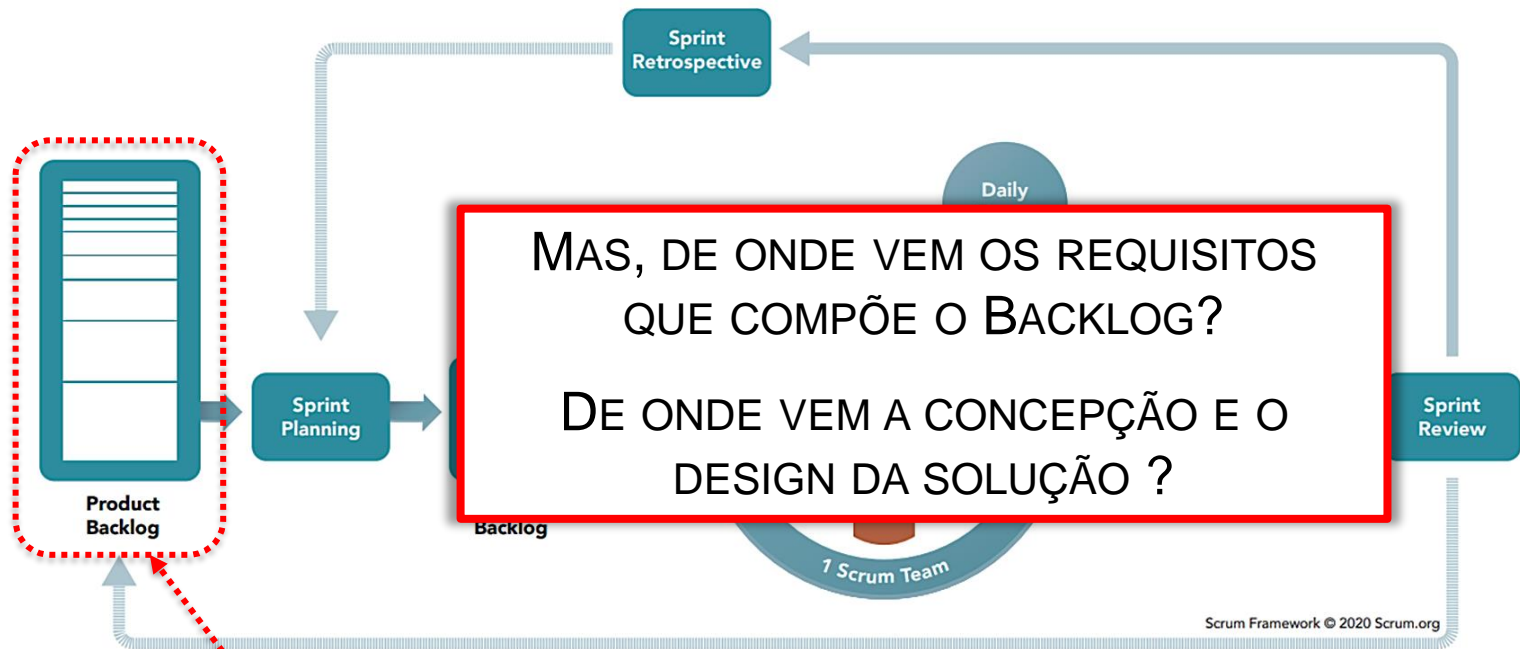


FIAP GRADUAÇÃO

METODOLOGIAS RESOLVEM TUDO?



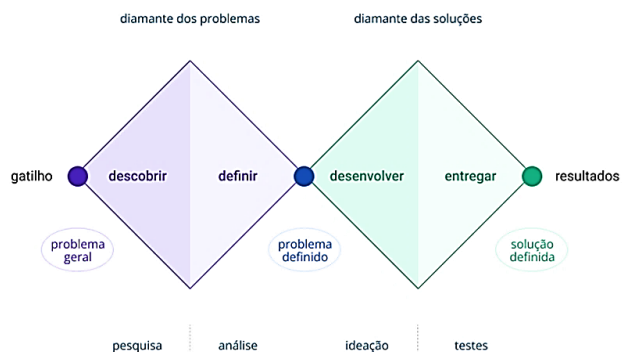
O ESCOPO DO SOFTWARE ESTÁ DESCRITO NO
BACKLOG DO PRODUTO.

UMA LISTA PRIORIZADA DE HISTÓRIAS DO USUÁRIO, SOB RESPONSABILIDADE DO **PRODUCT OWNER**, COM TUDO QUE DEVERÁ ESTAR PRESENTE PRODUTO QUE SERÁ DESENVOLVIDO.

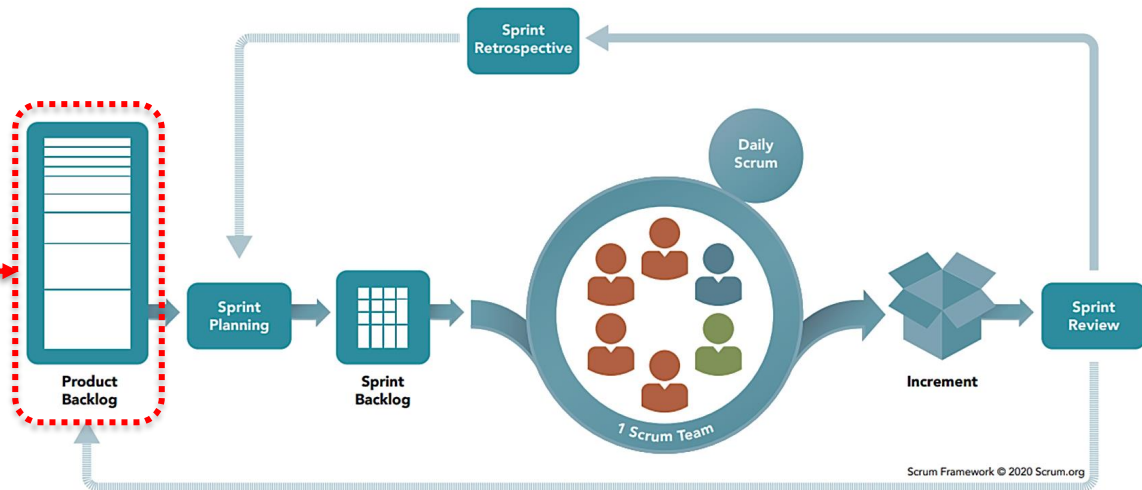
IMERSÃO E IDEAÇÃO – O DUPLO DIAMANTE

SCRUM

IMERSÃO E IDEAÇÃO



MÉTODO DO DUPLO DIAMANTE (BRITISH DESIGN COUNCIL)

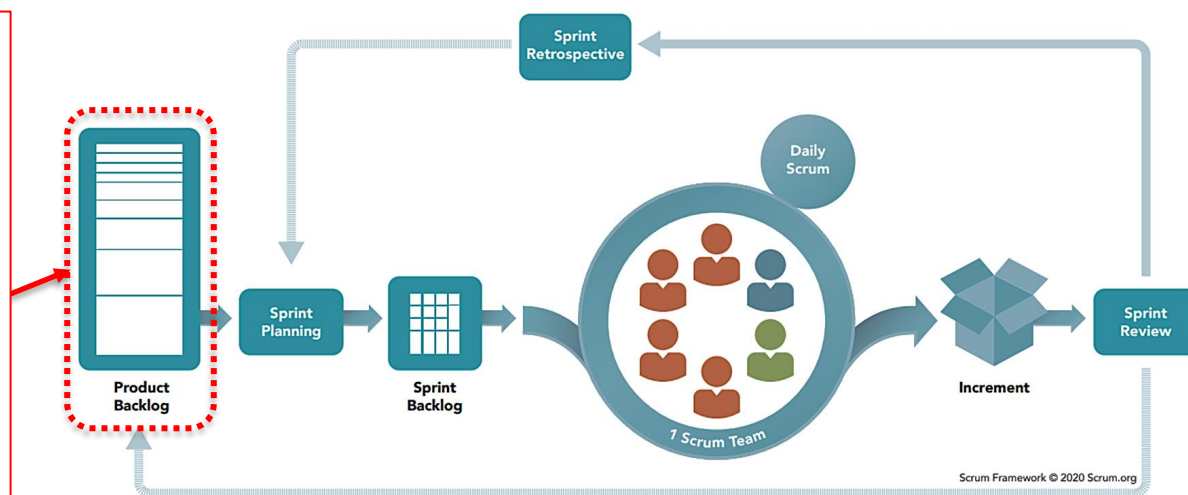


IMERSÃO E IDEAÇÃO – DESIGN THINKING

DESIGN THINKING

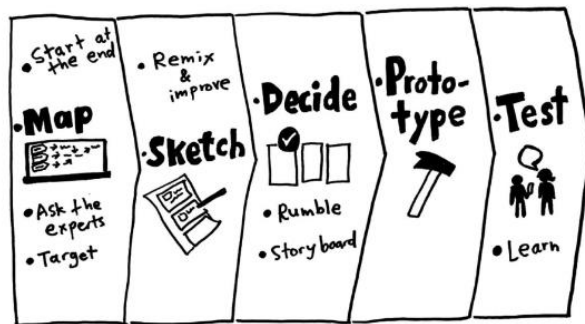


SCRUM

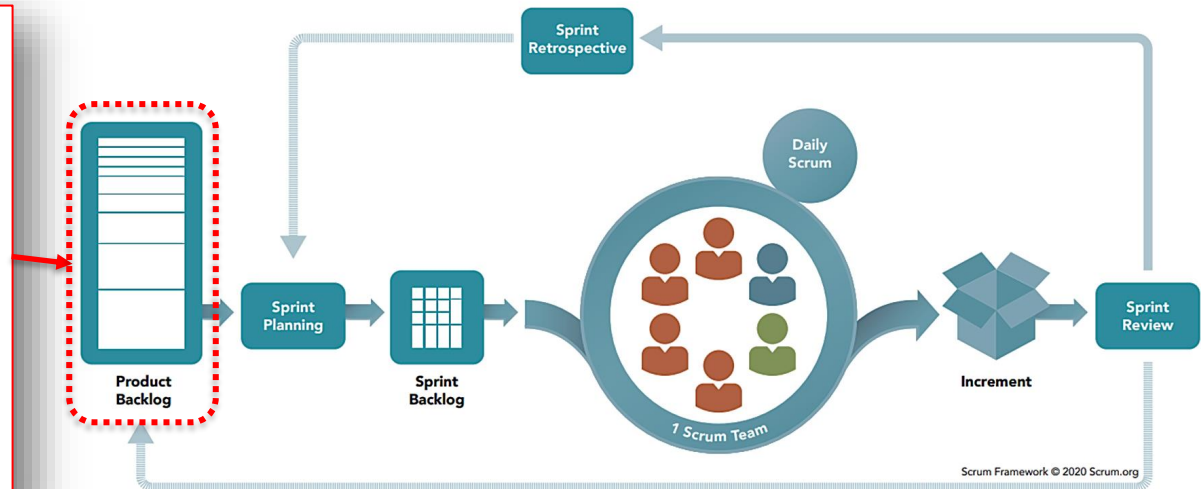


IMERSÃO E IDEAÇÃO – DESIGN SPRINT DA GOOGLE

DESIGN SPRINT (MÉTODO DA GOOGLE)

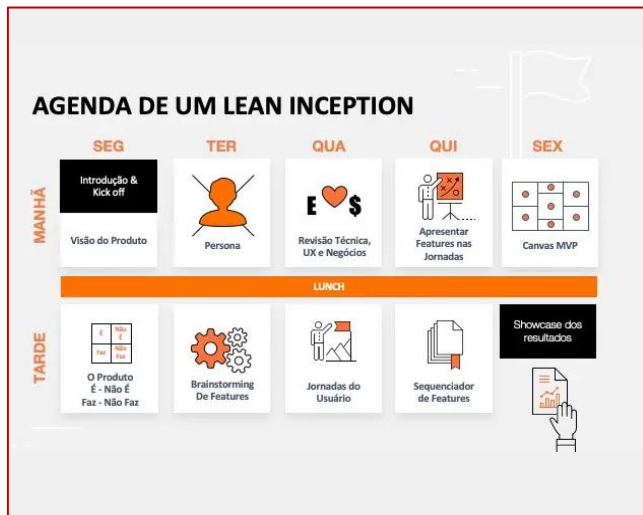


SCRUM

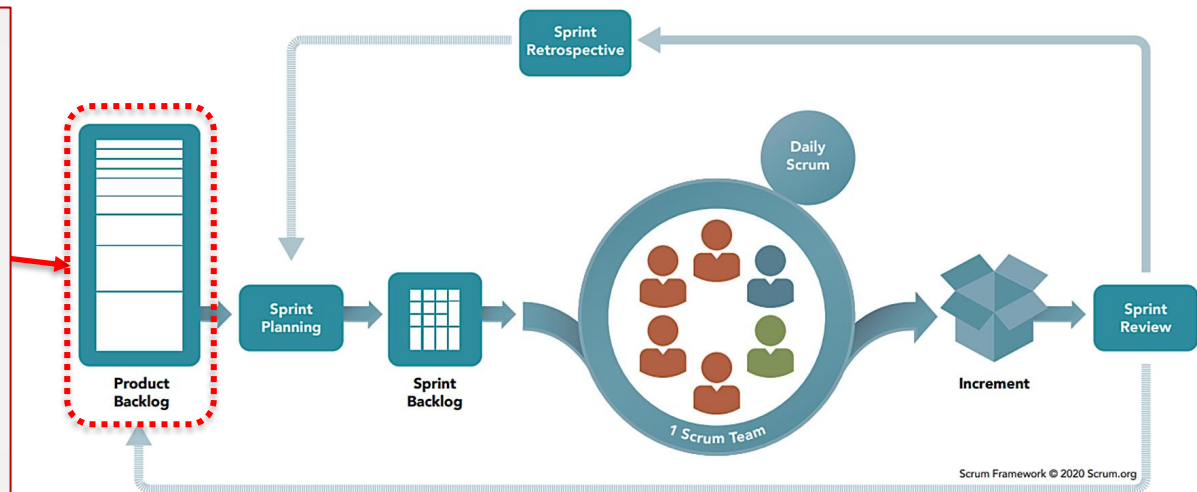


IMERSÃO E IDEAÇÃO – LEAN INCEPTION

LEAN INCEPTION



SCRUM



LEAN INCEPTION – IDEALIZANDO A SOLUÇÃO

O OBJETIVO DO PROCESSO DE LEAN INCEPTION É CONDUZIR, EM CURTO ESPAÇO DE TEMPO, O GRUPO DE DESIGN À DEFINIÇÃO DE UM **MVP** QUE ATENDA ÀS NECESSIDADES OU PROBLEMAS IDENTIFICADOS

AGENDA DE L



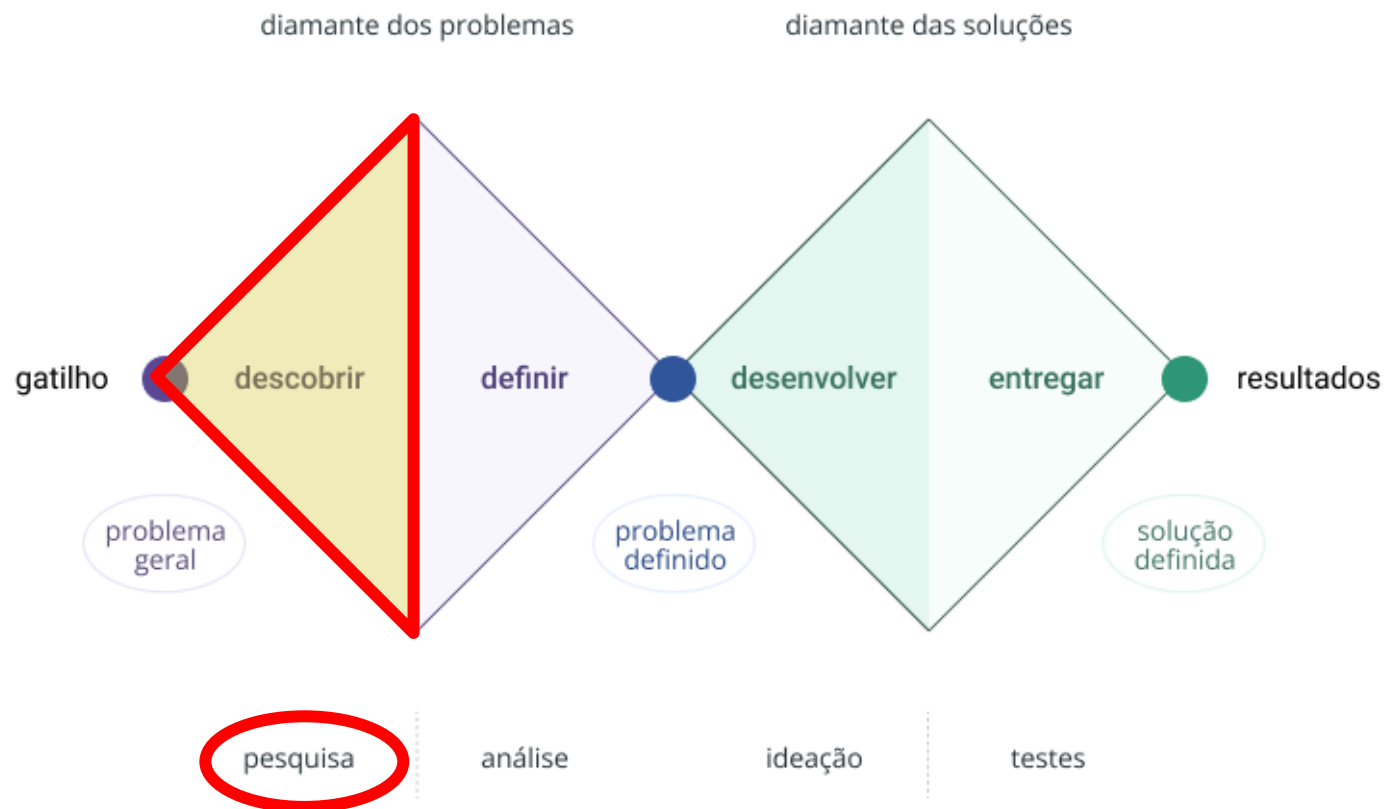
LEAN INCEPTION – IDEALIZANDO A SOLUÇÃO

AGENDA DE UM LEAN INCEPTION



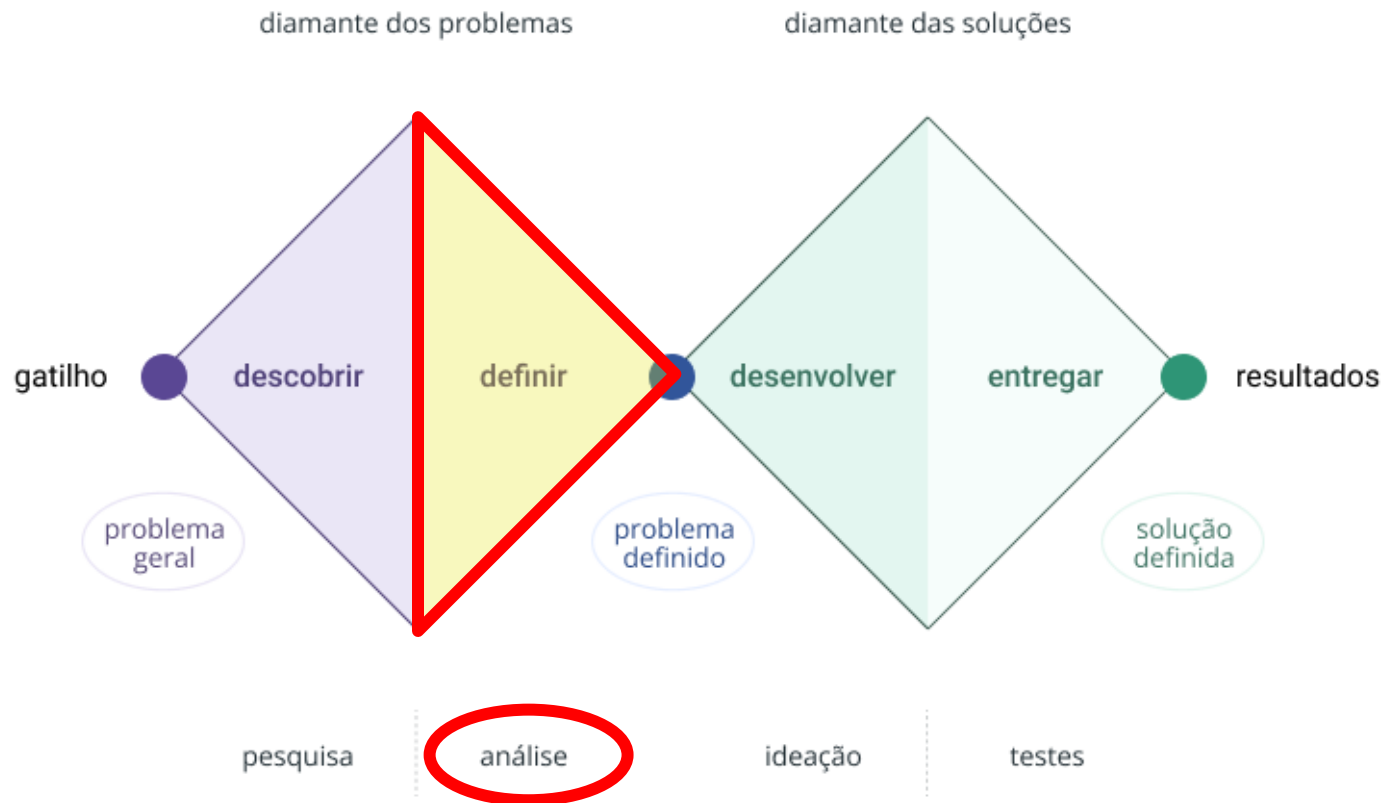
LEAN INCEPTION X DUPLO DIAMANTE

A PRIMEIRA PARTE DO DIA 1 DO LEAN INCEPTION PODE SER INTERPRETADA COMO CORRESPONDENTE À ETAPA DE **DESCOBERTA** DO DUPLO DIAMANTE



LEAN INCEPTION X DUPLO DIAMANTE

A SEGUNDA PARTE DO DIA 1 DO LEAN INCEPTION E A PRIMEIRA PARTE DO DIA 2 PODEM SER INTERPRETADAS COMO CORRESPONDENTES À ETAPA DE **DEFINIÇÃO** DO DUPLO DIAMANTE



LEAN INCEPTION – DIA 1: VISÃO DO PRODUTO

VISÃO DO PRODUTO

PARA [IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE FINAL]

... QUE [NECESSIDADE OU PROBLEMA A SER RESOLVIDO]

... CRIAREMOS [TIPO DE PRODUTO OU CATEGORIA]

... QUE PROPORCIONA [BENEFÍCIOS]

DIFERENTE DA [SOLUÇÃO ATUAL OU CONCORRENTE]

... NOSSA SOLUÇÃO TERÁ [DIFERENCIAIS]

EXEMPLO

PARA PACIENTES

...QUE TEM DIFICULDADE EM CONTROLAR SEU CONSUMO DE REMÉDIOS

...CRIAREMOS UM APP

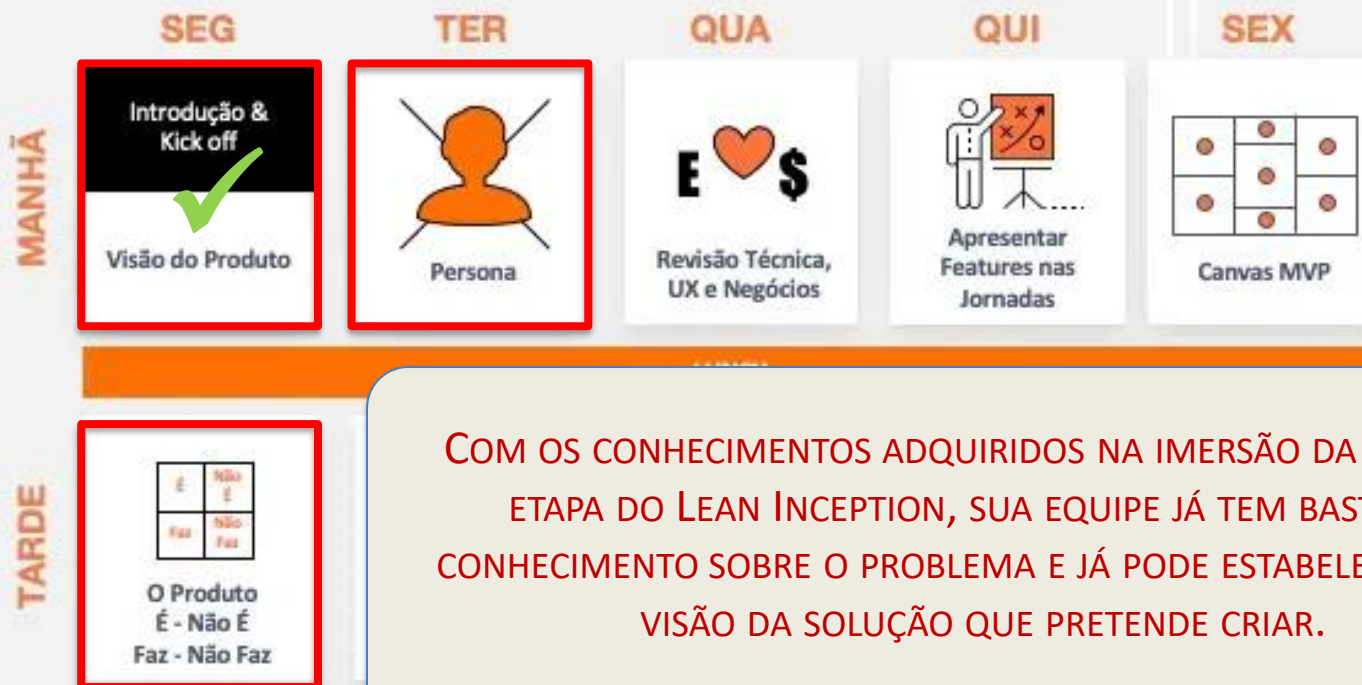
...QUE PROPORCIONA O CONTROLE DE HORÁRIOS E DOSAGEM DE MEDICAÇÃO

DIFERENTE DO CONTROLE MANUAL OU USO DE PLANILHAS

...NOSSA SOLUÇÃO TERÁ ALERTAS DE HORÁRIO E DOSAGEM E CONTROLE DE ESTOQUES

LEAN INCEPTION – IDEALIZANDO A SOLUÇÃO

AGENDA DE UM LEAN INCEPTION



COM OS CONHECIMENTOS ADQUIRIDOS NA IMERSÃO DA PRIMEIRA ETAPA DO LEAN INCEPTION, SUA EQUIPE JÁ TEM BASTANTE CONHECIMENTO SOBRE O PROBLEMA E JÁ PODE ESTABELECEER UMA VISÃO DA SOLUÇÃO QUE PRETENDE CRIAR.

O PRÓXIMO PASSO É ESTABELECEER OS LIMITES DA SOLUÇÃO E DEFINIR CLARAMENTE O PERFIL DO FUTURO USUÁRIO DESSA SOLUÇÃO

LEAN INCEPTION – DIA 1: VISÃO DO PRODUTO

EXEMPLO

PARA **PACIENTES**

...QUE **TEM DIFICULDADE EM CONTROLAR SEU CONSUMO DE REMÉDIOS**

...CRIAREMOS **UM APP**

...QUE **PROPORCIONA O CONTROLE DE HORÁRIOS E DOSAGEM DE MEDICAÇÃO**

DIFERENTE DO CONTROLE MANUAL OU USO DE PLANILHAS

...NOSSA **SOLUÇÃO TERÁ ALERTAS DE HORÁRIO E DOSAGEM E CONTROLE DE ESTOQUES**

É	Não É
FAZ	Não FAZ

LEAN INCEPTION – DIA 2: DEFININDO PERSONAS

Nome: _____ Idade: _____

o que
PENSA E SENTE?

o que
OUIVE?

o que
VÊ?

o que
FALA E FAZ?

quais são as DORES?

quais são as NECESSIDADES?



Sandra Pellini
A Entusiasta

31 anos
Assessora Financeira
Casada
Sem filhos
Mora na V.Leopoldina

Perfil Social

Profissional em ascensão, tem o dia-a-dia bastante corrido, mas sempre reserva um tempo para se cuidar e se divertir. Frequenta academia e costuma sair com amigas ou casais amigos. Em função de seus contatos sociais tem se interessado cada vez mais pelo mundo do vinho, embora ainda conheça muito pouco e não tenha grande disponibilidade financeira para consumo de produtos "supérfluos"

Habitos de Consumo

Faz compras de forma controlada e procura equilibrar o necessário com outras compras para satisfazer desejos e prazeres pessoais. Os vinhos entram nessa segunda categoria. Como ainda não tem muito conhecimento gosta de comprar vinhos em lojas onde os vendedores dão com dicas e orientações úteis, aproveitando essas oportunidades para aprender mais. Compra poucas unidades e procura variar a escolha para poder experimentar e conhecer.

Uso de Tecnologia

Smartphone					
Redes Sociais					
E-Commerce					
Internet					
Televisão					

Informações sobre Vinhos

Livros					
Sites Especializados					
Viagens					
Vendedores/Lojas					
Cursos Online					

Observações gerais sobre o perfil

Entusiastas gostam bastante de vinho, mas ainda conhecem pouco desse universo, razão pela qual não tem ainda critérios muito claros para seleção e compra. São altamente interessados em aprender, buscam informação em site especializados e quando podem fazem cursos online ou assistem vídeos de sommeliers. Quando vão a loja exploram bastante o conhecimento dos vendedores e frequentemente seguem suas recomendações. Compram poucas unidades por vez, normalmente para consumo mais imediato. São maioria entre os clientes, representando cerca de 53% das vendas em volume financeiro.

Copyright © 2024 Prof. Caio Figueiredo

Todos direitos reservados. Reprodução ou divulgação total ou parcial deste documento é expressamente proibido sem o consentimento formal, por escrito, do Professor (autor).