**ARTIGO TECH #2** – Gestão Ágil de Projetos

**Visão do Projeto**

A Visão do Projeto servirá para definir o objetivo do produto. É uma declaração capaz de explicar quem é o cliente, como o produto beneficiará esse cliente, quais funcionalidades serão essenciais e qual o diferencial competitivo frente ao mercado. E existem algumas técnicas para sua elaboração e, dentre as quais, serão utilizadas duas: Mapa da Empatia, Persona e Business Model Canvas.

A técnica Mapa da Empatia é fundamental para nos colocar no lugar do cliente e, dessa forma, exercitar reflexões sobre o que ele pensa, vê, sente, faz e diz, entre outros. Dessa forma podemos compreender melhor nosso cliente e, assim, levantar hipóteses sobre quem é o público-alvo. E essa técnica pode ser seguida ou precedida pela elaboração da Persona.

O **Mapa da Empatia** pode ser preenchido por meio de uma ferramenta visual, mas também pode ser descrito por escrito. E, por hora, faremos por escrito:

1. Objetivo – Com quem estamos sendo empáticos? Quem queremos conhecer? Em que situação está? Qual o papel nessa situação?

O cliente é do sexo masculino, seu estado civil é solteiro, não possui filhos, está com idade em torno de 30 anos, possui formação superior, cursa pós-graduação, mora sozinho, não possui tempo para lazer e busca crescimento profissional.

O cliente acorda às cinco da manhã, estuda para a pós-graduação, depois dirige até o local de trabalho, bate o ponto de entrada às 08h e bate o ponto de saída às 18h e, na sequência, possui aula das 19 às 22h e chega em casa às 22h45.

O cliente quer conquistar uma promoção e precisa se provar para os superiores.

1. Objetivo – O que ele precisa fazer de diferente? Quais tarefas ele quer ou precisa fazer? Qual decisão ele precisa tomar? Como saberemos se ele foi bem sucedido?

O cliente bolou uma estratégia e elencou ações para tornar possível alcançar a tão sonhada promoção. Dentre essas ações, ele precisa melhorar sua aparência e isso inclui seu vestuário. Por isso, o cliente quer gerir melhor seu guarda-roupas para evitar roupas desgastadas pelo tempo e ter visual mais agradável aos olhos dos colegas. Assim, alcançar a promoção e uma maior renda familiar.

Persona é uma técnica para identificar o cliente modelo para o produto.