

Formação em Gerenciamento Ágil de Projetos

► Preparatório para o exame PMI Agile Certified Practitioner (PMI ACP)®

Formação essencial
para gestores de projetos ágeis

Curso atualizado de acordo
com o último syllabus do
exame PMI ACP

Todos os direitos de cópia reservados. Não é permitida a distribuição física ou eletrônica deste material sem a permissão expressa do autor.

Versão: 2.0 Liberação: 10/03/17

Aviso de marcas registradas e direitos autorais

- Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste material poderá ser reproduzida ou transmitida em qualquer ou por qualquer meio sem a permissão escrita da TIEXAMES Consultoria e Treinamento Ltda.
- A TIEXAMES não licencia o uso de seu material para outras empresas. Se você encontrar outra empresa utilizando este material ou parte dele em treinamentos, por favor, denuncie pelo e-mail contato@tiexames.com.br.
- Algumas marcas registradas podem aparecer no decorrer deste curso. O uso destas marcas e logótipos é apenas para fins editoriais, em benefício exclusivo do proprietário da marca registrada, sem intenção de infringir as regras de sua utilização.

Ti.exames

Módulo 4

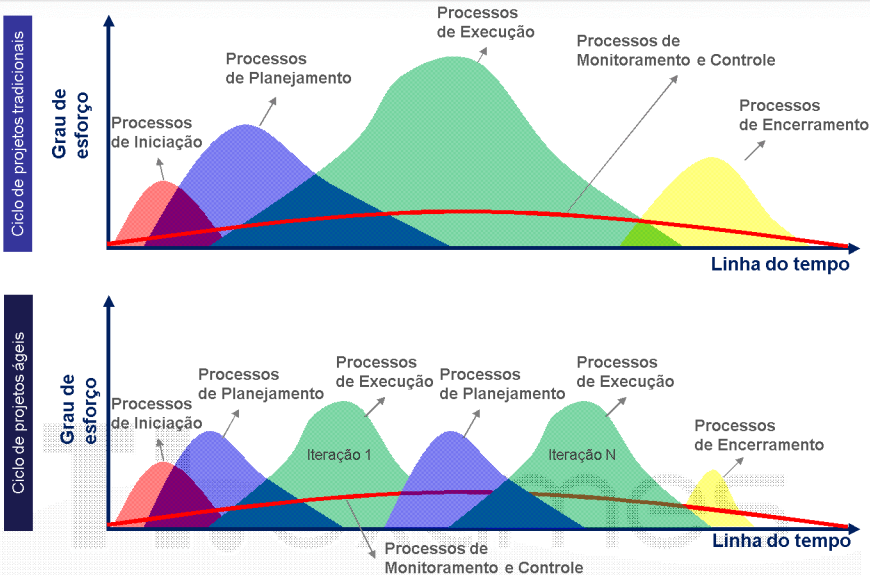


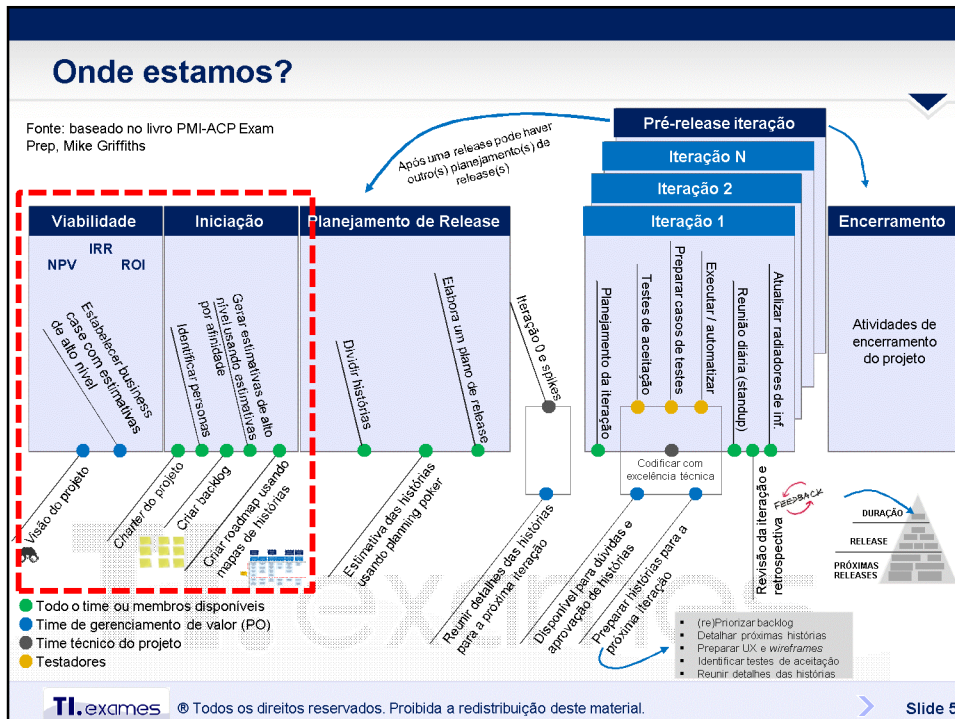
Iniciação de projetos ágeis

Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
- Gerenciamento orientado a valor
- Estabelecendo a visão do projeto
- Estabelecendo um *business case*
- Termo de abertura ágil
- Criando o *backlog* inicial (escopo)
- Identificando as personas
- Gerando estimativas iniciais
- Definindo *roadmaps*
- Revisão e resumo

Ciclo de projetos tradicionais x ágeis





Módulo 4

Iniciação de projetos ágeis

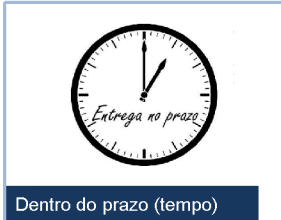
Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
- **Gerenciamento orientado a valor**
- Estabelecendo a visão do projeto
- Estabelecendo um *business case*
- Termo de abertura ágil
- Criando o *backlog* inicial (escopo)
- Identificando as personas
- Gerando estimativas iniciais
- Definindo *roadmaps*
- Revisão e resumo

TI.exames © Todos os direitos reservados. Proibida a redistribuição deste material. Slide 6

O que é um projeto de sucesso?

- Muitos diriam que um projeto de sucesso é aquele que está...



Mas será que isso realmente define o sucesso de um projeto?

Projeto orientado a valor

Entregar no prazo,
dentro do custo e de
acordo com as
especificações (escopo)
não é mais suficiente!

Agora
precisamos:

Entregar o **máximo de valor ao cliente!**

Da forma **mais rápida possível**

A fim de **satisfazê-lo**

- A razão pela qual os projetos são realizados é gerar **valor para o negócio do cliente**, seja para produzir um benefício ou para melhorar um serviço.
- Se o valor é, então, a razão para realizar projetos, a entrega baseada em valores é o foco do projeto ao longo dos esforços de planejamento, execução e controle.



Na dúvida, pergunte:

O que mais agrega
valor para o cliente?

O que gerenciamento é orientado a valor?

- É uma filosofia de gerenciamento, é algo que permeia todo o ciclo.
- O objetivo de maximizar o valor de cada entrega é o *modus-operandi* para times ágeis.
 - Quando nos deparamos em uma decisão entre duas ou mais opções, a pergunta que surge é: "Qual opção que vai acrescentar o maior valor para o cliente?"
- Seu objetivo é aumentar o valor, rentabilidade e a capacidade de competir em um mundo de hiperconcorrência e com um ritmo cada vez maior.
- É levar vantagem competitiva para as empresas!
 - Produto bom é aquele que remove barreiras de negócio:
 - Aquele que ajuda um empresa a vender mais, reduzir seus custos, satisfazer mais seus clientes, etc.
 - Quanto antes um produto possibilitar o negócio a fazer estas coisas, mais rápido o valor está sendo gerado.
- Métodos ágeis promovem a entrega de valor antecipada. Isto significa que o time tem como objetivo entregar partes de produto com o mais alto valor o mais rápido possível.



Módulo 4



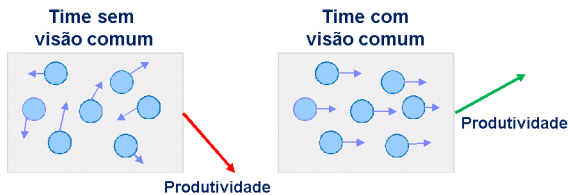
Iniciação de projetos ágeis

Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
- Gerenciamento orientado a valor
- Estabelecendo a visão do projeto
- Estabelecendo um *business case*
- Termo de abertura ágil
- Criando o *backlog* inicial (escopo)
- Identificando as personas
- Gerando estimativas iniciais
- Definindo *roadmaps*
- Revisão e resumo

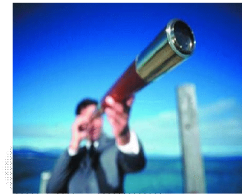
Visão do produto (ou projeto)

- Alguma vez você já trabalhou em um projeto no qual o objetivo geral não estava claro?
- Onde havia um Backlog de Produto, mas as pessoas envolvidas tinham apenas um entendimento vago do propósito do produto?



A visão do projeto/produto é uma importante ferramenta para o engajamento dos stakeholders.

- Ser capaz de imaginar o que um novo produto deveria ter e fazer é essencial para se chegar lá. Prever o que será o produto resulta na **visão do produto**.
- A visão age como um objetivo global para o produto, estimulando e guiando pessoas. E claro, é a razão do produto existir.



Visão do produto – conteúdo

Uma visão eficaz deveria responder a uma série de questões:

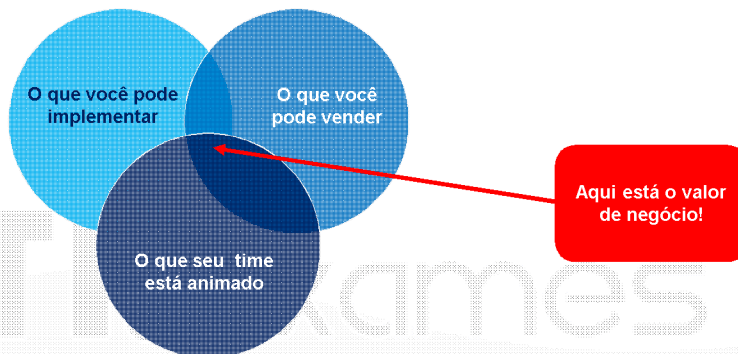
VISÃO DO PRODUTO			
PÚBLICO ALVO	NECESSIDADES	PRODUTO	VALOR
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qual segmento de mercado? ▪ Quem vai comprar o produto? ▪ Quais os clientes-alvo? ▪ Quem são seus usuários-alvo? ▪ Quem vai usar o produto? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quais necessidades o produto precisa suportar? ▪ Qual o valor que o produto adiciona? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quais atributos do produto são críticos para atender às necessidades selecionadas e, portanto, para o sucesso do produto? ▪ Como o produto se parecerá e o que ele fará? ▪ Qual a vantagem competitiva do produto se comparado ao produto dos concorrentes? ▪ O que ele faz melhor? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Como a empresa ganhará dinheiro com o produto? ▪ Quais são as áreas de receita e qual é o modelo de negócio? ▪ O produto é viável? ▪ A empresa consegue desenvolver e vender o produto?

By Roman Pichler

Visão do produto – dimensões

Em resumo, a visão de produto resulta da interseção de três dimensões:

1. O que você pode implementar com sucesso e de forma sustentável.
2. O que seus clientes querem e vão comprar (mesmo que eles ainda não saibam).
3. O que seu time está animado para criar.



Elevator Pitch

- *Pitch* é um discurso de venda.
- Já o elevator pitch:
 - É um tipo específico de pitch.
 - É um pitch reduzido que só explica sua proposta única de valor e como a empresa pretende ganhar dinheiro.
 - Tem esse nome porque tem origem no questionamento: "e se você encontrasse um investidor no elevador, o que você diria sobre o seu negócio?"
- A maneira clássica para validar a visão do produto é responder ao teste de elevador: "Você pode explicar o seu produto no tempo que demora a subir em um elevador?"



Criando uma declaração de visão de produto



- **PARA** <público-alvo>
- **QUE** <declaração de necessidade>
- **O** <nome do produto> **é um** <categoria do produto>
- **QUE** <benefício fundamental, razão para comprar e usar>
- **AO CONTRÁRIO** <concorrência / alternativa>
- **O NOSSO PRODUTO** <declaração dos diferenciais>

Uma declaração de visão de sucesso é atraente o suficiente para ser amplamente compartilhada, mas concisa e fácil de lembrar.

Exemplo: escola de treinamentos ágeis

- **Para** profissionais iniciantes e experientes em métodos ágeis.
- **Que** precisam de informações claras e acionáveis para responder a questões específicas de Scrum e agilidade, sempre que elas surgem.
- **Escola XYZ** é para quem quer se tornar autoridade no assunto, com curadoria de pensamento de vanguarda de profissionais gabaritados.
- **Que:**
 - Explica claramente o Scrum e seus princípios relacionados (os porquês)
 - Compartilha com sucesso práticas avançadas para diferentes contextos
 - Fornece soluções acionáveis para implementar com êxito
 - Está disponível sempre que você precisar
- **Ao contrário** de outros recursos on-line de Scrum.
- **Nosso produto** tem décadas de experiência bem sucedida e a sabedoria do cocriador do Scrum e do seu time escolhido.

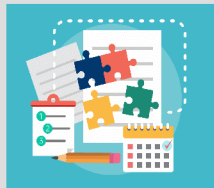


Vision Box

- É um protótipo de uma caixa na qual o produto será vendido.
- Para criar uma caixa de visão, o Time Scrum seleciona:
 - Um **nome de produto**
 - Uma **representação gráfica** do produto
 - **Três características** que ajudam a vender o produto.
- Mais detalhes podem ser adicionados no verso da caixa.
- Pode ser utilizada para comprovar se existe uma visão comum, entendida e compartilhada entre todos.



Módulo 4

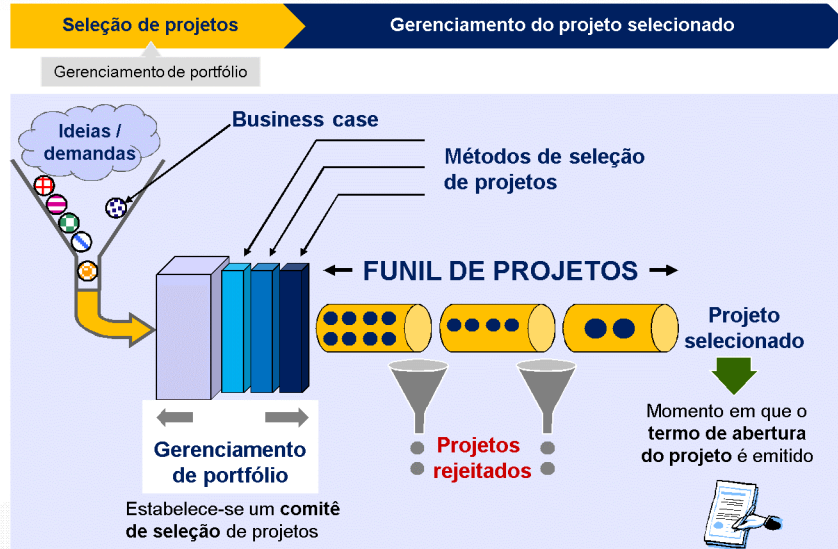


Iniciação de projetos ágeis

Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
- Gerenciamento orientado a valor
- Estabelecendo a visão do projeto
- Estabelecendo um **business case**
- Termo de abertura ágil
- Criando o **backlog** inicial (escopo)
- Identificando as personas
- Gerando estimativas iniciais
- Definindo **roadmaps**
- Revisão e resumo

Selecionado projetos



Business case

- Business case para projetos ágeis não são diferentes dos de projetos tradicionais.
- Projetos ágeis são dirigidos por valor de negócio, portanto, cálculos de ROI, TIR, VPL..., são informados e registrados no business case.
- Para projetos grandes ou para organizações que exigem um business case, o seu conteúdo pode ser formado por:

Visão geral do projeto

Estimativa de custos

Estimativa de benefícios

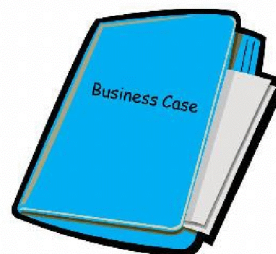
Modelo de negócios

Análise do ROI

Riscos associados

Análise SWOT

Recomendações gerais



Métodos de mensuração

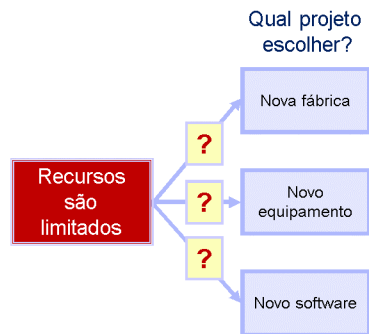
Os principais métodos de seleção de projetos são:

Métodos de mensuração de benefícios

- Análise de custo benefício
- Modelos de pontuação (scoring)

Modelos econômicos

- Tempo de retorno (payback period)
- Valor futuro (VF)
- Valor presente (VP)
- Valor presente líquido (VPL)
- Taxa interna de retorno (TIR)



Principais métricas financeiras

- Não se preocupe com cálculos sobre estes modelos no exame PMI-ACP, apenas se preocupe no entendimento das métricas abaixo.
- Esta tabela lista as métricas financeiras mais utilizadas para seleção de projetos:

Métrica	Sigla	Selecionar	Exemplo
Retorno sobre o investimento	ROI	Maior valor ou percentual	Projeto A custa \$100.000 e o benefício de fazê-lo é de \$150.000 no primeiro ano, logo o seu ROI é 50% (se um projeto B tiver um ROI menor, então o projeto A deve ser selecionado)
Taxa interna de retorno	TIR (IRR)	Maior percentual	Projeto A = TIR de 15% Projeto B = TIR de 7%
Valor presente líquido	VPL (NPV)	Maior número	Projeto A = VPL de \$ 450.000 Projeto B = VPL de \$ 400.000
Relação custo-benefício (benefit cost ratio)	RCB (BCR)	Maior taxa	Um projeto de construção de uma casa custará \$ 100.000 e ela será vendida por \$ 120.000. Então, seu BCR = 120/100= 1,2
Custo da oportunidade	-	É o valor do projeto não selecionado	Projeto A = VPL de \$ 40.000 Projeto B = VPL de \$ 60.000 O custo da oportunidade de selecionar o projeto B é de \$40.000
Período de payback	-	Menor duração	Projeto A tem payback de 3 anos Projeto B tem payback de 5 anos

ROI – Retorno sobre o Investimento

- Por meio desse indicador, é possível saber quanto dinheiro está se ganhando (ou perdendo) com cada investimento realizado.

$$\text{ROI} = \frac{(\text{Retorno do investimento} - \text{Investimento})}{\text{Investimento}}$$

- Retorno do Investimento** resultante do projeto no primeiro ano: R\$ 200.000,00.
- Investimento** do projeto: R\$ 100.000,00.

$$\text{ROI} = \frac{(\text{R\$ } 200.000,00 - \text{R\$ } 100.000,00)}{\text{R\$ } 100.000,00} = 100\% \text{ (ou } 1)$$

Payback

É uma forma simples de comparação e basicamente estabelece quando o investimento será pago. Um exemplo de cálculo é mostrado na tabela abaixo:

Item	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Compra de hardware	-200.000				
Manutenção de hardware	-30.000	-30.000	-30.000	-30.000	-30.000
Compra de software	-150.000				
Suporte a software	-30.000	-30.000	-30.000	-30.000	-30.000
Economias com pessoal	+150.000	+150.000	+150.000	+150.000	+150.000
Fluxo de caixa para um ano (menos os custos de economia)	-260.000	90.000	90.000	90.000	90.000
Fluxo de caixa cumulativo	-260.000	-170.000	-80.000	+10.000	+100.000



Este método ignora o valor do dinheiro no tempo

Valor Presente Líquido (VPL)

- É uma técnica que aplica o fator de desconto no fluxo de caixa para expressar o valor monetário no dia de hoje. Veja exemplo abaixo:

Taxa de juros de 10%	Ano	Fluxo de caixa líquido (Net cash flow)	Fator de desconto	Valor presente (NPV)
O lucro do projeto no método Payback era de 100.000	0	-260.000	1.000	-260.000
	1	90.000	0.909	81.810
	2	90.000	0.826	74.340
	3	90.000	0.751	67.590
	4	90.000	0.683	61.470
	Valor presente líquido do projeto			25.210

Conclusão: se a taxa de juros for de 10% ao ano para o projeto com \$100.000 de lucro, então seu o valor nos dias de hoje é \$25.210.

Podemos também fazer uma **análise de sensibilidade** com outras taxas de juros:

5%



VPL = \$59.140

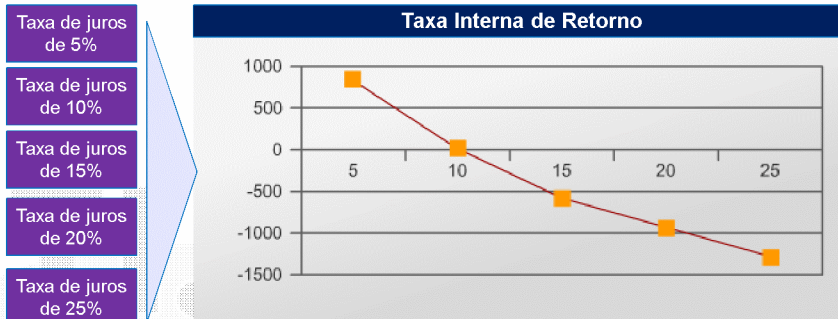
15%



VPL = \$2.960

Taxa Interna de Retorno (TIR)

- A TIR (ou **Internal Rate of Return – IRR**) é elaborada com os cálculos de fluxo de caixa descontado e de valor presente líquido.
- Por exemplo: qual a taxa de desconto que teria de ser utilizada para obter um valor presente líquido de zero após 5 anos?
- Uma forma de cálculo da TIR é por tentativa e erro. Por exemplo, criar uma planilha e tentar diferentes taxas de desconto até um valor presente líquido zero ser produzido.



Módulo 4



Iniciação de projetos ágeis

Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
- Gerenciamento orientado a valor
- Estabelecendo a visão do projeto
- Estabelecendo um *business case*
- **Termo de abertura ágil**
- Criando o *backlog* inicial (escopo)
- Identificando as personas
- Gerando estimativas iniciais
- Definindo *roadmaps*
- Revisão e resumo

Termo de abertura do projeto (agile charter)

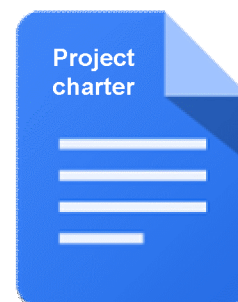
- Este é um dos primeiros documentos produzidos para um projeto
- Ele descreve em alto nível:

O objetivo do projeto

A proposta do projeto

Escopo em alto nível (ideia)

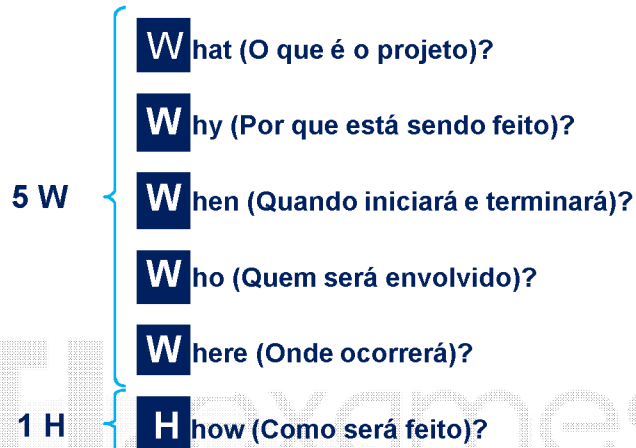
Abordagem



- E provê a autorização do patrocinador para dar início ao projeto.

Termo de abertura do projeto (agile charter)

- Termos de abertura de projeto ágeis tipicamente respondem um conjunto de perguntas conhecido como **5W1H**:



Módulo 4



Iniciação de projetos ágeis

Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
- Gerenciamento orientado a valor
- Estabelecendo a visão do projeto
- Estabelecendo um *business case*
- Termo de abertura ágil
- Criando o backlog inicial (escopo)
- Identificando as personas
- Gerando estimativas iniciais
- Definindo roadmaps
- Revisão e resumo

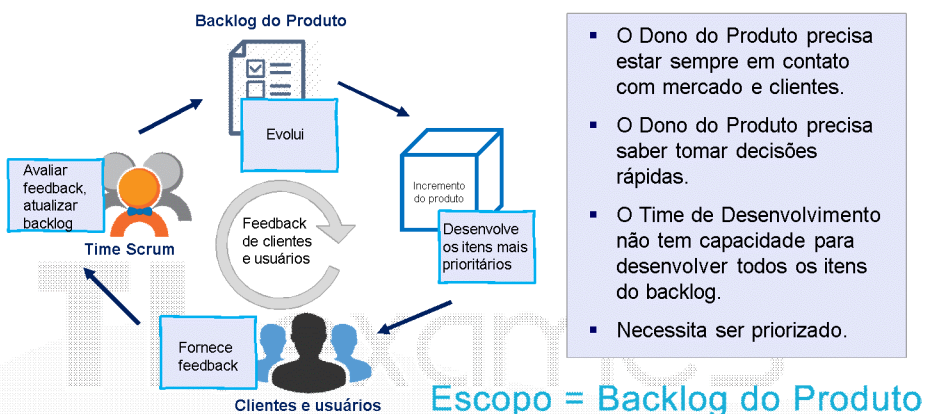
Criando e mantendo um Backlog do Produto

- O Backlog do Produto nasce juntamente com a visão do produto.
- Durante o processo de definir a visão do produto começam a surgir os primeiros itens (funcionalidades) do Backlog do Produto.
 - A partir deste momento, o Dono do Produto começa a registrar os itens e a priorizá-los.
- O Backlog do Produto cresce à medida que o produto vai sendo utilizado pelos usuários.
- O Backlog do Produto é dinâmico e nunca está completo.
- Enquanto o produto existir, o Backlog do Produto também existirá.



O Backlog do Produto nunca está completo

- O Backlog do Produto evolui ao longo do produto, conforme o produto evolui.
- O Backlog do Produto é **dinâmico**, ele está constantemente mudando para identificar o que o produto precisa ter para ser adequado, competitivo e útil para clientes e usuários.
- O Backlog do Produto é repriorizado ao menos uma vez no início de cada Iteração.



Histórias de usuário (user stories)

- Geralmente, são escritas em pequenos cartões e seguem o formato a seguir:

Formato de uma história de usuário usando um cartão (ou post-it™):

<Título>

Como um <ator>, eu quero/desejo/preciso/gostaria de <ação> para que <objetivo>

Ator: o proprietário da história de usuário. De forma simplista, é o usuário ou o interessado em uma funcionalidade.

Ação: é o que o ator quer fazer. Utilizando a ação ele espera alcançar seu objetivo dentro do sistema.

Objetivo: é o que o ator espera que aconteça ao realizar a ação. Também pode ser visto como uma justificativa.

Exemplos de histórias de usuário

Listagem de produtos

Como um **gerente de loja**, eu quero **ter uma listagem de todos os produtos da loja** para **verificar o estoque**.

Consulta de produtos

Como um **gerente de loja**, eu quero **saber todos os produtos que foram vendidos no mês** para **repor os estoques de forma adequada**.

Consultar filmes

Como um **cliente**, eu quero **consultar os filmes disponíveis** para que eu possa **alugá-los**.

Importar clientes

Como um **gerente**, eu quero **importar os clientes cadastrados no site de acordo com o arquivo XPTO** para **enviar e-mail marketing aos clientes**.

Legenda de cores:

Ator

Ação

Benefício

Módulo 4



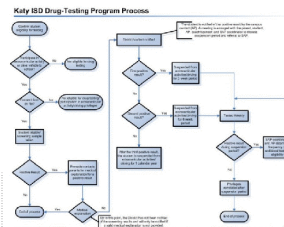
Iniciação de projetos ágeis

Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
 - Gerenciamento orientado a valor
 - Estabelecendo a visão do projeto
 - Estabelecendo um *business case*
 - Termo de abertura ágil
 - Criando o backlog inicial (escopo)
 - **Identificando as personas**
- Gerando estimativas iniciais
 - Definindo roadmaps
 - Revisão e resumo

Personas e cenários

- *Personas* são personagens fictícios criados para representar os diferentes tipos de usuário dentro de um alvo demográfico, atitude e/ou comportamento definido que poderia utilizar um produto ou serviço de um modo similar.
- *Personas* nos ajudam a **selecionar nossos clientes-alvo**.
- Cenários nos ajudam a entender como o produto muda a vida desses clientes.
- Podemos pensar em uma *persona* como uma instância específica de um ator de caso de uso ou um papel de usuário.
- *Personas* têm nomes e suas descrições incluem informações como: instância, seus papéis no trabalho, habilidades ou interesses.



Personas – Exemplo

DEFINIÇÃO DA PERSONA

NOME: RICARDO
CARGO: GERENTE DE MARKETING
IDADE: 38
TEMPO NA FUNÇÃO: 05 ANOS
FORMAÇÃO: ADMINISTRADOR, COM MBA EM MARKETING



O QUE FAZ?

Ele é responsável pelo desenvolvimento de estratégias de relacionamento com os diversos públicos da empresa, especialmente com os consumidores de produtos alimentícios.

QUAIS PROBLEMAS ENFRENTA?

Ricardo tem dificuldades para obter resultados efetivos na comunicação com o público consumidor da empresa onde trabalha. Está em busca de novas ferramentas para fidelizar os atuais e atrair novos clientes.

COMO PODEMOS AJUDAR?

A Em Contexto poderá oferecer uma consultoria de comunicação, apresentando táticas de marketing de conteúdo personalizadas para a empresa de Ricardo. Ele poderá contar conosco para gerenciar as atividades de: gestão de conteúdo digital para site/blog, assessoria de imprensa, gestão de mídias sociais, entre outras possibilidades.

<http://www.emcontexto.com/2014/08/como-criar-personas-para-sua-estrategia-de-marketing-2/>

Personas e cenários

- Uma vez que descobrimos as *personas* certas, nós podemos investigar sobre como o produto que iremos desenvolver influencia suas vidas.
- Para isto, criamos dois mapas de consumo:
 - Um da atividade necessária para realizar o objetivo particular sem o produto
 - Outro das atividades que seriam requeridas em um estado futuro com o uso do produto.
- Usando cenários e mapas de consumo, podemos estabelecer a proposição de valor de um produto:



Os atributos selecionados são necessários?

Ele fornece benefício para todas as *personas*?

Podemos identificar mais atributos críticos para o produto?

Módulo 4



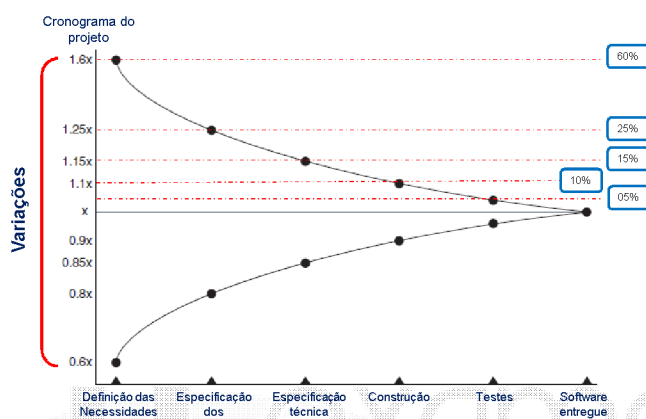
Iniciação de projetos ágeis

Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
- Gerenciamento orientado a valor
- Estabelecendo a visão do projeto
- Estabelecendo um *business case*
- Termo de abertura ágil
- Criando o backlog inicial (escopo)
- Identificando as personas
- Gerando estimativas iniciais
- Definindo roadmaps
- Revisão e resumo

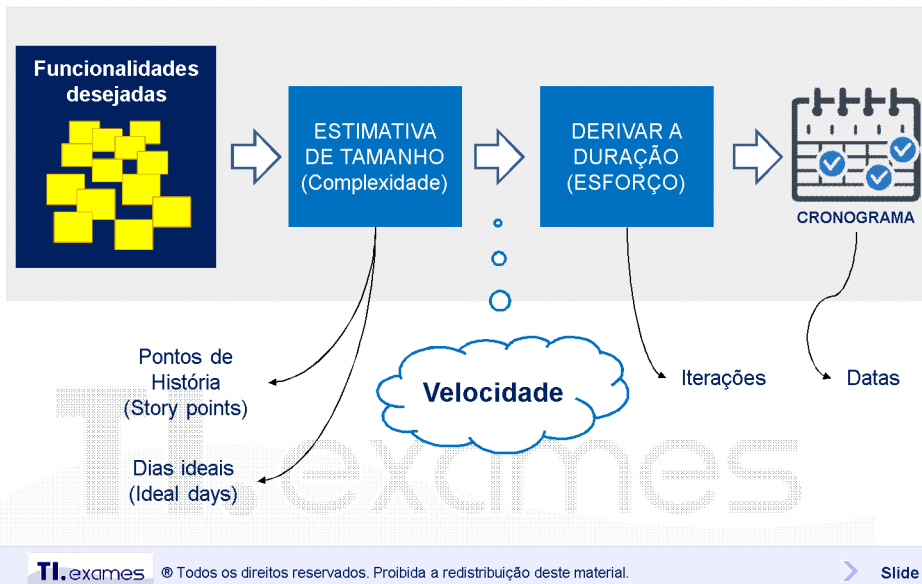
Cone da incerteza

- Quanto mais cedo, maiores são as incertezas, tornando a estimativa menos precisa.



- Dentro do contexto do Ágil, as estimativas são tratadas de forma **cíclica**: conforme há um maior detalhamento, uma nova estimativa é gerada.
- O quanto antes você souber que está certo ou errado, melhor.

Tipos de estimativas



Estimativa de complexidade (pontos de história)

- Pontos de história ou pontos de complexidade é uma unidade de medida para expressar o tamanho total de uma história de usuário, recurso ou outro pedaço de trabalho.
- Quando estimamos usando pontos de complexidade, um valor de ponto é atribuído para cada item.
- O valor atribuído em si não é importante, o que importa são os valores relativos.
- O seu principal objetivo é permitir que possamos medir o volume de coisas que produzimos.
- Por meio do volume, podemos medir a produtividade e diversos indicadores de qualidade.

Listagem de produtos

Como **gerente de loja**, eu quero **ter uma listagem de todos os produtos da loja** para **verificar o estoque**.

???

Importar clientes

Como **gerente**, eu quero **importar os clientes cadastrados no site de acordo com o arquivo XPTO** para **enviar e-mail marketing aos clientes**.

???

Consultar filmes

Como **cliente**, eu quero **consultar os filmes disponíveis** para **que eu possa alugá-los**.

???

Velocidade

- A velocidade é então a média do total de pontos entregues de cada iteração.

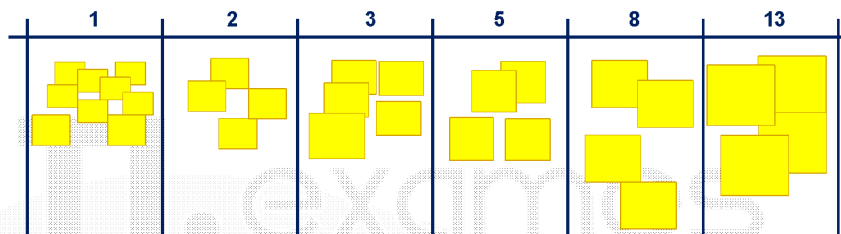


Ao final da Iteração 4,
a velocidade do time é de **36 pontos**
 $(30+33+42+39) / 4$

Ao final da Iteração 7,
a velocidade do time é de **42 pontos**
 $(30+33+42+39+49+46+55) / 7$

Estimativa por afinidade

- É uma técnica que envolve agrupar itens em categorias ou coleções similares.
- É usada para garantir que as unidades de pontos de história se mantêm consistentes ao longo de todo o projeto.
- É uma forma de **triangulação**: oferece uma visão comparativa das estimativas e permite uma verificação.
- Pode ser uma alternativa quando há um grande número de histórias para serem estimadas.
- Acelera o processo de estimativa consideravelmente.



Módulo 4



Iniciação de projetos ágeis

Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
- Gerenciamento orientado a valor
- Estabelecendo a visão do projeto
- Estabelecendo um *business case*
- Termo de abertura ágil
- Criando o backlog inicial (escopo)
- Identificando as personas
- Gerando estimativas iniciais
- Definindo roadmaps
- Revisão e resumo

Roadmap de produto

- É um artefato de planejamento que mostra como o produto do projeto provavelmente irá evoluir ao longo das versões do produto, facilitando o diálogo entre o time e as partes interessadas.
- Permite que as organizações coordenem o desenvolvimento e liberação de produtos.
- Ajuda os interessados a saber quando esperar os novos recursos.
- Facilita as conversas sobre prioridades de recurso.
- Alinha as partes interessadas e impede a distração.
- Deve indicar para cada versão a data prevista de liberação, clientes-alvo e as suas necessidades e um breve descritivo de três ou quatro melhores funcionalidades que provavelmente serão lançadas.

Não se preocupe com os detalhes. Estes irão emergir e ser capturados no Backlog do Produto e depois planejados melhor durante o planejamento da sprint.

Exemplo de roadmap de produto

Data	Primeiro Quadrimestre	Segundo Quadrimestre	Terceiro Quadrimestre	Quarto Quadrimestre
Nome	Versão 4.2	Versão 4.3	Versão 4.4	Versão 4.5
Meta	Aquisição: app grátis, limitado nas lojas de apps	Ativação: foco na venda de apps	Retenção	Aquisição: novo segmento
Funcionalidades	- Funcionalidades básicas do jogo - Multiplayer - Integração com FB	- Venda de novas fases - Criar novas fases/bônus	- Criar novos cenários Melhorar aspectos - visuais	- Adicionar novas modalidades
Métricas	Download: estar entre os TOP 10	Ativações, download	Usuários ativos diariamente, tempo de jogo	downloads

Fonte: <http://www.romanpichler.com/blog/agile-product-roadmap/>

TI.exames © Todos os direitos reservados. Proibida a redistribuição deste material.

Slide 47

Mapa de histórias (story mapping)

- O mapa de histórias é utilizado quando os times estão tentando visualizar *roadmaps* de produtos de alto nível e planos de release.
- Ele expõe uma visão funcional da forma como o trabalho vai ser desdobrado (o backlog em si é uma lista plana de itens)
 - O que está faltando é ligar o backlog do produto e todo o planejamento com a forma que os clientes vão realmente usar o produto (processo de trabalho).

Então, como alinhar a estratégia de entrega com cenários de uso e fluxos de trabalho do cliente?

Os mapas de histórias preenchem esta lacuna, pois organizam os conjuntos de histórias, características ou temas com base no que o cliente será capaz de fazer.



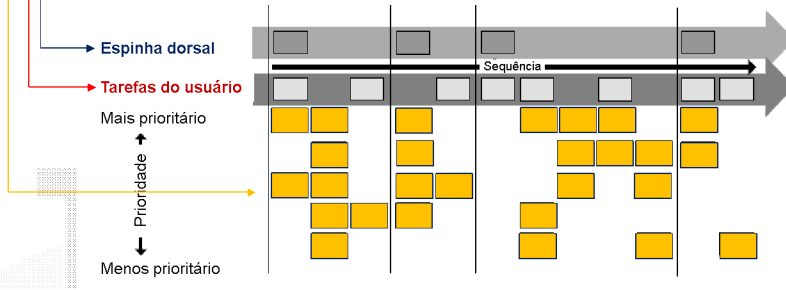
TI.exames © Todos os direitos reservados. Proibida a redistribuição deste material.

Slide 48

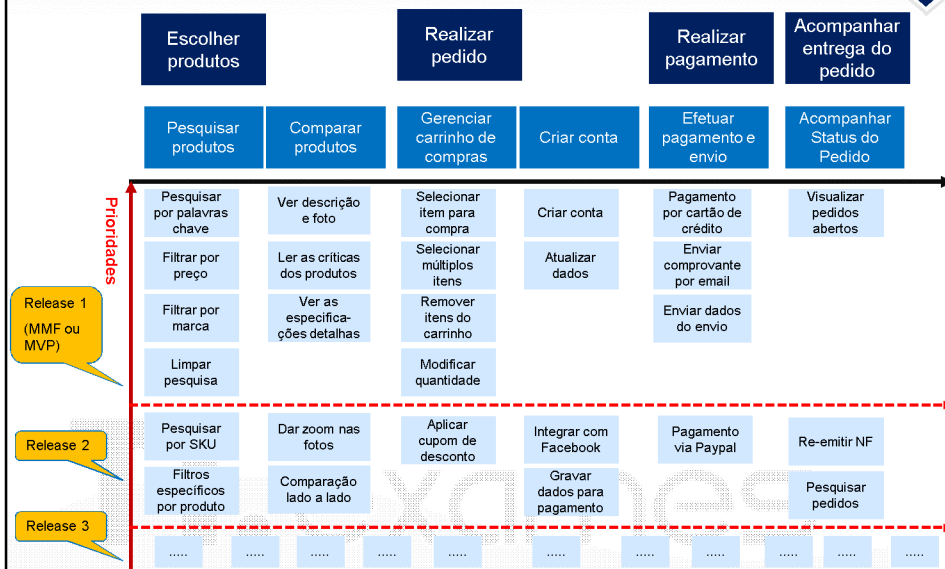
Mapa de histórias (story mapping)

Três elementos compõem um mapa de histórias:

1. **Espinha dorsal (Backbone):** são as características ou temas que o cliente será capaz de executar com o fluxo de trabalho (end-to-end).
2. **Tarefas do usuário (Walking Skeleton):** é o conjunto de tarefas que suportam a coluna vertebral. São os passos para realizar o trabalho.
3. **Histórias de usuário (user stories):** são elementos que permitem a conclusão das tarefas. É a solução para atender ao processo de trabalho.



Exemplo – Site de comércio eletrônico



Produto Viável Mínimo (Minimum Viable Product - MVP)

- O MVP tem como definição o mínimo conjunto de funcionalidades que permite uma ação e aprendizado sobre os clientes ou usuários.
- Seu objetivo é testar hipóteses de negócios, de produtos ou partes de um produto e ajudar a iniciar o processo de aprendizagem o mais rápido possível.
- Sua origem remete ao mantra "*release early, release often*" das metodologias ágeis de desenvolvimento, prática que coloca o *feedback* real dos usuários como norte da evolução do software.
- A preocupação principal do MVP não é colher sugestões gerais para o produto, mas sim provar a visão inicial para o negócio, produto ou parte do produto.



Produto Viável Mínimo (Minimum Viable Product - MVP)

- Cuidado para não confundir o conceito de produto mínimo viável (MVP) com uma versão do produto com funcionalidades mais simples para ser entregue mais rápido.
- Se pudéssemos quebrar essas três letras em conceitos mais completos, elas seriam:

Minimum

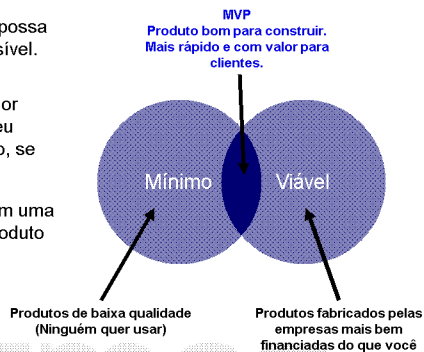
É o menor tamanho possível, que possa ser entregue no menor tempo possível.

Viable

Refere-se a uma proposição de valor importante o suficiente para que seu principal cliente adote esse produto, se possível gerando alguma receita.

Product

São as funcionalidades incluídas em uma entrega que se assemelha a um produto coeso e útil.



Para o exame PMI-ACP, MVP e MMF (Minimal Marketable Feature) são a mesma coisa!

Atenção: não utilize o conceito de MVP para transformar seu produto em um colcha de retalhos!

Módulo 4

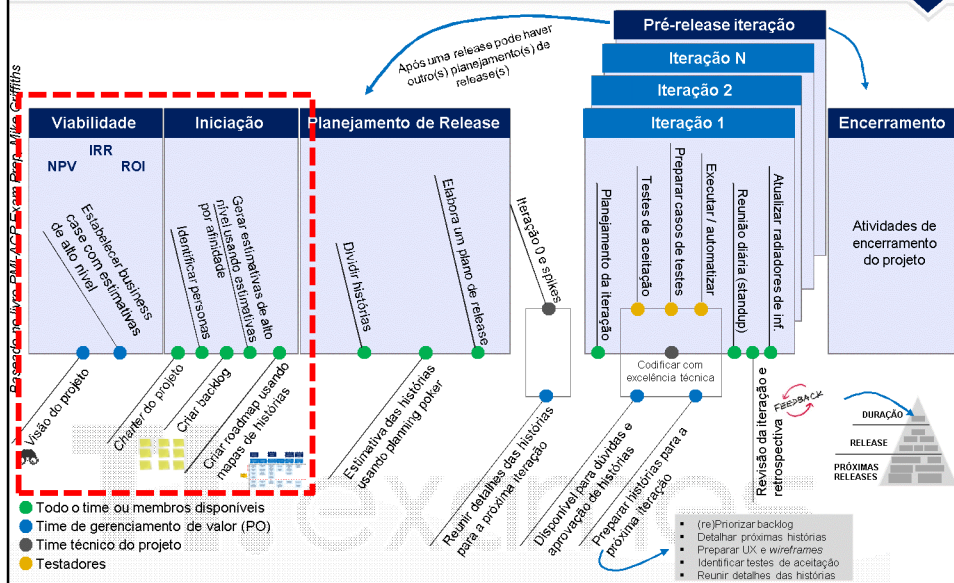


Iniciação de projetos ágeis

Este módulo cobre:

- Entendendo o ciclo de um projeto ágil
- Gerenciamento orientado a valor
- Estabelecendo a visão do projeto
- Estabelecendo um *business case*
- Termo de abertura ágil
- Criando o backlog inicial (escopo)
- Identificando as personas
- Gerando estimativas iniciais
- Definindo roadmaps
- Revisão e resumo

Revisão e resumo





Obrigado!