



GUIA

Como maximizar a aprovação dos novos projetos de TI para a diretoria

INTRODUÇÃO



A área de tecnologia das organizações vem tendo um aumento de visibilidade significativa nos últimos anos. A TI tem impacto em todas as áreas das empresas, pois dá sustentação a todos os seus sistemas. As médias e grandes empresas possuem, hoje, grande parte de seus processos automatizados e isso gera diversos benefícios, sendo os principais o aumento de produtividade e o registro de atividades.

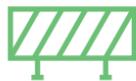
Embora a importância da TI seja inegável, na maioria dos cenários existe uma grande dificuldade para aprovação de projetos que necessitam de novos investimentos. O problema é que a equipe de TI não consegue transmitir o real valor de seus projetos e a consequência disso são problemas originados pela falta de investimentos.

RECONHECIMENTO DO PROBLEMA



Vamos ao primeiro fato que os profissionais de TI devem reconhecer: é responsabilidade dele e de mais ninguém saber vender novos projetos da área de tecnologia. Se o responsável por essa área, seja um gestor ou um CIO, não conseguir demonstrar a importância do projeto para o negócio da empresa ninguém o fará por ele. A chave para demonstrar valor está exatamente neste ponto: representar o ganho dos investimentos para o negócio.

PRINCIPAIS BARREIRAS



Após reconhecer o problema, chegamos ao desafio a ser superado: invariavelmente os desejos são muito maiores que os recursos planejados pela diretoria das organizações. A partir deste cenário, percebemos um conflito de interesses diversos entre todas as áreas. Cada setor credita maior relevância dos seus projetos em relação aos projetos das outras áreas. Nestas discussões entram questões sobre retorno do investimento tangível e intangível.

A TI possui necessidades como: atualização de software e hardware, melhoria nos processos e serviços, investimentos em segurança, melhoria da experiência do usuário, governança de TI e monitoração da infraestrutura tecnológica que sustenta todos os processos das organizações. Os projetos que tiverem justificativas insuficientes perdem essa disputa e ficarão com a fatia menor dos investimentos.

As justificativas de projetos que demonstram o retorno do investimento e que reduzem

diretamente o budget são consideravelmente mais fáceis de justificar. Já os projetos que necessitam de um aumento de despesas para a melhoria dos serviços são de difícil justificativa e aprovação.

Para casos mais difíceis criamos 7 dicas que ajudarão os profissionais de TI a venderem seus projetos.

DICA 1

ALINHAR A LINGUAGEM

Para iniciar um novo projeto é essencial conhecer todas as métricas utilizadas para avaliar novos investimentos. Cada organização possui suas próprias métricas e uma conversa com os decisores, principalmente o CFO ou o gerente financeiro, é crucial para alinhar as métricas do novo projeto com o sistema de avaliação da empresa.

DICA 2

KPIS, MÉTRICAS E O NEGÓCIO

Todas as empresas possuem indicadores de performance diferentes (key performance indicators) que servem para medir o desempenho dos principais processos. Os projetos que contribuem para a melhoria destes processos-chaves tem uma taxa consideravelmente mais alta de aprovação. Outra dica importante é o alinhamento do novo projeto ao negócio da empresa. Projetos sem relação com o negócio da empresa certamente não serão executados. Muitos dos projetos da área de TI não mostram esta relação e isto acabando com qualquer chance de aprovação.

DICA 3

ESTABELEECER OBJETIVOS CLAROS

Um dos principais problemas na aprovação de novos investimentos é a falta de clareza nos objetivos. Projetos sem um objetivo claro não são levados adiante. Uma dica é a utilização de algum tipo de framework para os projetos.

Um exemplo é o Project Canvas, metodologia ágil que facilita a organização das ideias para apresentar aos decisores. O uso de linguagem acessível e Storytelling também facilitam a compreensão do papel da tecnologia nas dificuldades do dia-a-dia. O Storytelling é uma técnica de contar fatos em formato romaneado com a criação de personagens que podem ser, por exemplo, membros da diretoria e outros formadores de opinião.

Técnicas e metodologias são um grande aliado na apresentação das ideias e podem auxiliá-lo no processo de simplificação da apresentação e de deixar mais claras as ideias do projeto.

DICA 4

BUSCAR ALIADOS INTERNOS

A apresentação de ideias é um processo bem complicado para profissionais que não possuem boas habilidades de convencimento e de comunicação. Uma dica muito útil para profissionais com este perfil é apresentar previamente as ideias do projeto, individualmente, para formadores de opinião internos da organização. Esses aliados serão fundamentais, pois o auxiliarão no processos de aprovação. Além disso, essas pequenas apresentações individuais vão receber críticas e podem melhorar os projetos antes deles serem avaliados.

Nesse processo é importante tentar adquirir o comprometimento dos formadores de opinião envolvendo eles de alguma forma no projeto. Explicar como o projeto pode facilitar o trabalho de profissionais de outras áreas garante novos aliados e aumentam as chances de sucesso na aprovação de novos projetos, pois diversas pessoas vão ajudar para que as novas ideias sejam implantadas.

DICA 5

IDENTIFICAR OS RISCOS ENVOLVIDOS

Todos os projetos possuem riscos como falhas de execução, não cumprimento de acordos por parte de fornecedores, mudanças abruptas de prioridades das organizações, imobilização de recursos oriundos de falhas, etc. Identificar todos esses riscos e possíveis cenários adversos é essencial para dar credibilidade ao seu projeto. Esses cenários geralmente são levantados pelos decisores, mas quando surge da área de projetos de tecnologia dá mais força para a ideia e facilita a sua aprovação.

DICA 6

CRIAR E GERENCIAR UM ROAD MAP

A criação de um Road Map com metas e objetivos por etapa é fundamental para o sucesso. Além de possibilitar uma visão do futuro de cada etapa, garante entregas menores que diminuem a frustração de expectativas e delimita um caminho claro a ser percorrido.

Os projetos de TI possuem resistências dentro das organizações principalmente por causa de frustrações históricas. O setor de serviços apresenta falhas de satisfação no mercado e a visualização clara do projeto com deveres e comprometerimentos formalizados ajudam a ultrapassar essa barreira.

DICA 7

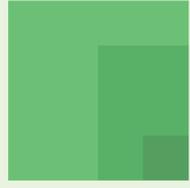
MOSTRAR BENCHMARKS

Após superar os principais obstáculos para garantir a aprovação de um novo projeto de TI, é hora de lançar mão da cartada final: mostrar onde projetos com o escopo semelhante obtiveram sucesso. Cases de sucesso são excelentes para garantir a tranquilidade dos decisores. No caso da contratação de novos fornecedores que participam decisivamente do projeto é importante, além dos cases, mostrar os clientes que trabalham com eles. Se o fornecedor escolhido possuir uma base sólida de clientes, isso será considerado na hora da aprovação para diminuir as inseguranças e incertezas.

CONCLUSÃO



A aprovação de novos projetos que necessitam de investimento são desafios que devem ser ultrapassados diariamente pelas organizações. Todo o profissional, goste ou não, deve estudar um pouco sobre vendas e processos para facilitar a aprovação de novas ideias e, consequentemente, conseguir se promover dentro da organização. O profissional busca é o aumento de sua visibilidade e os profissionais de TI que conseguem dar visibilidade aos seus projetos são mais valorizados e disputados pelas organizações. Mais do que ser efetivo os profissionais precisam encontrar meios para que isso seja comunicado. Esse é um desafio tanto para os profissionais como para todas as áreas das organizações que, apesar de competir por recursos, tem o objetivo em comum que é o crescimento da empresa. As dicas são focadas nisso e esperamos ter contribuído para que no futuro você aumente a sua efetividade na aprovação de projetos de TI.



QUEM SOMOS

A OpServices é uma empresa desenvolvedora de software para gerenciamento de TI e processos de negócios. Além de gerenciar os sistemas que dão sustentação a todos os processos das empresas, buscamos focar no negócio do cliente para entregar soluções que ajudem a resolver problemas e superar desafios estratégicos.

