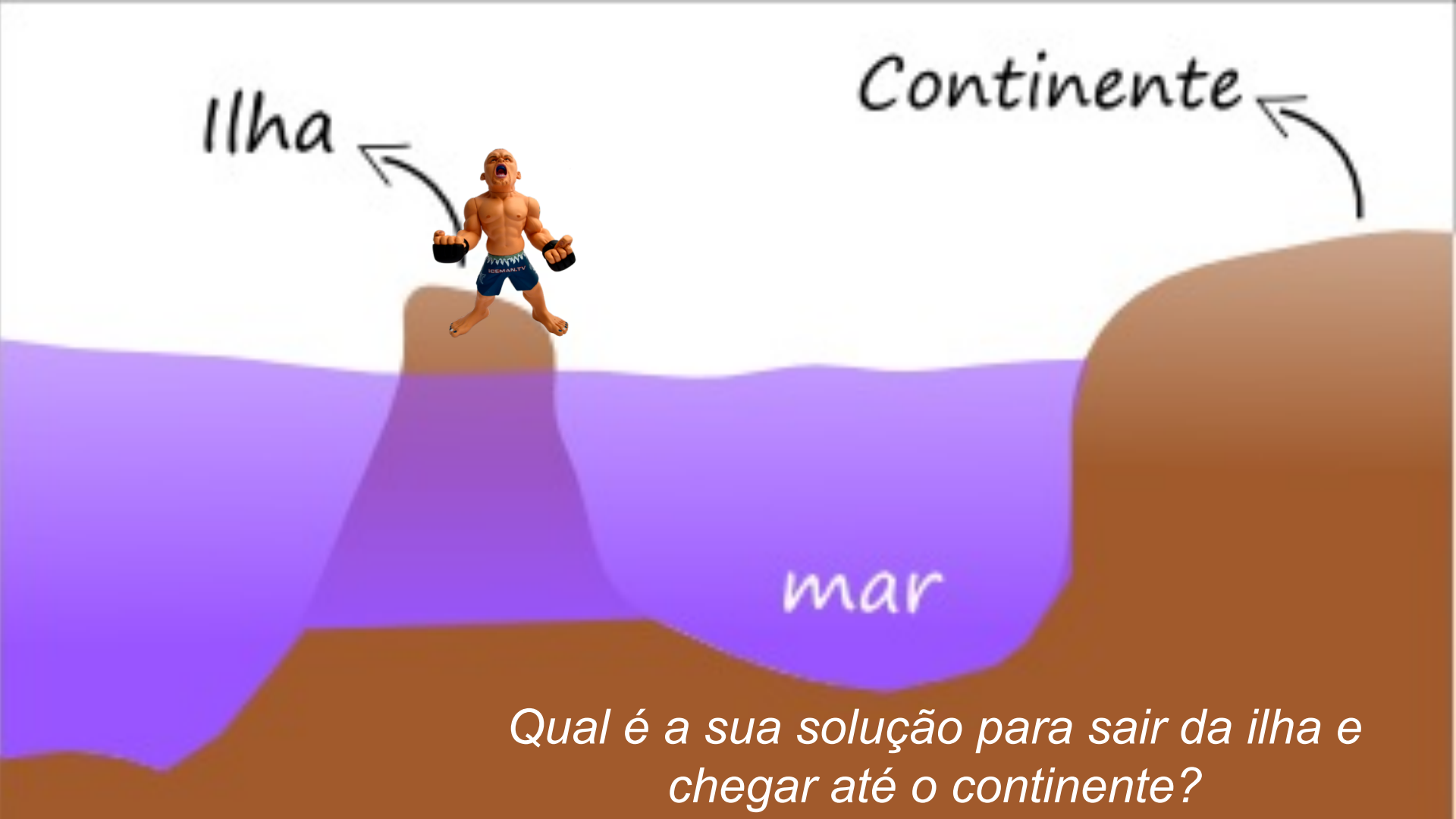
THE DEVELOPER'S CONFERENCE

Análise de Negócios – Lean Analysis Canvas na Prática

Marcelo Neves
marcelo@anelox.com

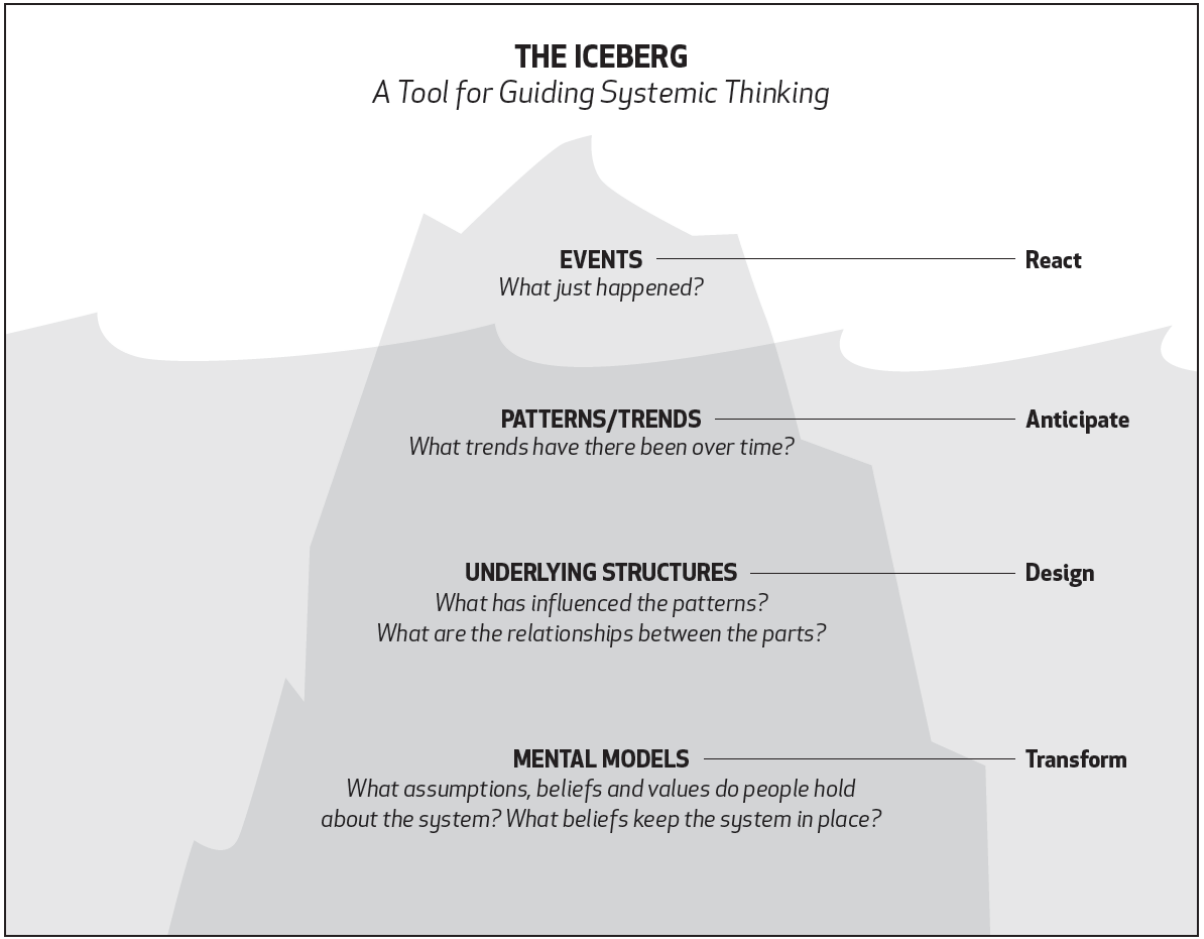


Qual é a sua solução para sair da ilha e chegar até o continente?

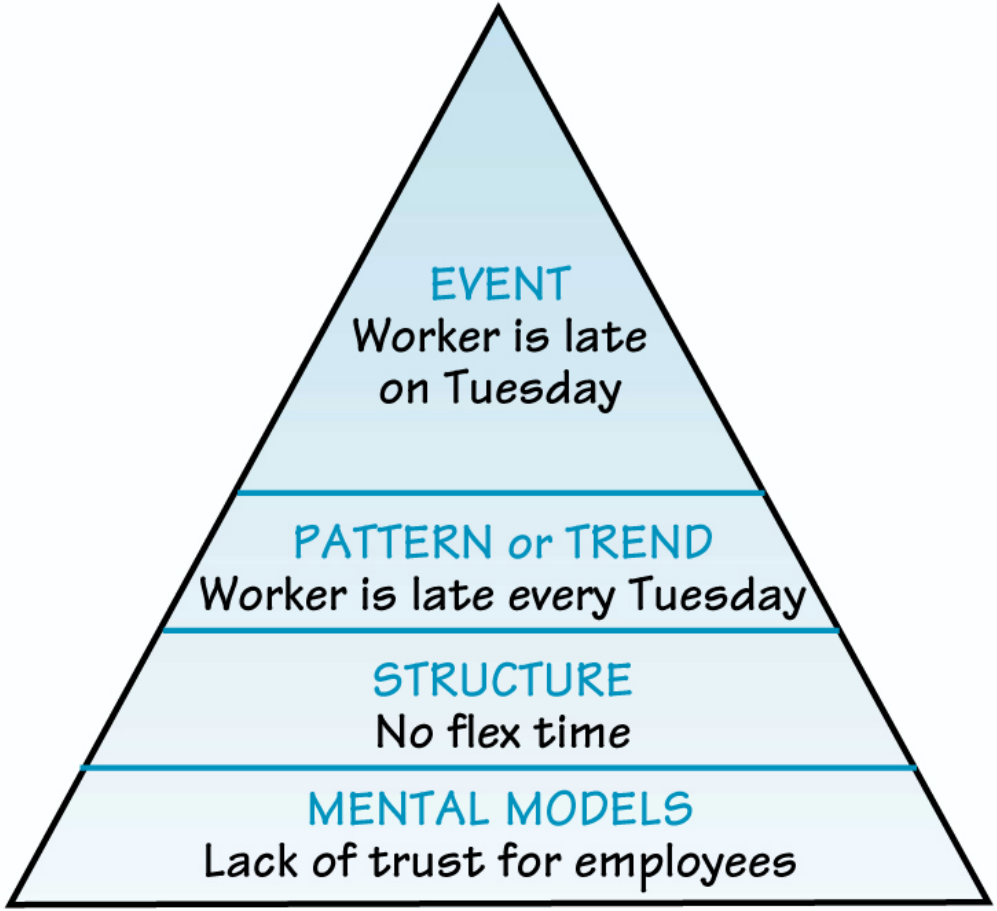
O projeto no qual você trabalho hoje tem grandes chances de não trazer resultado algum para o negócio.

?
Concepção
Desenvolvimento

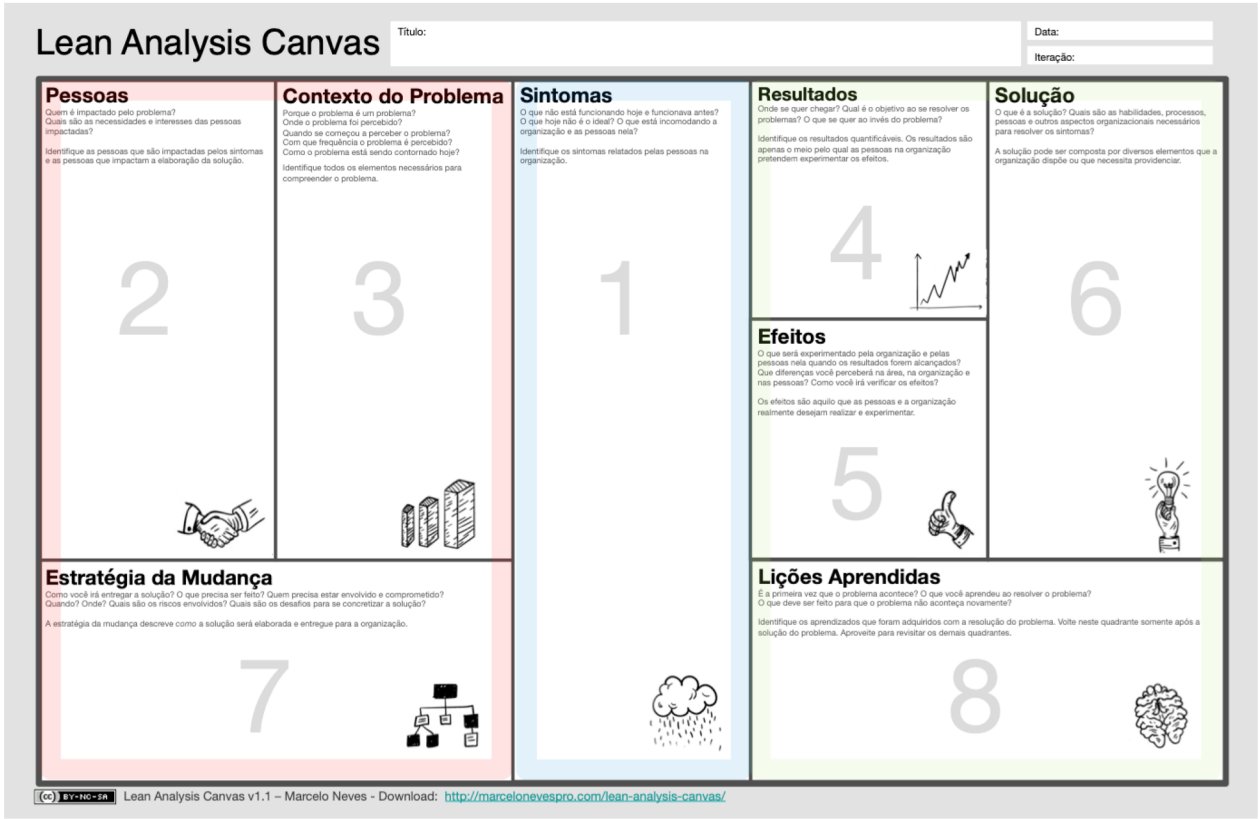
Problema
Concepção
Desenvolvimento



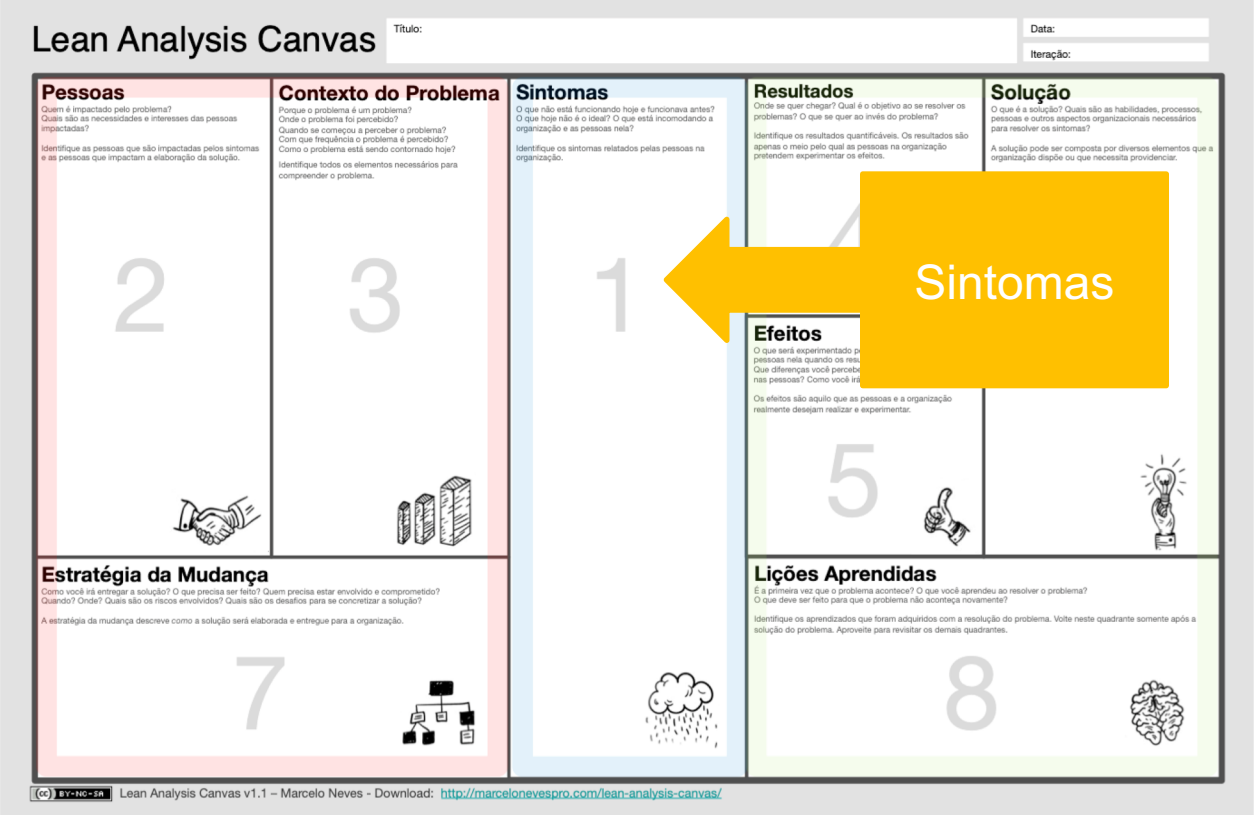
THE DEVELOPER'S CONFERENCE


EVENT
Worker is late
on Tuesday
PATTERN or TREND
Worker is late every Tuesday
STRUCTURE
No flex time
MENTAL MODELS
Lack of trust for employees

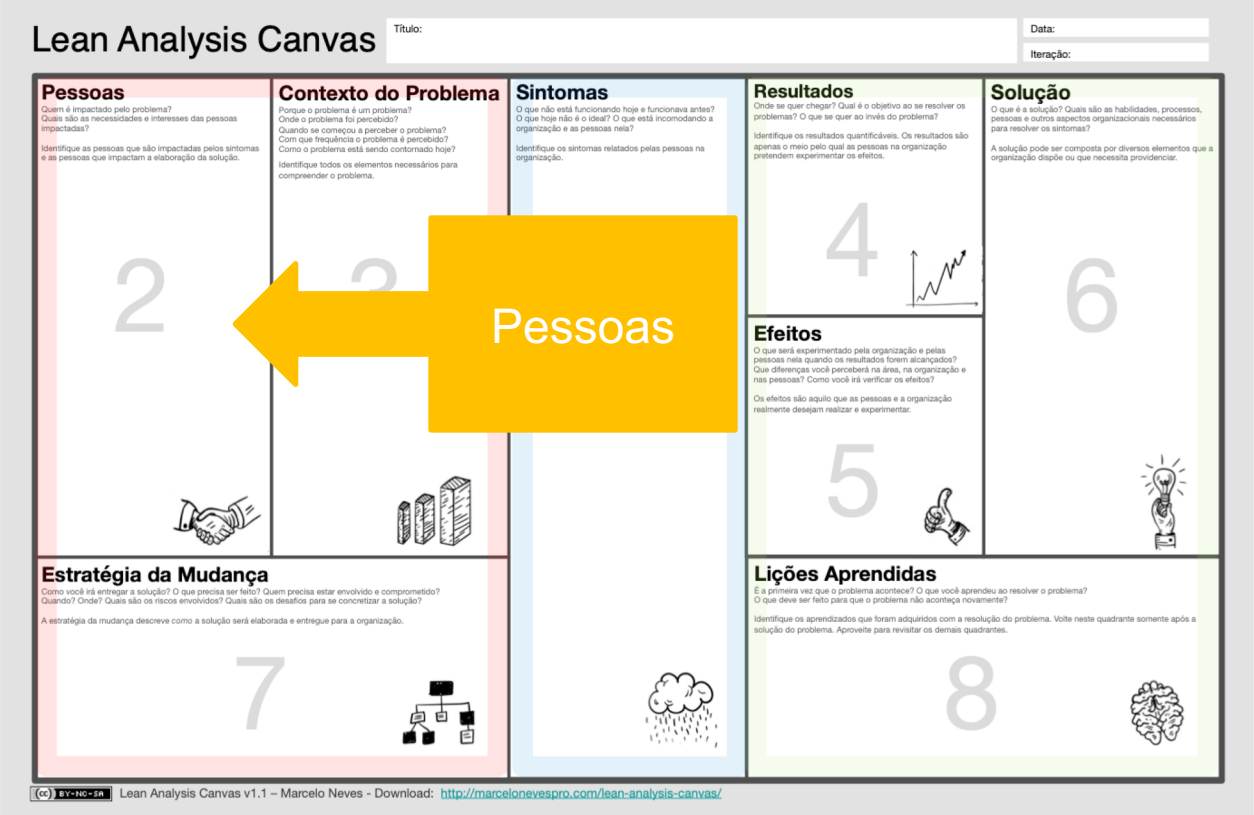
Lean Analysis Canvas



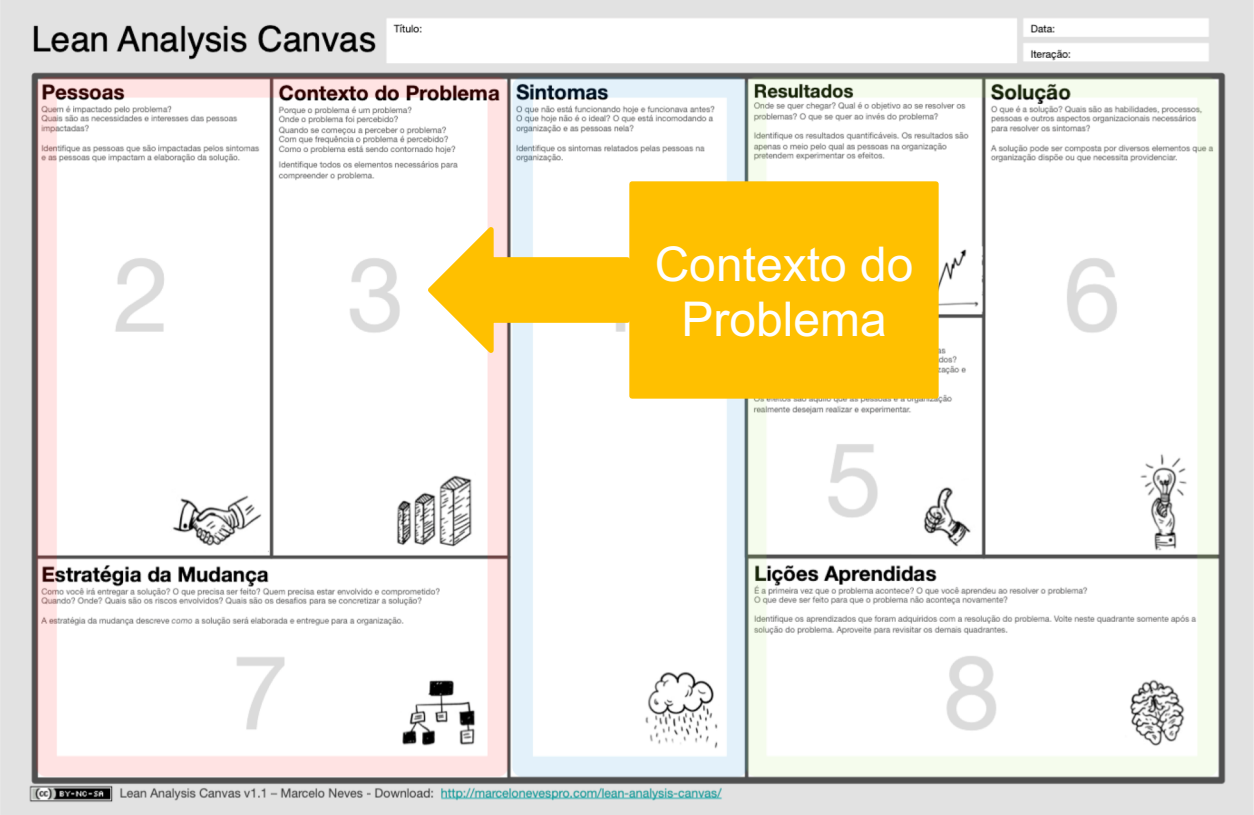
Lean Analysis Canvas



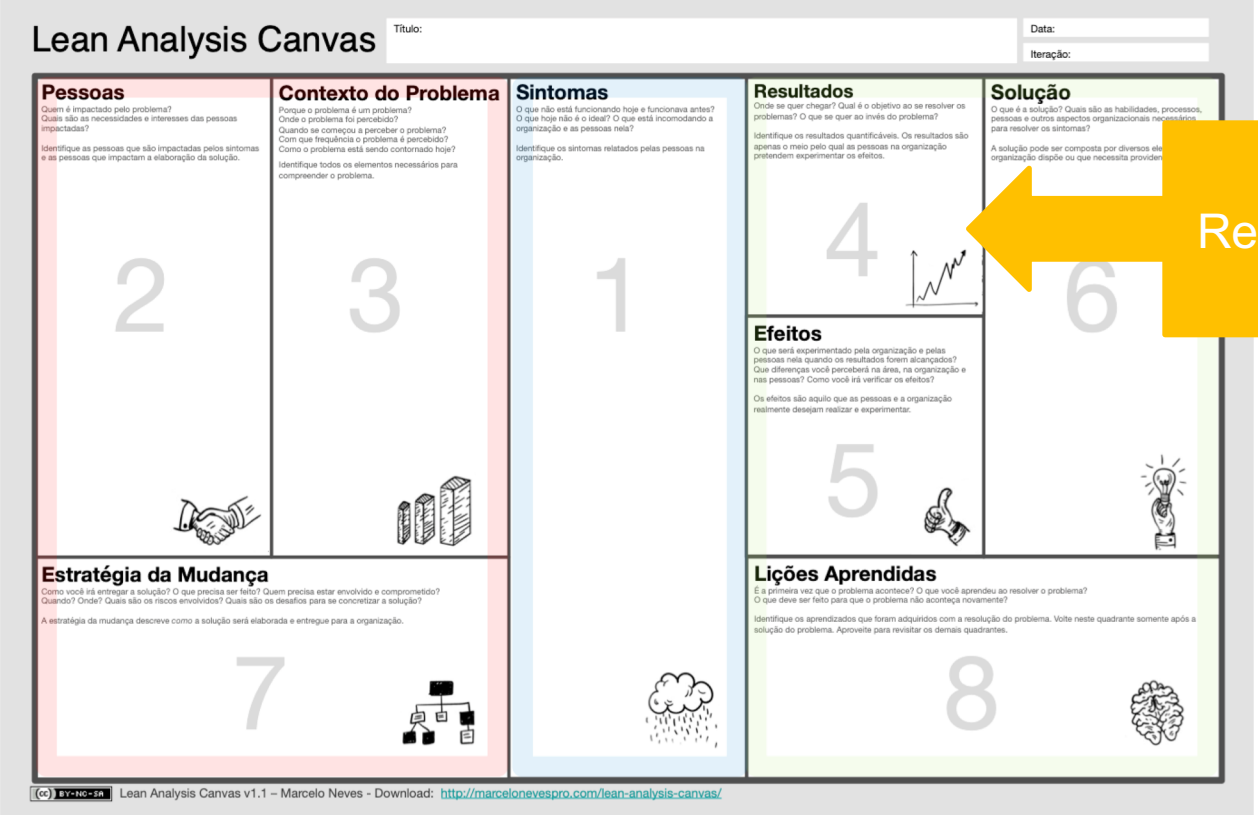
Lean Analysis Canvas



Lean Analysis Canvas



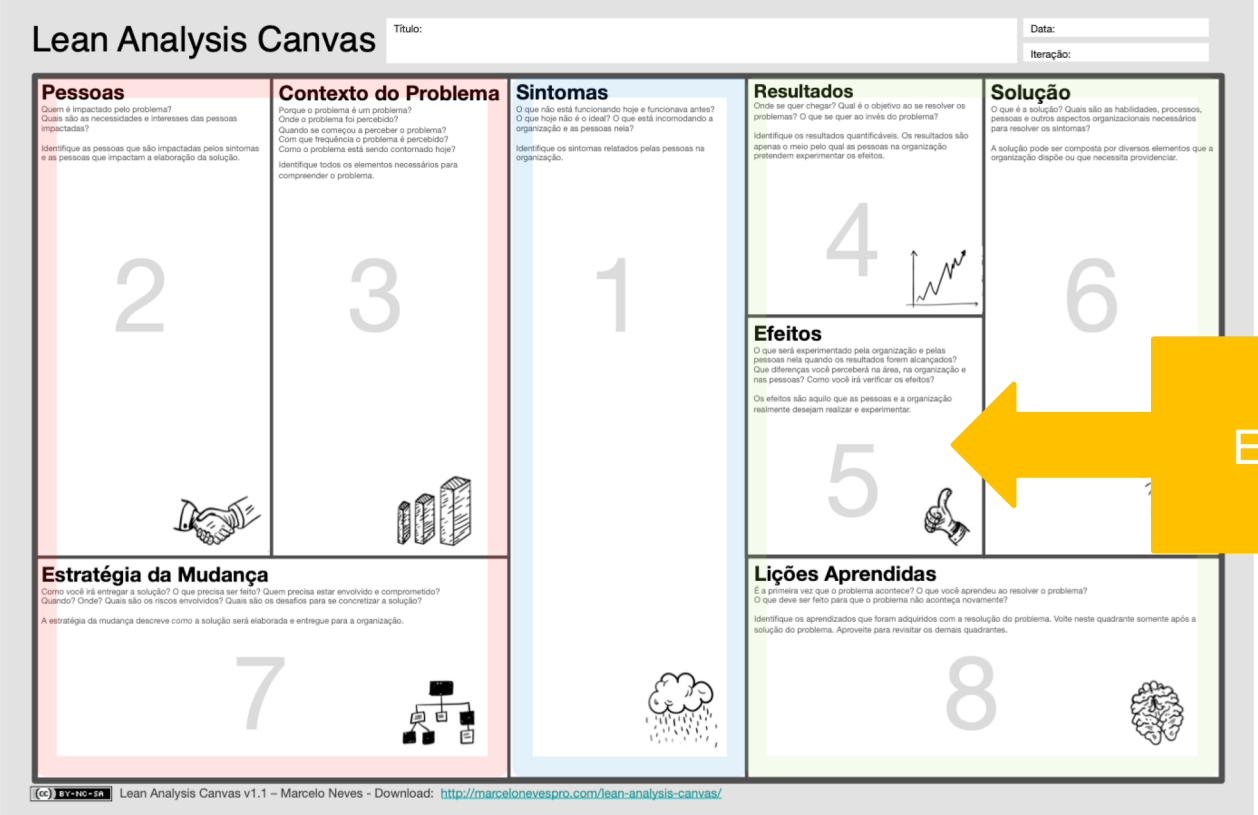
Lean Analysis Canvas



Resultados

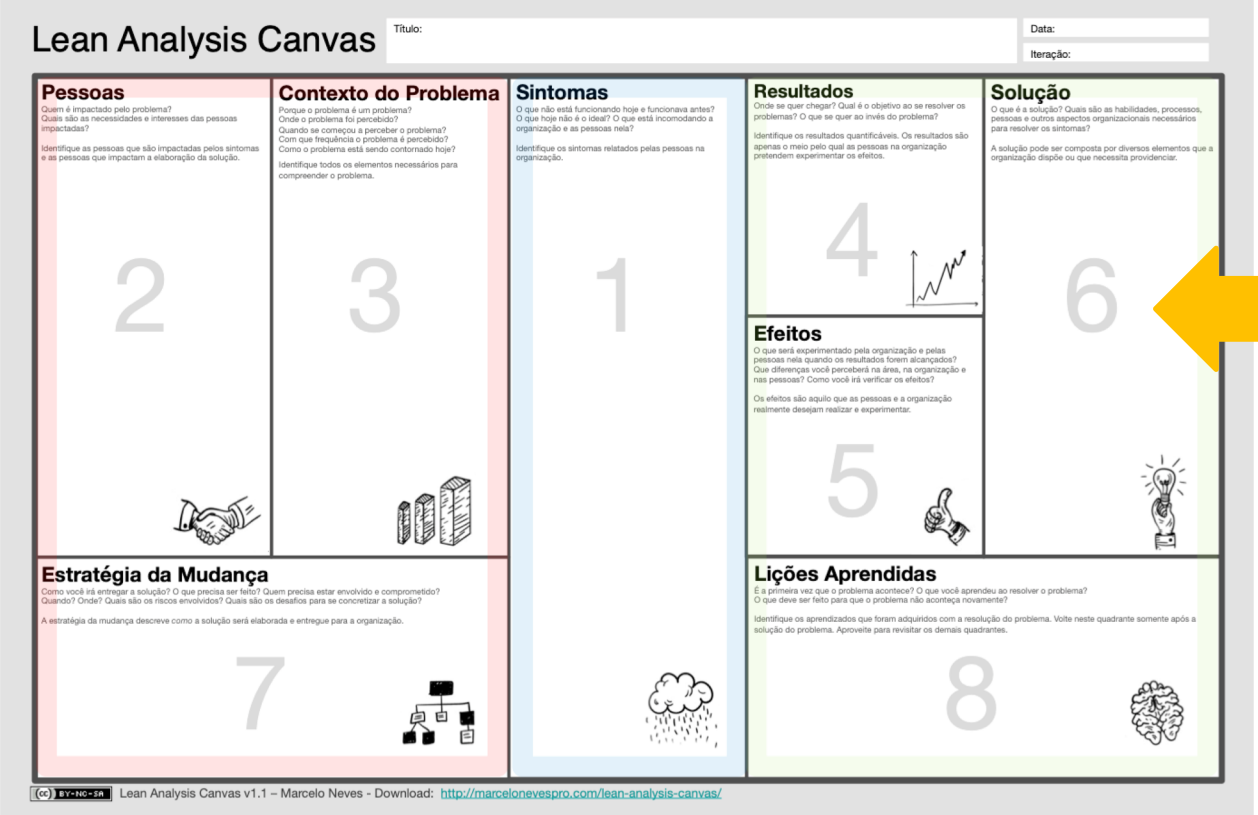
THE DEVELOPER'S CONFERENCE

Lean Analysis Canvas



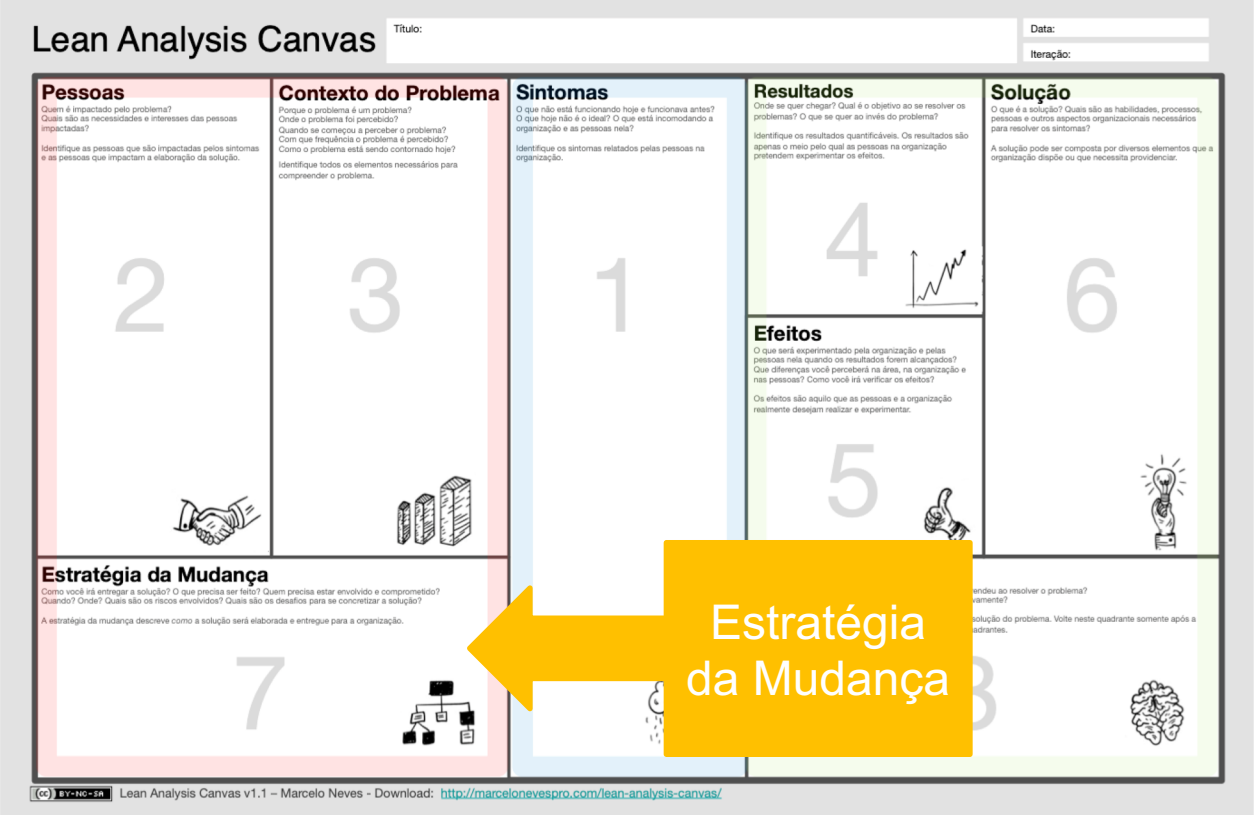
Efeitos

Lean Analysis Canvas

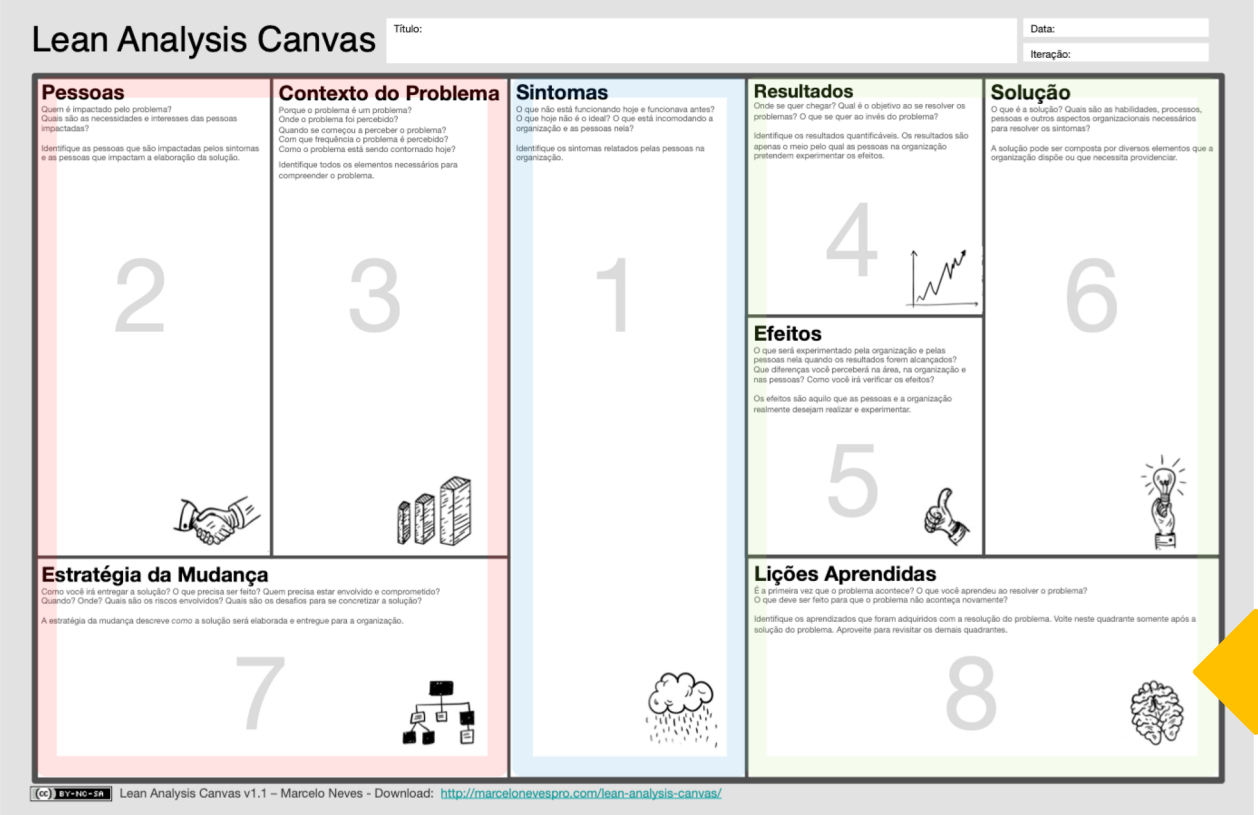


Solução

Lean Analysis Canvas



Lean Analysis Canvas



Lições Aprendidas

THE
DEVELOPER'S
CONFERENCE

Vamos ver um exemplo?

Lean Analysis Canvas

Título:

Data:

Iteração:

Pessoas

Quem é impactado pelo problema?
Quais são as necessidades e interesses das pessoas impactadas?

Identifique as pessoas que são impactadas pelos sintomas e as pessoas que impactam a elaboração da solução.

2

Contexto do Problema

Porque o problema é um problema?
Onde o problema foi percebido?
Quando se começou a perceber o problema?
Com que frequência o problema é percebido?
Como o problema está sendo contornado hoje?

Identifique todos os elementos necessários para compreender o problema.

3

Sintomas

O que não está funcionando hoje e funcionava antes?
O que hoje não é o ideal? O que está incomodando a organização e as pessoas nela?

Identifique os sintomas relatados pelas pessoas na organização.

Usuário reclama que não consegue faturar

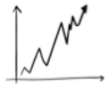
Usuário reclama que está saindo tarde

Resultados

Onde se quer chegar? Qual é o objetivo ao se resolver os problemas? O que se quer ao invés do problema?

Identifique os resultados quantificáveis. Os resultados são apenas o meio pelo qual as pessoas na organização pretendem experimentar os efeitos.

4



Efeitos

O que será experimentado pela organização e pelas pessoas nela quando os resultados forem alcançados? Que diferenças você perceberá na área, na organização e nas pessoas? Como você irá verificar os efeitos?

Os efeitos são aquilo que as pessoas e a organização realmente desejam realizar e experimentar.

5

Solução

O que é a solução? Quais são as habilidades, processos, pessoas e outros aspectos organizacionais necessários para resolver os sintomas?

A solução pode ser composta por diversos elementos que a organização dispõe ou que necessita providenciar.

6

Estratégia da Mudança

Como você irá entregar a solução? O que precisa ser feito? Quem precisa estar envolvido e comprometido? Quando? Onde? Quais são os riscos envolvidos? Quais são os desafios para se concretizar a solução?

A estratégia da mudança descreve *como* a solução será elaborada e entregue para a organização.

7

Lições Aprendidas

É a primeira vez que o problema acontece? O que você aprendeu ao resolver o problema?
O que deve ser feito para que o problema não aconteça novamente?

Identifique os aprendizados que foram adquiridos com a resolução do problema. Volte neste quadrante somente após a solução do problema. Aproveite para revisitar os demais quadrantes.

8

BY-NC-SA Lean Analysis Canvas v1.1 – Marcelo Neves - Download: http://marcelonevespro.com/lean-analysis-canvas/

Lean Analysis Canvas

Título:

Data:

Iteração:

Pessoas

Quem é impactado pelo problema?
Quais são as necessidades e interesses das pessoas impactadas?

Identifique as pessoas que são impactadas pelos sintomas e as pessoas que impactam a elaboração da solução.

Faturista, Expedição e coordenador de vendas

2

Contexto do Problema

Porque o problema é um problema?
Onde o problema foi percebido?
Quando se começou a perceber o problema?
Com que frequência o problema é percebido?
Como o problema está sendo contornado hoje?

Identifique todos os elementos necessários para compreender o problema.

3

Sintomas

O que não está funcionando hoje e funcionava antes?
O que hoje não é o ideal? O que está incomodando a organização e as pessoas nela?

Identifique os sintomas relatados pelas pessoas na organização.

Usuário reclama que não consegue faturar

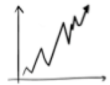
Usuário reclama que está saindo tarde

Resultados

Onde se quer chegar? Qual é o objetivo ao se resolver os problemas? O que se quer ao invés do problema?

Identifique os resultados quantificáveis. Os resultados são apenas o meio pelo qual as pessoas na organização pretendem experimentar os efeitos.

4



Efeitos

O que será experimentado pela organização e pelas pessoas nela quando os resultados forem alcançados? Que diferenças você perceberá na área, na organização e nas pessoas? Como você irá verificar os efeitos?

Os efeitos são aquilo que as pessoas e a organização realmente desejam realizar e experimentar.

5

Solução

O que é a solução? Quais são as habilidades, processos, pessoas e outros aspectos organizacionais necessários para resolver os sintomas?

A solução pode ser composta por diversos elementos que a organização dispõe ou que necessita providenciar.

6

Estratégia da Mudança

Como você irá entregar a solução? O que precisa ser feito? Quem precisa estar envolvido e comprometido? Quando? Onde? Quais são os riscos envolvidos? Quais são os desafios para se concretizar a solução?

A estratégia da mudança descreve *como* a solução será elaborada e entregue para a organização.

7

Lições Aprendidas

É a primeira vez que o problema acontece? O que você aprendeu ao resolver o problema?
O que deve ser feito para que o problema não aconteça novamente?

Identifique os aprendizados que foram adquiridos com a resolução do problema. Volte neste quadrante somente após a solução do problema. Aproveite para revisitar os demais quadrantes.

8

(cc) BY-NC-SA Lean Analysis Canvas v1.1 – Marcelo Neves - Download: http://marcelonevespro.com/lean-analysis-canvas/

Lean Analysis Canvas

Título:

Data:

Iteração:

Pessoas

Quem é impactado pelo problema?
Quais são as necessidades e interesses das pessoas impactadas?

Identifique as pessoas que são impactadas pelos sintomas e as pessoas que impactam a elaboração da solução.

Faturista, Expedição e coordenador de vendas

2

Contexto do Problema

Porque o problema é um problema?
Onde o problema foi percebido?
Quando se começou a perceber o problema?
Com que frequência o problema é percebido?
Como o problema está sendo contornado hoje?

Identifique todos os elementos necessários para compreender o problema.

O problema é percebido no faturamento e todos os dias

Sintomas

O que não está funcionando hoje e funcionava antes?
O que hoje não é o ideal? O que está incomodando a organização e as pessoas nela?

Identifique os sintomas relatados pelas pessoas na organização.

Usuário reclama que não consegue faturar

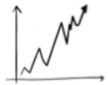
Usuário reclama que está saindo tarde

Resultados

Onde se quer chegar? Qual é o objetivo ao se resolver os problemas? O que se quer ao invés do problema?

Identifique os resultados quantificáveis. Os resultados são apenas o meio pelo qual as pessoas na organização pretendem experimentar os efeitos.

4



Efeitos

O que será experimentado pela organização e pelas pessoas nela quando os resultados forem alcançados? Que diferenças você perceberá na área, na organização e nas pessoas? Como você irá verificar os efeitos?

Os efeitos são aquilo que as pessoas e a organização realmente desejam realizar e experimentar.

5

Solução

O que é a solução? Quais são as habilidades, processos, pessoas e outros aspectos organizacionais necessários para resolver os sintomas?

A solução pode ser composta por diversos elementos que a organização dispõe ou que necessita providenciar.

6

Estratégia da Mudança

Como você irá entregar a solução? O que precisa ser feito? Quem precisa estar envolvido e comprometido? Quando? Onde? Quais são os riscos envolvidos? Quais são os desafios para se concretizar a solução?

A estratégia da mudança descreve *como* a solução será elaborada e entregue para a organização.

7

Lições Aprendidas

É a primeira vez que o problema acontece? O que você aprendeu ao resolver o problema?
O que deve ser feito para que o problema não aconteça novamente?

Identifique os aprendizados que foram adquiridos com a resolução do problema. Volte neste quadrante somente após a solução do problema. Aproveite para revisitar os demais quadrantes.

8

(cc) BY-NC-SA

Lean Analysis Canvas

Título:

Data:

Iteração:

Pessoas

Quem é impactado pelo problema?
Quais são as necessidades e interesses das pessoas impactadas?

Identifique as pessoas que são impactadas pelos sintomas e as pessoas que impactam a elaboração da solução.

Faturista, Expedição e coordenador de vendas

2

Contexto do Problema

Porque o problema é um problema?
Onde o problema foi percebido?
Quando se começou a perceber o problema?
Com que frequência o problema é percebido?
Como o problema está sendo contornado hoje?

Identifique todos os elementos necessários para compreender o problema.

O problema é percebido no faturamento e todos os dias

Sintomas

O que não está funcionando hoje e funcionava antes?
O que hoje não é o ideal? O que está incomodando a organização e as pessoas nela?

Identifique os sintomas relatados pelas pessoas na organização.

Usuário reclama que não consegue faturar

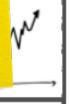
Usuário reclama que está saindo tarde

Resultados

Onde se quer chegar? Qual é o objetivo ao se resolver os problemas? O que se quer ao invés do problema?

Identifique os resultados quantificáveis. Os resultados são apenas o meio pelo qual as pessoas na organização pretendem experimentar os efeitos.

O usuário quer iniciar o faturamento todo dia às 16h30



Efeitos

O que será experimentado pela organização e pelas pessoas nela quando os resultados forem alcançados? Que diferenças você perceberá na área, na organização e nas pessoas? Como você irá verificar os efeitos?

Os efeitos são aquilo que as pessoas e a organização realmente desejam realizar e experimentar.

5

Solução

O que é a solução? Quais são as habilidades, processos, pessoas e outros aspectos organizacionais necessários para resolver os sintomas?

A solução pode ser composta por diversos elementos que a organização dispõe ou que necessita providenciar.

6

Estratégia da Mudança

Como você irá entregar a solução? O que precisa ser feito? Quem precisa estar envolvido e comprometido? Quando? Onde? Quais são os riscos envolvidos? Quais são os desafios para se concretizar a solução?

A estratégia da mudança descreve *como* a solução será elaborada e entregue para a organização.

7

Lições Aprendidas

É a primeira vez que o problema acontece? O que você aprendeu ao resolver o problema?
O que deve ser feito para que o problema não aconteça novamente?

Identifique os aprendizados que foram adquiridos com a resolução do problema. Volte neste quadrante somente após a solução do problema. Aproveite para revisitar os demais quadrantes.

8

(cc) BY-NC-SA Lean Analysis Canvas v1.1 – Marcelo Neves - Download: http://marcelonevespro.com/lean-analysis-canvas/

Lean Analysis Canvas

Título:

Data:

Iteração:

Pessoas

Quem é impactado pelo problema?
Quais são as necessidades e interesses das pessoas impactadas?

Identifique as pessoas que são impactadas pelos sintomas e as pessoas que impactam a elaboração da solução.

Faturista, Expedição e coordenador de vendas

Contexto do Problema

Porque o problema é um problema?
Onde o problema foi percebido?
Quando se começou a perceber o problema?
Com que frequência o problema é percebido?
Como o problema está sendo contornado hoje?

Identifique todos os elementos necessários para compreender o problema.

O problema é percebido no faturamento e todos os dias

Sintomas

O que não está funcionando hoje e funcionava antes?
O que hoje não é o ideal? O que está incomodando a organização e as pessoas nela?

Identifique os sintomas relatados pelas pessoas na organização.

Usuário reclama que não consegue faturar

Usuário reclama que está saindo tarde

Resultados

Onde se quer chegar? Qual é o objetivo ao se resolver os problemas? O que se quer ao invés do problema?

Identifique os resultados quantificáveis. Os resultados são apenas o meio pelo qual as pessoas na organização pretendem experimentar os efeitos.

O usuário quer iniciar o faturamento todo dia às 16h30

Efeitos

O que será experimentado pel[illegible]ganização e pelas pessoas [illegible]çados?
Que difere[illegible]nização e nas pesso[illegible]?

Os efeitos [illegible]zação realmente [illegible]

Garantir o lead time de 2 dias

Solução

O que é a solução? Quais são as habilidades, processos, pessoas e outros aspectos organizacionais necessários para resolver os sintomas?

A solução pode ser composta por diversos elementos que a organização dispõe ou que necessita providenciar.

6

Estratégia da Mudança

Como você irá entregar a solução? O que precisa ser feito? Quem precisa estar envolvido e comprometido?
Quando? Onde? Quais são os riscos envolvidos? Quais são os desafios para se concretizar a solução?

A estratégia da mudança descreve *como* a solução será elaborada e entregue para a organização.

7

Lições Aprendidas

É a primeira vez que o problema acontece? O que você aprendeu ao resolver o problema?
O que deve ser feito para que o problema não aconteça novamente?

Identifique os aprendizados que foram adquiridos com a resolução do problema. Volte neste quadrante somente após a solução do problema. Aproveite para revisitar os demais quadrantes.

8

(cc) BY-NC-SA Lean Analysis Canvas v1.1 – Marcelo Neves - Download: http://marcelonevespro.com/lean-analysis-canvas/

Lean Analysis Canvas

Título:

Data:

Iteração:

Pessoas

Quem é impactado pelo problema?
Quais são as necessidades e interesses das pessoas impactadas?

Identifique as pessoas que são impactadas pelos sintomas e as pessoas que impactam a elaboração da solução.

Faturista, Expedição e coordenador de vendas

Contexto do Problema

Porque o problema é um problema?
Onde o problema foi percebido?
Quando se começou a perceber o problema?
Com que frequência o problema é percebido?
Como o problema está sendo contornado hoje?

Identifique todos os elementos necessários para compreender o problema.

O problema é percebido no faturamento e todos os dias

Sintomas

O que não está funcionando hoje e funcionava antes?
O que hoje não é o ideal? O que está incomodando a organização e as pessoas nela?

Identifique os sintomas relatados pelas pessoas na organização.

Usuário reclama que não consegue faturar

Usuário reclama que está saindo tarde

Resultados

Onde se quer chegar? Qual é o objetivo ao se resolver os problemas? O que se quer ao invés do problema?

Identifique os resultados quantificáveis. Os resultados são apenas o meio pelo qual as pessoas na organização pretendem experimentar os efeitos.

O usuário quer iniciar o faturamento todo dia às 16h30

Efeitos

O que será experimentado pel[illegible]ganização e pelas pessoas nela quando [illegible]ados?
Que difer[illegible]nização e nas pess[illegible]?

Os efeitos [illegible]ação realmente

Garantir o lead time de 2 dias

Solução

O que é a solução? Quais são as habilidades, processos, pessoas e outros aspectos organizacionais necessários para resolver os sintomas?

A solução pode ser composta por diversos elementos que a organização dispõe ou que necessita providenciar.

Mostrar critério de pesquisa dia/hora

Estratégia da Mudança

Como você irá entregar a solução? O que precisa ser feito? Quem precisa estar envolvido e comprometido? Quando? Onde? Quais são os riscos envolvidos? Quais são os desafios para se concretizar a solução?

A estratégia da mudança descreve *como* a solução será elaborada e entregue para a organização.

7

Lições Aprendidas

É a primeira vez que o problema acontece? O que você aprendeu ao resolver o problema?
O que deve ser feito para que o problema não aconteça novamente?

Identifique os aprendizados que foram adquiridos com a resolução do problema. Volte neste quadrante somente após a solução do problema. Aproveite para revisitar os demais quadrantes.

8

(cc) BY-NC-SA Lean Analysis Canvas v1.1 – Marcelo Neves - Download: http://marcelonevespro.com/lean-analysis-canvas/

Lean Analysis Canvas

Título:

Data:

Iteração:

Pessoas

Quem é impactado pelo problema?
Quais são as necessidades e interesses das pessoas impactadas?

Identifique as pessoas que são impactadas pelos sintomas e as pessoas que impactam a elaboração da solução.

Faturista, Expedição e coordenador de vendas

Contexto do Problema

Porque o problema é um problema?
Onde o problema foi percebido?
Quando se começou a perceber o problema?
Com que frequência o problema é percebido?
Como o problema está sendo contornado hoje?

Identifique todos os elementos necessários para compreender o problema.

O problema é percebido no faturamento e todos os dias

Sintomas

O que não está funcionando hoje e funcionava antes?
O que hoje não é o ideal? O que está incomodando a organização e as pessoas nela?

Identifique os sintomas relatados pelas pessoas na organização.

Usuário reclama que não consegue faturar

Usuário reclama que está saindo tarde

Resultados

Onde se quer chegar? Qual é o objetivo ao se resolver os problemas? O que se quer ao invés do problema?

Identifique os resultados quantificáveis. Os resultados são apenas o meio pelo qual as pessoas na organização pretendem experimentar os efeitos.

O usuário quer iniciar o faturamento todo dia às 16h30

Efeitos

O que será experimentado pel[illegible]ganização e pelas pessoas [illegible]ados?
Que difere[illegible]nização e nas pesso[illegible]?

Os efeitos [illegible]zação realmente [illegible]

Garantir o lead time de 2 dias

Solução

O que é a solução? Quais são as habilidades, processos, pessoas e outros aspectos organizacionais necessários para resolver os sintomas?

A solução pode ser composta por diversos elementos que a organização dispõe ou que necessita providenciar.

Mostrar critério de pesquisa dia/hora

Estratégia da Mudança

Como você irá entregar a solução? O que pre[illegible]a ser feito? Quem precisa estar envolvido e comprometido?
Quando? Onde? Quais são os riscos envol[illegible]s desafios para se concretizar a solução?

A estratégia da mudança [illegible]rada e entregue para a organização.

Ligar parâmetro no painel de configurações

Lições Aprendidas

É a primeira vez que o problema acontece? O que você aprendeu ao resolver o problema?
O que deve ser feito para que o problema não aconteça novamente?

Identifique os aprendizados que foram adquiridos com a resolução do problema. Volte neste quadrante somente após a solução do problema. Aproveite para revisitar os demais quadrantes.

(cc) BY-NC-SA Lean Analysis Canvas v1.1 – Marcelo Neves - Download: http://marcelonevespro.com/lean-analysis-canvas/

Lean Analysis Canvas

Título:

Data:

Iteração:

Pessoas

Quem é impactado pelo problema?
Quais são as necessidades e interesses das pessoas impactadas?

Identifique as pessoas que são impactadas pelos sintomas e as pessoas que impactam a elaboração da solução.

Faturista, Expedição e coordenador de vendas

Contexto do Problema

Porque o problema é um problema?
Onde o problema foi percebido?
Quando se começou a perceber o problema?
Com que frequência o problema é percebido?
Como o problema está sendo contornado hoje?

Identifique todos os elementos necessários para compreender o problema.

O problema é percebido no faturamento e todos os dias

Sintomas

O que não está funcionando hoje e funcionava antes?
O que hoje não é o ideal? O que está incomodando a organização e as pessoas nela?

Identifique os sintomas relatados pelas pessoas na organização.

Usuário reclama que não consegue faturar

Usuário reclama que está saindo tarde

Resultados

Onde se quer chegar? Qual é o objetivo ao se resolver os problemas? O que se quer ao invés do problema?

Identifique os resultados quantificáveis. Os resultados são apenas o meio pelo qual as pessoas na organização pretendem experimentar os efeitos.

O usuário quer iniciar o faturamento todo dia às 16h30

Efeitos

O que será experimentado pel[illegible]ganização e pelas pessoas [illegible]çados?
Que difere[illegible]nização e nas pesso[illegible]?

Os efeitos [illegible]zação realmente[illegible]

Garantir o lead time de 2 dias

Solução

O que é a solução? Quais são as habilidades, processos, pessoas e outros aspectos organizacionais necessários para resolver os sintomas?

A solução pode ser composta por diversos elementos que a organização dispõe ou que necessita providenciar.

Mostrar critério de pesquisa dia/hora

Estratégia da Mudança

Como você irá entregar a solução? O que pre[illegible]a ser feito? Quem precisa estar envolvido e comprometido?
Quando? Onde? Quais são os riscos envol[illegible]s desafios para se concretizar a solução?

A estratégia da mudança [illegible]rada e entregue para a organização.

Ligar parâmetro no painel de configurações

Lições Aprendidas

É a primeira vez que o problema acontece? O que você aprendeu ao resolver o problema?
O que deve ser feito para que o problema não aconteça novamente?

Identifique os aprendizados que foram adquiridos [illegible]na. Volte neste quadrante somente após a solução do problema. Aproveite para rev[illegible]

Avaliar outro parâmetros disponíveis para o cliente

(cc) BY-NC-SA Lean Analysis Canvas v1.1 – Marcelo Neves - Download: http://marcelonevespro.com/lean-analysis-canvas/

Não há nada tão inútil quanto fazer eficientemente o que não deveria ser feito.

- Michael Porter

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

Baixe o Lean Analysis Canvas em

http://marcelonevespro.com/lean-analysis-canvas/

THE DEVELOPER'S CONFERENCE