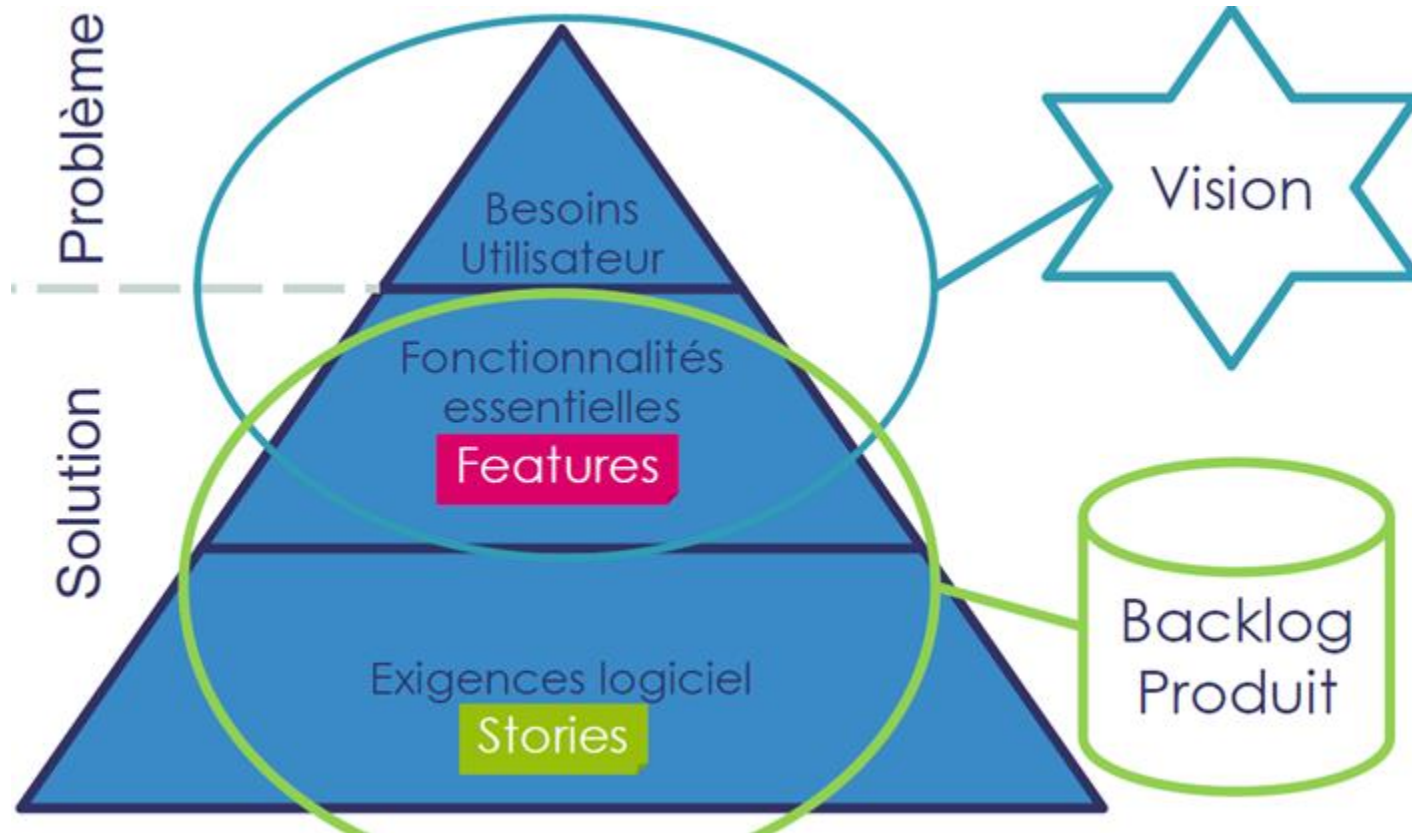


Formation Agile

TD n°3

De la vision aux stories



Capter la vision produit (Elevator Pitch)



POUR : public concerné
par le produit

Pour les anglais

QUI SOUHAITENT : besoin des cibles

qui souhaitent boire du thé

NOTRE PRODUIT EST : ce qu'est le
produit

notre produit est une bouilloire électrique

Cha Dao
L'ART DU THÉ

QUI : le bénéfice majeur, l'utilité de la
solution

qui chauffe de l'eau

A LA DIFFERENCE DE : pratique
actuelle, concurrence

*et à la différence des casseroles ou
bouilloires ordinaires*

PERMET DE : éléments différenciateurs
majeurs

*permet de régler et conserver la tempé-
rature idéale pour chaque type de thé*



Charte produit

Vision produit
<p>Pour [les cibles] qui veulent [besoin des cibles] Notre produit est [solution] qui [bénéfice majeur, utilité] A la différence de [produit actuel, concurrence], permet de [différentiateurs majeurs]</p>
Clients / Utilisateurs
<ul style="list-style-type: none">Cible marketingCatégorie professionnelle...
Valeur métier
<ol style="list-style-type: none">Permettre de ...Mémoriser l'information ...Reconnaître l'utilisateur ...
Jalons : dates ou fonctionnalités
<p>V1 disponible pour le salon ... Fonctions XYZ pour ...</p>

Critères de succès (métriques)			
<ul style="list-style-type: none">Nombre de licences vendues par mois > Z			
Risques			
<ul style="list-style-type: none">Technologie incomplète ...Dépendances externes			
Performances			
<ol style="list-style-type: none">Répondre en moins de 20 millisecondesTenir 10,000,000 utilisateurs en pic de charge			
« Tradeoff Matrix »			
	Fixé	Ferme	Flexible
Périmètre			✓
Délai	✓		
Coûts			✓
Qualité		✓	