

02

2- Justificativa

Transcrição

Devemos pensar na pergunta "Por que o projeto será realizado?", para analisarmos os parâmetros a seguir:

Determinantes para definir a Justificativa de Negócio:

- Necessidades do Negócio, ou seja, entender o mercado e se existe uma demanda para o negócio;
- Benefícios do Projeto;
- Custo de Oportunidade, são as oportunidades que deixamos de aproveitar devido às escolhas que fazemos;
- Riscos Maiores;
- Prazos do Projeto;
- Custos do Projeto.

Justificativa de Negócio e a Entrega Orientada a Valor:

- A entrega de valor funde-se com o *framework* Scrum, devido às regras e a forma de operação ágil do Scrum.

Entrega Orientada a Valor:

- Entender o que é agregar valor;
- Priorizar os requisitos de alto valor;
- Trabalhar em colaboração com os *stakeholders*
- Criar os entregáveis com base nas prioridades.

O Dono do Produto e a Justificativa de Negócio:

As **responsabilidades** que envolvem o dono do projeto são:

- Entregar valor para os projetos;
- Criar a justificativa de negócio para os projetos;
- Confirmar benefícios para os *stakeholders*, a partir da validação das entregas.