

Ferramenta de planejamento de IA generativa

4 etapas para implantar inteligência artificial generativa na sua empresa



Mantenha o foco de conversas sobre GenAI em problemas reais de negócios e casos de uso viáveis

De forma repentina, a IA generativa (GenAI) está chamando a atenção, mas algumas organizações já acumulam vasta experiência e sucesso na implementação de técnicas de IA em vários processos e unidades de negócios.

A pesquisa da Gartner mostra que essas organizações experientes representam apenas 10% de todas as empresas que atualmente usam IA, mas os futuros adotantes de IA generativa podem aprender muito com elas.

Use esta ferramenta de planejamento para concentrar conversas entre líderes de TI e negócios sobre práticas recomendadas que ajudem a manter o foco em iniciativas valiosas e viáveis de GenAI. Para alcançar sucesso, adote uma abordagem estratégica.



Fonte: Gartner 2422900

As ações relacionadas aos 4 pilares da estratégia de GenAI

Estabeleça a sua visão de GenAI

Como a GenAI promoverá as metas da sua empresa, que benefícios você espera e como avaliará o sucesso.

Priorize a adoção

Quais são as melhores iniciativas de GenAI a seguir, com base no valor e na viabilidade, como acordado por líderes de TI e líderes de negócios.



Remova obstáculos à captação de valor

Que obstáculos organizacionais podem impedir o seu sucesso e que medidas são necessárias para eliminá-los.

Identifique os riscos

Que riscos regulatórios, tecnológicos, de reputação e de competência, entre outros, você precisa avaliar e minimizar.

Fonte: Gartner 2422900

Os principais componentes do modelo da estratégia de IA



Visão

- Metas
- Benefícios
- Métricas de sucesso



Valor

- Impacto nos negócios
- Gestão de mudanças
- Pessoas e habilidades



Riscos

- Regulatório
- De reputação
- De competência



Adoção

- Casos de uso e mapas de valor
- Modelo de decisão de IA
- Governança de decisões



Comece declarando de forma clara como os objetivos da GenAI se relacionam às metas da empresa

Não minimize a necessidade de estar alinhado com as partes interessadas desde o início:

1. Repita a visão corporativa da empresa:
“.....”
2. Declare como a IA vai apoiar a visão:
 - Por exemplo: a IA possibilitará melhor valor comercial nessas áreas dessas formas;
 - Por exemplo: usaremos a IA para obter resultados mais justos.



Declarar as metas de IA de forma clara é fundamental para encorajar e possibilitar a fluência e adoção da IA em toda a organização. Além disso, ajudará você a consolidar os casos de uso corretos, ou seja, os casos que trarão retorno claro sobre o investimento e levarão a mais inovação.



Em seguida, especifique como a GenAI promoverá metas de negócios

Pergunte por que você tem interesse na GenAI e que valor espera que ela traga baseado nas suas principais metas de negócios. Defina também como avaliará o sucesso e que casos de uso poderiam aumentar esse valor ao máximo (você verificará o valor/a viabilidade dos casos de uso na fase de “adoção”).

Ilustrativo

Meta	Como a IA/GenAI possibilita a meta	Casos de usos que devem ser adotados (exemplos ilustrativos)
Crescimento da receita total	A mudança no modelo de negócios inspirada ou apoiada pela IA cria iniciativas de negócios totalmente novas.	Análises comportamentais, gestão do ciclo de vida de contratos.
Melhor satisfação do cliente	A maior habilidade em conduzir análises de comportamentos de clientes aumenta a proximidade com o cliente.	Assistentes virtuais para o cliente.
Custos reduzidos	A automação de tarefas e processos reduz os custos operacionais.	Redução de riscos/fraudes, gestão de desempenho de ativos.
Aumento no número de funcionários e maior produtividade	A IA aprimorada e a automação ampliam a produtividade, afastando pessoas de tarefas banais.	Gestão de conhecimento e treinamento, geração de conteúdo, geração de códigos.
Melhor disponibilidade de serviços	Ferramentas de análises preditivas orientadas a dados promovem serviços digitais.	Manutenção preditiva, gestão proativa de ameaças.



Além disso, defina métricas para o sucesso da IA

Para avaliar o valor de casos de uso específicos, você precisará de métricas de sucesso conectadas com a sua meta de negócios geral. Selecione métricas como as apresentadas a seguir, que se relacionem a fatores de sucesso cruciais específicos, e crie um cronograma no qual espera demonstrar valor.

Meta de negócios	Métrica de sucesso apropriada	Conclusão
Melhor satisfação do cliente	Índice de satisfação do cliente/Net Promoter Score	Data
Crescimento da receita total	Crescimento da receita de linhas de produtos	Data
Novas iniciativas de negócios	Número de novas iniciativas de negócios	Data
Automação de tarefas e processos	Redução no tempo de processamento	Data
Redução de custos	Redução de CapEx e OpEx	Data
Aumento no número de funcionários e maior produtividade	Métricas de produtividade da força de trabalho, como tempo dedicado a tarefas de valor agregado	Data
Melhor disponibilidade de serviços	% da disponibilidade anual	Data



Remova obstáculos organizacionais à captura de valor

Depois de identificar possíveis benefícios para o negócio (no estágio “Visão”), explore questões estratégicas que poderiam impedir a sua habilidade de capturar valor conforme identificado. Além disso, identifique soluções, responsabilidades e ações, como apresentado aqui.

Questão estratégica	Solução	Executivos responsáveis	O que a organização fará
Projetos alinhados a metas corporativas têm maior probabilidade de alcançar o sucesso e a maturidade.	Documentar metas e solicitar uma abordagem de portfólio para oportunidades de IA.	Diretor de tecnologia da informação	<ul style="list-style-type: none">• Indicar que metas corporativas devem ser abordadas;• Dimensionar portfólio (cinco ou menos pilotos e produtos mínimos viáveis).
Métricas dão credibilidade à maturidade do projeto.	Selecionar métricas como indicadores de resultados financeiros e de risco ou gerir tais números.	Diretor financeiro	<ul style="list-style-type: none">• Colaborar com o diretor de dados e análise para definir o que será mais mensurável e educacional em futuros projetos.
Estruturas formais de responsabilidade promovem resultados de IA.	Ajudar a completar a matriz RACI (responsável, aprovador, consultado e informado) do desenvolvimento de estratégia e da execução de IA.	Diretores de dados (e análise), diretor de tecnologia da informação	<ul style="list-style-type: none">• Elaborar uma matriz RACI de todos os aspectos do projeto de IA e desenvolvimento de produto.



Avalie e minimize riscos

Qualquer tipo de IA traz uma gama de riscos, inclusive os apresentados aqui. A GenAI introduz novos tipos específicos de riscos, como equívocos e resultados tendenciosos e imprecisos. Registre todos os riscos principais para que possa avaliá-los adequadamente e minimizar cada um deles.

Principais tipos de riscos	Categoria do risco	Executivos responsáveis	Plano de ação		
Regulatório	Cumprir regulamentações	Diretor de tecnologia da informação/diretor de tecnologia e diretor de receita	Entender o cenário regulatório em constante evolução.	Possibilitar a colaboração entre profissionais de IA e representantes das áreas jurídica, de risco e de segurança para avaliarem a viabilidade dos casos de uso e riscos aceitáveis.	Criar um escritório de governança de IA, que atua em um comitê de auditoria independente, para analisar resultados.
De reputação	Segurança e proteção	Diretor de tecnologia da informação/diretor de tecnologia	Reconhecer as ameaças contra IA representadas por agentes mal-intencionados e benignos na sua organização.	Aumentar a segurança em controles de segurança da empresa, na integridade de dados e no monitoramento do modelo de IA.	Aproveitar recursos externos para ajudar a proteger os sistemas de IA.
De competência	Dívida técnica	Diretor de tecnologia da informação/diretor de tecnologia	Alinhar a estratégia de IA com a estratégia na nuvem e explorar a nuvem como base para a IA.	Criar um plano de tecnologia para modernizar infraestruturas de dados e análise para se alinharem a metas de IA e ao seu cronograma.	Criar um programa acelerador de lançamento para reduzir a dívida técnica e inovar progressivamente.



Priorize projetos valiosos e viáveis

Classifique a viabilidade e o valor de cada projeto usando critérios simples, como os exibidos aqui. Além disso, determine uma pontuação para cada um deles, para poder comparar os projetos entre si. Normalmente, os executivos se interessam em seguir iniciativas com valor alto (e o risco também tende a ser alto, e a viabilidade baixa), mas evitam projetos com viabilidade tão baixa que torna o projeto impossível. Um caso de uso com uma possível contribuição excepcional ao valor comercial e grande viabilidade é uma inovação ou uma grande oportunidade de mercado perdida.

Projeto	FATORES DE VIABILIDADE TÉCNICA			FATORES DE VALOR COMERCIAL			Valor comercial geral (escala de 1 a 10; em que 10 é alto)	Viabilidade técnica geral (escala de 1 a 10; em que 10 é alto)	Classificação
	Ter acesso a dados rotulados	Ter viabilidade de arquitetura e tecnologia	Ter habilidades/ pessoas para executar	Alinhado com a nossa missão e valores	Apoio de patrocinador	KPIs mensuráveis			
Nome	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não			
Nome	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não			
Nome	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não			
Nome	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não			
Nome	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não	Sim/Talvez/Não			

Insights práticos e objetivos

Posicione sua organização de TI para o sucesso. Explore as ferramentas e recursos adicionais gratuitos para líderes de TI:



Centro de recursos

As principais perguntas sobre IA generativa respondidas por especialistas da Gartner

Acesse benefícios, aplicativos e riscos da IA generativa.

Saiba mais



Webinar

Além da propaganda: as aplicações práticas e os casos de uso da IA generativa

Examine o futuro da IA generativa e entenda os muitos casos de uso.

Assista agora



eBook

Expandir decisões com inteligência artificial

A automação de decisões pode gerar vantagem competitiva. Saiba quando e como usá-la.

Baixar agora



eBook

Guia essencial para a malha de dados

Saiba por que a malha de dados faz parte da gestão de dados.

Baixar agora

Já é um cliente?

Obtenha acesso a mais recursos no seu portal do cliente. [Login](#)

Conecte-se conosco

Obtenha insights objetivos e relevantes para cumprir suas prioridades mais essenciais. Com nossa orientação e ferramentas especializadas, as decisões podem ser tomadas com mais agilidade e perspicácia, aumentando o desempenho. Fale conosco e torne-se cliente:

EUA: +1 855 811 7593

Internacional: +44 (0) 3330 607 044

Torne-se cliente

Saiba mais sobre a Gartner para executivos de tecnologia da informação
gartner.com.br/pt-br/tecnologia-da-informacao

Mantenha-se conectado aos insights mais recentes

