



OFICINA DE DESIGN DE PLATAFORMAS INTELIGENTES

GUIA DO PARTICIPANTE

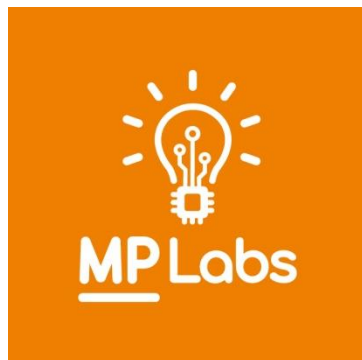


SOBRE O MATERIAL

O evento se baseia na utilização de diversos canvas. O uso de canvas é eficaz em apoiar grupos de trabalho na concretização e formulação de perspectivas e propostas.

O objetivo deste material é melhor conduzi-lo a novas ideias, reflexões e impressões. Este guia apresenta os principais conceitos utilizados durante as oficinas do evento.

Este material foi adaptado pelo MPLabs (Laboratório de Inovação Tecnológica e de Negócios) do Ministério Público de Pernambuco (facebook.com/mplabs.mppe) a partir do User Guide *The Platform Design Toolkit* (<http://platformdesigntoolkit.com>), o qual tem direitos autorais em regime de Creative Commons BY-AS (br.creativecommons.org), tornando este material produzido também de direito público.



1. PRINCIPAIS ELEMENTOS DO DESIGN DE PLATAFORMAS INTELIGENTES

Nesta seção são apresentados os principais elementos e conceitos existentes no paradigma de desenvolvimento de uma plataforma inteligente.

1.1 PRINCIPAIS PAPEIS

PAPEIS NUMA PLATAFORMA INTELIGENTE				
PROPRIETÁRIOS	PARTES INTERESSADAS EXTERNAS	PARCEIROS	PARTES PRODUTORAS	PARTES CONSUMIDORAS
				
Atores que possuem a visão por trás da criação do produto e que asseguram a existência da plataforma	Indivíduos ou Entidades com interesse específico no sucesso ou fracasso da plataforma, no controle dos aspectos externos e resultados da plataforma	Indivíduos ou Entidades que buscam criar valor adicional e colaborar com os proprietários de plataformas para uma relação mais profunda	Indivíduos ou Entidades interessadas em fornecer valor no lado da oferta do ecossistema, buscando melhorar seu próprio desempenho	Indivíduos ou Entidades interessadas em consumir e utilizar serviços da plataforma, obtendo o valor que é criado através e sobre a plataforma
CONTROLE	IMPACTO	OFERTA	OFERTA	DEMANDA

■ PROPRIETÁRIOS DA PLATAFORMA INTELIGENTE

Entidade, ou conjunto de entidades, que estabelecem o paradigma e a visão embutida na plataforma e, em última análise, é responsável por assegurar que a plataforma existe e está disponível.

Normalmente, proprietários de uma plataforma são organizações, públicas ou privadas, com ou sem fins lucrativos ou mesmo uma cooperação aberta aos participantes. Em último caso, Entidades Consumidoras ou Produtoras também podem atuar como proprietários de uma plataforma.

➤ PARTES INTERESSADAS EXTERNAS

As partes interessadas externas são essencialmente aquelas afetadas pelos aspectos externos da plataforma e que, de algum modo, podem impactar na existência e na viabilidade de uma plataforma.

PARTES CONSUMIDORAS E PRODUTORAS

As partes são usuários integrantes do ecossistema e que, de modo direto ou indireto, farão uso da plataforma. Podem se referir a Indivíduos (ou grupos de indivíduos) e a Entidades (ou grupo de entidades) públicas e privadas, com ou sem fins lucrativos ou mesmo uma cooperação aberta aos participantes.

○ PARTES CONSUMIDORAS

São partes que estão essencialmente interessadas em consumir, utilizar ou acessar o valor que é criado através da plataforma no ecossistema. Consumidores podem ser organizações públicas e privadas, empresas, indivíduos e até mesmo agentes inteligentes com função específica.

● PARTES PRODUTORAS

São entidades interessadas em fornecer valor no lado da oferta do ecossistema. Normalmente, esses atores podem produzir valor ocasionalmente e não sistematicamente. Muitas vezes, a mesma entidade pode se comportar como consumidor e produtor em diferentes fases de sua relação com a plataforma.

■ PARCEIROS

No mesmo lado do espectro das partes produtoras encontramos os Parceiros. Parceiros são essencialmente entidades profissionais – ou indivíduos – que procuram criar valor adicional e colaborar com os proprietários da plataforma em um nível mais forte de relacionamento que podemos até usar o termo "estratégico" para eles.

Normalmente, os parceiros são organizações, empresas ou profissionais que tendem a tornar-se especializados em um nicho, realizar funções específicas, fornecer serviços e que, em geral, querem melhorar e se beneficiar de suas próprias capacidades. Parceiros, por vezes, podem assumir funções-chave no ecossistema, como a de facilitar o processo de produção de valor, atuando como corretores, conectores ou fornecedores de elementos colaterais de valor.

Em plataformas especificamente polarizadas, onde existem basicamente 2 lados (oferta e demanda), um parceiro pode ser a evolução de uma entidade produtora para uma entidade mais organizada e profissionalizada.

1.2 OUTROS ELEMENTOS

TRANSAÇÕES

Uma transação é uma ação (parte de uma "experiência" mais complexa) durante a qual o valor é criado, fornecido, negociado ou transferido entre duas (mais frequentemente) ou mais entidades (usuários).

Através da plataforma, entre entidades e/ou parceiros, as transações consistem em trocar ou transferir a propriedade de algo de valor tangível (informação, ativos, dinheiro ou afins) ou intangível (como reputação, confiança, elogios e afins). As transações podem incluir até mesmo a troca de atividades, serviços ou o acesso a recursos.

CANAIS E CONTEXTOS

Canais e contextos permitem que as trocas aconteçam dentro da plataforma. Eles são fundamentais para permitir a criação de valor: a plataforma deve constantemente e ativamente criar e aprimorar os canais e contextos existentes.

Toda transação pode ocorrer em um contexto informal ou em um espaço mais controlado e projetado que chamamos de canal. De fato, um contexto é mais genericamente definido e informal do que um canal e este último pode ser frequentemente considerado uma evolução do primeiro. Um canal refinado e otimizado deve estar disponível para tornar as transações mais fáceis. O papel dos canais é crucial nas plataformas por permitir que o intercâmbio de informação flua o melhor possível.

SERVIÇOS

Os serviços auxiliam a melhoria contínua do desempenho do participante na plataforma inteligente bem como na plena obtenção de valor do uso da plataforma.

Esses serviços normalmente suportam a jornada dos participantes na utilização da plataforma e podem complementar as experiências fornecidas pelo ecossistema através da plataforma, sendo direcionadas aos consumidores pares.

■...■ SERVIÇOS HABILITADORES

Serviços com foco em ajudar Parceiros a gerar valor a partir de suas capacidades, bem como traz aos parceiros a capacidade de alcançar novas oportunidades e visibilidade e obter melhorias decisivas no cumprimento de sua missão institucional.

■...● SERVIÇOS EMPODERADORES

Serviços com foco em ajudar Partes Produtoras a realizar transações, aprimorar suas capacidades, melhorar sua própria atuação na plataforma, alcançar seus objetivos e cumprir sua missão institucional.

■...○ OUTROS SERVIÇOS

Em muitos casos, plataformas oferecem serviços "complementares", tradicionalmente organizados para Partes Consumidoras. Eles complementam o valor trocado e representam a utilidade de usuários participarem da plataforma.

PROPOSIÇÃO DE VALOR

Normalmente, as plataformas possuem uma ou mais propostas de valor: uma proposta de valor direcionada ao lado da Demanda e outra proposta direcionada ao lado da Oferta.

Deve-se identificar explicitamente uma proposta de valor principal e eventuais propostas de valor auxiliares. Os benefícios que uma plataforma possui, e o valor que ela gera às entidades e indivíduos envolvidos, ocorre a partir dos serviços disponíveis e das transações realizadas dentro da plataforma.

PROPOSIÇÃO DE VALOR PRINCIPAL (BENEFÍCIO PRINCIPAL)

A proposta de valor principal é o valor primário que a plataforma busca criar para a sua entidade central. A proposta de benefícios principal geralmente é direcionada às Partes Consumidoras uma vez que elas são os maiores usuários da plataforma, além de serem os usuários mais interessados no valor que a plataforma gera. Contudo, em determinados contextos, a proposição de valor principal pode ser direcionada a Partes Produtoras ou Parceiros.

PROPOSIÇÃO DE VALOR SECUNDÁRIA (BENEFÍCIO SECUNDÁRIO)

A proposta de valor auxiliar são benefícios secundários que a plataforma traz aos usuários. Propostas de benefícios secundários podem ser direcionadas ao mesmo segmento da Proposta de Valor Principal ou a segmentos diferentes. Geralmente, plataformas complementam a proposta de valor principal com benefícios secundários voltados aos Produtores e Parceiros, ou seja, aos envolvidos no lado da oferta de serviços.

INFRAESTRUTURA & COMPONENTES

A infraestrutura e os componentes principais de uma plataforma pertencem aos proprietários da plataforma e são controlados de acordo com as regras de governança da plataforma. São ativos, tangíveis ou intangíveis, que habilitam e asseguram que a plataforma opere adequadamente e esteja disponível ao ecossistema.

TIPOS DE PLATAFORMAS INTELIGENTES

Plataformas auxiliam organizações a alavancar o poder dos ecossistemas com foco no crescimento e no alcance de resultados expressivos que não poderiam ser alcançados independentemente.

TIPOS DE PLATAFORMAS	DESCRIÇÃO
PLATAFORMAS DE AGREGAÇÃO	Concentram-se em transações, conectando usuários a recursos.
PLATAFORMAS SOCIAIS	Concentram-se nas interações sociais, conectando indivíduos às comunidades.
PLATAFORMAS DE MOBILIZAÇÃO	Ajudam as pessoas a "agir em conjunto" em um desafio de longo prazo .
PLATAFORMAS DE APRENDIZAGEM	Com o objetivo de facilitar a aprendizagem, ajudam os participantes a trabalhar melhor e a aprimorar suas capacidades.
PLATAFORMAS MULTIPROPÓSITO	Combinam elementos sociais, de agregação, de mobilização e de aprendizagem.