

# Personas das Empresas

- Por que criar personas das empresas além de descobrir o que elas precisam ou a atrapalham ajudando na possibilidade de extração de lucro.
- Melhorando a comunicação interna da empresa possibilitando uma velocidade mais versátil baseado em reuniões de lucros.

# Personas das Empresas

- Por que criar personas das empresas além de descobrir o que elas precisam ou a atrapalham ajudando na possibilidade de extração de lucro.
- Melhorando a comunicação interna da empresa possibilitando uma velocidade mais versátil baseado em reuniões de comunicações  
Exemplo: você está em uma reunião manda sua equipe imaginar um macaco, fácil neh, toda sua equipe imaginou:
- Criar persona das empresas faz com que fique fácil imaginar a empresa que esta sendo relatado na reunião, facilitando o procedimento da comunicação interna.



## Informacoes Pessoais

- Focada em revenda de colares de pratas, concertando e reevendendo criando e personalizando prata.
- localizada em bauru.
- revendem pelo instagram, personalidade blogueiras.

## Necessidades/Obstaculos/Desejos

- Precisam postar videos de seus produtos, vlogs.  
**Possivel Lucro: Pacote com edição de videos.**
- Comunicação interna e externa com cliente e funcionarios  
**Possivel Lucro: Comunicacao interna e externa no sistema.**
- Obstáculo: Nao tem forma de pagamento integrado com nenhum sistema.  
**Possivel Lucro: Um site de venda com forma de pagamento para clientes.**
- obstáculo: Acesso remoto com o sistema muito frequente.  
**Possivel Lucro: Ofertar aumento no sistema em nuvem.**
- Extremamente organizadas porem utiliza papel:  
**Possivel Lucro: Sistema de planner organizado.**

## Objetivo

**decidir a melhor forma de levá-los a seus objetivos.**

- membros da equipe oferecem suas opiniões sobre quem o projeto deve ter como alvo e como isso afetaria seu uso do produto.
- Quando o brainstorming estiver concluído, a equipe deve restringir reduzir as ideias para um conjunto inicial de três a quatro pessoas, como eles acreditam ser com maior probabilidade de ser seu público-alvo, deve tentar diferenciar as personas em torno de necessidades e funções.
- compartilhe com seus colegas além da equipe para suas contribuições iniciais.  
Neste ponto no processo, você pode começar a validar algumas de suas primeiras suposições.

- cuidado com levantamento de personas erradas, construindo soluções para problemas que não existem raramente termina bem.
- Não quer dizer que o cliente utiliza pratos para criar colares que você tem que oferecer solda, cuidado com as premissas precisa observar se o cliente esta disposto a mudar a forma como ele atualmente trabalha entao oferte algo intermediário antes de mudá-lo
- É importante que você considere proto personas para serem documentos vivos.
- Conforme novas informações forem reveladas, traga-as para discussão e ajuste as personas para que futuros esforços de pesquisa possam ser mais direcionados e com mais sucesso.

- O que o usuário está tentando realizar? Exemplo: eu quero comprar um novo telefone.
- Como o usuário deseja se sentir durante e após este processo? Exemplo 1: quero sentir que tenho o telefone de que preciso por um bom preço e que estou mantendo tecnologicamente com meus colegas (ou seja, quero me sentir bem).
- Como nosso produto ou serviço aproxima o usuário de um objetivo de vida ou Sonhe? Exemplo: quero me sentir um conhecedor de tecnologia e respeitado por isso.

# Gerenciamento dos Projetos

Ciclo de vida da (gerenciamento)  
dos projetos

Início  
Planejamento  
Execução  
Conclusão



## CASOS DE NEGÓCIOS

- A várias opções associadas ao projeto.
- Custos dos projetos.
- Riscos esperados pelo projeto.

## PLANEJAMENTO

Tempo  
Custo  
Tamanho  
qualidade  
riscos

Analisar o desempenho do projeto e determinar se os objetivos do projeto foram alcançados. Isso pode incluir perguntas como:

- "Todas as tarefas foram concluídas?"
- "O projeto foi concluído no prazo?"
- "Ficamos no orçamento?"

Realizar reuniões de retrospectiva (olhar para trás em algo) para ver o que lições foram aprendidas. O objetivo disso é implementar esses dados em projetos futuros.

- Manter a documentação
- Trabalhar para cumprir prazos
- Obtenção de conformidade reduzindo o tempo geral de produção
- Manter o suporte
- Melhorar a qualidade e a confiabilidade do produto
- Evitando problemas caros através de previsões aprimoradas
- reduzir os custos de produção

## EXECUÇÃO

- Desenvolvimento de 'software' codificação real.
- Realizar reuniões regulares para atribuir tarefas, verificar projetos e depurar.
- Comunicação com clientes e gerenciamento.

- Determinar se um projeto está no cronograma e do orçamento.
- Monitorar as mudanças que ocorrem com o planejamento e execução do projeto em consideração as várias questões que surgem e como lidar com elas.

## FECHO


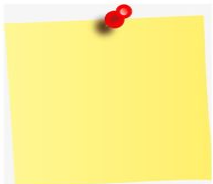






Rever o desempenho da equipe e avaliando como cada pessoa realizada. Isso inclui determinar quem terminou suas tarefas atribuídas e o nível de qualidade produzido por cada membro.

## TESTES

Qual é o nível de habilidade necessário para aprender e usar o 'software'?  
Quanto tempo leva para começar a utilizar o 'software'?  
Qual a atitude do usuário em relação ao 'software'?  
Como o usuário responde ao 'software' em condições reais?

- brainstorming de resultados do usuário: Mais uma vez, notas adesivas e quadros brancos são nossas ferramentas preferidas.

# nós acreditamos

nós vamos conseguir	se este usuário	poder conseguir ou adquirir	com este recurso
resultados de negócios	persona	resultado do usuário	característica
 	 	 	 

- Faça com que cada membro da equipe escreva cada ideia, usando uma caneta de feltro grossa, em um adesivo Nota. Quando o tempo acabar, peça a todos que coloquem suas anotações na parede. Finalmente, peça ao grupo que os organize em temas.

- Histórias de usuários Agile tradicionais

tem esta aparência:

Como um <tipo de usuário>,  
Eu quero <algum objetivo ou recurso>  
de modo que <alguma razão>.

- Você notará que o usuário e o resultado do usuário estão presentes nesta história.
- tornar o cliente bem-sucedido e, assim, alcançar uma meta de negócios medir a produtividade da equipe como sucesso do usuário e não na velocidade da equipe.



**Alto Risco**



**Baixo Valor**

**Grande Valor**

**Baixo Risco**

- Passando para o design Quando sua lista de hipóteses estiver completa



# FIM

Mateus henrique da silva