

UserCar Dealer

Unidade: Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro - PUC-Rio

Curso: Pós Graduação Engenharia da Computação

Sprint: Gestão Ágil de Projetos e Produtos

Projeto: App UserCar Dealer Aluno: Leandro Maciel Lima

Objetivos

Desenvolver um sistema de monitoramento de revisões de veículos acompanhe que quilometragem atual e o tempo desde a última revisão realizada na oficina ou concessionária. O sistema irá alertar a concessionária quando estiver próximo o momento de realizar a próxima revisão, facilitando o planejamento e a prestação de serviços aos clientes.























Kickoff

O Lean Inception começa com um pontapé inicial, seguido de uma sequência de atividades intensas. e termina com uma vitrine de workshop. A equipe diretamente envolvida com a iniciativa deverá participar de todas as atividades; os demais interessados deverão participar do kick-off e do showcase, onde são apresentadas as expectativas e os resultados obtidos no workshop, respectivamente.

Think big, start small, learn fast!

Peça ao patrocinador principal da iniciativa para abrir o Lean Inception com uma palestra sobre a iniciativa a ser trabalhada.



Faça uma breve apresentação sobre a agenda Lean Inception e o conceito de MVP



Peça a todos que escrevam seus nomes, utilizando a cor que identifica o nível de participação.

Lucation

‱

Leandro Maciel
Eu vou participar Eu vou participar
de todas as de algumas
atividades etapas como
Productor Owner Desenvolvedor



NAME I'll only be in the kickoff and showcase

NAME I'll only be in the kickoff and showcase NAME I'll only be in the kickoff and showcase



Leandro
Eu vou participar
de todas as
atividades
Productor Owner

Maciel Eu vou participar de algumas etapas como Desenvolvedor

Cleide Eu vou participar de todas as atividades como Scrum Master

NAME I'll only be in the kickoff and showcase NAME I'll only be in the kickoff and showcase NAME I'll only be in the kickoff and showcase



Product Vision

Em algum lugar entre a ideia e o lançamento do MVP, a visão do produto ajuda você a trilhar o caminho inicial. Ele define a essência do valor do seu negócio e deve refletir uma mensagem clara e convincente para seus clientes. Esta atividade irá ajudá-lo a definir a visão do produto de forma colaborativa.

Com uma visão clara do produto, você pode determinar como as "peças" iniciais do negócio serão unidas.

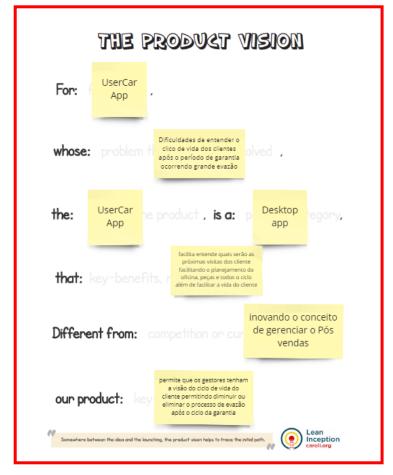
Divida a equipe em três grupos e solicite que cada grupo preencha apenas as lacunas selecionadas em seu respectivo modelo.

Peça a cada grupo que leia a respectiva frase incompleta e copie os seus post-its para o modelo único.

œ

Peça à equipe que consolide uma frase homogênea, copiando ou reescrevendo as anotações anteriores, conforme necessário.

(a) [1]





whose: problem to Dificuldades de entender o clico de vida dos clientes após o período de garantia ocorrendo grande evazão

the:

UserCar App product, is a: p Desktop app

facilita entende quais serão as próximas visitas dos cliente facilitando o planeiamento da

Different from: competition or cur

inovando o conceito de gerenciar o Pós vendas

our product:

that: key-benefits,

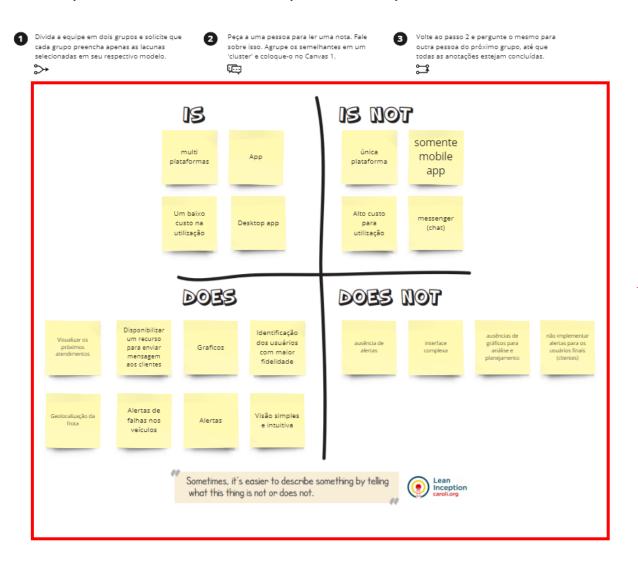
permite que os gestores tenham a visão do ciclo de vida do cliente permitindo diminuir ou eliminar o processo de evazão após o ciclo da garantia

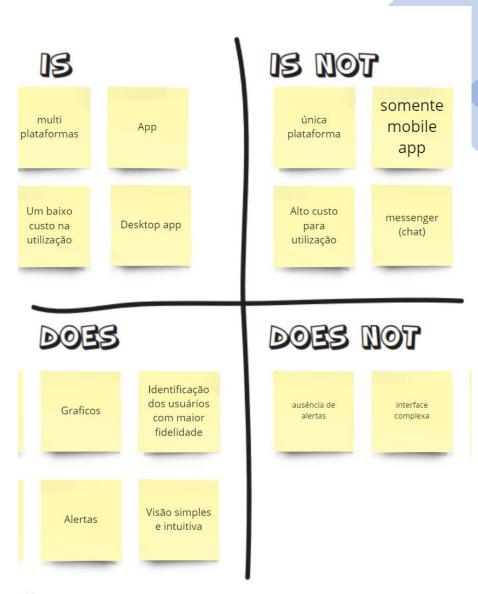
oficina, peças e todos o ciclo além de facilitar a vida do cliente

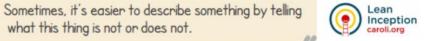
The Product IS - IS NOT - DOES - DOES NOT DO

Muitas vezes é mais fácil descrever o que algo não é ou não faz. Esta atividade busca classificações sobre o produto seguindo as quatro diretrizes, perguntando especificamente cada aspecto positivo e negativo sobre o produto ser ou fazer algo.

Decidir o que NÃO fazer é TÃO IMPORTANTE quanto decidir o que fazer.







Product Goals

Cada participante deve compartilhar o que entende como objetivo de negócio, e os diversos pontos de vista devem ser discutidos para chegar a um consenso sobre o que é realmente importante. Esta atividade ajuda a levantar e esclarecer os objetivos principais.

Se você tivesse que resumir o produto em três objetivos de negócios, quais seriam eles?

Divida a equipe em três grupos e solicite que cada grupo preencha apenas as lacunas selecionadas em seu respectivo modelo.

Peça aos participantes para partilharem o que escreveram, agrupando-os por semelhança nos "grupos". (<u>...</u>)

Facilidade no

planejamento do

pos vendas

Gerar novas oportunidades de

negócio

Receitas

Gerar novas

oportunidades de

negócio não

implementados

Visão simplificada

dos ciclo de vida

dos clientes

Visão

simplificada

do sistema

relação ao

negócios

8 Defina um título para cada um dos 'clusters'. Visão simplificada dos ciclo de vida dos clientes

Facilidade no planejamento do pos vendas

Receitas

Visão simplificada do sistema

Gerar novas oportunidades de negócio

Gerar novas oportunidades de negócio não implementados no mercado

Fácil utilização Trabalhar com o conceito just in time

Expandir para novos parceiros o conceito

Entendimento do ciclo de vida dos clientes em relação ao negócios

Trabalhar de forma mais eficiente e rentavél

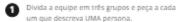
Trabalhar com o Expandir para Fácil conceito just in novos parceiros o utilização time conceito Entendimento Trabalhar de do ciclo de vida forma mais dos clientes em eficiente e

rentavél

Personas

Para identificar com eficácia as características de um produto, é importante ter em mente os usuários e seus objetivos. Uma persona cria uma representação realista dos usuários, ajudando a equipe a descrever funcionalidades do ponto de vista de quem irá interagir com o produto final.

Uma persona representa um usuário do produto, descrevendo não apenas sua função, mas também características e necessidades.





E ...

Cada grupo apresenta sua persona para toda a equipe.



Opcionalmente, faça mais rodadas para descrever outras personas. Após cada rodada, agrupe-os por semelhança.









- •39 anos:
- •Casado:
- •Engenheiro de Software:
- ·Pós graduação em IΑ

To differently dealify the functionalities of a probability inspectant to have in raind users and their goals.



Comportamento

- Analítico;
- Estratégico;
- Inovador;
- ·Gosta de testar novas tecnologias

Necesidades

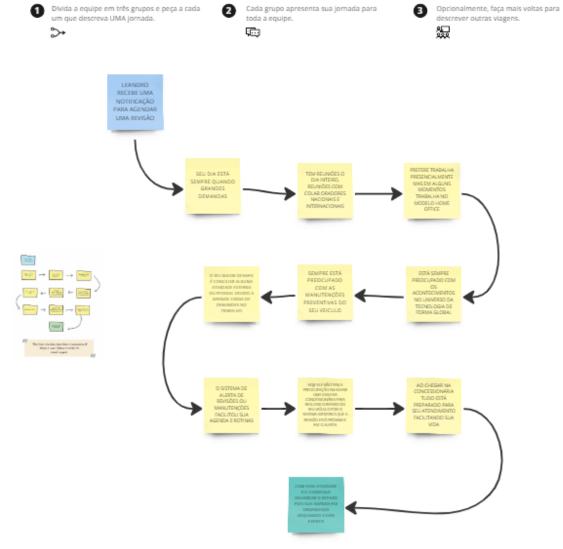
- Analítico;
- Estratégico;
- ·Inovador;
- •Gosta de testar novas tecnologias

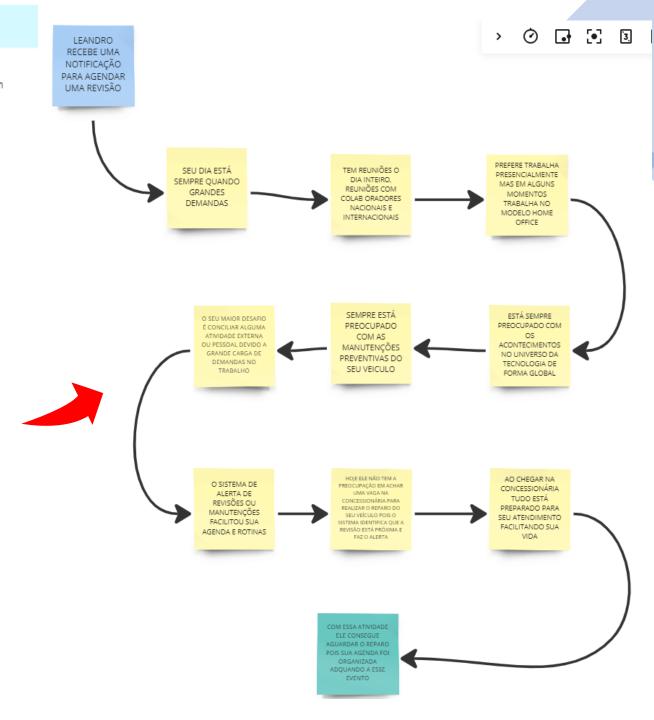


User Journeys

A jornada descreve a jornada de um usuário através de uma sequência de etapas para atingir uma meta. Algumas dessas etapas representam diferentes pontos de contato com o produto, caracterizando a interação da pessoa com ele.

Qual objetivo a persona deseja alcançar? Descreva a jornada passo a passo até que a persona chegue até ela.





Feature Brainstorming

Um recurso representa uma ação ou interação do usuário com o produto, por exemplo: imprimir fatura, visualizar extrato detalhado e convidar amigos do Facebook. A descrição de uma feature deve ser a mais simples possível, visando atender um objetivo de negócio, uma necessidade da persona e/ou contemplando uma etapa da jornada.

O usuário está tentando fazer algo, então o produto deve ter uma funcionalidade para isso. Qual é esse recurso?

Peça para alguém ler, aos poucos, o passo a passo da jornada de um usuário.



s, o passo a Durante a leitura, outras pessoas compartilham ideias de recursos.



Quando uma característica for identificada, descreva-a e coloque-a no quadro. Repita as etapas anteriores para todas as viagens.



Fácil visualização quando o sistema gerar alerta para o usuário (Dealer) Făcii vitualização quando o sistema gerar alerta para o usuário (cliente) O Dealer deve ter uma visão em uma unica tela de todos os eventos o sistema deve indicar quais pegas terilo necessirias para realizar a revisão ceso não possua a peça no estoque o responsável deve ser alertado com antecedência para citar um plano de acilo

habilitar filtros

reserva de peças ranking dos melhores clientes

de fidelização

a cada serviço

não permitir choques no agendamento no mesmo horário

Todos os dados devem ter um ambiente dedicado para gerar gráficos



Fácil visualização quando o sistema gerar alerta para o usuário (Dealer) Fácil visualização quando o sistema gerar alerta para o usuário (cliente) O Dealer deve ter uma visão em uma unica tela de todos os eventos

o sistema deve indicar quais peças serão necessárias para realizar a revisão caso não possua a peça no estoque o responsável deve ser alertado com antecedência para criar um plano de ação

habilitar filtros reserva de peças ranking dos melhores clientes não permitir choques no agendamento no mesmo horário

Todos os dados devem ter um ambiente dedicado para gerar gráficos

o sistema permite a geolocalização do veiculo para facilitar a leitura da frota (quais são os clientes e onde eles estão)

habilitar o ambiente de cancelamento para o cliente Gerar pontos de fidelização a cada serviço concluído

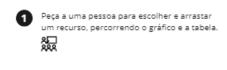
o simema permite a geolocalização do veloulo para ficilitar a leitura da froza (quals silo os clientes e onde eles estilo)

habilitar o ambiente de cancelamento para o cliente

Technical, Business and UX Review

Esta revisão tem como objetivo discutir como a equipe se sente em relação ao entendimento técnico, comercial e de UX de cada recurso. A partir desta atividade novos esclarecimentos acontecerão e as divergências e dúvidas ficarão mais evidentes.

As cores e marcações auxiliarão a equipe nas atividades subsequentes de priorização, estimativa e planejamento.



Defina a cor de acordo com o nível de confiança e faça marcações (numa escala de 1 a 3) de valor de negócio, esforço e valor de UX − \$, E e ♥.















Confirme se todos concordam; escolha a

















Sequencer

O Feature Sequencer auxilia na organização e visualização dos recursos e na validação incremental do produto.

Defina o MVP e seus incrementos subsequentes.

Peça às pessoas para decidirem o primeiro recurso

Traga mais cartas para o sequenciador. Respeite as regras. Identifique o MVP e os incrementos do produto.



RULES

Regra 1: Uma onda pode conter no máximo três cartas.

Regra 2: Uma onda não pode conter mais de um cartão vermelho.

Regra 3: Uma onda não pode conter três cartas, apenas amarelas ou vermelhas.

Regra 4: O esforço total das cartas não pode ultrapassar cinco Es.

Regra 5: A soma do valor das cartas não pode ser inferior a quatro \$s e quatro copas.

Regra 6: Se uma carta depende de outra, essa outra carta deve estar em alguma onda anterior



Get ready, plan, work and conquer!



MVP Canvas

1003DE16

O MVP Canvas é um gráfico visual que ajuda a equipe a alinhar e definir o MVP, a versão mais simples do produto que pode ser disponibilizada ao negócio (produto mínimo) e que pode ser efetivamente utilizada e validada pelo usuário final (produto viável), produtos).

A equipe já discutiu o que compõe o MVP e já falou sobre o que se espera dele, chegou a hora de resumir tudo.

Orinda a equipe em disi grupos e peça a cada grupo que primenchia o canvas do MVP em seu respectivo modelo. >>	Peço a cade grupio que apresente seu MVP do Camos.	Peça à equipe pare consolidar os sete bibose do camas do MVP, usando e alterando as notas artistores conforme recessário. D D
	MVP CANVAS	
STREAM PARTIES PROBLEMS Find gains it have default fundament aggressed & broads and both on and graph and and and Construct on and graph and and and Construct on and Andrew game Construct on and Andrew game Construction Constructio	INP 98399564 https://doi.org/minestee/files/fil	COPSISTS ESSUAT () and operation of the control of

Do not waste time, money and effort areating the wrong product. Validate your idea and build your MVPI

COST & SCHOOLS



DETRICE OF SELECTE SESSITIONE SERVISES SEL



MVP CANVAS

