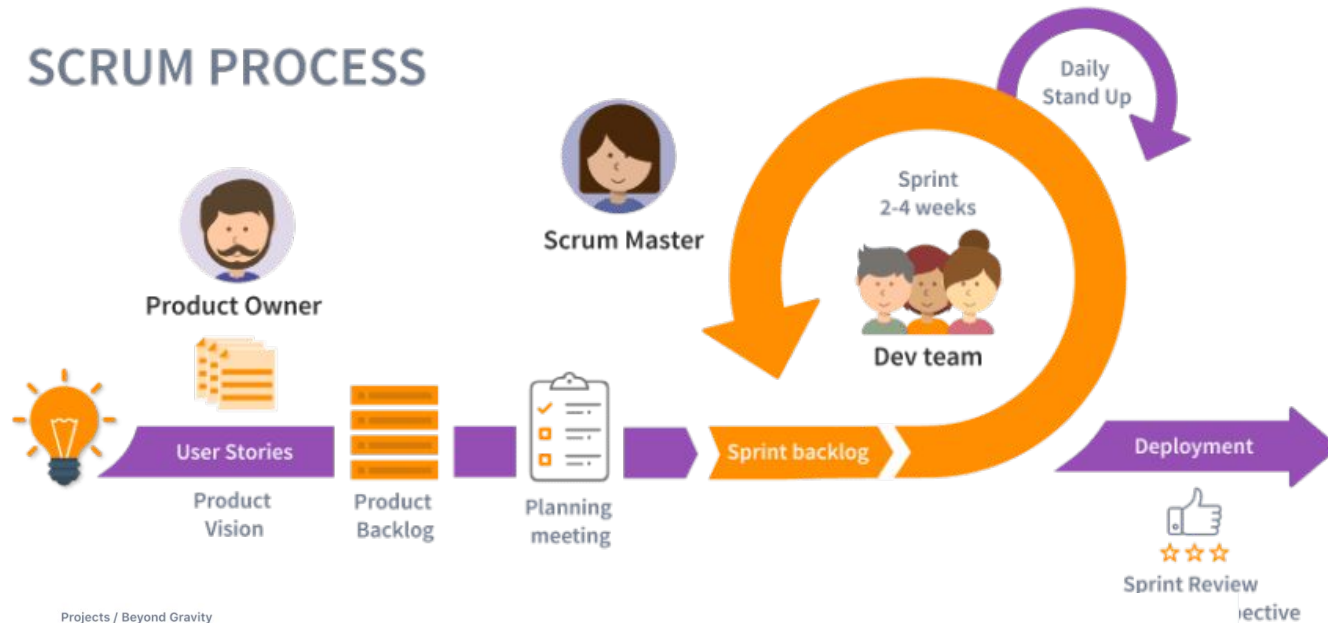


# Aula 13 - Técnicas de Priorização

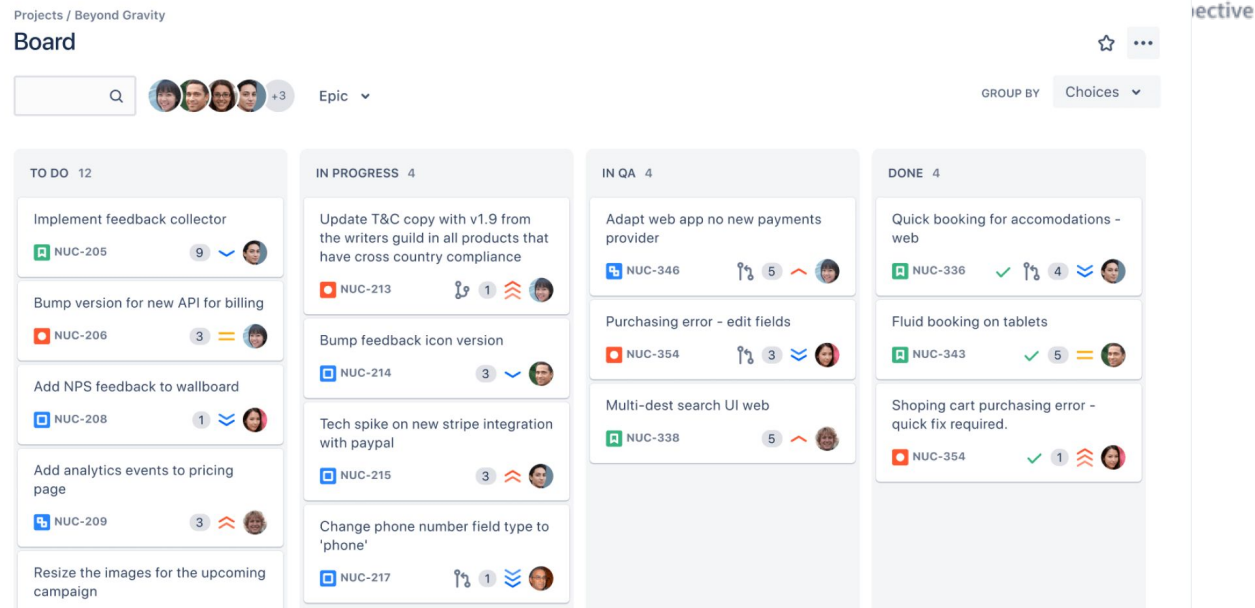


# Revisão - Metodologias Ágeis

## Scrum



## Kanban



# Técnicas de priorização

## Formas Negativas de Priorizar Itens para desenvolvimento

- Intuição
- Opiniões de Analistas ou Especialistas do Mercado
- Votação
- Demanda de vendas ou suporte
- “Eu também” features

# Considerações para priorizar

## Estratégia da Empresa

Estratégia é o caminho para chegar à visão e missão do negócio

Sabendo a estratégia, saberá o que **É** e o que **NÃO É** importante

Missão -> Visão -> Estratégia -> Oportunidades -> Roadmap -> OKRs tri  
-> Hipóteses -> Experimentos e Apostas -> **Funcionalidades**

# Considerações para priorizar

## Dados do Produto

Saber os dados que se tem e o que eles indicam sobre o caminho.  
Com isso, fica mais fácil embasar o caminho para iniciativas e quais delas ainda precisam de mais investigação antes de serem priorizadas

KPIs do produto e suporte

Tickets de atendimento/suporte

Discoveries Passados

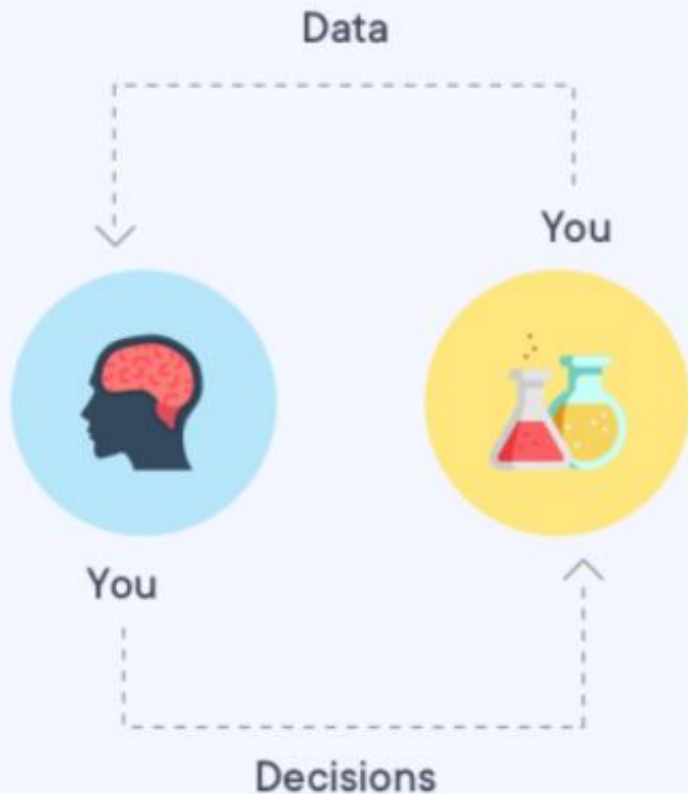
Pesquisas com usuário

Testes com usuário

BUGs 

# Considerações para priorizar

## Data-Driven



## Data-Informed



# Considerações para priorizar



# Considerações para priorizar

## Contexto

Seu produto não existe em um limbo. É importante prestar atenção no mercado. Entender onde vai posicionar o produto

Dados do Mercado

Tendências

Movimento dos concorrentes (CUIDADO!)





# Considerações para priorizar

## Principais Influências

O que board/investidores consideram como foco

O que os fundadores esperam

O que usuários esperam

Timing de mercado

Ações de competidores

Demandas de outras áreas

Iniciativas já conhecidas

HiPPOs

# Frameworks de Priorização



# Sobre frameworks

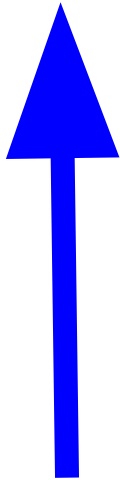
**Não é receita de bolo**

**Nunca terá todas as informações para tomar uma decisão com 100% de chance de acerto (Analysis Paralysis)**

**Às vezes é necessário correr riscos**

**Nunca vai priorizar nada 100% sozinho. Envolve pares, pessoas de outras áreas, equipe de devs, e outros para ajudar na decisão**

# MoSCoW



**Must Have (Tenho que fazer)**  
**Should Have (Deveria Fazer)**  
**Could Have (Poderia Fazer)**  
**Won't Have (Não vou fazer)**

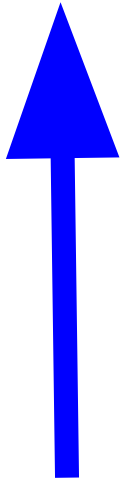
## **Must have:**

É *crítico* para o produto,  
mandatório ser feito.

Questões para ajudar a  
confirmar que é must have:

- Qual o impacto de não fazer  
essa iniciativa? (Alto)
- Existe uma maneira mais  
simples de entregar isso? (Não)
- O produto entrega valor sem  
isso? (Perde muito se não tiver)

# MoSCoW



**Must Have (Tenho que fazer)**  
**Should Have (Deveria Fazer)**  
**Could Have (Poderia Fazer)**  
**Won't Have (Não vou fazer)**

## Should Have

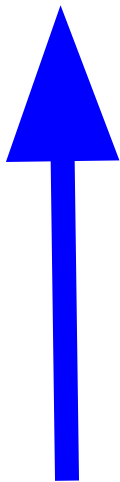
São importantes, mas não são críticas ou vitais.

Questões para ajudar a confirmar que é should have:

Qual o impacto de atrasar essa iniciativa? (Se atrasar muito, perde valor)

O produto funciona e entrega valor sem isso? (Se não funciona bem, provavelmente é should have)

# MoSCoW



**Must Have (Tenho que fazer)**  
**Should Have (Deveria Fazer)**  
**Could Have (Poderia Fazer)**  
**Won't Have (Não vou fazer)**

## **Could Have**

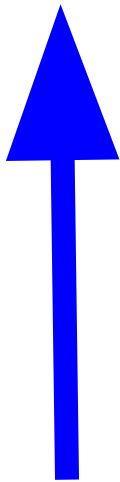
Legal se tiver, mas nada crítico.

Questões para ajudar a confirmar que é Could Have:

Qual o impacto de não fazer essa iniciativa em relação às “should have”? (Tem que ter menos impacto)

O objetivo dessa iniciativa sana uma dor do negócio ou usuário?

# MoSCoW



**Must Have (Tenho que fazer)**  
**Should Have (Deveria Fazer)**  
**Could Have (Poderia Fazer)**  
**Won't Have (Não vou fazer)**

## Won't Have

Questões para ajudar a confirmar que é Won't Have:

- O esforço dessa iniciativa justifica o impacto esperado?
- Qual o valor gerado por essa iniciativa?
- Essa iniciativa vai de encontro com a estratégia do produto hoje?



# MoSCoW

- Pagamento em pix
- Permitir envio de feedback aos vendedores
- Mais opções de automação dos relatórios
- Melhorias de usabilidade de dashboard





# MoSCoW

- Permitir envio de feedback aos vendedores (Must Have)
- Melhorias de usabilidade da dashboard (Should Have)
- Mais opções de automação dos relatórios (Could Have)
- Pagamento em pix (Won't Have)



# Portifólio de Investimentos

## **Critérios para decisão de investimentos:**

Retorno, liquidez e risco

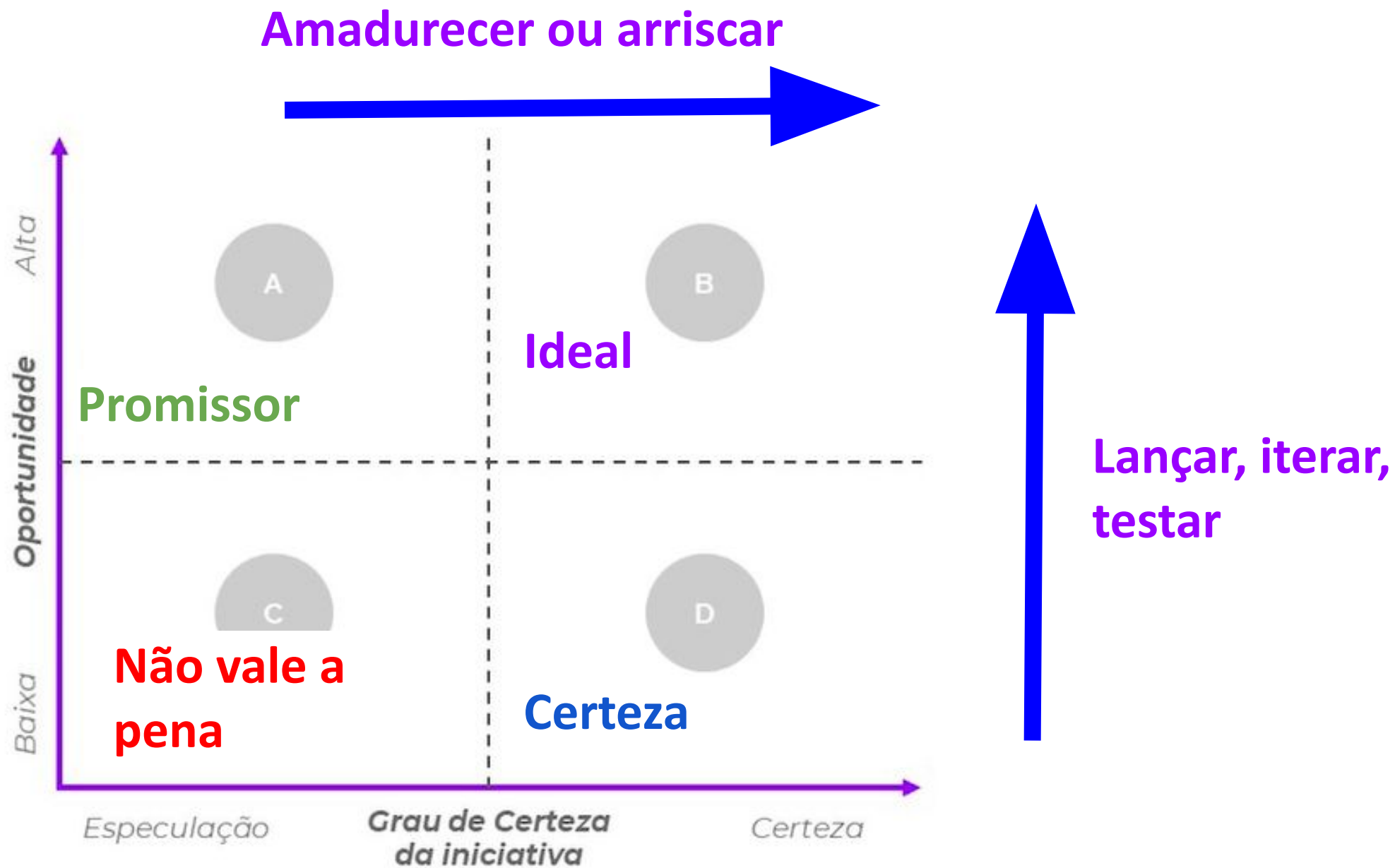
Perfil e momento do investidor

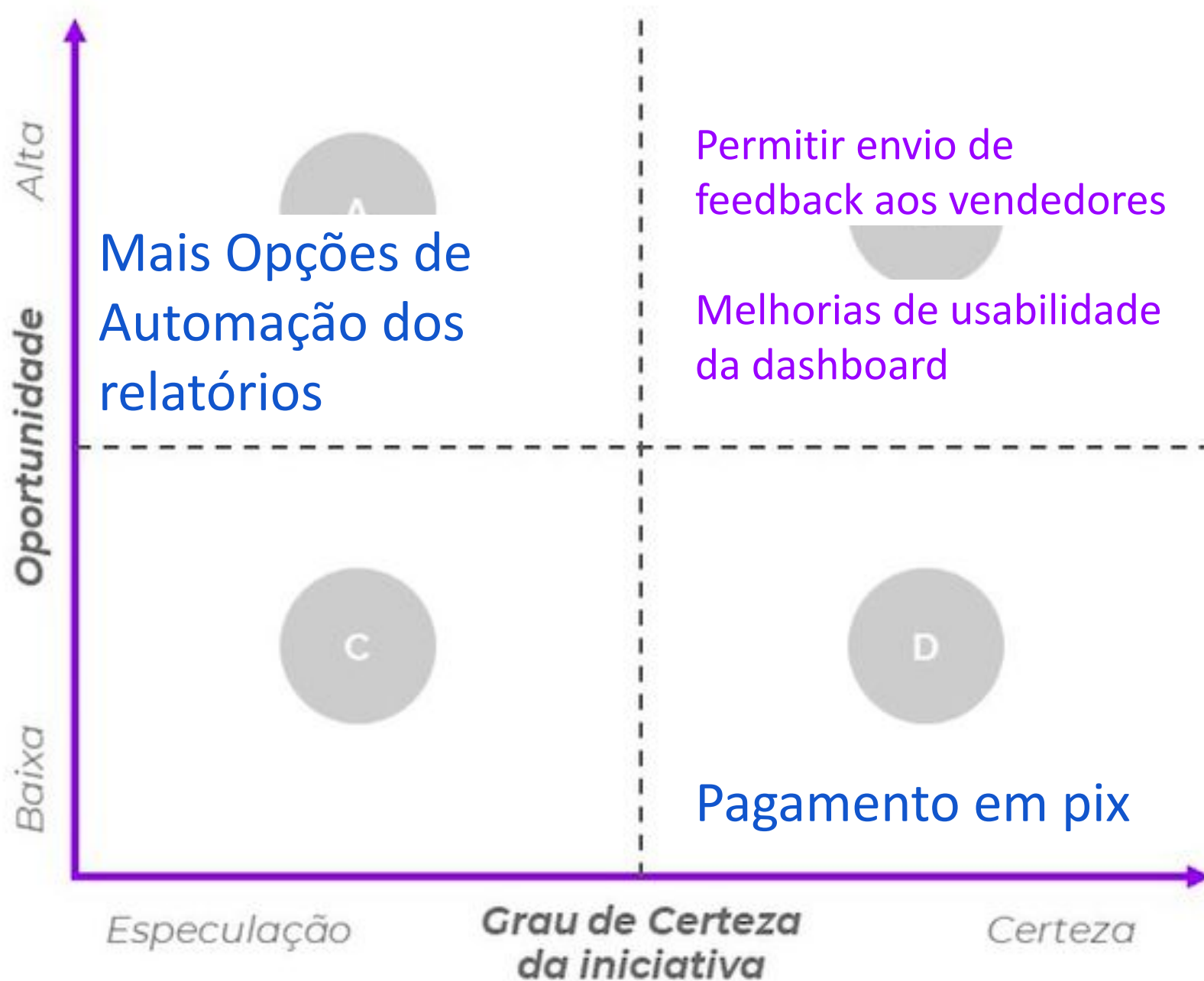
## **Critérios para priorização de roadmap**

Oportunidade, esforço e recursos disponíveis

Grau de certeza ou risco

Momento e Apetite de Risco da Empresa







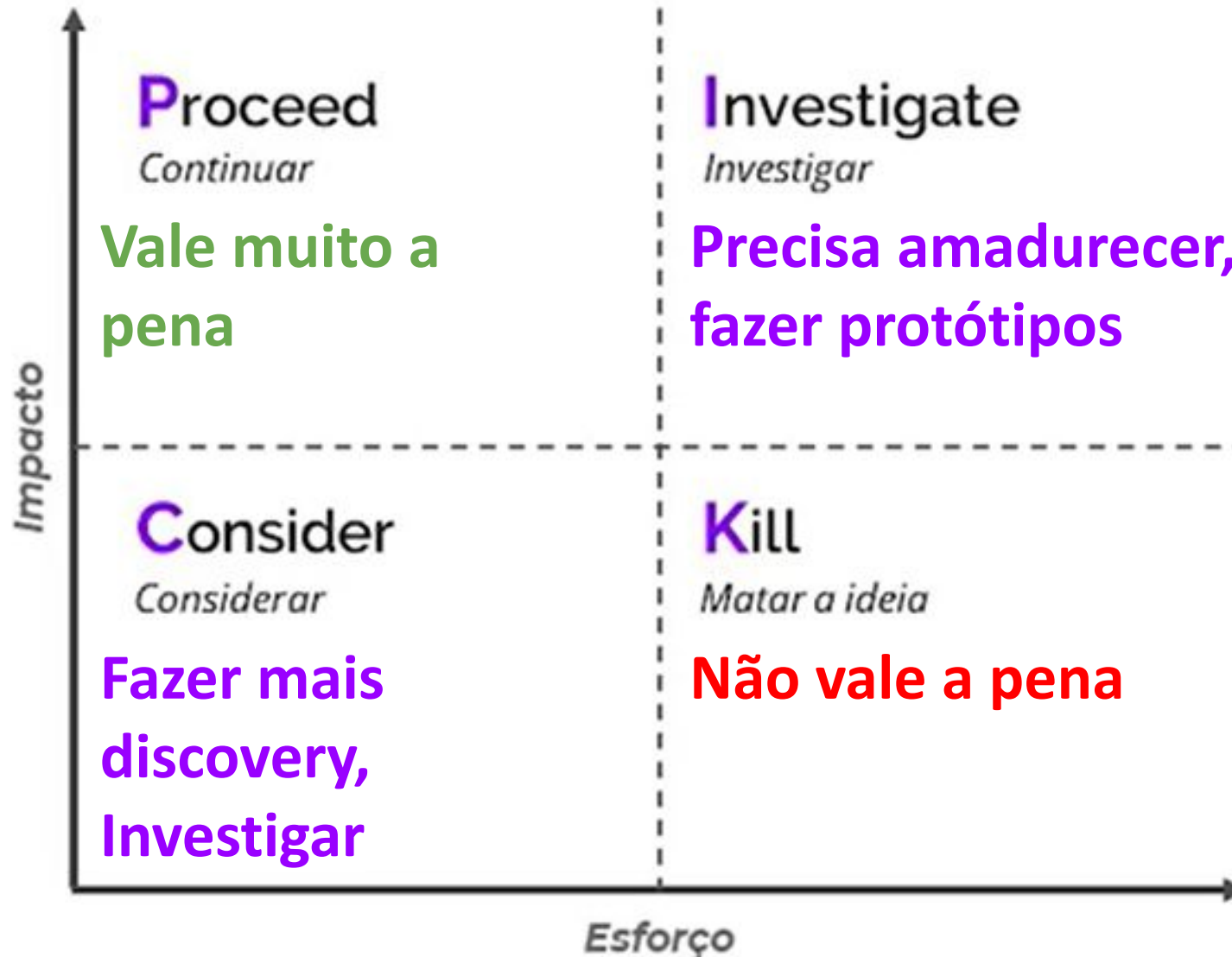
# Matriz PICK

**Parecido com portfólio de investimentos**

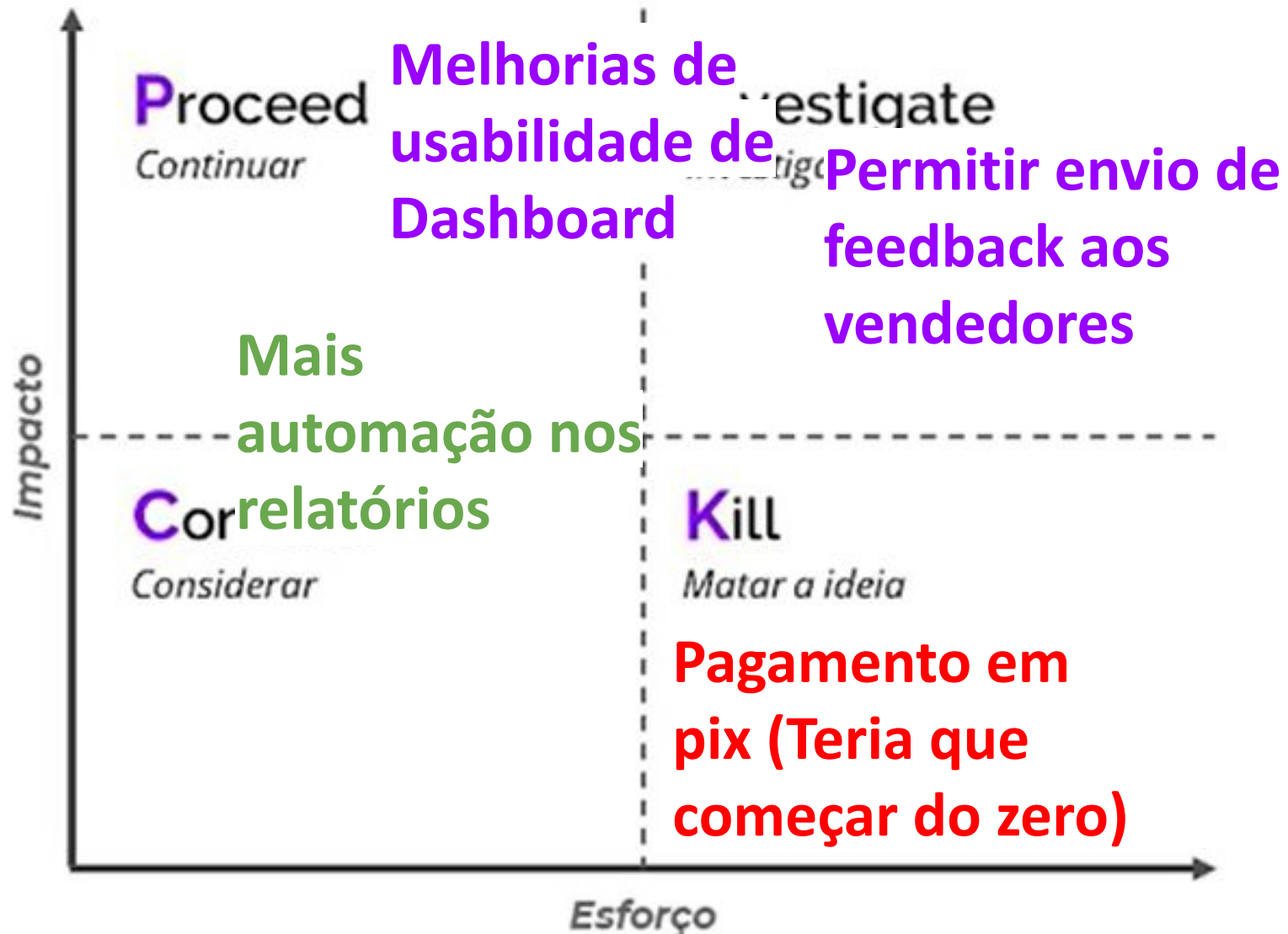
**Mas se troca o tamanho da oportunidade e grau de incerteza por Impacto e Esforço**

**Ajuda a organizar as ideias, principalmente com a influência de stakeholders de áreas e interesses diferentes**

# Matriz PICK



# Matriz PICK



# Matriz ICE

Prioriza as decisões usando 3 fatores: Impacto, Confiança e dificuldade

**Impacto**

Impacto positivo que a iniciativa pode gerar para o produto e negócio.

**Confiança**

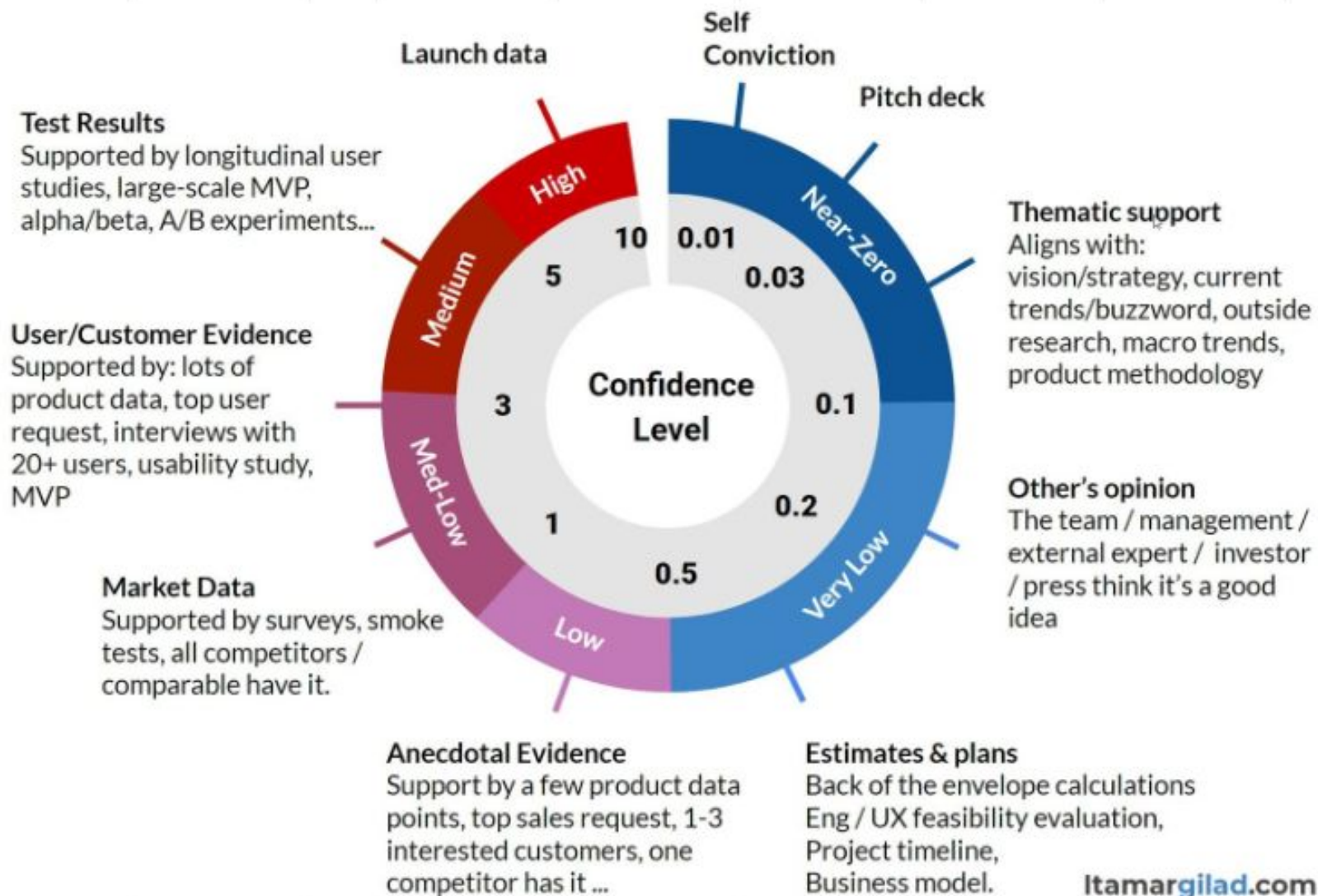
Confiança que o impacto previsto de fato aconteça.  
Pode usar um termômetro da confiança

**Dificuldade**

Complexidade para desenvolver a iniciativa



# Termômetro da confiança - Itamar Gillad



# ICE

Iniciativa	Impacto	Confiança	Dificuldade	Score Final (I+C+E)
Pagamento em pix	1	4	3	8
Permitir envio de feedback aos vendedores	4	4	5	13
Mais opções de automação dos relatórios	3	5	3	11
Melhorias de usabilidade de dashboard	5	4	3	12



# RICE

Semelhante ao ICE, porém se adiciona o alcance.

Quantas pessoas serão beneficiadas pela iniciativa?

$$\text{RICE SCORE} = \frac{\text{Alcance} \times \text{Impacto} \times \text{Confiança}}{\text{Esforço}}$$

# RICE

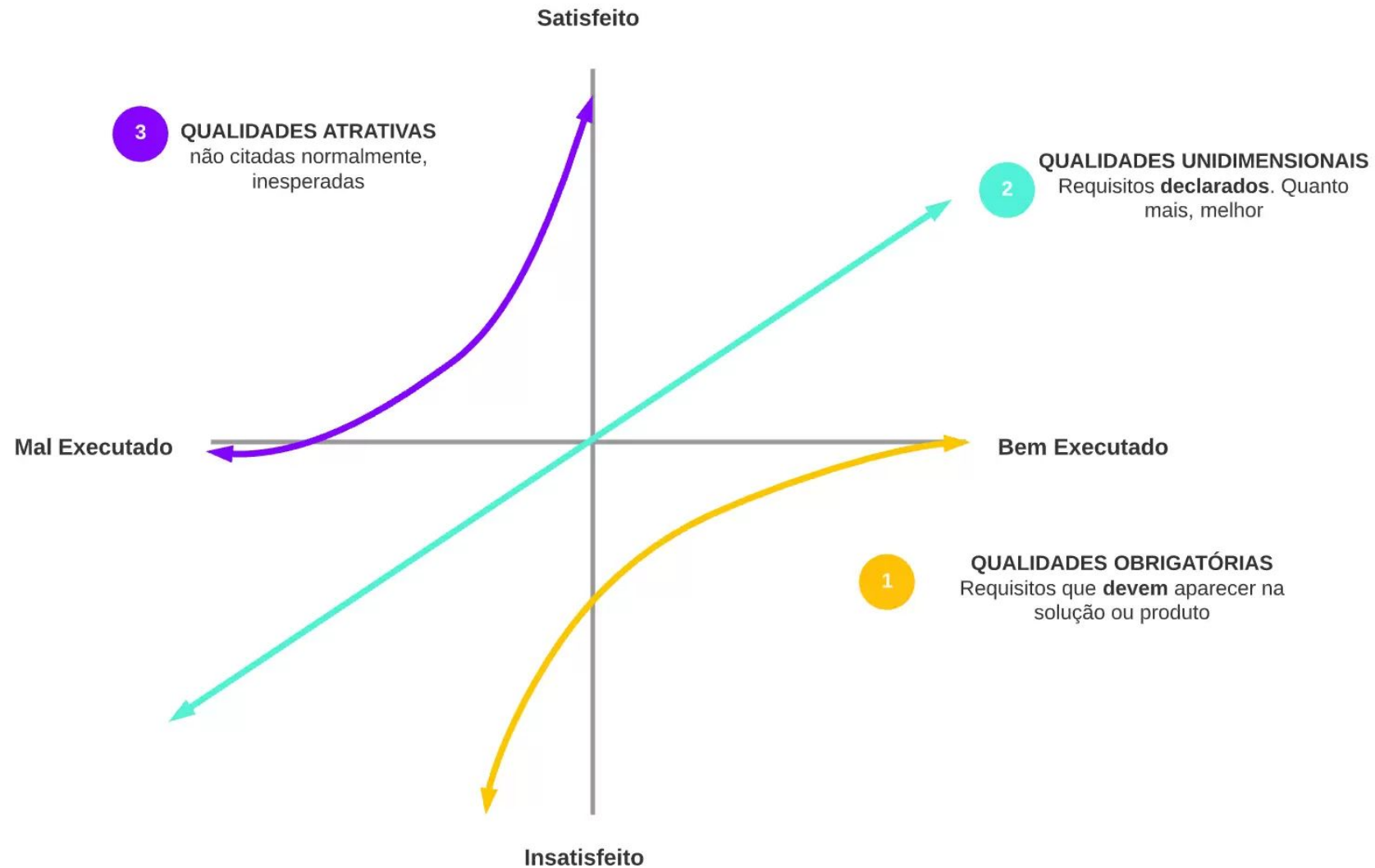
Iniciativa	Alcance	Impacto	Confiança	Dificuldade	Score Final
Pagamento em pix	40	1	4	3	53
Permitir envio de feedback aos vendedores	1400	4	4	5	4480
Mais opções de automação dos relatórios	400	3	5	3	2000
Melhorias de usabilidade de dashboard	400	5	4	3	2667

200 Clientes, 10 Vendedores, 2 Gerentes, 1 Dono

# GUT

<b>G</b> GRAVIDADE	<b>U</b> URGÊNCIA	<b>T</b> TENDÊNCIA
<b>5</b> = extremamente grave	<b>5</b> = precisa de ação imediata	<b>5</b> = irá piorar rapidamente se nada for feito
<b>4</b> = muito grave	<b>4</b> = é urgente	<b>4</b> = irá piorar em pouco tempo se nada for feito
<b>3</b> = grave	<b>3</b> = o mais rápido possível	<b>3</b> = irá piorar
<b>2</b> = pouco grave	<b>2</b> = pouco urgente	<b>2</b> = irá piorar a longo prazo
<b>1</b> = sem gravidade	<b>1</b> = pode esperar	<b>1</b> = Não irá mudar

# Kano Model





# Boas práticas

Priorizar é minimizar riscos

Garantir que importantes entregas sejam feitas

Priorizar com base em listas pequenas (acostume stakeholders a fornecerem listas pequenas com 3 ou 4 itens, ordenadas de acordo com as necessidades)

Convide para participarem e entenderem as entregas

# Exercícios (Parte do trabalho final)

Aplicar 2 dos métodos de priorização nas histórias do trabalho