

Wie Sie Produkte kundenzentriert entwickeln und schärfen

@HerrTo

T-Shirt: "DIE DREI BÄß UND DER FLUCH DER FESTSTELLTASTE"

Kunde: den den man mit dem Ergebnis zufriedenstellen wollen (nicht zwingend der End-Kunde)

interne Kunden:

"leicht greifbar", aber kein sichtbarer Geldfluss

Wertschöpfungskette identifizierbar?

Prio: wer am lautesten schreit, wer oft mit dem IT-Chef essen geht

(Abgrenzungs-)Personas bauen: Vorstellung von einem Kunden, mit seinen Bedürfnissen, eine fiktive Person der Zielgruppe

Priorisieren hat immer mit Schmerzen zu tun, da man was weglässt

PO: Firewall zw. Entwicklern und Stakeholdern

Agile Reifegrade nach Judith Andreesen: AR-A bis AR-D

PO sein ist schwer:

- PO als Teammitglied
- Zeit fürs Produkt statt Userstory-Schreibmaschine
- Produktvision statt Featureschlacht
- Marktkennntnis statt techn. Expertise

Userstory sollte das "Was ist zu tun?" klären, nicht "Wie ist es zu tun?"
steht PO nah am Dev-Team und damit weit vom Markt, oder andersrum?

Mittel um Kunde einzubinden:

- Open Review mit Stakeholder (nicht vom Code, von der Oberfläche)
- PrioBoard (unser Telefon-Stammtisch)
- Innovation Games
- Experimente (A-B-Testing)
- Design Thinking (eher für ganz neue Dinge)
- Produktbasar: alle Teams machen gleichzeitig Review, als Galleriemethode

der Kunde stellt den PO:

- Rollenworkshop vorher
- PO-Assistent auf Entwicklerseite (Userstory schreiben, Grooming, Aufwandsschätzungen)

Produkt oder Service?

Produkt: wir produzieren etwas, was der Kunde haben möchte

Service: wir bieten Service der dem Kunde ermöglicht etwas zu tun

Es ist nicht zu spät, herauszufinden, für wen du eigentlich arbeitest.