



Product Owners, posons-nous les bonnes questions

Grégory ALEXANDRE

Coach organisationnel
Lyon, France, Europe, Terre

Salle : Ici
Horaire : Maintenant



Nos sponsors



ALLEN



Mais c'est qui lui ?



GRÉGORIY

Product Owner
2010-2014

MIAM MIAM LES OUTILS

LES OUTILS ET LES PROCESSUS

PLUS QUE

LES INDIVIDUS ET LEURS INTERACTIONS

USER STORIES

EN TANT QUE *[qui]*

JE VEUX *[quoi]*

AFIN DE *[pourquoi]*

EN TANT QU'Utilisateur

JE VEUX un formulaire

AFIN DE m'inscrire

EN TANT QU'utilisateur

JE VEUX voir les produits
qui m'intéressent

AFIN DE choisir le produit
qui m'intéresse

EN TANT QUE Client

JE VEUX voir ma facture

AFIN DE voir ma facture

USER STORY

PEUT FACILEMENT ÊTRE MAL REMPLI

UNE FORME PAS TRÈS NATURELLE

JE VEUX

EN TANT QUE Product Owner

JE VEUX saisir correctement mes
User Stories

AFIN DE faire de la spec' Agile



BACKLOG
PRIORISER & DÉCOUPER

PRIORISER

Must

0

MUST POUR PARTIR EN PRODUCTION ?
POUR LES UTILISATEURS ?
POUR GAGNER DE L'ARGENT ?

Should

Could

SHOULD ? COULD ? NON SHOULD ?
T'ES SÛR COULD JE PENSE...

0

Wouldn't

N'EMPÊCHE PAS DE TOUT METTRE EN MUST
QU'EST-CE QU'ON EST CAPABLES DE FAIRE ?

DÉCOUPER

EN TANT QU'utilisateur
JE VEUX une plateforme de
commande
AFIN DE passer commande

EN TANT QU'utilisateur
JE VEUX une page web
AFIN DE passer commande

~~**EN TANT QUE** développeur
JE VEUX une architecture
propre
AFIN DE créer de la qualité~~

EN TANT QU'utilisateur
JE VEUX un back office
AFIN DE passer commande

VISION

VISION

POUR le segment client

QUI a un besoin, un problème, une friction

NOTRE PRODUIT *nom du produit*

EST UN.E type de produit

IL PERMET DE rendre un service

CONTRAIREMENT AUX *solutions existantes*

IL A des atouts particuliers



VISION

POUR les utilisateurs

QUI ont besoin de s'acheter des chaussures

NOTRE PRODUIT *OnlineShoes*

EST UN.E un site internet qui vend des chaussures

IL PERMET D'acheter des chaussures

CONTRAIREMENT AUX à la concurrence

IL PERMET de commander en quelques clic, de payer via paypal, CB et chèques, de voir ses factures

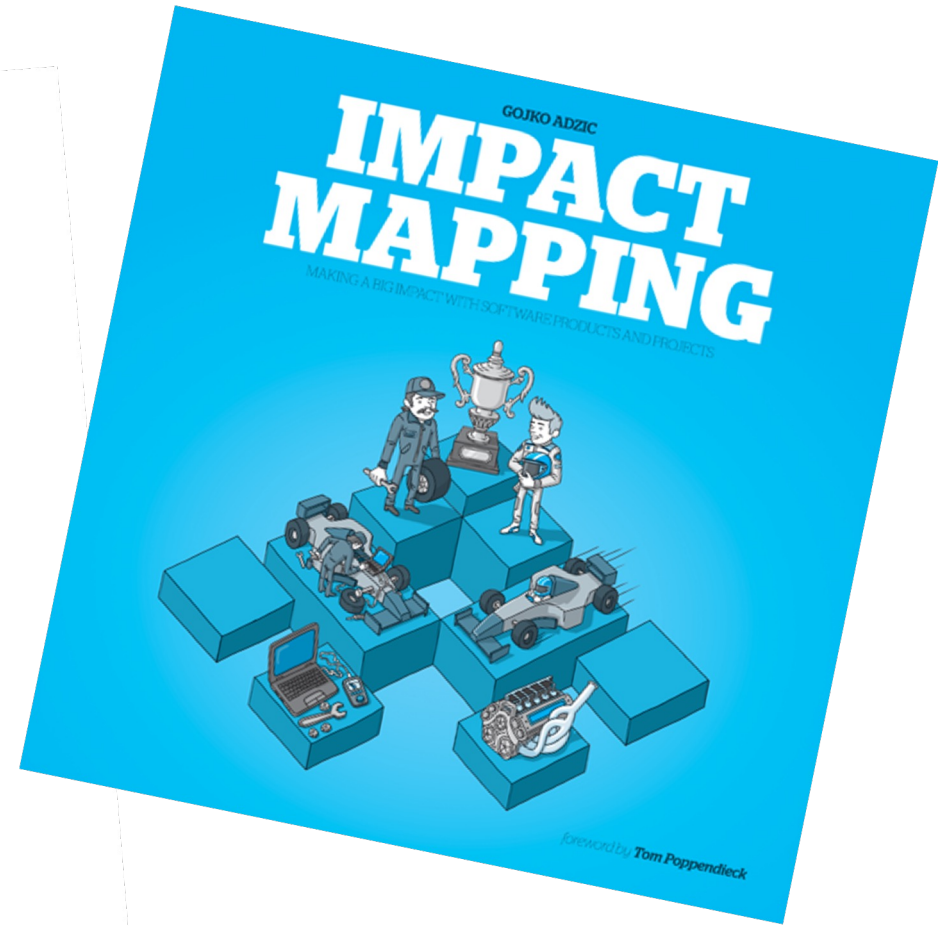
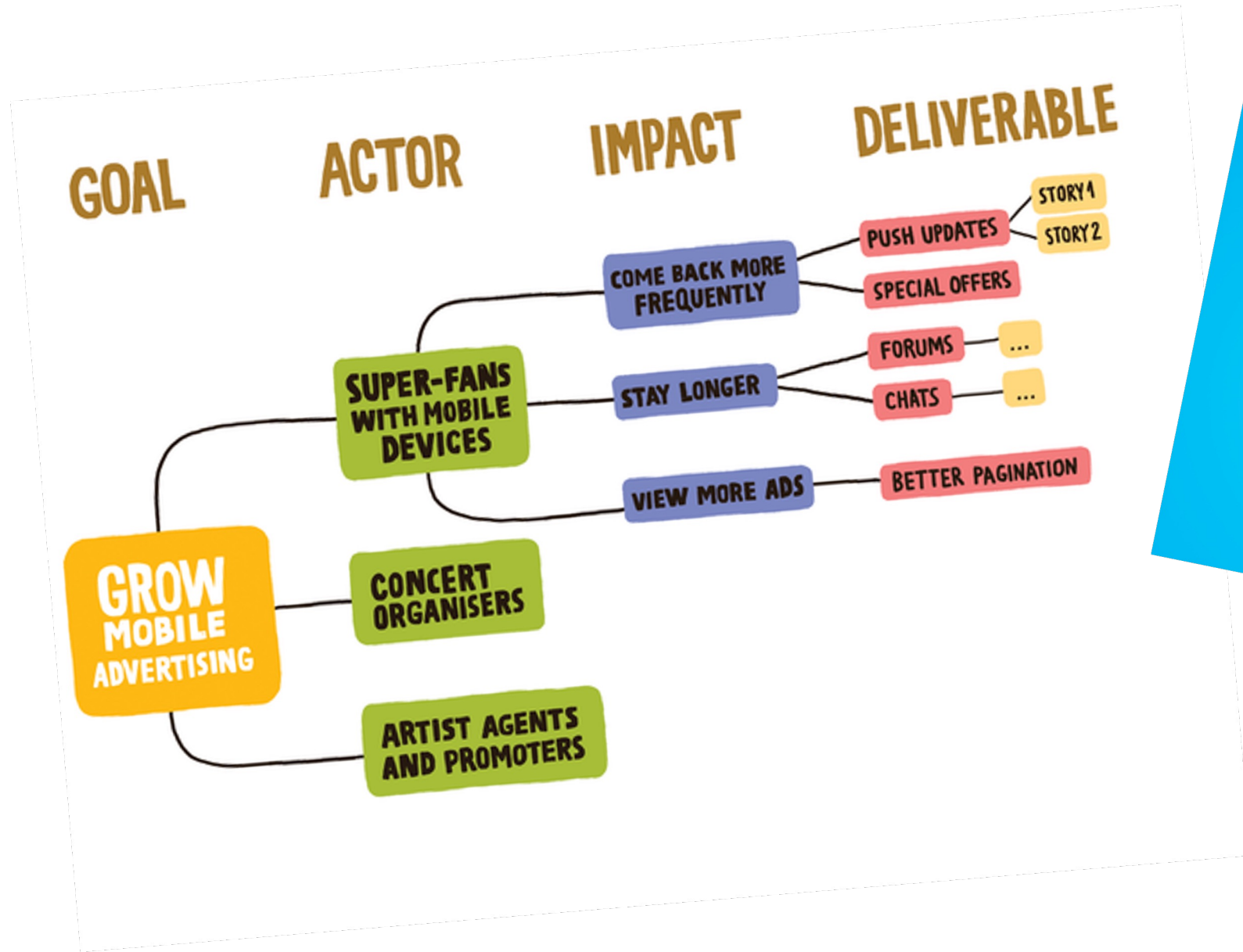
Désincarné

Parfois trop terre à terre,
parfois trop aérien

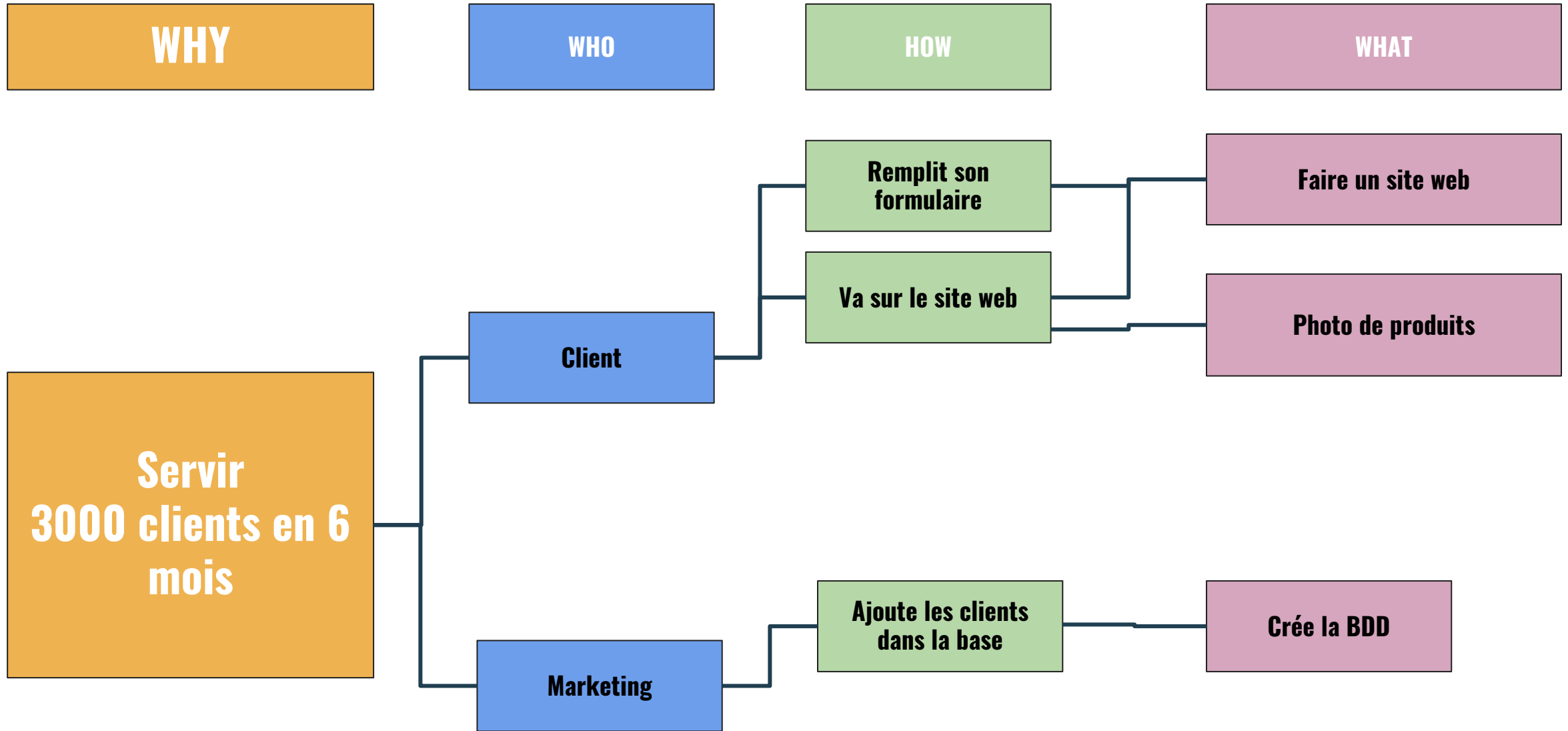
Un bon moyen de bullshiter

IMPACT MAPPING

Impact Mapping



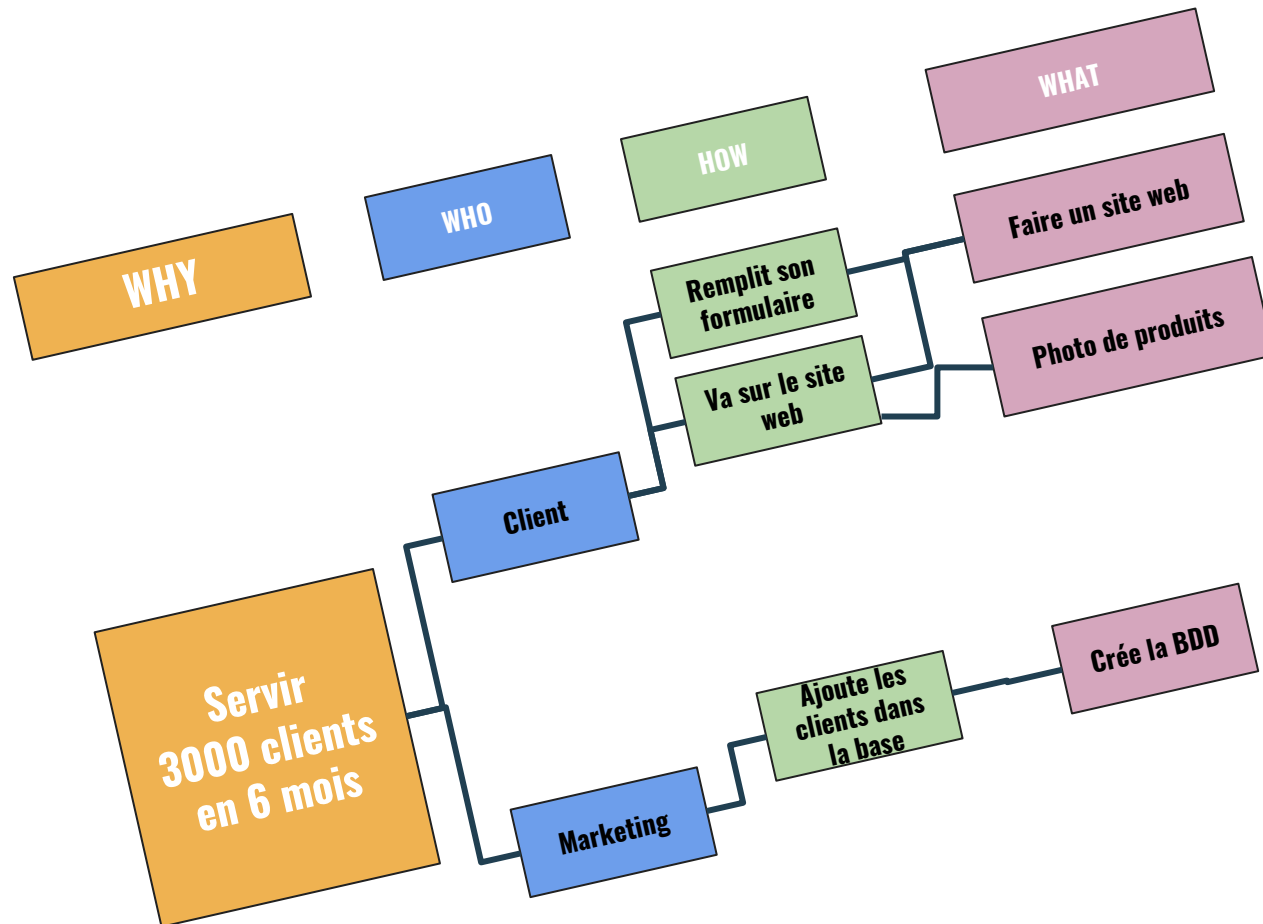
Impact Mapping



Impact Mapping

Très difficile à remplir

C'est quoi un Impact ?



Le WHO, c'est qui ?

HOW ?
WHAT ?
HOW ?
WAIT WHAT ?!!

N'empêche pas de piloter par la solution

**POSONS-NOUS
LES BONNES
QUESTIONS**

USER STORIES

EN TANT QUE

Quel est l'utilisateur de la fonctionnalité ?

Y a-t-il différents utilisateurs ? Qu'est ce qui fait que cet utilisateur là n'est pas le même qu'un autre ?

Quelle est sa spécificité ?

JE VEUX

Qu'est ce que l'utilisateur souhaiterait pouvoir faire ?

A quoi voudrait-il accéder ?

Quelle simplification ou facilité attend-il ?

AFIN DE

Pour quoi ?

Quel avantage attend-il de ça ?

REAL STORY

**QUEL SERVICE
SOUHAITONS-NOUS
RENDRE ?**

EN TANT QU'Utilisateur XXX

JE VEUX accéder à un espace personnel

AFIN DE de gérer les traitements de mes commandes

EN TANT QUE Connaisseur

JE VEUX retrouver rapidement la paire de chaussure que je cherche à la bonne taille

AFIN DE gagner du temps

Marc est un revendeur.

Il a absolument besoin de commander des chaussures en gros

Car c'est ce qui lui permet de baisser ses coûts et nous, ça nous permet de faire du volume

Pour que la plateforme tienne la charge
Il faut absolument prendre le temps de restructurer l'architecture
Car sinon passé 2000 utilisateurs, le site sera inutilisable

BACKLOG
PRIORISER & DÉCOUPER

QUELS SONT LES CRITÈRES ?

Atteindre notre objectif ?

Emerveillement pour les utilisateurs ?

Diminuer les efforts et les frictions pour les utilisateurs ?

Gain pour l'entreprise ?

Avantages concurrentiels ?

Plus d'apprentissage ?

Prioriser

Qu'est-ce qui est obligatoire pour rendre un service ?

Si, faute de budget, le projet devait s'arrêter demain, que doit-on avoir ?

Quel est le coût de faire ?
De ne pas faire ?

Quels seraient les apprentissages ?

Découper

Y a-t-il plusieurs besoins derrière cette story ?

Split Poker
Olivier Le Lan

Quel serait le premier pas permettant de rendre le service rapidement ?

Est-ce plus coûteux de découper pour l'équipe ?

PRIORISER ET DÉCOUPER

**QU'EST-CE QUI NOUS PERMET
D'ATTEINDRE NOTRE OBJECTIF LE
PLUS RAPIDEMENT POSSIBLE ?**

VISION

VISION

POUR les utilisateurs

QUI ont besoin de s'acheter des chaussures

NOTRE PRODUIT *OnlineShoes*

EST UN.E un site internet qui vend des chaussures

IL PERMET D'acheter des chaussures

CONTRAIREMENT AUX à la concurrence

IL PERMET de commander en quelques clic, de payer via paypal, CB et chèques, de voir ses factures

QUI SONT VRAIMENT MES CLIENTS ?

QUEL EST LEUR PROBLÉMATIQUE FONDAMENTALE ?
POURQUOI ? POURQUOI ? POURQUOI ?...

QUEL EST VRAIMENT MON PRODUIT ?

COMMENT RÉPOND-IL FONDAMENTALEMENT AU PROBLÈME ?

SES ATOÛTS PARTICULIERS, EN QUOI SONT-ILS PARTICULIERS ET LE
SONT-ILS VRAIMENT ?

VISION

POUR les utilisateurs

QUI ont besoin

NOTRE PROBLÈME


EST UN.E un site

IL PERMET D'accéder

CONTRAIREMENT à la concurrence

IL PERMET de commander en quelques clics, de payer via paypal, CB et chèques, de voir ses factures

Andrew Friedenthal - Cat Store Owner
Way down deep, we're all motivated by the same urges. Cats have the courage to live by them. -Jim Davis



Goals

- Increase sales of cats
- Decrease rate of return of cats
- Get scratched less
- Automate litter boxes
- Better data management

Challenges

- Gaining accurate information on customer base
- Making customers understand that the store only sells cats
- Employee retention rate
- Toxoplasmosis

Purchase Drivers

- Increase presence in the market
- Create more automation to spend less time behind (pictures)
- Manage communication with customers
- Becoming better able to interact with employees

Purchase Barriers

- Cost of software
- Lack of in-depth knowledge of technology in modern world
- No time to implement systems changes
- Wishing this section was titled "Purr-chase"

Content Preferences

Themes— (i.e., What topics does this persona care about?)

- Cats
- Sales metrics
- Employee retention
- Cats
- Software automation/implementation
- Small business accounting
- Social media marketing
- Cats

Content types— (i.e., What formats or genres of content does this persona consume most?)

- Articles
- Podcasts

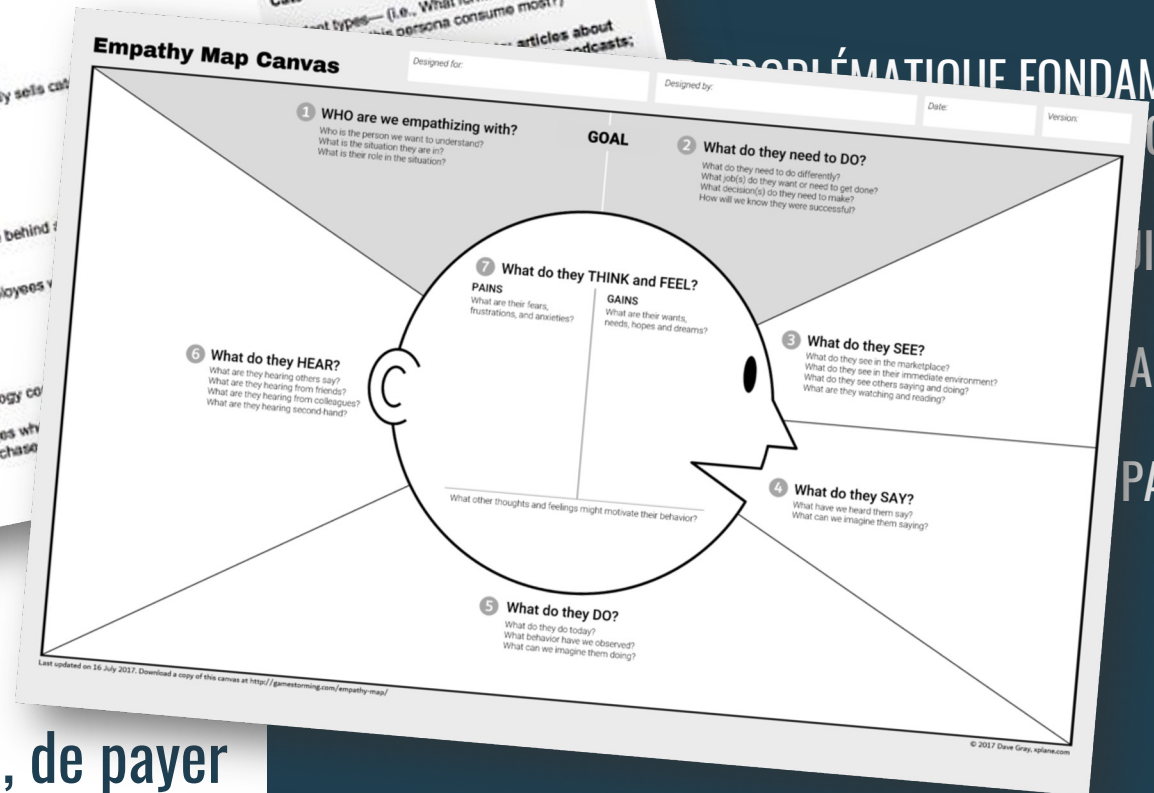
Business type— Small cat store (no other pets, just cats)

Job role/common titles— Owner/Manager/Crazy Cat Lady

Technical literacy— Low to Moderate

Internal influencers— Employees must agree on all purchases, as much as cats

Purchase experience— First-time buyer



SONT VRAIMENT MES CLIENTS ?

PROBLÉMATIQUE FONDAMENTALE ?

POI ?...

IT ?

AU PROBLÈME ?

PARTICULIERS ET LE

VISION

POUR les utilisateurs

QUI ont besoin de s'acheter des chaussures

NOTRE PRODUIT *OnlineShoes*

EST UN.E un site internet qui vend des chaussures

IL PERMET D'acheter des chaussures

CONTRAIREMENT AUX à la concurrence

IL PERMET de commander en quelques clic, de payer via paypal, CB et chèques, de voir ses factures

POUR les professionnels de la chaussure

QUI des processus d'approvisionnement complexes

NOTRE PRODUIT *OnlineShoes*

EST UN.E une plateforme de commande pour professionnels

IL PERMET DE commander de gros volumes de chaussures

CONTRAIREMENT AUX grossistes

IL PERMET de réduire drastiquement les coûts de traitement



VISION

VISION WORKSHEET

TEAM A

Today, when

customer/user segment

want to

desirable activity/outcome

they have to

current solution(s)

This is unacceptable,
because

shortcomings of current solutions

We envision a world where

shortcomings are resolved

We're bringing this
world about through

broad technology/approach

POUR les u

QUI ont bes

NOTRE PRO

EST UN.E un

IL PERMET D

CONTRAIREM

IL PERMET de

payer via payp

factures

chaussure

onnement complexes

mmande pour

gros volumes de

es

ment les coûts de

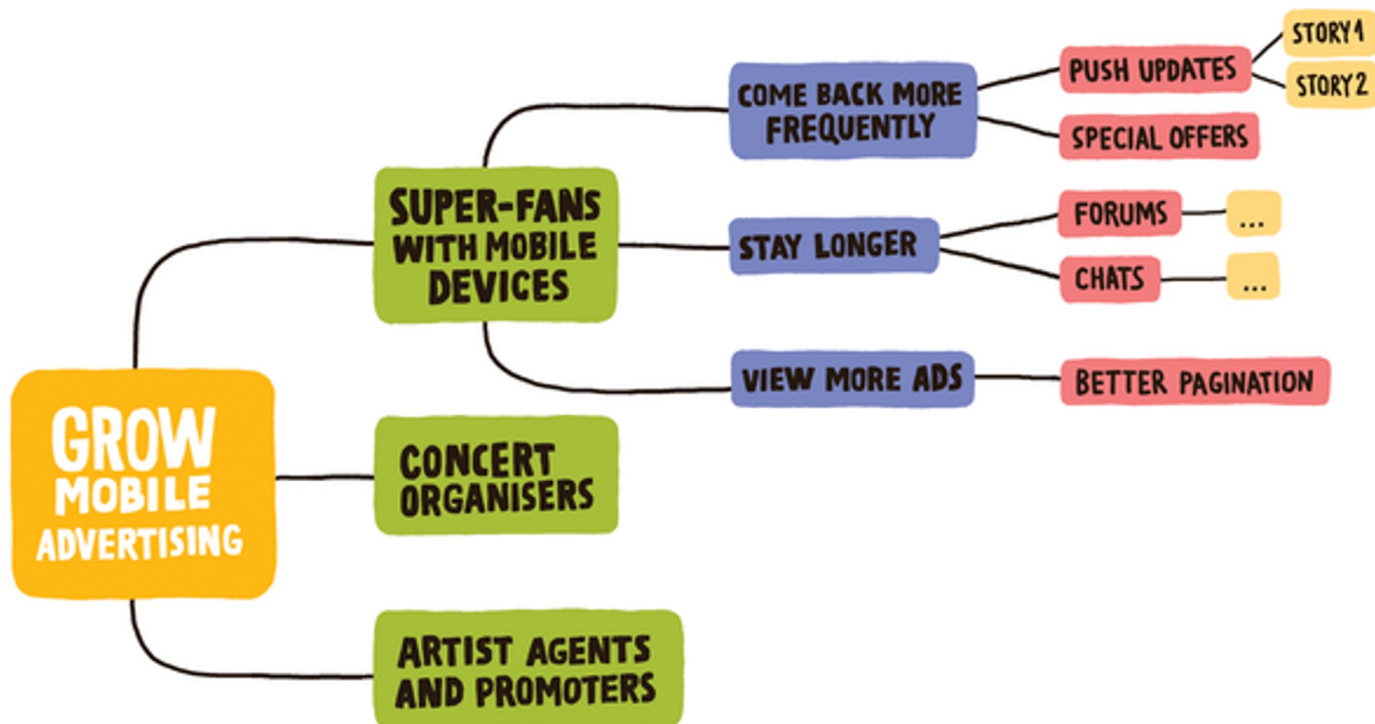
IMPACT MAPPING

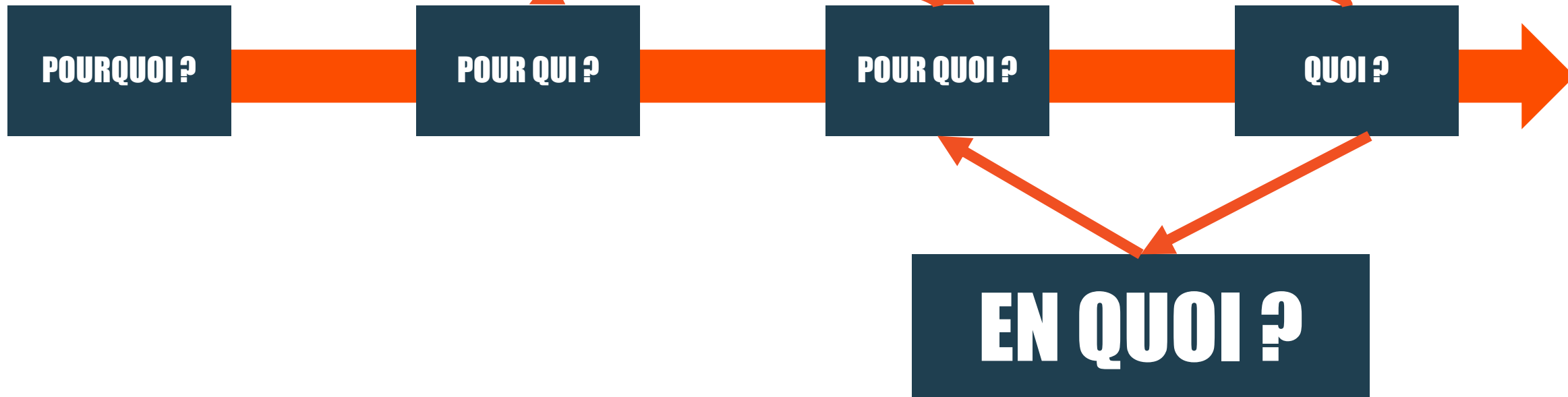
GOAL

ACTOR

IMPACT

DELIVERABLE





EN CONCLUSION

**LES BONNES QUESTIONS
DU P.O**

Quoi ? Qui ? Où ? Quand ? Comment ? Pourquoi ?

repriorisé

Qui ? Où ? Pourquoi ? Quoi ? Comment ? Quand ?

Quel service souhaitons-nous rendre ?

How Might We ?

Quels sont nos objectifs ? Dans quel ordre ?

Quoi ?

Identifier ce que l'on souhaite

Pour quoi ?

Comprendre l'intention

En quoi ?

Corréler et valider les impacts

**Qu'est ce qui est de l'ordre de mon interprétation
et de l'ordre des faits ?**

STOP CANVASING, START QUESTIONING

and then canvas again

**LES INDIVIDUS ET LEURS INTERACTIONS
PLUS QUE
LES OUTILS ET LES PROCESSUS**

Grégory ALEXANDRE
gregory.alexandre@good.com



Connectons-nous !



DÉVELOPPONS NOTRE AGILITÉ

www.good.com
lyon@good.com





**Vos retours sont
précieux !**