Agile Inception

Consigna

Space W descubrió que hay personas que quieren ir a la luna de vacaciones.

A pesar de que Space W puede financiar totalmente el proyecto, quieren asegurarse de que sea Factible tecnológicamente, viable financieramente y que se centren en el cliente.

Product Vision o Visión del producto

permite presentar la visión de forma en que su entendimiento sea más fluido y además respondiendo preguntas claves que le servirán al equipo para entender el producto

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

A continuación, desarrollaremos un canvas donde definiremos, según la visión del producto, que es y que no es, que hace y que no debe hacer. así entender el alcance de este

Product Vision

En algún lugar entre la idea y el lanzamiento del MVP, la visión del producto le ayuda a recorrer el camino inicial. Define la esencia del valor de su negocio y debe reflejar un mensaje claro y convincente para sus clientes. Esta actividad te ayudará a definir la visión del producto de forma colaborativa.

Con una visión clara del producto, puede determinar cómo se unirán las "piezas" iniciales del negocio.



THE PRODUCT VISION



El producto ES - NO ES - HACE - NO HACE

A menudo es más fácil describir lo que algo no hace o no hace. Esta actividad busca clasificaciones sobre el producto siguiendo las cuatro pautas, preguntando específicamente cada aspecto positivo y negativo sobre el producto siendo o haciendo algo.

Decidir qué NO hacer es TAN IMPORTANTE como decidir qué hacer.



