

02

Esforço e valor

Transcrição

Já vimos como decidir as prioridades de *features*. Agora, imagine a situação do cliente observando o que fizemos e dizendo que a prioridade deveria ser a lembrancinha, justamente o que contém a etiqueta que sinaliza quando algo não é bom para o usuário.

Por que será que o cliente pede que justamente essa funcionalidade seja priorizada? O cliente possui uma visão que é diferente da nossa, normalmente mais voltada para os negócios em si. Podemos questionar o cliente de uma maneira diferente, dizendo por exemplo: "Entre a funcionalidade, criar grupos ou pesquisar hotéis, qual é a mais importante?"

Dessa maneira vamos nos aproximando de um denominador comum junto ao cliente, o qual pode achar que "criar grupos" e "achar restaurantes próximos" são as funcionalidades mais importantes. Diante disso, qual será a prioridade, pensando nos negócios?

Podemos propor ao cliente que ele pense nas *features* em termos de alta, muito alta e altíssima prioridade. Deste modo, o cliente deverá pensar nesses termos de prioridade para gerar valor ao produto.

O ideal é que pensemos em termos de experiência do usuário, e nesse momento de priorização, precisaremos defender o usuário e o que é importante para ele. Além do usuário, também levaremos em conta os custos e a capacidade de realizar determinadas tarefas. Lembrou-se de algo?

Tem a ver com o **360 View** e o **Triângulo de Keeley** - precisaremos pensar no usuário em termos de desejabilidade, na economia que será gerada pelas *features* e, ainda, no tempo despendido para elaborar cada item priorizado. O tempo gasto deve ser decidido em time, bem como a definição do esforço técnico de cada funcionalidade.

Pensamos em tudo isso para desenvolver o MVP.



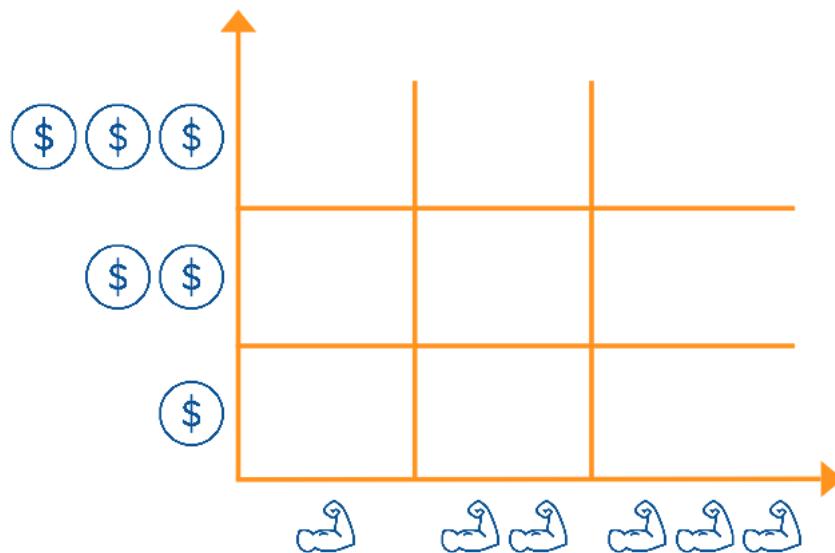
Ou, se preferirmos, o MLP.



Com isso o usuário ficará feliz, nós ganharemos dinheiro e tudo será feito no menor espaço de tempo possível. Então, é preciso priorizar o que for feito de acordo com os desejos do usuário, em relação ao negócio e também com o esforço técnico. E já que para essa etapa não é necessário pensar nos objetivos, podemos retirá-los.

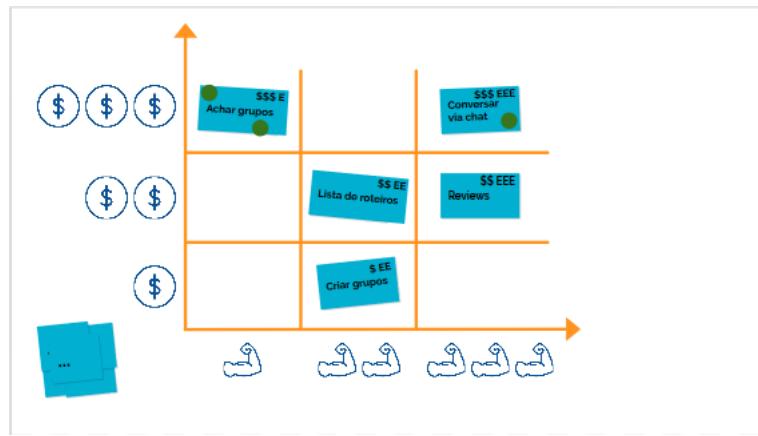
Vamos nos preocupar primeiramente com o negócio: qual é a importância dessas *features* em relação a ele?

Podemos colocar uma escala de importância das *features* para o negócio, e outra para o esforço técnico. Montaremos um gráfico e distribuiremos as *features* nele, de acordo com a prioridade:



Caso esteja realizando essa dinâmica em grupo, uma pessoa pegará uma *feature*, posicionando-a onde achar mais adequado. Feito isso pode ocorrer uma discussão para ver se este será seu lugar definitivo.

Tendo estabelecida a relação prática entre usuário, o valor do negócio e a capacidade, lembra-se de que tínhamos sugerido o gráfico como mecanismo de priorização? Neste gráfico nossa equipe colocou diversos post its:



E pensando no valor do negócio, bem como do esforço técnico, vamos fazer um gamestorming:

- Tempo: 30 minutos.
- Ambiente: flip-chart, canetas, features criadas anteriormente.
- Objetivo: categorizar features levando em consideração o esforço técnico e valor para negócio.