Desafio do Módulo 1

Entrega 6 de dez de 2021 em 21:00 Pontos 40 Perguntas 15 Disponível até 6 de dez de 2021 em 21:00 Limite de tempo Nenhum

Instruções

O Desafio do Módulo 1 está disponível!

1. Instruções para realizar o desafio

Consulte a data de entrega no teste e em seu calendário.

Reserve um tempo para realizar a atividade e leia as orientações e enunciados com atenção. Em caso de dúvidas, utilize o "Fórum de dúvidas do Desafio do Módulo 1".

Para iniciar o Desafio, clique em "Fazer teste". Você tem somente **uma** tentativa e não há limite de tempo definido para realizá-la. Caso você precise interromper a atividade, apenas deixe a página e, ao retornar, clique em "Retomar teste".

Lembre-se de conferir tosas as questões antes de enviar a atividade, e clique em "Enviar teste" **somente** quando você tiver terminado.

Uma vez terminado o prazo de entrega, a plataforma enviará as tentativas não finalizadas automaticamente. Por isso, fique atento ao prazo final.

Novas tentativas só serão concedidas perante a apresentação de atestado médico.

O gabarito será disponibilizado partir de sexta, 10/12/2021, às 23h59.

Bons estudos!

2. O arquivo abaixo contém o enunciado do desafio

Enunciado do Desafio - Módulo 1 - Bootcamp Agile Expert.pdf

Este teste foi indisponível 6 de dez de 2021 em 21:00.

Histórico de tentativas

	Tentativa	Tempo	Pontuação
MAIS RECENTE	<u>Tentativa 1</u>	9.705 minutos	31,99 de 40

Pontuação deste teste: **31,99** de 40 Enviado 6 de dez de 2021 em 14:28 Esta tentativa levou 9.705 minutos.

F	Pergunta 1	0 / 2,67 pts
C) Elevator Pitch é um:	
	Mapa de Valor dos futuros usuários/clientes em que se pre achar a razão inovadora do seu projeto.	etende
	O Discurso subjetivo que mostra o que o investidor quer com	no resultado.
sposta correta	Discurso orientado que busca expressar rapidamente o que projeto, o que ele faz de diferente e de interessante e para pretende ser cliente, com informações básicas.	
ocê respondeu	Método para criar projetos inovadores para tornar o Backl fácil de ser entendido.	og mais

Pergunta 2 2,67 / 2,67 pts No Quadro [É, Não é, Faz, Não faz], pense que cada quadrante só tenha uma resposta. Então, na mesma ordem do enunciado da questão, é CORRETO dizer que as respostas são: Vestuário, Roupa, Amassar, Facilitar. Roupa, Aplicativo, Amassar, Vestir. Vestuário, Aplicativo, Facilitar, Amassar. Roupa, Vestuário, Facilitar, Amassar.

Pergunta 3 Sobre Personas, é CORRETO dizer: Informações fictícias, mas específicas simbolizando um cliente ideal. Todas as alternativas estão corretas. Que até informações das atividades físicas praticadas por este cliente é pertinente ao registrar nesta persona. Não é o mesmo que público-alvo.



Pergunta 5

2,67 / 2,67 pts

Sobre o Mapa de Proposta de Valor, ou também chamado de Proposição de Valor, um dos itens abaixo não é considerado uma DOR no Perfil do Cliente. Assinale o item que NÃO pode ser considerado dor.

Chegar no trabalho com a camisa amassada.

Correto!

- Vai ao trabalho de bicicleta.
- Não ter tempo para desamassar/passar as camisas.
- Outros debocharem que sua camisa foi usada como pijama.

Pergunta 6

0 / 2,67 pts

Sobre o Product Backlog, sabemos que inicialmente ele é descrito de maneira mais superficial e depois vai quebrando/detalhando até chegar em itens de trabalho com entrega de valor. Pensando em nosso cenário, qual seria a ordem de quebra e refinamento partindo do mais abrangente e seguindo para o mais específico?

sposta correta

Camisas sociais, Camisas sociais Slim, Camisas sociais Slim Masculina.

Camisas sociais, Camisas sociais que não amassam.

cê respondeu

- Tecidos, Tecidos que não amassam, Recorte de tecidos, Costura.
- Camisas, Recorte de Tecidos, Costura, Teste em Modelos, Embalagem.

Pergunta 7

2,67 / 2,67 pts

Sobre a cobrança de prazos, qual seria a resposta de um especialista em agilidade?



Preciso que me informe todos os detalhes possíveis do projeto para te dar um prazo após calcular todo o esforço do projeto.

Nenhuma resposta está dentro do Manifesto Ágil.

Correto!



Por não termos 100% dos detalhes, faremos planejamentos curtos, com entregas incrementais também em curto prazo, dessa forma, obtemos o seu feedback e sugestões até ter seu produto minimamente viável para comercialização enquanto produzimos novos e melhores produtos a cada entrega incremental de curto prazo como um ciclo que se repete a cada 2-4 semanas.



Agilidade não tem prazo, dessa forma, desenhamos aqui um roadmap e a cada trimestre te entrego um produto pronto. Enquanto tiver produtos novos, vou te entregamos a cada trimestre.

Pergunta 8

2,67 / 2,67 pts

Sobre os valores de custos, qual seria a resposta de um especialista em agilidade?

Correto!



Por não termos 100% dos detalhes, faremos planejamentos curtos, com entregas incrementais também em curto prazo, os custos são calculados em cada planejamento curto com base nos colaboradores envolvidos e nos recursos materiais necessários, além das instalações físicas e, enquanto as entregas incrementais estiverem sendo feitas, este ciclo irá se repetir sendo ajustado a cada ciclo.

Preciso que me informe todos os detalhes possíveis do projeto para te dar um orçamento após calcular todo o esforço e material necessário do projeto.

O cliente só vai pagar quando seu produto estiver pronto e gerando receita.

Agilidade não tem gestão de custo, dessa forma, o cliente precisará pagar pelo projeto indefinidamente.

Pergunta 9

2,67 / 2,67 pts

Qual é o principal fator de priorização de um Product Backlog?

Correto!

- Valor do Usuário.
- Complexidade do Item de Trabalho.
- Tempo de Desenvolvimento.
- Ordem de Cadastro.

Pergunta 10

2,67 / 2,67 pts

Ao realizar a primeira entrega ao investidor, ele aprovou a entrega e já solicitou a produção em massa daquele produto entregue. O Agilista deve:

Correto!

Ficar satisfeito com a entrega de valor aprovada.

Ficar triste, pois ainda tem outros produtos para ser entregues e seria legal entregar todos de uma vez.

- Ficar preocupado por não ter nenhum feedback negativo.
- Ficar desconfiado dessa produção em massa.

Pergunta 11

2,67 / 2,67 pts

Depois que o Elevator Pitch, [É, não é, faz, não faz], Persona, Project Model Canvas, Mapa de Proposta de Valor, foram trabalhados junto ao investidor, ele passou a ter mais certeza dos caminhos do projeto. A cada ciclo o investidor está junto no trabalho, dando feedback e planejando novos ciclos de trabalho. Esta prática está explícita em qual princípio do Manifesto Agile?

- Produto pronto é a medida primária de progresso.
- Simplicidade, a arte de maximizar a quantidade de trabalho não realizado, é essencial.

Correto!



Os processos ágeis promovem desenvolvimento sustentável. Os patrocinadores, desenvolvedores e usuários devem ser capazes de manter um ritmo constante indefinidamente.

Nenhuma alternativa está correta.

Pergunta 12

2,67 / 2,67 pts

A equipe sugeriu fazer novas camisas com o mesmo tecido, mas com outras finalidades, como por exemplo, camisas esportivas ou até mesmo pijamas que não amassam, contudo, essas linhas de produtos não foram mapeadas no início do projeto. Um Agilista deve:

Rejeitar a solicitação, pois não foi mapeada e está fora dos planos iniciais

Fazer um protótipo surpresa e levar este novo material para o investidor sem que ele tenha pedido.

Nenhuma alternativa está correta.

Correto!



Coletar o feedback, afinal a equipe também pode ser um cliente das camisas, e discutir com o investidor uma relação de esforço e benefício dessa nova linha de produtos. Além disso, seguir a orientação estratégica do responsável pelo produto, ou seja, o investidor.

Pergunta 13

2,67 / 2,67 pts

A camisa foi desenvolvida, entregue, e agora está em produção. A fábrica produz em média 85 camisas por dia. Qual o nome dessa métrica no Kanban?

Correto!

	hrougl	htput
--	--------	-------

Lead Time.

Story Points.

Burndown.

Pergunta 14

2,67 / 2,67 pts

A camisa foi desenvolvida, entregue, e agora está em produção. A fábrica produz uma camisa a cada 18 minutos por costureira. Qual o nome dessa métrica no Kanban?

- Story Points.
- Burndown.
- Throughput.

Correto!

Lead Time.

Pergunta 15

2,62 / 2,62 pts

Os detalhes e informações da Persona não estão ideais. Na prática, aquele cliente ideal que fora mapeado nunca apareceu, e os clientes que aparecem para comprar são outros que fogem das características da Persona. O CORRETO a se fazer é:

- Não fazer nada, já que está sendo vendida.
- Fazer um levantamento de Público-alvo, pois trabalhar com Personas

é inútil.

Correto!

Mapear esta nova Persona e identificar o quanto seu produto está relacionado com esta Persona através do Mapa de Proposta de Valor.

Mudar seus produtos até que se venda apenas para a Persona que inicialmente fora mapeada.

Pontuação do teste: **31,99** de 40