



Trilha Kanban

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

Como entregar valor ao invés de funcionalidades

Larissa Rosochansky



Larissa Rosochansky

Senior Manager CI&T

Estrategista
Design Thinking

+21 anos experiência

Inovadora

Head Testes Brasil IBM

Qualidade de
Software

Head Intelligent Automation
(RPA+Cognitivo) Avanade

Valor/Lean
Transformação Digital

Casal de filhos lindos!

Palestrante

12 cachorros - 11 chihuahuas!

Engenharia Ágil

Marido especialista QA e
DevOps



Agile e Scrum



Product Backlog



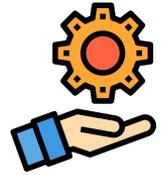
Sprint Planning



Sprint Backlog



Tasks



Produto



Mas de onde vem esse Product Backlog?



Por que eu estou construindo isso?

Por que isso é importante para meu cliente?



@larissar



@Irosocha



Irosocha





**Pare de olhar para
funcionalidades!**

**Olhe para o VALOR para
seu cliente!**



@larissar



@Irosocha



Irosocha



Como?

Portfólio



Estratégia da Empresa



Direcionadores Estratégicos

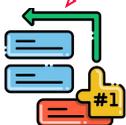


Oportunidades



Temas Estratégicos

Value Stream



Épicos



Engenharia de Valor



Product Backlog 1



Product Backlog 2

Squad 1



Sprint Planning



Sprint Backlog



Construção



Feature

Squad 2



Sprint Planning



Sprint Backlog



Construção



Feature



Valor para o cliente!

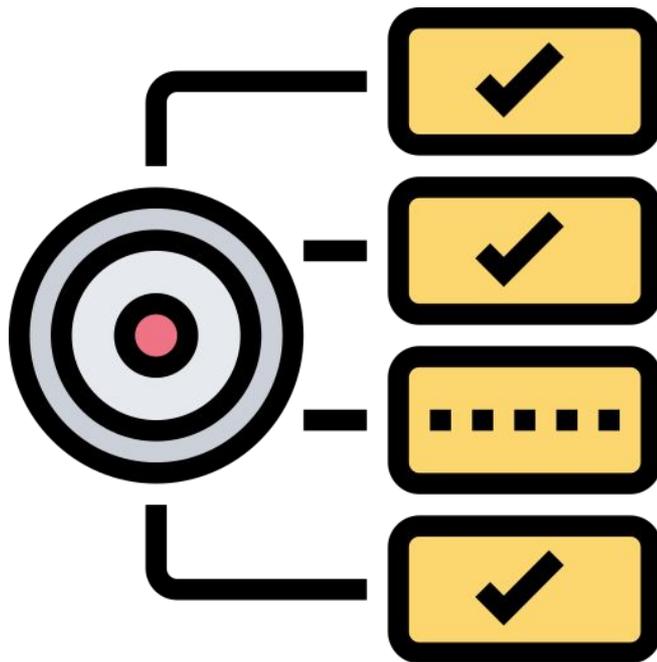
Direcionadores Estratégicos



Estratégia da Empresa



Direcionadores Estratégicos



OKR

Objectives and Key Results é um sistema de definição de metas usado por muitas empresas.

Abordagem simples para criar alinhamento e engajamento em torno de metas mensuráveis.



@larissar



@lrosocha



lrosocha



A DIFERENÇA

OKRs são **definidos, medidos e reavaliados** – geralmente **trimestralmente**.

OKR muda a forma como você **olha o mercado** e os seus clientes, já **KPIs** retratam bem **sua própria organização**.

OKRs olham para o **futuro** da organização, enquanto **KPIs** são seu espelho **retrovisor**.

OKRs para aquilo que a **gente quer que o negócio seja**.

KPIs para aquilo **que já é o nosso negócio** e nós **acompanhamos**.



@larissar



@lrosocha



lrosocha



Objetivos

Objetivos são descrições **qualitativas** memoráveis do que **deseja** alcançar. Os objetivos devem ser curtos, inspiradores e envolventes. Um Objetivo deve **motivar e desafiar** a equipe

Key Results

Key Results são um conjunto de **métricas** que medem o seu **progresso** em direção ao Objetivo.

Para cada Objetivo, você deve ter um conjunto de 2 a 5 resultados principais. Mais do que isso e ninguém se lembrará deles.

Todos os Key Results devem ser **quantitativos** e **mensuráveis**.

Se não tem um número, não é um Key Result.



@larissar



@Irosocha



Irosocha



Componentes do OKR

O: Objetivos medidos por **KR:** Key Results

“Eu vou (Objetivo) medido por (esse conjunto de Key Results).”



OBJECTIVE

Clarity

Qualitative, inspiring goal for a quarter
– what you aspire to achieve.



KEY RESULT

Velocity

Quantitative outcomes for the objective
– what success looks like.



ACTIONS

Alignment

Execution required to achieve key results
– what needs to be done.



INSIGHT

Excellence

Results and learning from execution
– what we can do better.

EXEMPLOS

Objetivo: Criar uma Experiência do Cliente Incrível

Key Results:

- Melhorar o Net Promoter Score de X para Y.
- Aumentar a taxa de recompra de X para Y.
- Manter o Custo de Aquisição do Cliente abaixo de Y.

Objetivo: Encantar nossos clientes

Key Results:

- Reduzir o churn de receita (cancelamento) de X% para Y%.
- Aumentar o Net Promoter Score de X para Y.
- Melhorar a média semanal de visitas por usuário ativo de X para Y.
- Aumentar o tráfego não-pago (orgânico) de X para Y.
- Melhorar o engajamento (usuários que completam um perfil) de X para Y.



@larissar



@lrosocha



lrosocha



Engenharia de Valor



Estratégia da Empresa



Direcionadores Estratégicos



Engenharia de Valor

Técnica que visa **aumentar** o “**valor**” de produtos e serviços através da análise de suas funcionalidades.

Valor, por definição, é a relação entre **Custo x Benefício**.

O valor pode, portanto, ser aumentado melhorando o **benefício** da funcionalidade ou reduzindo o seu **custo**.



@larissar



@Irosocha



Irosocha



A importância da engenharia de valor

- **Priorização do escopo** de acordo com os objetivos de negócio do **cliente**.
- Governança de escopo para suportar projetos no **prazo** e no **custo**.
- Ajuda na análise dos possíveis **desperdícios** do projeto.
- **Acelera** a entrega de soluções e **ativação de valor**.
- Promove melhor **comunicação, alinhamento** e **comprometimento**.
- Gerar **métricas** significativas e auxiliar decisões de **negócios**
- Identificar e **eliminar desperdícios**.



@larissar



@Irosocha



Irosocha



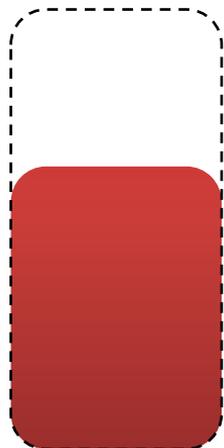
Identificando o valor



Benefício

benefícios, ou funções possíveis, que vemos em um bem ou serviço, conforme nossos drivers e objetivos

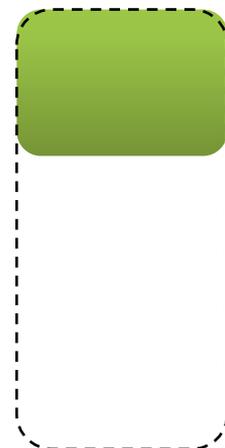
—



Custo

todos os investimentos necessários e riscos envolvidos para a aquisição do bem ou serviço

=



Valor

utilidade e satisfação que o cliente percebe na oferta do bem ou serviço: a famosa relação custo X benefício



@larissar



@Irosocha



Irosocha



O que é um componente de valor?

Visão estratégica da empresa



Direcionadores de negócio



Direcionador 1

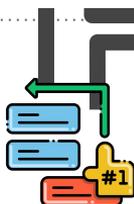


Direcionador 2

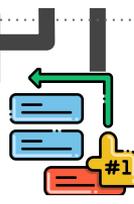


Direcionador N

Componente de valor



Épico 1



Épico 2



Épico N



@larissar



@Irosocha



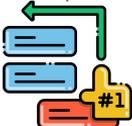
Irosocha



Engenharia de Valor



Visão Estratégica		Missão: Definir																							
$\text{Cost of Delay} = (\text{Direcionadores de Negócio} + \text{Críticidade do Tempo} + \text{Redutor de risco ou Habilitador de Oportunidade}) / \text{Tamanho do Trabalho}$										Visão: Definir															
		Direcionador 1	Direcionador 2	Direcionador 3	Direcionador 4	Direcionador 5	Críticidade do tempo		Redutor de risco/Habilitador or de oportunidade																
		Super	Indiferente	Muito	Pouco	Não se aplica																			
O # Objectives	Item	Épicos		Aderência						Custo de Atraso	Benefício (%)	Tamanho do Trabalho	Custo (%)	Pontuação	Accumulated Cost of Delay (%)	Accumulated Job Size (%)	Precedente Ordem								
	9	Épico 9		Muito	Super	Muito	Muito	Indiferente	Muito	Muito	250	10.58%	15.0	10.49%	1.0	10.58%	10.49%	9							
	2	Épico 1		Muito	Super	Pouco	Pouco	Muito	Indiferente	Super	210	8.89%	16.0	11.19%	0.8	8.89%	11.19%	1							
	7	Épico 7		Muito	Muito	Muito	Muito	Indiferente	Muito	Muito	240	10.16%	10.0	6.99%	1.5	19.05%	18.18%	7							
	10	Épico 10		Muito	Muito	Muito	Muito	Indiferente	Muito	Muito	240	10.16%	8.0	5.59%	1.8	29.21%	23.78%	10							





@larissar



@Irosocha



Irosocha



THE DEVELOPER'S CONFERENCE



Quando o time entende o **VALOR** para seu cliente...



**Temos um time mais
motivado e feliz!**



@larissar



@Irosocha



Irosocha





ciandt.com



@larissar



@Irosocha



Irosocha



OBRIGADA!

CIST Make Their **Tomorrow**