

User Story → Función, Descripción corta de una funcionalidad esperada.

Forma parte del dominio del problema

Partes

1. Conversión ? es el más importante

2. Card

3. Compromiso

Principio de Card
= Card del usuario Agil.

No puede ser la tarea

Card es la parte visible

Son las pruebas de usuario

Nombre que identifica un caso de prueba

Formato

Como [persona (actor)]
quiero [acción (función)]
para [resultado esperado]

outcome

Probar las funcionalidades que acordamos
(la importancia el momento de presentar PO).

Lead Time → Tiempo desde que el cliente pide algo y ya se lo entrega

• Antes: Software a medida (muy caro → no pagaban nada)

Software En todos
El cliente no tiene el
poder (no le podía
usar)

• Se busca desarrollar una solución y venderla

↳ Se desarrolla software pero se permite la
configuración. → Sobre el hardware de configuración.

Busco exportar en el dominio, porque no tengo un cliente a quien presentarle.

Modernización.

Ciclo de vida de un producto: Desde la idea, fase de introducción debemos ver si el producto
es viable. (En el camino lo va a perder uno, si no, no pasa
de ahí fácil).

Termina cuando el
producto se descontinúa
(sale del mercado)

Cuando el producto es Aceptado se pasa a la siguiente fase

Producto: Conjunto característico para satisfacer a los clientes.

↳ Hay generando distintas versiones
a partir de distintos proyectos.

Características que realmente se van a utilizar → Las secciones en el primer producto
y luego vamos agregando.

! El 80% del uso del producto está en el 20% de la funcionalidad

Esencia Gestión Ágil: Puedo empezar a construir una versión del producto sin tener
todos los requerimientos definidos.

• Solo podemos identificar el 50% de los requerimientos iniciales, el otro 50% son
requerimientos emergentes

Buscando el
feedback

del empírico

Dentro del 50%, el 25% es lo conocido que se descubren y otro 25% conocido que se nos pesa.

Materializar una hipótesis (suposición de que cierta idea es verdad) y luego talo de demostrarlo.

¿ Queremos lograr un software Significativo → Cambia directamente la vida de la persona.

Nos focalizamos en las salidas y no en el resultado

MVP
↓
Producto Mínimo
Visible

UVP → Producto Único Visible
↓
Aspirador

Asociado a la
hipótesis

Del UVP

Es limitado en funcionalidad

MUF: Solo es una funcionalidad

© Por probar de verdad
y convertirte es necesario
cambiar el foco de
la funcionalidad a la experiencia
de usuario

Tengo una idea que necesito
validar en el mercado, tengo
clientes, ser aceptado

Valida la hipótesis

Es el producto correcto, el mercado
lo va a querer.

Surgen Opiniones y versiones: Tenemos que decir si lo vamos a modificar el MVP y
como lo modifico, como lo amplio.

Luego aparecen otras conversiones: Presione para seguir MVP, producto Mínimo Convertible
↓ No busca validar hipótesis, busca seguir el producto a vender.

Es es a demandar el
software, no
voy a salir a validar la
idea.

Voy directo a

ES el Que

Demo → Demostración de un producto. Mostrar en MVP o puede ser con otra cosa.

Perk

Es el como → La forma de dar conocer
el MVP.

Deja de ser MVP → cuando validamos la hipótesis y aceptamos según el feedback

Se busca la permanencia en el uso de software (ante, en dos años).

Después en la versión sigue haciendo MVP, para validar y ver si integra funcionalidades.

MVP

Release → Liberar → sacar en versión del producto que va a producirse

(MVP)

Valor vs Desperdicio. → se explica

!! Todo lo que no genere valor es desperdicio

Hay desperdicio
eliminables y
otros que no

Filsofo Lean

Eliminar
Desperdicio

Definir y escalar el 100%
de las requerimientos

Ciclo Lean → Paso de una idea, suposición

MVP → Se debe poder pasar en producción

MVP

{ video, No necesariamente
celular, or en producción.
etc.

Disenar → Necesitas experimentar y tener miedo a perder, por eso es mejor tener poco. para realizar "Sprints de fe"

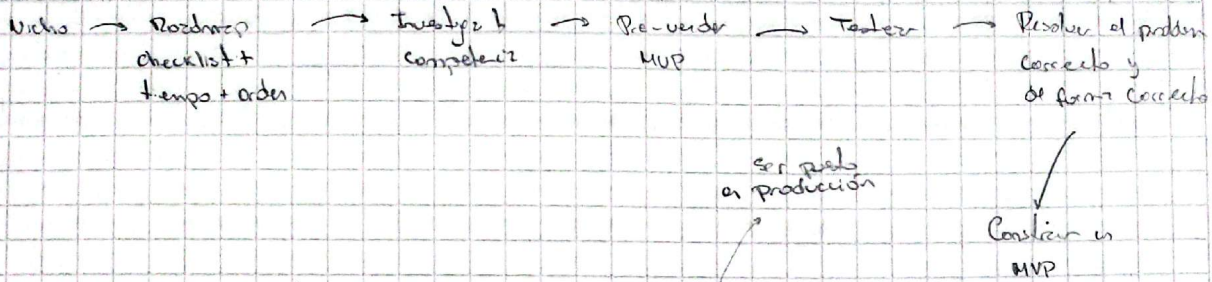
Das Hipotesis Valor Voy a hacer un producto que ayude a

Cremuelo : Cumbas usuarios

De 100 a 2 años lo voy a hacer 2M de personas.

Preparar MVP

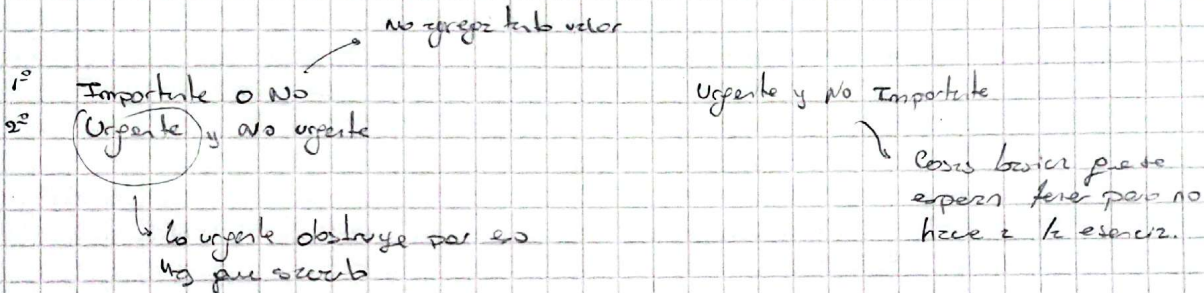
Generar Necesidades



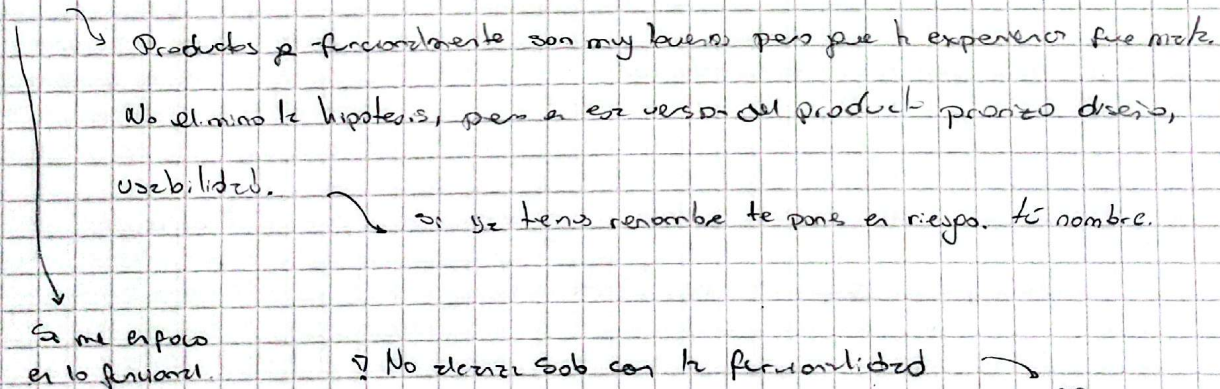
User story son personas validadas: Por que el usuario le pueda probar y usar debo tener un punto de presentación. Copia de negocios y base de datos

CP
CLN
CBD

Matriz de Priorización → Para elegir las características



MVP → Producto Mínimo Aceptable



Clave: Entende por que van a comprar nuestro producto

→ Genera que el usuario se enamore