

レッスンのまとめ

- ・限られたリソースで最大の価値を届けるために顧客の要望を理解しなければなりません
- ・顧客は何が欲しいのか自分でもよくわからない。そして、要望を聞いても正しく理解できない恐れがあります
- ・ウォーターフォールの場合は要件定義の段階でしかお客様の要望を聞けないので、よりよく要望を聞くためにアジャイルのアプローチが必要になります