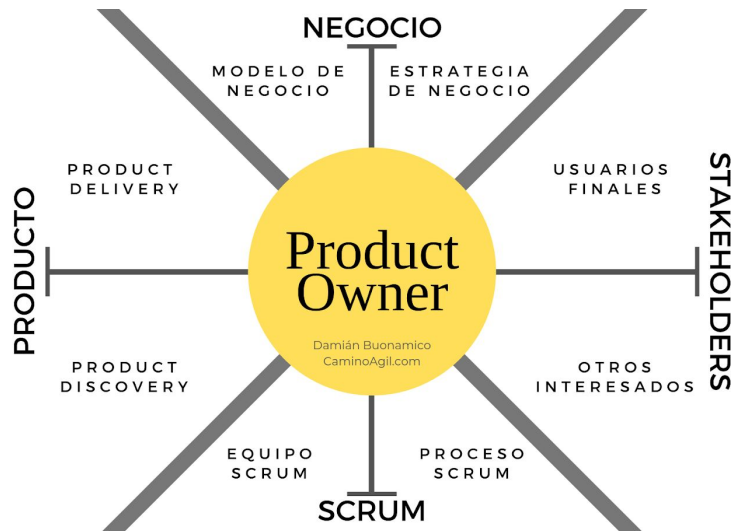


Cuatro Áreas de Atención del Product Owner Guía de Preguntas para Autoevaluación

Te presento una guía de dos preguntas por cada una de las dimensiones de atención del Product Owner, para disparar la reflexión y autoevaluación. Se basa en el concepto de las cuatro áreas de atención del Product Owner, disponible en <https://kl.la/po-atencion>



NEGOCIO

Modelo de Negocio:

¿Comprendo y ayudo a otros a comprender el modelo de negocio que sostiene la organización?

¿Cómo el modelo de negocio está contemplado en mis decisiones de producto?

Estrategia de Negocio:

¿Cómo están ayudando los objetivos de negocio a alinear los esfuerzos de los distintos equipos?

¿Cómo se orientan las decisiones de producto hacia los objetivos de negocio?

INTERESADOS DEL PRODUCTO

El Usuario Final

¿Cómo conocemos quién es el usuario y cuales son sus características distintivas?

¿Cómo recibimos y consideramos la información de feedback y de métricas de los usuarios para las decisiones de producto?

Otros Stakeholders

¿Cómo es la participación de los distintos interesados del producto en el proceso de validar, pedir feedback y relevar necesidades?

¿Cómo son los criterios utilizados para evaluar y considerar los pedidos de los distintos interesados? Cómo compite el valor que los pedidos aportan con la posición de la persona que lo está pidiendo?

SCRUM

El Equipo Scrum

¿Cómo es la calidad de relación, confianza y colaboración del Product Owner, el Equipo de Desarrollo y Scrum Master? Cómo está el nivel de autonomía y autoorganización del Equipo?

¿Cómo estoy ayudando al Equipo de Desarrollo a comprender la visión del producto, el usuario y el negocio?

El Proceso Scrum

¿Cómo es mi participación en los eventos del proceso de Scrum (planificación del sprint, refinamiento de product backlog, revisión del sprint y retrospectiva)?

¿Cómo es mi disponibilidad para el equipo durante el desarrollo del sprint?

EL PRODUCTO

Product Delivery (Entrega de Producto)

¿Cómo es la percepción del usuario de la calidad, frecuencia y calidad de las entregas?

¿Cómo es la percepción del usuario del valor que recibe de las nuevas características entregadas?

Product Discovery (Descubrimiento de Producto)

¿Cómo es nuestro proceso para descubrir las nuevas características a construir y validación de supuestos de manera temprana?

¿Cómo estamos incorporando aprendizaje del usuario, su contexto, necesidades y como el producto satisface?