

HISTÓRIAS DE USUÁRIO SMART

ENGENHARIA DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

Daniel Cordeiro

26 de setembro de 2017

Escola de Artes, Ciências e Humanidades | EACH | USP

Como distinguir uma boa de uma má história de usuário?

- Ela tem o tamanho adequado?
- Ela é muito fácil (ou muito difícil)?
- Vale a pena?

- *Specific* (Específica)
- *Measurable* (Mensurável)
- *Achievable* (Realizável) — idealmente, implementável em uma iteração
- *Relevant* (Relevante) — “os 5 porquês”
- *Timeboxed* (com Duração Fixa) — saiba quando desistir

- Cada cenário é testável
 - implica conhecimento de uma boa entrada e que existem resultados esperados para ela
- Contraexemplo: “UI deve ser amigável para o usuário”
- Exemplo: Dada/Quando/Então
 1. *Dada* alguma(s) condição(ões) inicial(is),
 2. *Quando* eu realizar uma ação X
 3. *Então* uma ou mais coisas específicas deveriam acontecer

- Complete em uma iteração
- Se não puder entregar a funcionalidade em uma iteração, entregue subconjuntos das histórias
 - Sempre almeje ter código funcionando no final de uma iteração
- Se < 1 história por iteração, você precisa melhorar a estimativa de pontos por história

RELEVANTE: “VALOR DE NEGÓCIO”

- Descubra o valor de negócio, ou desista da história
 - protege a receita
 - aumenta a receita
 - gerencia custo
 - melhora o valor da marca
 - torna o produto memorável
- Você pode incluir histórias que não possuem um valor de negócio óbvio?

OS 5 “PORQUÊS” PARA ENCONTRAR A RELEVÂNCIA

“Mostrar os amigos do Facebook que irão em um evento”

Como um gerente de bilheteria

Para fazer com que meu cliente aproveitem melhor o espetáculo

Quero mostrar quais de seus amigos irão a um dado concerto

1. Por que adicionar um recurso no Facebook? Como gerente, acho que venderemos mais tíquetes

OS 5 “PORQUÊS” PARA ENCONTRAR A RELEVÂNCIA

“Mostrar os amigos do Facebook que irão em um evento”

Como um gerente de bilheteria

Para fazer com que meu cliente aproveitem melhor o espetáculo

Quero mostrar quais de seus amigos irão a um dado concerto

1. Por que adicionar um recurso no Facebook? Como gerente, acho que venderemos mais tíquetes
2. Por que se importar se o público aproveita o espetáculo? Eu acho que venderemos mais tíquetes

OS 5 “PORQUÊS” PARA ENCONTRAR A RELEVÂNCIA

“Mostrar os amigos do Facebook que irão em um evento”

Como um gerente de bilheteria

Para fazer com que meu cliente aproveitem melhor o espetáculo

Quero mostrar quais de seus amigos irão a um dado concerto

1. Por que adicionar um recurso no Facebook? Como gerente, acho que venderemos mais tíquetes
2. Por que se importar se o público aproveita o espetáculo? Eu acho que venderemos mais tíquetes
3. Por que vender mais tíquetes? Porque assim teremos mais dinheiro.

OS 5 “PORQUÊS” PARA ENCONTRAR A RELEVÂNCIA

“Mostrar os amigos do Facebook que irão em um evento”

Como um gerente de bilheteria

Para fazer com que meu cliente aproveitem melhor o espetáculo

Quero mostrar quais de seus amigos irão a um dado concerto

1. Por que adicionar um recurso no Facebook? Como gerente, acho que venderemos mais tíquetes
2. Por que se importar se o público aproveita o espetáculo? Eu acho que venderemos mais tíquetes
3. Por que vender mais tíquetes? Porque assim teremos mais dinheiro.
4. Por que o teatro precisa de mais dinheiro? Para que não vá a falência no próximo ano

OS 5 “PORQUÊS” PARA ENCONTRAR A RELEVÂNCIA

“Mostrar os amigos do Facebook que irão em um evento”

Como um gerente de bilheteria

Para fazer com que meu cliente aproveitem melhor o espetáculo

Quero mostrar quais de seus amigos irão a um dado concerto

1. Por que adicionar um recurso no Facebook? Como gerente, acho que venderemos mais tíquetes
2. Por que se importar se o público aproveita o espetáculo? Eu acho que venderemos mais tíquetes
3. Por que vender mais tíquetes? Porque assim teremos mais dinheiro.
4. Por que o teatro precisa de mais dinheiro? Para que não vá a falência no próximo ano
5. Por que se importar se o teatro irá a falência? Porque senão perderei meu emprego!

OS 5 “PORQUÊS” PARA ENCONTRAR A RELEVÂNCIA

“Mostrar os amigos do Facebook que irão em um evento”

Como um gerente de bilheteria

Para fazer com que meu cliente aproveitem melhor o espetáculo

Quero mostrar quais de seus amigos irão a um dado concerto

1. Por que adicionar um recurso no Facebook? Como gerente, acho que venderemos mais tíquetes
2. Por que se importar se o público aproveita o espetáculo? Eu acho que venderemos mais tíquetes
3. Por que vender mais tíquetes? Porque assim teremos mais dinheiro.
4. Por que o teatro precisa de mais dinheiro? Para que não vá a falência no próximo ano
5. Por que se importar se o teatro irá a falência? Porque senão perderei meu emprego!

OS 5 “PORQUÊS” PARA ENCONTRAR A RELEVÂNCIA

“Mostrar os amigos do Facebook que irão em um evento”

Como um gerente de bilheteria

Para fazer com que meu cliente aproveitem melhor o espetáculo

Quero mostrar quais de seus amigos irão a um dado concerto

1. Por que adicionar um recurso no Facebook? Como gerente, acho que venderemos mais tíquetes
2. Por que se importar se o público aproveita o espetáculo? Eu acho que venderemos mais tíquetes
3. Por que vender mais tíquetes? Porque assim teremos mais dinheiro.
4. Por que o teatro precisa de mais dinheiro? Para que não vá a falência no próximo ano
5. Por que se importar se o teatro irá a falência? Porque senão perderei meu emprego!

Temos certeza de que o valor de negócio está aparente para pelo menos um *stakeholder*!

- Pare a história quando ela exceder o tempo/orçamento
 - Desista dela ou a divida em histórias menores ou reagende o que ainda falta a ser feito
- Faz com que não subestimamos a duração do projeto
- Pivotal Tracker acompanha a velocidade, o que ajuda a não subestimar

Qual funcionalidade abaixo é a menos SMART?

1. Usuário pode procurar por um filme pelo título
2. Dado que eu tenho um cupom para ver um filme gratuitamente, eu quero usar o cupom com um filme elegível antes que ele expire
3. Ao adicionar um filme, 99% das páginas de adicionar filmes deveriam aparecer em menos de 3 segundos
4. Como um cliente, eu quero ver os 10 filmes mais vendidos, listados por preço, de forma que eu possa comprar os mais baratos primeiro