aqui, conseguimos aplicar a velha máxima do funcionário eternamente atarefado: questione-o sobre quantas tarefas ele tem, e em quantas ele realmente está trabalhando. Geralmente, todos ficam no mesmo nível, e a pessoa enxerga que ela não está tão ruim assim.

Identifique os bloqueios: Um bom gestor de projetos atua constantemente nesses itens, resolvendo pequenas coisas para que estas não atrapalhem a entrega final. Em uma evolução do modelo, adicione KPIs (como quantidade de tarefas por pessoa, quantidade máxima de tarefas por fase, e por aí vai!).

Quando o assunto é software, busque três alternativas de mercado quando o modelo de gestão de projetos estiver amadurecido, e a escolha será óbvia - a ferramenta que vai ganhar vai ser aquela que se adequa ao seu dia a dia, e não aquela que a propaganda diz ou que promete solucionar tudo do dia para a noite.

Enfim, gestão de projetos não é burocracia quando bem aplicada. Nos faz trabalhar melhor, evita o acúmulo desnecessário de tarefas e nos garante que, de fato, aquilo que começou terá uma entrega bem realizada, com valor para a empresa e, acima de tudo, para as pessoas envolvidas.👍

SAIBA MAIS

9 dicas para melhorar a gestão do seu e-commerce
<http://goo.gl/Ggcopm>