

Estratégias para escalar gestão de produtos

O backlog e a necessidade de evolução do produto da sua empresa cresceu de tal forma que você vai precisar optar por uma estratégia para ampliar a gestão do produto para vários times funcionais (vendas, RH, , dessa forma, garantindo que nada fique sem a devida atenção.

Qual das alternativas a seguir não é uma estratégia possível de ser considerada para escalar a gestão de produtos da organização:

Selecione uma alternativa

- A** Quebrar o backlog em vários backlogs menores (para cada área funcional) e ter um único gestor de requisitos para essas áreas.
- B** Quebrar o backlog em vários backlogs menores e sem definir um dono para os backlogs. Dessa forma as próprias equipes se auto gerenciarão para construir o produto adequado.
- C** Quebrar o backlog em vários backlogs menores e definir um dono para cada backlog, dessa forma eles priorizam de uma maneira colegiada, entrando em acordo/consenso.
- D** Quebrar o backlog em vários backlogs menores e definir um dono principal dos backlogs e um dono para cada backlog, dessa forma eles priorizam de uma maneira colegiada, mas são liderados por essa pessoa que possui esse papel de dono dos produtos.