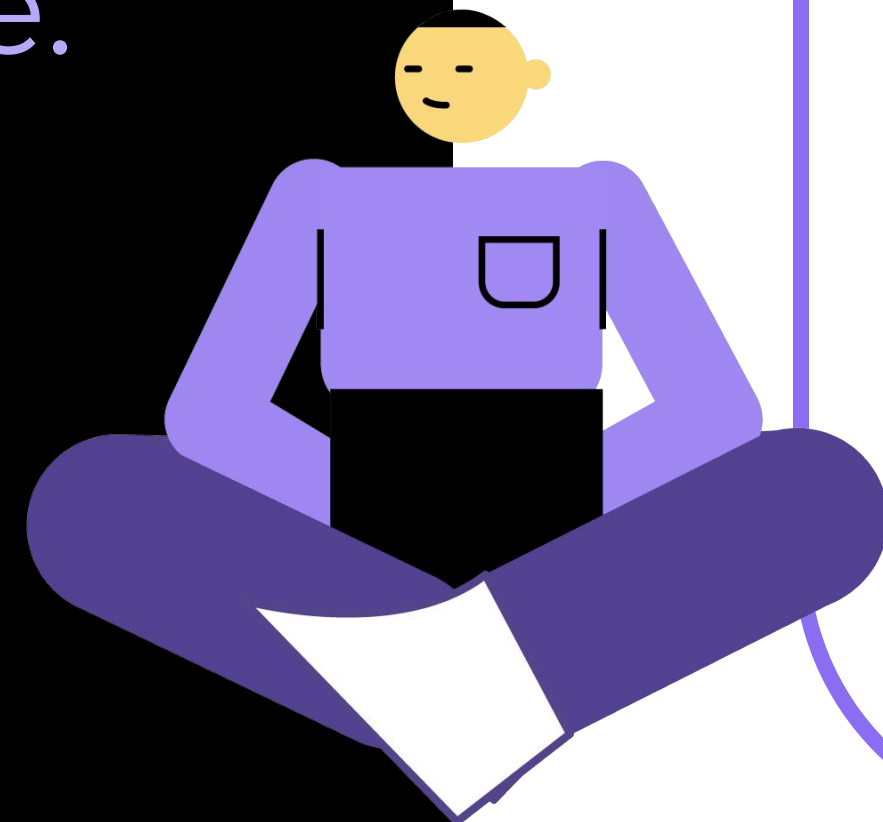


# Roadmap



“Los planes son inútiles, pero la  
planificación es indispensable.”

Dwight D. Eisenhower



# ¿Qué es un roadmap?

La expresión roadmap se utiliza para dar a conocer el **‘trazado del camino’** por medio del cual vamos a llegar al estado futuro deseado, a través de una **secuencia de actividades planificadas**.

En gestión de productos, sirve como un **resumen visual de alto nivel** de las expectativas y **objetivos estratégicos** que tiene el producto.



# Beneficios de su uso

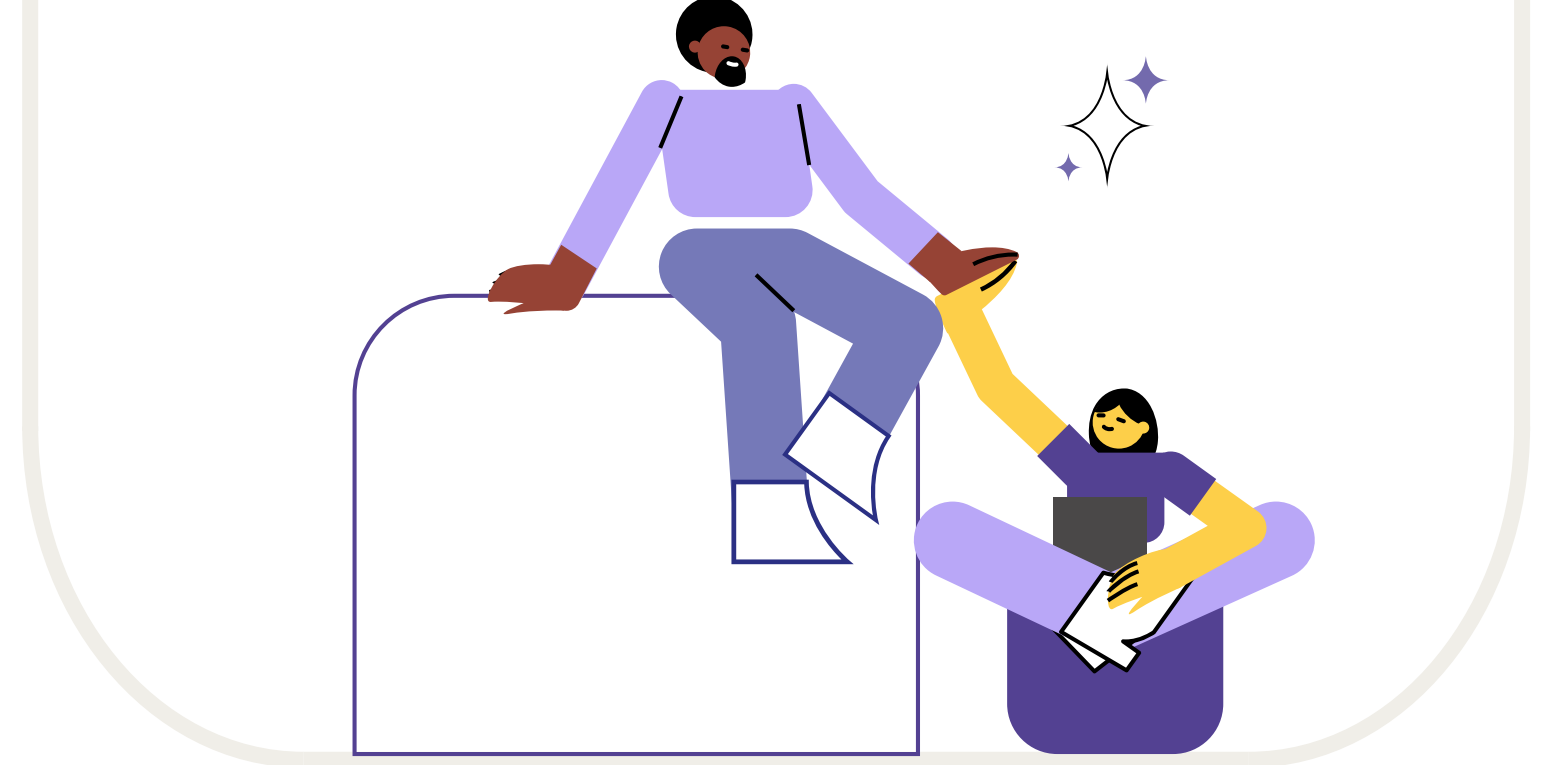
¿Qué podemos hacer con esta herramienta?

Si se construye correctamente, el roadmap puede ser una herramienta muy valiosa:

- Puede ayudar a un product manager a presentar y **comunicar el plan de manera convincente** de cara a los stakeholders, para **asegurar su aceptación e involucramiento**.
- Es un recurso útil al que el equipo puede referirse a lo largo del desarrollo para asegurarse de que **se ejecuta el trabajo de acuerdo al plan**.
- Facilita la **asignación de prioridades** y favorece la **coordinación del equipo de trabajo**.



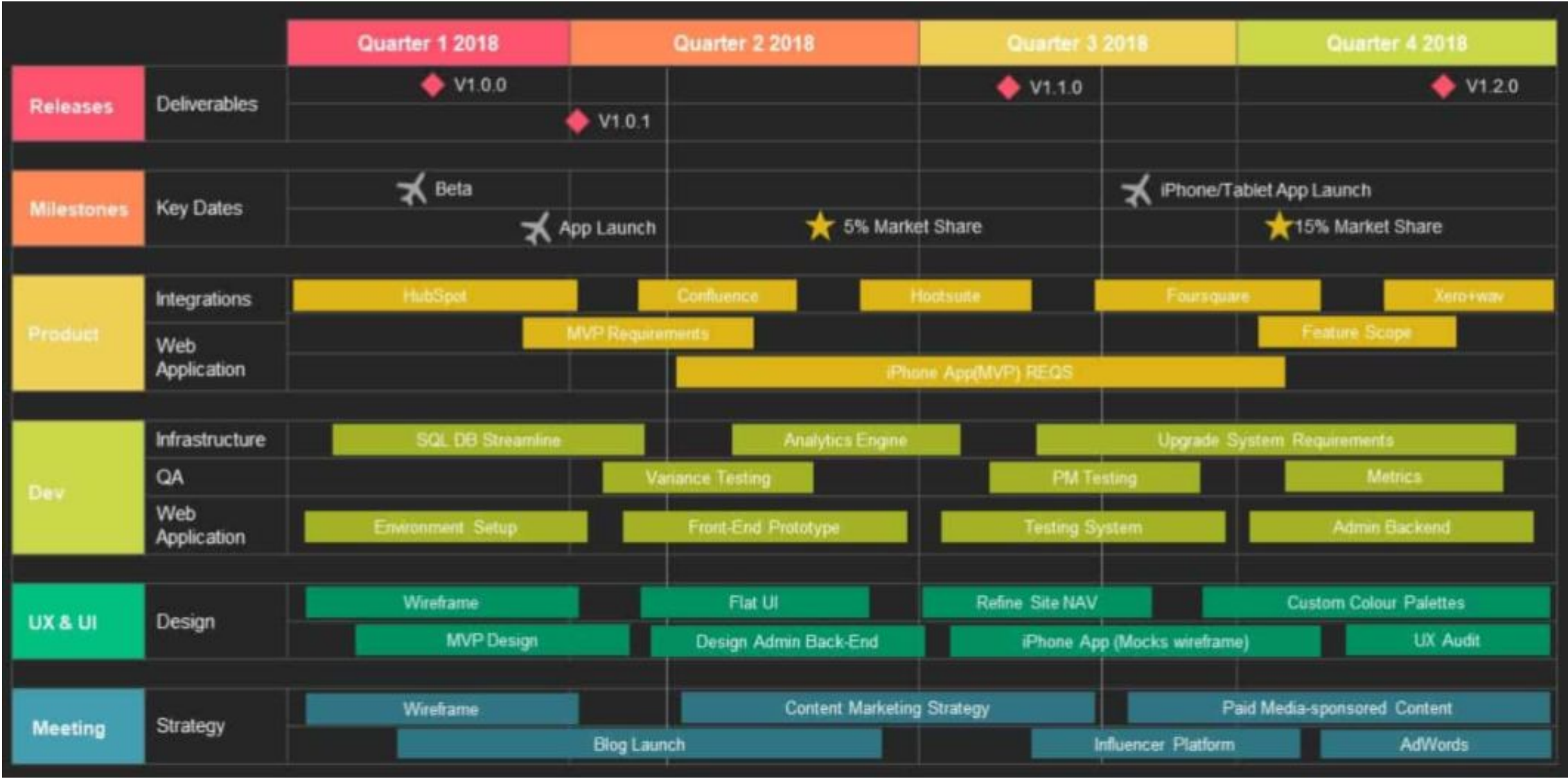
El roadmap debe contener solo detalles de nivel estratégico: temas principales del producto, épicas y objetivos.



Veamos a continuación algunos ejemplos de roadmaps. Cada organización utiliza un modelo en particular de acuerdo a su forma de trabajo.



Roadmap estilo Gantt de doble entrada. Presenta los periodos, entregas, hitos y equipos de trabajo que intervienen a lo largo del tiempo.










Roadmap a base de cards. Presenta los equipos que intervienen y tarjetas de trabajo asociadas a cada periodo con porcentaje de avance.



Roadmap orientado a objetivos. Presenta los releases, objetivos, funciones y métricas para su seguimiento en fechas o periodos acordados.

Fecha 	2/04/19	junio de 2019	Q3 de 2019	Q4 de 2019	S1 de 2020
Nombre de lanzamiento 	Lanzamiento 1				
Objetivo 	Estar al día de las promociones	Conocer las rebajas y nuevos productos	Tener acceso a recomendaciones personalizadas	Trato especial y ofertas exclusivas	Querer volver a la web
features 	<ul style="list-style-type: none"><li>• Códigos promocionales</li><li>• Etiquetar los productos que están rebajados</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rebajas</li><li>• Página de novedades</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Packs de productos</li><li>• Venta cruzada</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ventas privadas</li><li>• Invitaciones prelanzamiento</li><li>• Códigos promocionales para empleados</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Recomendaciones</li><li>• Reserva de productos</li><li>• Códigos promocionales de «próxima compra»</li></ul>
Métricas 	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cantidad de códigos promocionales canjeados</li><li>• Nuevas cuentas creadas</li><li>• Número de ventas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Consulta de páginas nuevas</li><li>• Nuevas cuentas creadas</li><li>• Número de ventas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cantidad de ventas de paquetes de productos</li><li>• Cantidad de ventas cruzadas</li><li>• Número de ventas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cantidad de participantes en ventas privadas</li><li>• Ingresos generados de las ventas privadas</li><li>• Cantidad de registros para el prelanzamiento</li><li>• Códigos promocionales canjeados</li><li>• Número de ventas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nuevas cuentas creadas</li><li>• Códigos promocionales canjeados</li><li>• Cantidad de recomendaciones</li><li>• Cantidad de reservas de productos</li><li>• Número de ventas</li></ul>



