



1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 2679, 26

<https://www.coursera.org/learn/learning-how-to-learn>



100

Organization, strategy, supervision and training





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!

1

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

2

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

3

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

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

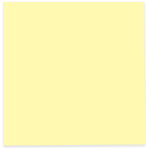
I'll only be in the kickoff and showcase

Agenda

MORNING	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY
	<div>KICKOFF</div> <div>PRODUCT VISION</div>	<div>PERSONAS</div>	<div>FEATURE BRAINSTORMING</div>	<div>SEQUENCER</div>	<div>SHOWCASE</div>
	LUNCH				
	AFTERNOON				
	<div>IS - IS NOT - DOES - DOES NOT DO</div> <div>PRODUCT GOAL</div>	<div>USERS' JORNEYS</div>	<div>TECH, BUSINESS AND UX REVIEW</div>	<div>MVP CANVAS</div>	<div>SHOWCASE</div>

Parking-lot

The Parking Lot helps to momentarily park conversations, ideas or questions that are raised during a conversation but are not useful for discussion at that specific time. It is an essential tool for the facilitator at any time during the workshop, as it is a polite way of saying: "yes, I heard you, but this conversation is for later".



Glossary

Take advantage of the Lean Inception to validate, adjust and give visibility to the vocabulary of the domain. It is very important that everyone involved - business, technology and user representatives - communicate and register the generated artifacts with a common language. Make sure to check the understanding of each word in the domain, and place it in the Glossary, visible to everyone.




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.

- 1


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

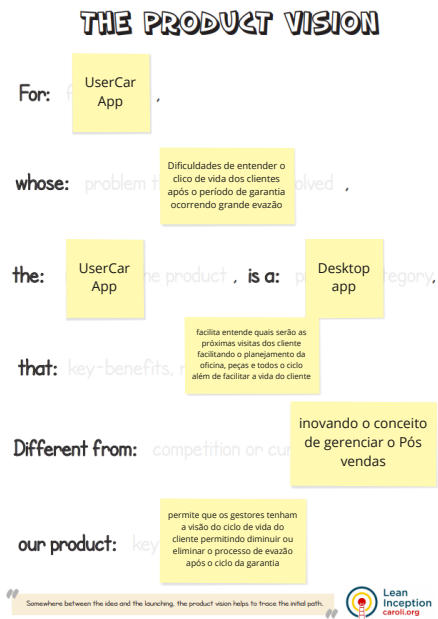

- 2

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


- 3

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







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.

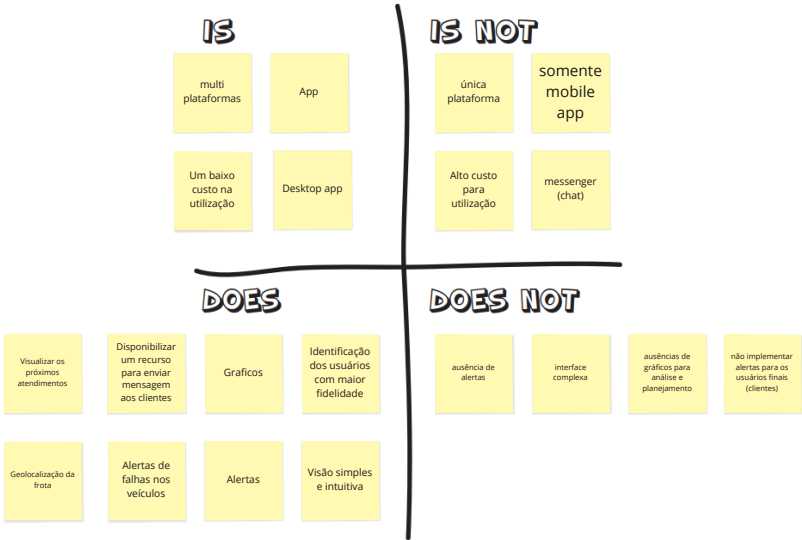
Decidir o que NÃO fazer é TÃO IMPORTANTE quanto decidir o que fazer.

- 1** Divida a equipe em dois grupos e solicite que cada grupo preencha apenas as lacunas selecionadas em seu respectivo modelo.



- 2** Peça a uma pessoa para ler uma nota. Fale sobre isso. Agrupe os semelhantes em um 'cluster' e coloque-o no Canvas 1.


- 3** Volte ao passo 2 e pergunte o mesmo para outra pessoa do próximo grupo, até que todas as anotações estejam concluídas.





Sometimes, it's easier to describe something by telling what this thing is not or does not.




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?

- 1


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

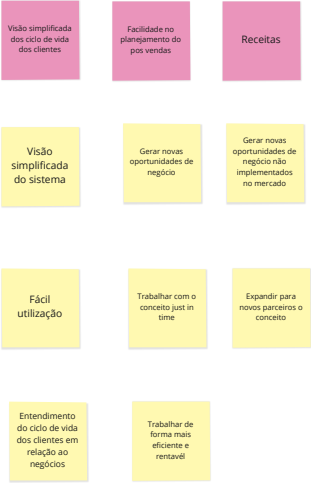

- 2

Peça aos participantes para compartilharem o que escreveram, agrupando-os por semelhança nos "grupos".


- 3

Defina um título para cada um dos 'clusters'.






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.

- 1


Divida a equipe em três grupos e peça a cada um que descreva UMA persona.


- 2

Cada grupo apresenta sua persona para toda a equipe.


- 3

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



Leandro

Perfil:

- 39 anos;
- Casado;
- Engenheiro de Software;
- Pós graduação em IA


Comportamento

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

Necessidades

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

“To effectively identify the functionalities of a product it is important to have in mind users and their goals.”

Avatar 	Profile • 28 years old • married • financial planner • works for a bank
Behavior • conservative • responsible • calm • gets into the field • needs to be in control	Needs • to save money • with money and investments • to take the • high performance vehicles • about 10% annually

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.

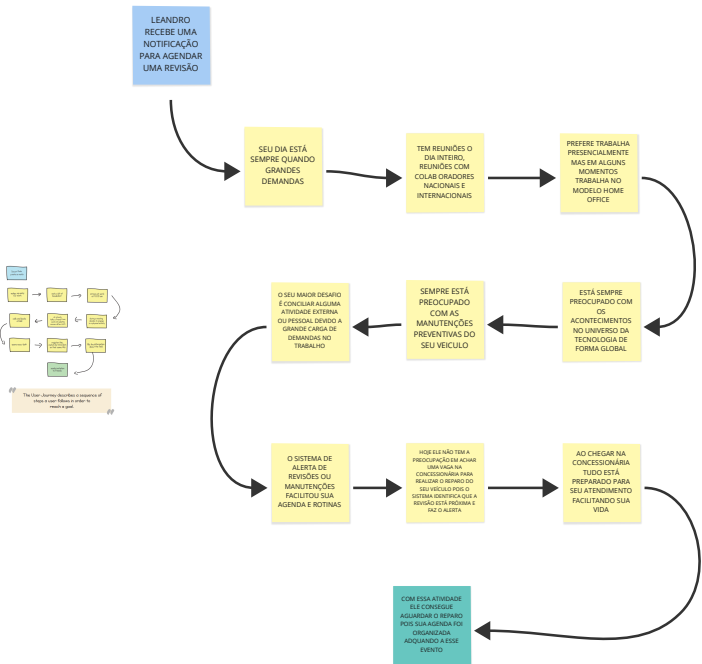
Qual objetivo a persona deseja alcançar? Descreva a jornada passo a passo até que a persona chegue até ela.

- 1

Divida a equipe em três grupos e peça a cada um que descreva UMA jornada.
- 2

Cada grupo apresenta sua jornada para toda a equipe.
- 3

Opcionalmente, faça mais voltas para descrever outras viagens.




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 pessoa 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?

- 1


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

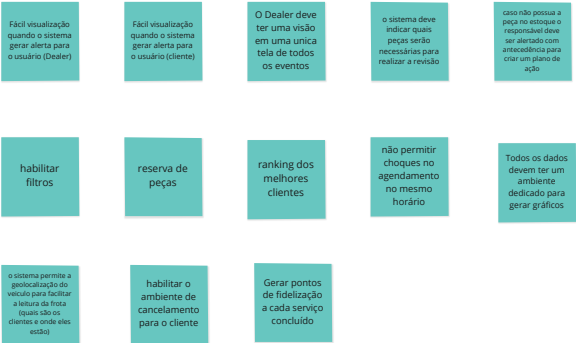

- 2

Durante a leitura, outras pessoas compartilham ideias de recursos.


- 3

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








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.

- 1** Peça a uma pessoa para escolher e arrastar um recurso, percorrendo o gráfico e a tabela.

- 2** 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 ♥.

- 3** Confirme se todos concordam; escolha a próxima pessoa e retorne ao passo 1.


EE \$\$
Fácil visualização quando o sistema gerar alerta para o usuário (Dealer)
valor

EE \$\$
Fácil visualização quando o sistema gerar alerta para o usuário (cliente)
valor

EE \$\$
O Dealer deve ter uma visão em uma única tela de todos os eventos
valor

E \$
habilitar filtros
valor

E \$
ranking dos melhores clientes
valor

EE \$
Gerar pontos de fidelização a cada serviço concluído
valor

EEE \$\$\$
o sistema deve indicar quais peças serão necessárias para realizar a revisão
valor

EEE \$\$\$
caso não possua a peça no estoque o responsável deve ser alertado com antecedência para criar um plano de ação
valor

EEE \$\$\$
reserva de peças
valor

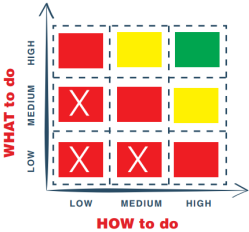
EEE \$\$\$
Todos os dados devem ter um ambiente dedicado para gerar gráficos
valor

EEE \$\$\$
o sistema permite a generalização do veículo para facilitar a leitura da frota (quais são os clientes e onde eles estão)
valor

EEE \$
habilitar o ambiente de cancelamento para o cliente
valor

EEE \$
não permitir choques no agendamento no mesmo horário
valor

TECHNICAL, USER EXPERIENCE
AND BUSINESS REVIEW



EFFORT	E	EE	EEE
BUSINESS	\$	\$\$	\$\$\$
UX	♥	♥♥	♥♥♥

The first step in organizing your work is relatively coloring and marking each item. Then you can start prioritizing your list, so that you decide what to focus on.



Sequencer

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

Defina o MVP e seus incrementos subsequentes.

- 1 Peça às pessoas para decidirem o primeiro recurso



- 2 Traga mais cartas para o sequenciador. Respeite as regras.

- 3 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 amarelo.

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!

SEQUENCER

Fill in the blanks marked with points in your notes.

①

②

③

④

⑤

“Get ready, plan, work and conquer!”



MVP Canvas

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.

- 1

Divida a equipe em dois grupos e peça a cada grupo que preencha o canvas do MVP em seu respectivo modelo.
- 2

Peça a cada grupo que apresente seu MVP do Canvas.
- 3

Peça à equipe para consolidar os sete blocos do canvas do MVP, usando e alterando as notas anteriores conforme necessário.



MVP CANVAS

SEGMENTED PERSONAS Para quem é esse MVP? Podemos segmentar e testar este MVP em um grupo menor? <div>Usuários de veículos novos e seminovos</div> <div>Atende para todo o Brasil</div> <div>Donos de concessionárias</div>	MVP PROPOSAL Qual é a proposta para este MVP? <div>Facilitar a gestão dos agendamentos das concessionárias e dos gerentes, uma visão ampliada do negócio além de entender o ciclo de vida dos clientes.</div> <div>Facilitar o processo de agendamento para os clientes além do acompanhamento personalizado.</div>	EXPECTED RESULT Qual aprendizado ou resultado buscamos neste MVP? <div>gerenciar 20 concessionárias no primeiro mês</div> <div>diminuir a evasão em 80% após período de garantia</div>
JOURNEYS Quais jornadas serão melhoradas com este MVP? <div>facilidade de visualizar os próximos serviços ou manutenções</div> <div>Os clientes podem ter um preview do agendamento sem a preocupação de achar um espaço na agenda de concessionária</div>	FEATURES O que estamos construindo neste MVP? Quais ações serão simplificadas ou melhoradas neste MVP? <div>Controle de frota e dos clientes de forma simplificada</div> <div>Novas facilidades para o cliente</div> <div>Agilidade no processo de agendamento</div> <div>sistema embarcado nos veículos sem a necessidade de ações dos clientes</div>	METRICS TO VALIDATE THE BUSINESS HYPOTHESES Como podemos medir os resultados deste MVP? <div>Quantidade de concessionárias cadastradas no banco de dados</div> <div>Número de serviços contratados pelos concessionários</div> <div>números de clientes ativos na base</div>
	COST & SCHEDULE Qual é o custo esperado e a data de vencimento deste MVP? Quando podemos olhar os dados para validá-lo? Existe alguma restrição de cronograma? <div>R\$100.000,00 para o desenvolvimento de todo o projeto</div> <div>4 meses para o desenvolvimento dos hardwares e softwares</div>	

Do not waste time, money and effort creating the wrong product. Validate your idea and build your MVP!



SHOWCASE