

**GESTIRE
PROGETTI
SOFTWARE**

RIFERIMENTI IMPORTANTI PER APPROFONDIRE

Modelli principali di ciclo di vita del software:

- 1) Modello a cascata - Waterfall**
- 2) Modello iterativo - metodologie agili**

Modello a cascata:

- 1) Studio di Fattibilità, 2) Analisi, 3) Progettazione, 4) Sviluppo, 5) Test, 6) Manutenzione**

RIFERIMENTI IMPORTANTI PER APPROFONDIRE

Principi base delle metodologie agili:

- 1) le persone e le interazioni sono più importanti dei processi e degli strumenti**
- 2) è più importante avere software funzionante che documentazione**
- 3) bisogna collaborare con i clienti oltre che rispettare il contratto**
- 4) bisogna essere pronti a rispondere ai cambiamenti oltre che aderire alla pianificazione**

RIFERIMENTI IMPORTANTI PER APPROFONDIRE

Esistono varie pratiche, oltre ai principi generali.

Principali metodologie agili:

Extreme Programming, SCRUM

RIFERIMENTI IMPORTANTI PER APPROFONDIRE

Fino ad ora abbiamo parlato di come gestire il progetto software, e anche a come è gestito il rapporto con il committente/cliente.

Come fare però quando siamo noi stessi a creare un progetto e a decidere cosa deve fare il nostro software?

RIFERIMENTI IMPORTANTI PER APPROFONDIRE

Business Model Canvas by Alexander Osterwalder

- 1) Customer segments: chi sono i nostri clienti/utenti?**
- 2) Value proposition: quale valore diamo loro?**
- 3) Channels: come conoscono la nostra proposta di valore?**
- 4) Customer relationship: come seguiamo i nostri clienti?**
- 5) Revenue stream: quale proposta di valore genera un flusso in entrata e in che modo (acquisto, licenza, abbonamento...)?**

RIFERIMENTI IMPORTANTI PER APPROFONDIRE

Business Model Canvas by Alexander Osterwalder

- 6) Key resources: quali sono le risorse (umane, materiali o intangibili) importanti che abbiamo o che dobbiamo avere?**
- 7) Key activities: quali sono le attività strategiche che facciamo o che dobbiamo fare?**
- 8) Key partners: chi è/può essere un nostro alleato?**
- 9) Cost structure: quali sono le spese che dobbiamo affrontare e le loro caratteristiche principali (fisse, variabili, a volume)**

RIFERIMENTI IMPORTANTI PER APPROFONDIRE

Il Business Model Canvas (BMC) ci aiuta a chiarire e a focalizzare la nostra idea, ma come facciamo a sapere se l'idea è veramente buona (cioè genera valore per i nostri clienti/utenti)?

Con "Lean Startup" by Eric Ries e "Customer Development" by Steve Blank: l'idea fondamentale è che il BMC deve guidare un processo iterativo di affinamento dell'idea progettuale tramite confronto e validazione direttamente con il cliente/utente finale, in modo da realizzare solo quello che il cliente/utente vuole ed è disposto a comprare eliminando così sprechi!

GRAZIE
per l'attenzione!