

02 / 09 / 25

1º parcial: partes card, crit. acept.

2º parcial: testing de la US

manifiesto ágil

US descripción corta de una Funcionalidad esperada

es una necesidad del usuario/negocio

partes conversación → + importante pq el mejor medio de comunicación es cara a cara

card → ¿cómo? el usuario ¿qué? lo q quiero ¿para qué? el valor de negocio (outcome)

confirmación → son las pruebas de usuario

ahí está la identificación / nombre

identificamos escenarios acordados con el Product Owner

importantes para la presentación

Frente al Product Owner

si no se probar una característica,

tmp se como implementarla (TDD)

Solo la frase verbal no es una user storie.

Antes sw era un sistemita, programita, ahora es un PRODUCTO.

Lean → significa liviano → movernos con tiempos de respuesta rápido → Lead time

Los ciclos son cada vez + cortos.



Software a medida  $\rightarrow$  específicamente con lo q el cliente me pide  $\rightarrow$  caro

Hoy lo q está de moda es primero hacer el sw y luego salir a venderlo

Productos enlatados  $\rightarrow$  el fabricante tiene el poder de imponer el producto  $\rightarrow$  no hay muchos de estos fabricantes

Intermedio  $\rightarrow$  enlatado que se adapta al negocio  $\rightarrow$  Ejemplo: Moodle, Tango, los ERP

Expertos del dominio

¿Para qué creamos productos?

satisfacer a los clientes

tener muchos usuarios logueados

obtener mucho dinero

realizar una gran visión, cambiar el mundo

Proceso

Personas

Proyecto

Ciclo de Vida de proyecto

Producto

cada uno con un proyecto



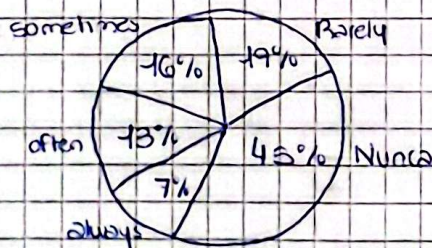
Ciclo de vida proy  $\rightarrow$  más corto q el de prod  $\rightarrow$  Mientras vive el prod. genero varias versiones

termina cuando sacamos el prod. del mercado, ya sea pq el negocio se fundo  
fue reemplazado

Sacamos al mercado un producto q el cliente tiene que querer. Tiene q ser suficientemente bueno para que sea aceptado y siga evolucionando en el resto de clases.  
necesita algo rápido

Prod  $\rightarrow$  conj. de características

Uso de características de un producto:



Cuando el cliente se da cuenta de q todo tiene un costo, se controla con lo q pide

Pareto  $\rightarrow$  El 80% del valor del producto está ubicado en el 20% de las caract del producto

Gestión ágil del product  $\rightarrow$  generar una versión del prod. q no tenga de base una ERS con todos los req

Somos capaces de identificar el 50% de los req, el otro 50% emergen, aparecen cuando el usuario empieza a usar el sistema.

Lo q identificamos

conocido que se descubre  
conocido que se nos pasa

El principio acerca de la comunicación cara a cara apunta a mejorar esto.

Libro lean Startup

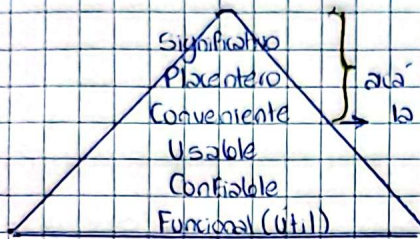
trata sobre

Eric Ries



## Evolución de los productos de software

Significativo → cambiarle la vida al usuario de manera radical



aún generas experiencias de usuario significativas  
la mayoría de los prod. no pasa

## Focalizamos

V → viable → tengo una idea pero necesito validarla en el mercado

hoy poco su  
se vende con  
plata  
cuando el prod  
es gratis, el  
prod somos nosot.

MVP → prod. mínimo viable → limitado en funcionalidad, a veces es una funcionalidad / característica (en ese caso es MVE)

Cuando tengo la V en el medio, quiero validar una hipótesis.  
A veces elegimos mal la muestra, o la misma está muy dispersa.

perdemos  
privacidad

MVP2 → sería la ampliación de MVP1, con las sugerencias de la gente

MMP → producto mínimo comercializable → tengo q sacar al mercado algo q pueda vender

Hoy en día para todo usan MVP

un prod. con un g de caract.

Demo → demostración de un producto  
es un prototipo  
podría ser la herramienta para mostrar un MVP

¿Qué? → MVP

¿Cómo? → Demo, versión Beta, Poster, video

El MMP no. Este lo  
tengo q poner en producción

Cuando validas la hipótesis, deja de ser un MVP.

Palabra clave → ¿se validó la hipótesis?

Antes lograr la instalación hoy no es significativo ¿cuántos se quedaron?

ahora apunta a q lo dejes instalado y lo uses

MMF → una sola funcionalidad

Para vender un producto uno usa habilidades q no aprende en la carrera, en programación

MMR R=release

tiene relación con el ciclo de vida del producto → afianza la idea de q el prod. va a tener muchas versiones

## Valor vs Desperdicio

Todo lo q no genera valor es desperdicio.

Manifiesto ágil → eliminar la mayor cant. de desperdicios q podamos

Por ello no es necesario tener todos los req para arrancar un sistema

Sobre esta idea  
descansa el  
MVP.



Idea    necesario validar  
 Construir  
 Producto

Experimentar

Dilema: La apuesta de cero → cuando necesitas experimentar y tienes miedo de lo q puedes perder  
 cuando alguien no tiene nada q perder, la prob. de éxito es mayor  
 damos saltos de fe → si tenemos mucho para perder, menos nos animamos

Hip. de valor → q quiero ofrecer a los clientes con mi prod.  
 Hip. de crecimiento → cuantos prod. va a tener a lo largo del tiempo

Preparar un MVP

Encontrar un Nicho → Crear un Roadmap  
 Realista

Nicho: lugar en el mercado donde no se está satisfaciendo una necesidad

Pre-vender el MVP ← Investigar la competencia

Testear las suposiciones

Las US son porciones verticales

Características de un MVP

Arg. Layered

Diseño  
 Usabilidad  
 Fiabilidad  
 Funcionalidad

Si no hay todas, ↓ prob. de éxito  
 Tenemos 1 sola oportunidad para dar una buena impresión

CP
CLN
CAD

hay q entregar algo q funcione, q pueda ser puesto en producción

Método de priorización

No mezclar urgente con importante. Lo urgente destruye

	Urgente	No urgente
Importante	1. Hacer	2. Planear
No importante	3. Delegar	4. Eliminar

Ej: controles mínimos de seguridad, hay q tenerlos pero no son la esencia del negocio



MLP	Producto mínimo adorable si hacemos foco en un prod. con funcionalidades mínimas estoy dando valor a otras caract. (diseño, usabilidad, confiabilidad) no alcanza solo con la funcionalidad conocer a quien va a usar el producto ↓ presentarle algo q lo enamore	