

# Lean Inception

---

Universidad Nacional de Lanús  
1er Cuatrimestre 2021

# Objetivo de la clase

Comprender una de las  
herramientas que nos permiten  
iniciar proyectos.

# Clases Virtuales

---

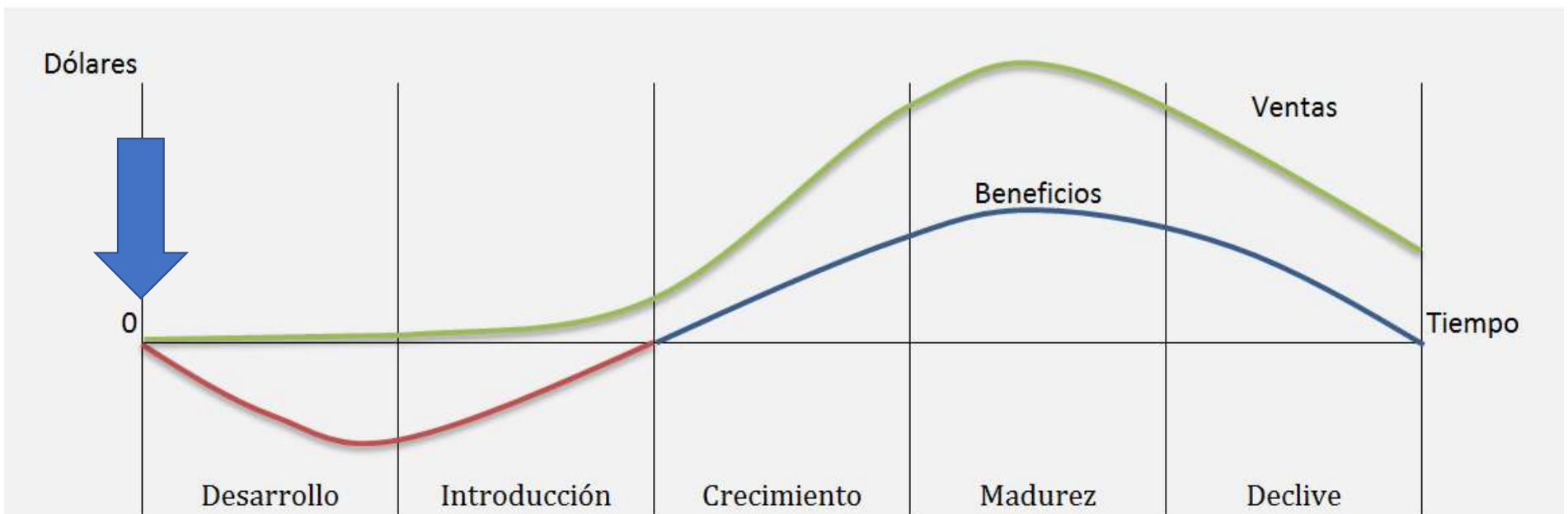
- Cámaras prendidas.
- Mientras no estemos hablando, micrófonos apagados.
- Nos comunicamos por audio (preferentemente) o por chat.
- Preguntas en cualquier momento.
- Pueden levantar la mano.
- Tratemos de acercarnos lo más posible a una clase presencial.

# Introducción

---

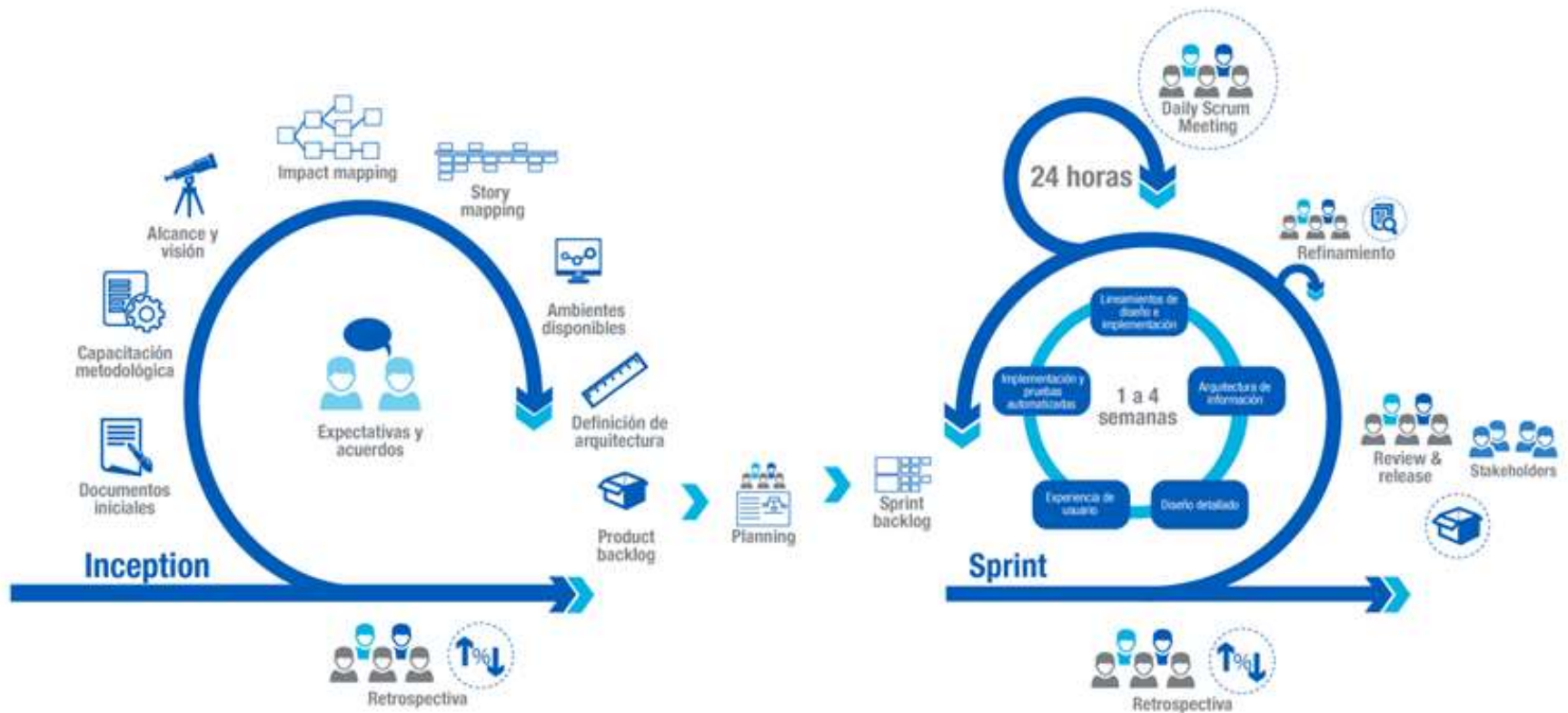
# Ciclo de vida del Producto

---

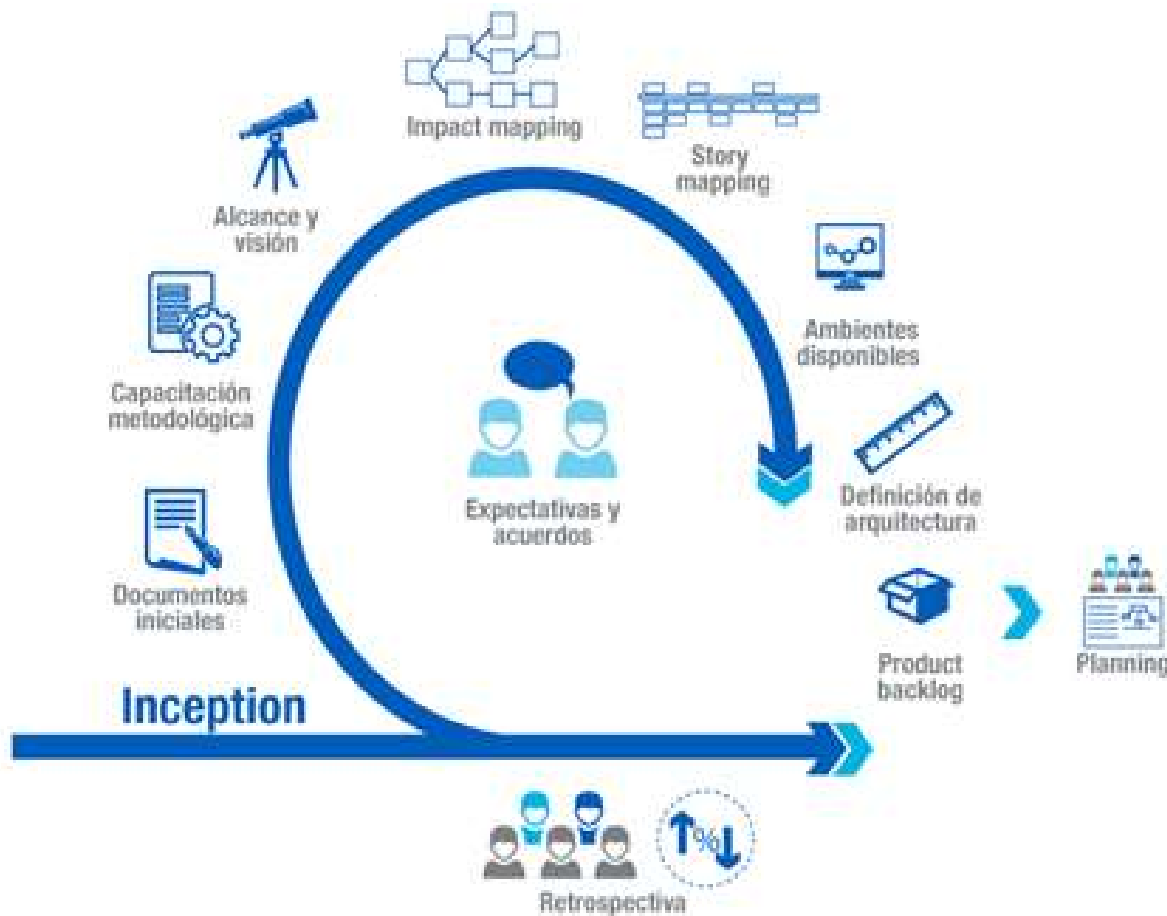


Principalmente al inicio, pero podría repetirse en cualquier proyecto o producto intermedio.

# Discovery vs Delivery



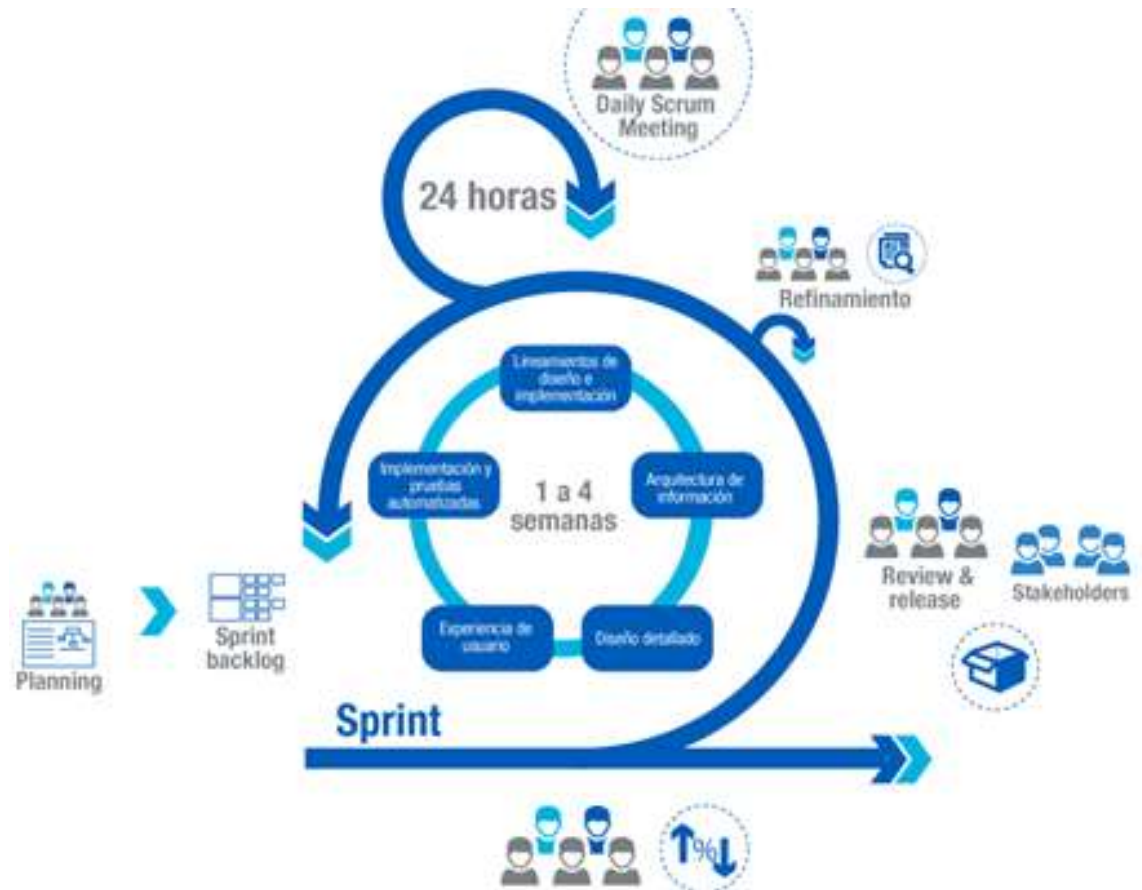
# Discovery



¿Qué?  
¿Por qué?  
¿Para qué?  
¿Cuándo?  
¿Quién?

# Delivery

¿Cuándo?  
¿Quién?  
¿Cómo?





# Motivación

---

- ¿Cómo definimos cuál debería ser el producto a construir?
- ¿Cómo nos aseguramos de que todo el equipo comience a construir compartiendo el mismo conocimiento en cuanto al producto?

“A Minimum Viable Product is that version of a new product which allows a team to collect the maximum amount of validated learning about customers with the least effort.” Eric Ries.

# MVP

---

- Permiten validar hipótesis.
- Dan feedback temprano.
- Permiten redefinir/replanificar objetivos.

Not like this...



...instead like this!



---

HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT

---



1



2



3



4

---

ALSO HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT

---



1



2



3



4

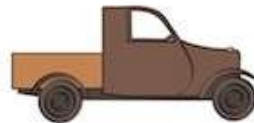
---

HOW **TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT

---



1



2



3



4

# Lean Inception

---

Lean = “Magro”

Inception = Inicio

# El proceso

---

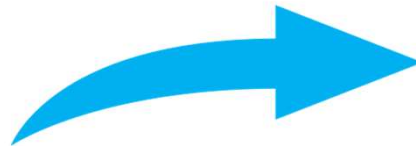
	Morning	Afternoon
Monday	Product Vision	Is, Is not  Does, Does not
Tuesday	Describe the Personas	Discover the Features
Wednesday	Technical and Business Review	Show the User Journeys
Thursday	Display Features in Journeys	Sequence the Features
Friday	Build MVP Canvas	Demo

# Product Vision

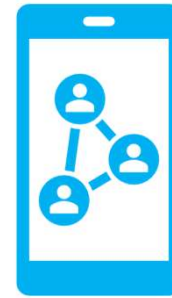
---



Idea



Product  
vision



Producto



# Product Vision

---

- Se basa en un template\*:

PARA [cliente final],  
QUIENES [problema que debe ser resuelto],  
EL [nombre del producto],  
ES UN [categoría del producto],  
QUE [beneficios clave, por qué hay que comprarlo],  
A DIFERENCIA DE [competencia],  
NUESTRO PRODUCTO [principales diferencias].

\* Geoffrey Moore, "vision of the product" del libro Crossing the Chasm.

# Elevator Pitch

---

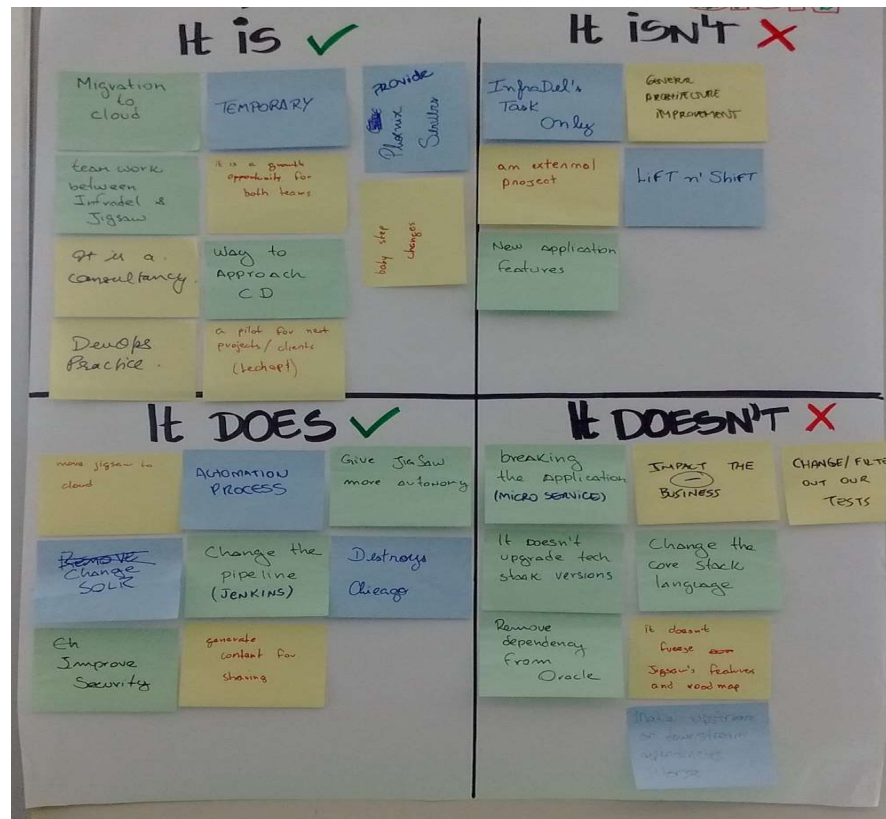


[https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG\\_YjgvI](https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_YjgvI)



Actividad en grupo:  
Desarrollar el producto visión  
de la tienda on-line.

# Is, is not | does, does not





Actividad en grupo:  
Desarrollar el cuadrante para  
delimitar el producto.

# Personas

---

- Para identificar efectivamente las funcionalidades, debemos primero identificar efectivamente a los usuarios y sus objetivos.
- Las personas son usuarios de nuestro producto.
- Buscamos definir representaciones realistas y entender la interacción con el producto desde su punto de vista.

# Personas

---

Ayuda al  
entendimiento  
compartido!

**Nickname  
and  
drawing**

**Profile:**

- .
- .
- .
- .

Descripción de  
la persona

¿Qué  
comportamientos  
y características  
son significativas  
para el producto?

**Behaviors:**

- .
- .
- .
- .

**Needs:**

- .
- .
- .
- .

¿Qué necesidades  
tiene y podría  
resolver con  
nuestro producto?

# Personas (ejemplo)

---





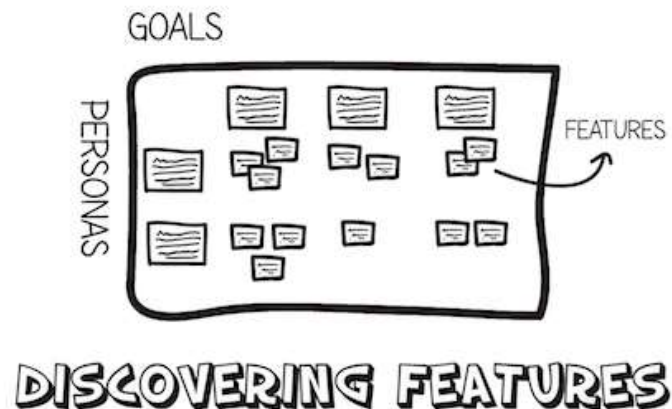


Actividad en grupo:  
Identifiquemos a las personas.

# Discover the Features

---

Una “feature” o funcionalidad es la descripción de una interacción del usuario con el producto o alguna acción que el producto puede realizar.



# Discover the Features

---

- ¿Qué necesita el producto para que una persona pueda alcanzar un objetivo?
- Algunas celdas podrían tener muchas features. Otras, quizás no tengan ninguna.
- Si identificamos objetivos o features que no se corresponden con personas, deben ser descartadas o repensadas.



Actividad en grupo:  
Identifiquemos las features.

# Technical and Business Review

---

- Tomamos las features y evaluamos tres aspectos:
  - ✓ Esfuerzo.
  - ✓ Valor para el negocio.
  - ✓ Incertidumbre.

# Technical and Business Review

---

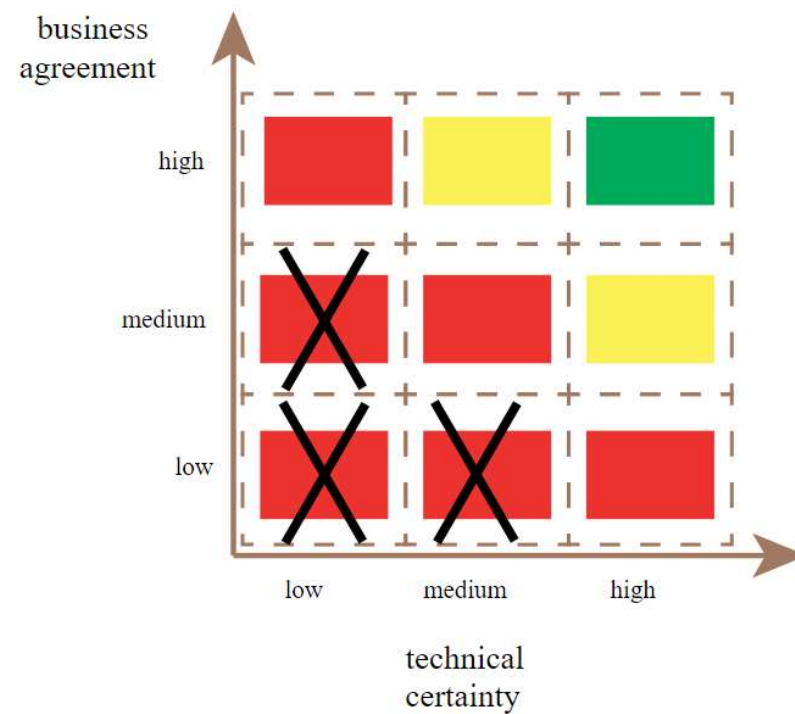
- Evaluación de esfuerzo y valor:

effort	E	EE	EEE
business value	\$	\$\$	\$\$\$
	low	medium	high

# Technical and Business Review

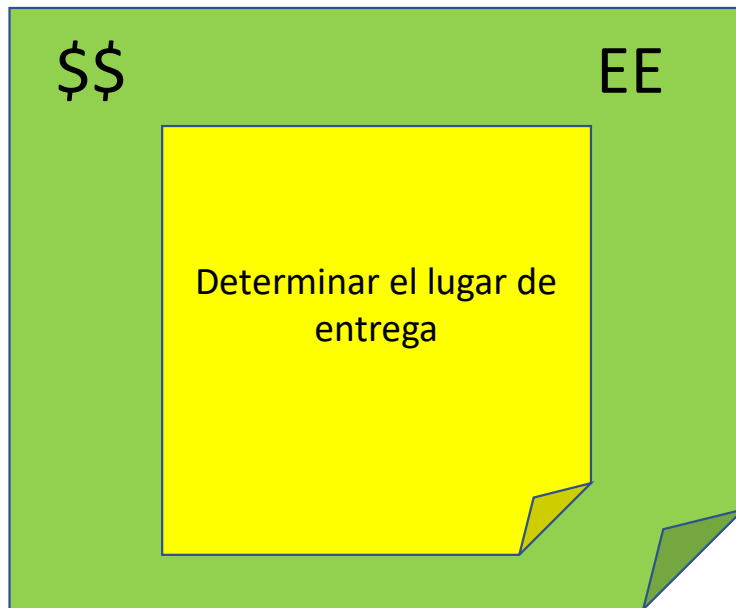
---

- Para medir la incertidumbre :



# Technical and Business Review

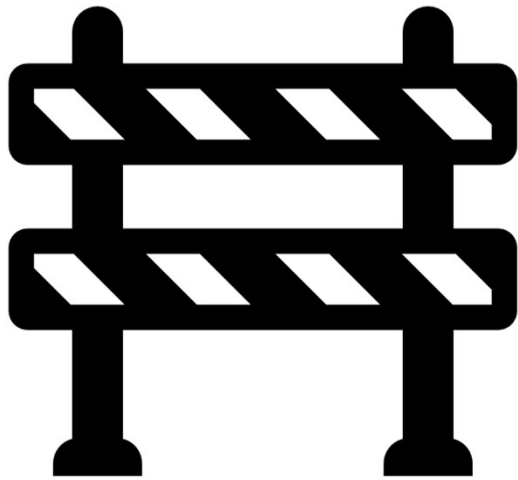
- Todas las features deberían quedar así:







Actividad en grupo:  
Technical and business review.



Los próximos pasos  
los vamos a ver en  
otra clase.

# Bonus track: Project Charter

---

# Project Charter

---

- Es la forma en que se inician los proyectos según PMI (tradicionales)
- Es un entregable. Es un documento.
- Relación de colaboración entre ejecutor y solicitante.
- Suele complementarse con un contrato.
- Se utiliza en proyectos internos o externos.
- Por lo general, lo inicia el patrocinador o sponsor.

## Desarrollar el Acta de Constitución del Proyecto

### Entradas

- .1 Documentos de negocio
  - Caso de negocio
  - Plan de gestión de beneficios
- .2 Acuerdos
- .3 Factores ambientales de la empresa
- .4 Activos de los procesos de la organización

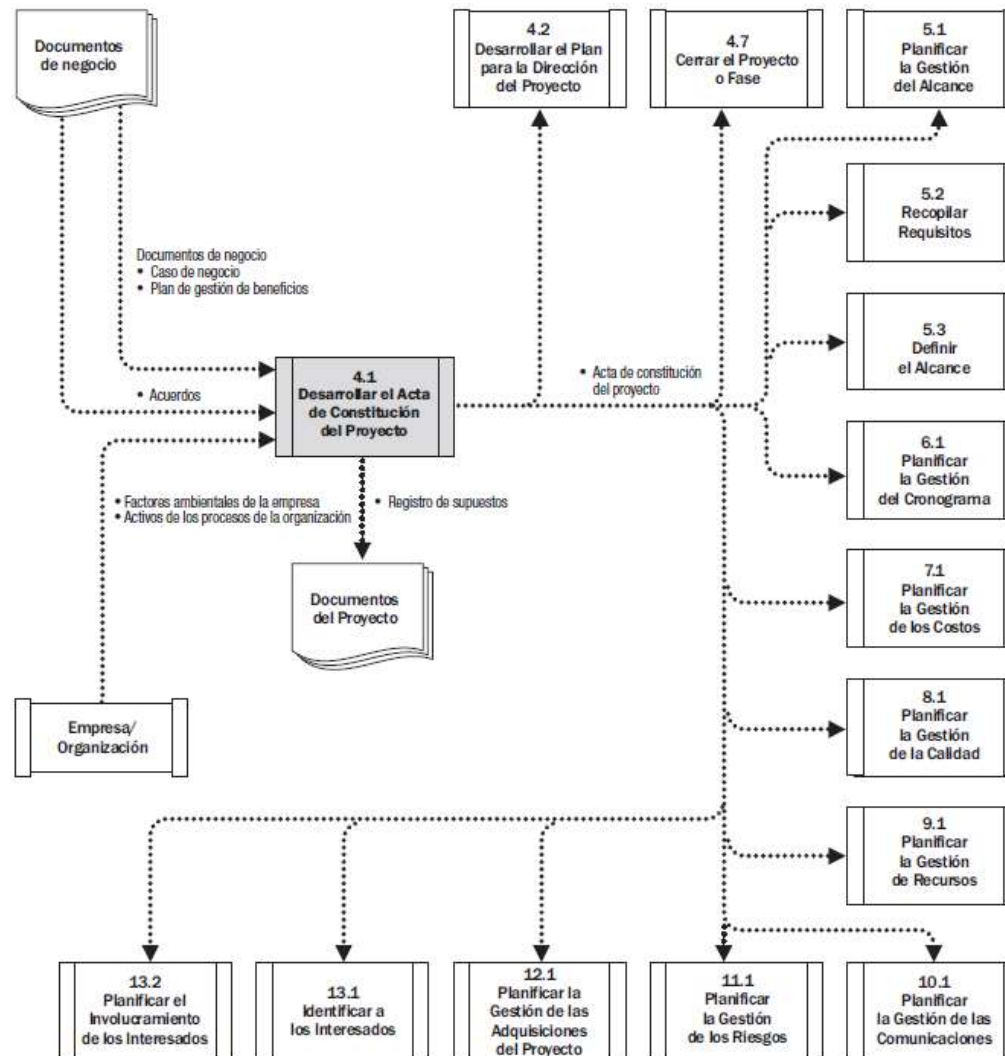
### Herramientas y Técnicas

- .1 Juicio de expertos
- .2 Recopilación de datos
  - Tormenta de ideas
  - Grupos focales
  - Entrevistas
- .3 Habilidades interpersonales y de equipo
  - Gestión de conflictos
  - Facilitación
  - Gestión de reuniones
- .4 Reuniones

### Salidas

- .1 Acta de constitución del proyecto
- .2 Registro de supuestos





# Contenido del Project Charter

---

- Propósito/justificación
- Objetivo
- Descripción
- Requisitos de alto nivel
- Criterios de Aprobación
- Limitaciones
- Supuestos
- Riesgos
- Cronograma de hitos
- Presupuesto
- PM
- Interesados

## Actividad: Escribir el Propósito o justificación

---

Consiste en identificar el problema que se desea resolver o la oportunidad que desea aprovechar y expresar explícitamente los beneficios que se producirán al resolver el problema o aprovechar la oportunidad.



# Actividad: Escribir el objetivo

---

¿Qué?  
¿Cuándo?  
¿Cuánto?  
¿Dónde?  
~~¿Cómo?~~

Specific (Específico)  
Measurable (Medible)  
Attainable (Alcanzable)  
Relevant (Relevante)  
Time-bounded (Con límite de tiempo)

[illegible]