

③

Ingeniería y Calidad de Software

3 dimensiones del story point en user story

- Complejidad: dificultad intrínseca (partes y relaciones)
- Esfuerzo: trabajo, horas necesarias ideales (sin distracciones) lineales → depende de quien lo haga.
- Incertidumbre: nivel de desinformación asociado a la historia → spike cuando hay mucha duda.

valor de homogeneización (cuando el mismo peso se distribuye distinto)

a medida que avanza el proyecto se van haciendo más certeros los estimaciones.

Clase 31/08

PARCIAL - user stories + estimación
Práctico - mínimo producto variable

Gestión de Productos



pasamos de un "sistemita" a un proyecto. Proyecto de software.

Proyecto ≠ Producto

project manager

para entender que hacemos productos con servicios - product manager

las organizaciones cuyo core no era el desarrollo de software subestiman el software. Ahora es más tenido en cuenta. TERCERIZAN. Hablamos de proyecto.

a veces coincide con el product owner

cuando el negocio es el software: hablamos de Producto

¿Por qué productos?

- satisfacer a los clientes
- muchos usuarios (operados) (medida del uso del producto)
- generar mucho dinero
- realizar una gran visión, cambiar el mundo

Características de un producto

- Time to market: tiempo de salir al mercado (que sea lo más rápido posible)
- decidir que tiene que tener el producto desde la primera iteración (muchas de las func. no son usadas).

Evolución de productos de software

- focalizar el desarrollo en la experiencia de usuario

Antes - funcionalidad - que haga lo que tiene que hacer que ande y sin errores - UTILIDAD
L ahora no basta. Algunos otros que hacen más usable

confiable - seguridad relativa

usabilidad - relacionado con UX.

conveniente

placer

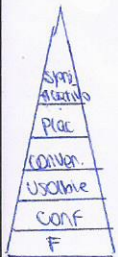
significativo - le CAMBIA la vida a la gente. Es whatsapp

MVP, MVT, MMF dinosaurio agile

comprender un producto nuevo tiene una hipótesis de valor único: producto/servicio único

Inventar algo "nuevo" es difícil:

UVP: oferta de valor: descripción esencial del producto (servicio) en términos de beneficio para tu cliente.



quizás no es por ahí. podemos plantear variaciones aprendiendo de los ~~clientes~~ ^{clientes} del anterior MVP.
FEEDBACK

versión de un nuevo producto que permite a un equipo recibir la ^{con máxima} de aprendizaje validando sobre los clientes con el menor esfuerzo.

MVP - mínimo producto viable

¿es bueno para encontrar un mercado?

¿vemos si entrega valor?

sirve para validar una hipótesis: ^{si va} a conseguir clientes o no. Retención de clientes.
USUARIOS

MVP - producto mínimo

producto a ofrecer a los clientes

↓
observar su comportamiento real con el mismo

cada cliente puede requerir cosas diferentes.

(no lo planteado)
si se necesita lo mismo entonces hay que replantear la hipótesis.

MVF - minimal value feature - una sola característica

viabilidad

del cliente: hipótesis basado en una funcionalidad.

↓
validar si es viable en el mercado.

un MVF es una versión mínima del MVP.

MMF - minimal marketing feature

la característica mínima para salir a vender, o que se use

cuando pensamos en que se puede vender es una MMF

MVP - conjunto de caract. de una versión del producto a validar una hipótesis.

hay que tener bien en claro la hipótesis

MVF - caract. a validar con hipótesis

un conjunto de MVF forman una MVP

puesta en producción

MRF - minimal release feature

cantidad de caract. ^{mínimas} necesarias para salir a producción.

MVP - hipótesis. una vez pasada la hipótesis y validación vamos al marketing.

MMF - minimal marketing feature

MMR: minimal marketing release.

inventor del MVP

Eric Ries - libro de MVP

la validación puede ser un video para ver si conviene o no. el MARKETNO NO.

Lean - evitar desperdicio

VALOR VS DESPERDICIO

• Todo lo que no genera valor es desperdicio. [la cantidad del producto final depende del la calidad del proceso.]

↓
proveer beneficios a los clientes
valor de negocio y clientes

priorizamos el valor del cliente por sobre la del negocio

• la productividad no se mide en horas trabajadas sino en términos de encontrar la cosa correcta cada día (software funcionando), resultados concretos.

4

loop



Build - Experiment - learn

- Valor: entregar un producto QUE EL CLIENTE USARÁ.
- alinear los esfuerzos hacia las necesidades de los clientes

construir MVP - ¿quede ser producto o no.

Pensar en grande pero comenzar por lo ^{pequeño}.

dilema de la audiencia cero: hacerlo, total no hay nada para perder.

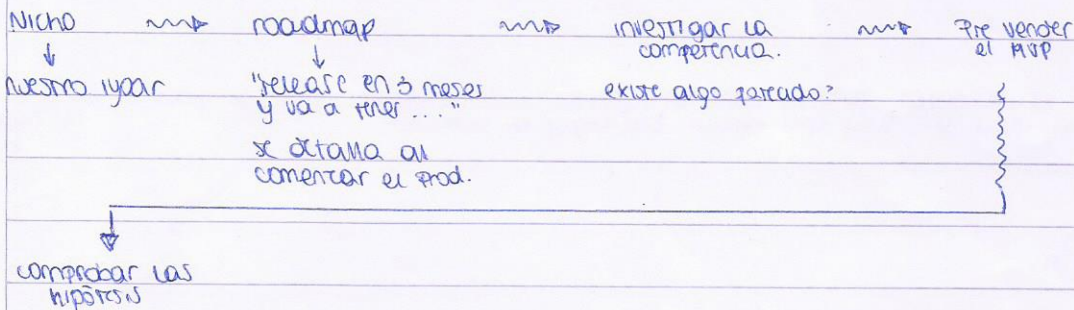


salto de fe.

Hipótesis de valor - lo que tengo
↳ tasa de conversión

de crecimiento: lo que puedo llegar a tener.

↳ net promoter score (NPS) { 8-10
6-7
1-3



Clase 7/9

"las mismas entradas producen las mismas salidas"

Factor de éxito → LAS PERSONAS

ROLES - ARTEFACTOS

Procesos - definidos - establecer de ante mano todo lo necesario para lo que hay que hacer. muy detallado el paso a paso.
- empíricos - ágiles/lean
↳ enfoque en el valor de negocio.

Los cambios al proceso son más complicados.

no definido por quienes hacen el trabajo

Proyecto
↓
Producto

MOTIVACIÓN de los PROCESOS DEFINIDOS

- mejorar la retroalimentación, genera cultura organizacional
- visibilidad: el estado es visible al que necesita saberlo.

Resistencia al cambio "los procesos no ayudan"

- podemos determinar tiempos (predecibles) en base a experiencia pasada en proyectos anteriores
- ↳ CHOQUE CON LO EMPÍRICO

Empírico - la experiencia que vale es la del mismo equipo, en este proyecto, en este momento
↳ no experiencia extrapolada
↳ adaptar los procesos a cada contexto en especial.

modelo iterativo incremental

Proceso - qué es lo que hay que hacer para hacer software.