

Rio de Janeiro | São Paulo | Belo Horizonte | Brasília |
Fortaleza | Curitiba |



elogroup ▶

BPM ÁGIL – Desenvolvimento e Implementação de Novas Funcionalidades

Aumento da produtividade da operação das organizações a partir de ciclos integrados de criação de insights, melhorias de processo e protótipos para implantação de funcionalidades sistêmicas

➤ AGENDA

Um pouco do que vamos **construir** hoje

1 O DESAFIO

2 Estudo de Caso 1

Inception na prática. Um estudo de caso em uma empresa do setor de saúde.

3 Da Teoria à Prática

Debate sobre a aplicabilidade das discussões desse workshop nas organizações

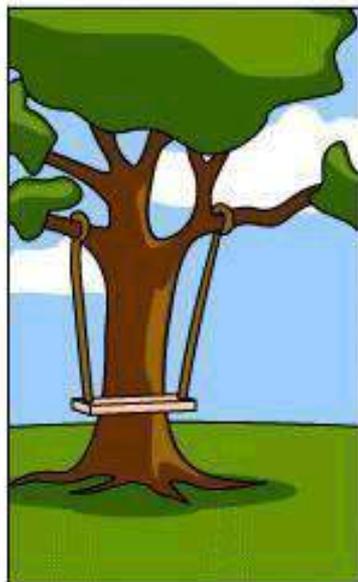


O DESAFIO

Uma breve introdução sobre o assunto para iniciar as discussões



Como o cliente explicou...



Como o líder de projeto entendeu...



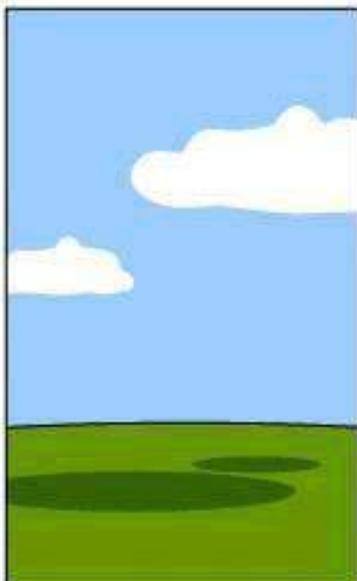
Como o analista projetou...



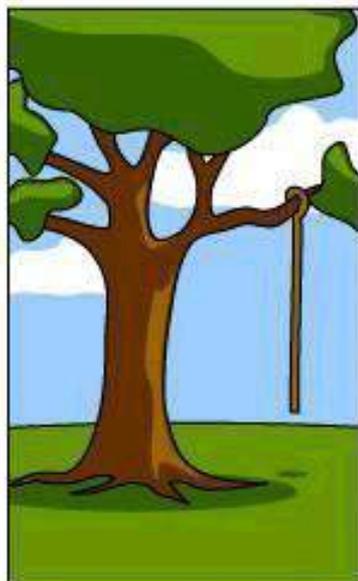
Como o programador construiu...



Como o Consultor de Negócios descreveu...



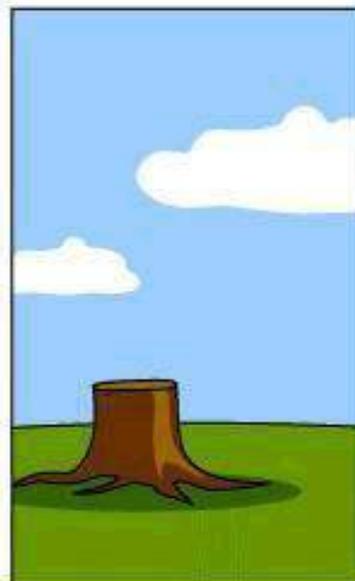
Como o projeto foi documentado...



Que funcionalidades foram instaladas...



Como o cliente foi cobrado...



Como foi mantido...



O que o cliente realmente queria...

► QUAL A CAUSA DO PROBLEMA??



NEGÓCIOS

“O pessoal de TI não conseguiu entender o que eu queria”

“Foram diversas reuniões e até agora nenhum resultado”

“Eles deviam saber mais sobre o negócio”



TECNOLOGIA

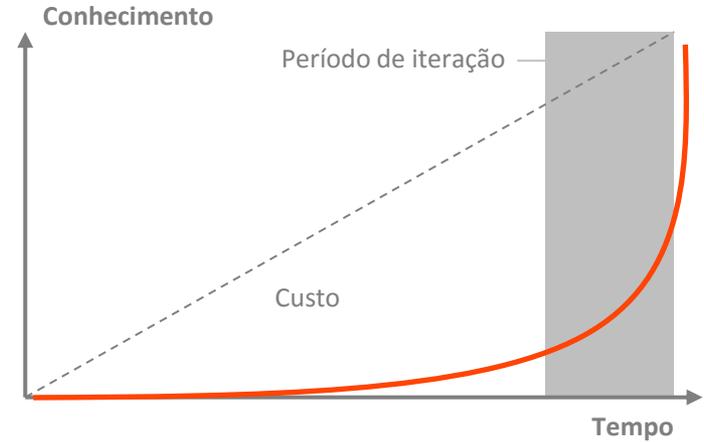
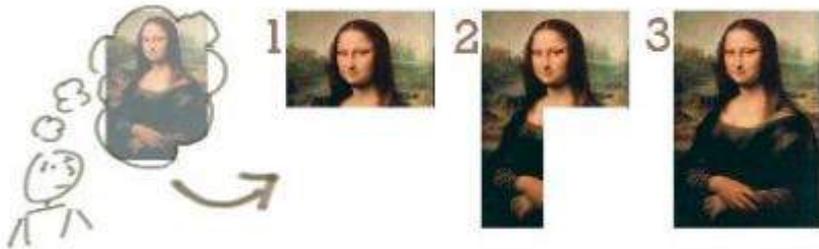
“O cara de negócio todo dia pedia uma coisa diferente”

“As reuniões são improdutivas quando não se sabe o quer”

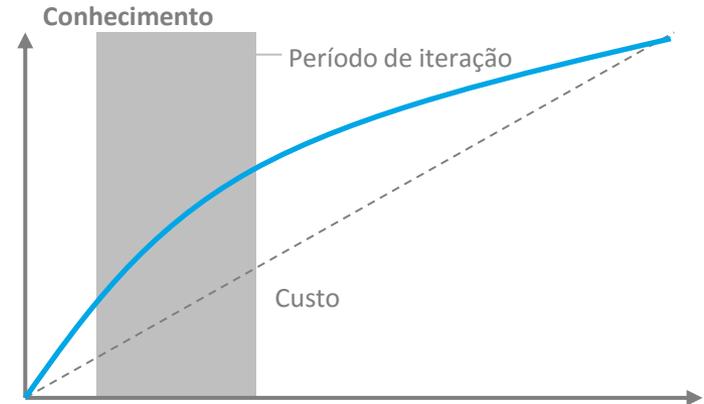
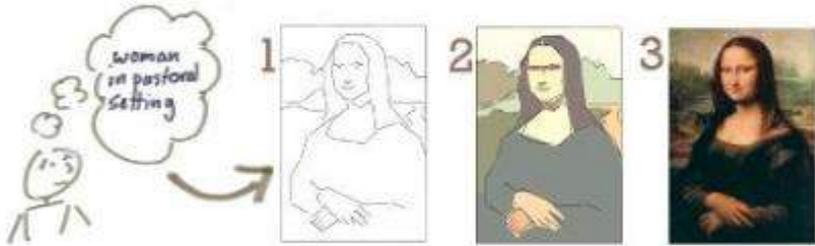
“Eles deviam saber mais sobre sistemas”

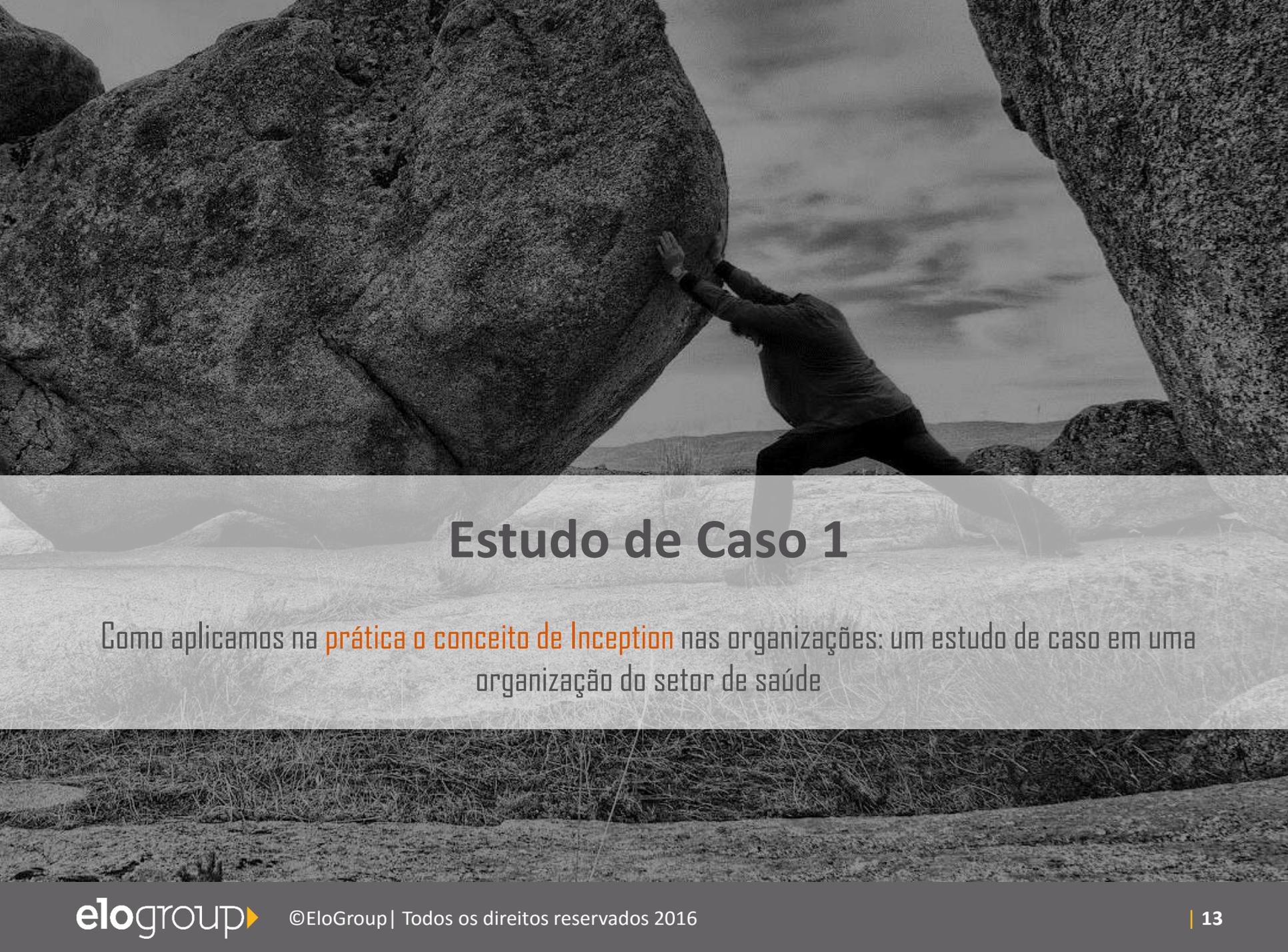
Retomando a velha discussão de Desenvolvimento Cascata x Ágil

Incremental



Iterative



A black and white photograph of a person pushing a large, heavy rock in a field. The person is leaning forward, using their hands and body weight to move the rock. The background shows a landscape with other rocks and a cloudy sky.

Estudo de Caso 1

Como aplicamos na **prática o conceito de Inception** nas organizações: um estudo de caso em uma organização do setor de saúde

► A ORGANIZAÇÃO



ESCRITÓRIOS

► Rio de Janeiro

► São Paulo

Atuação

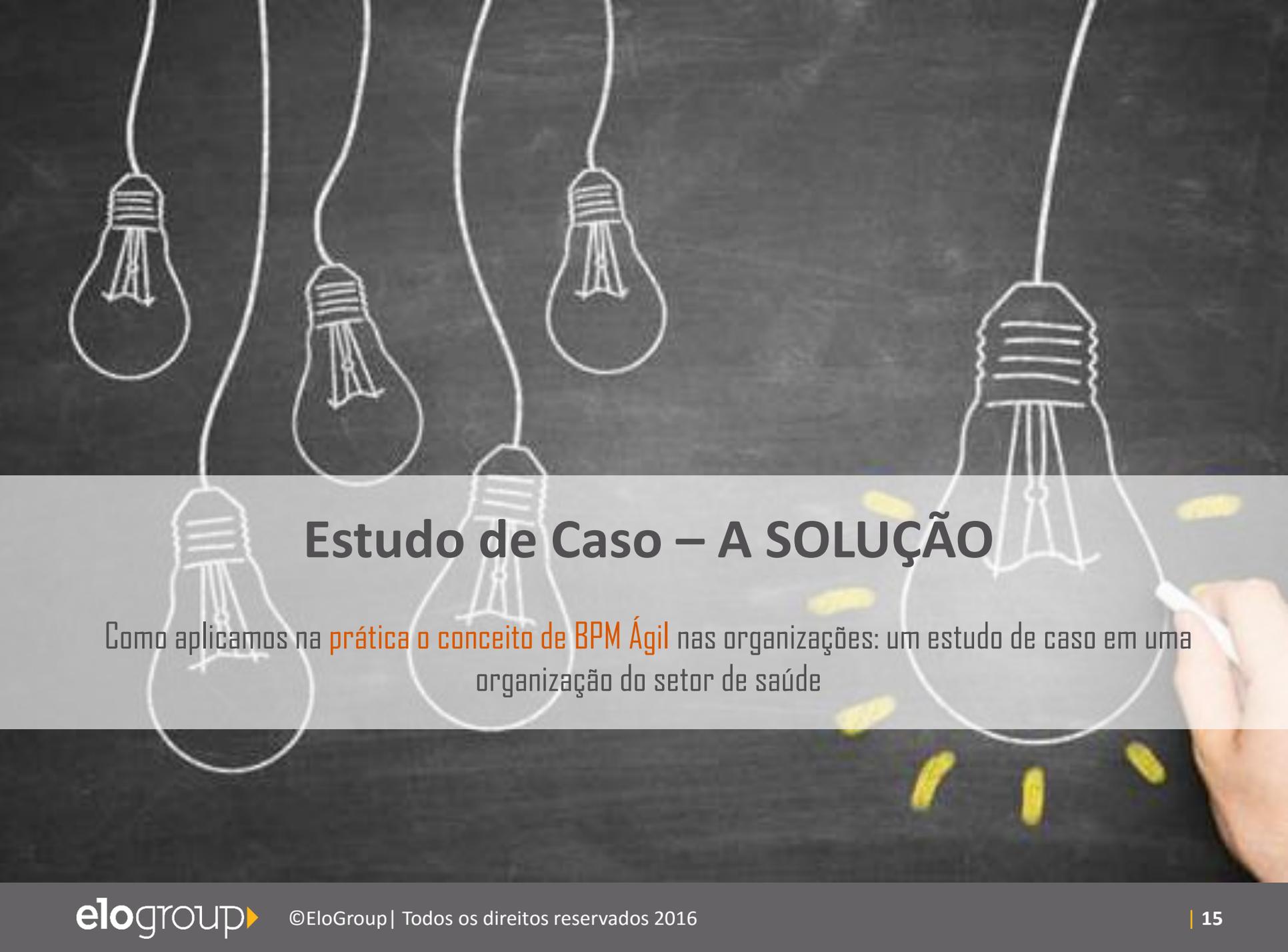
semelhante, perfil
de clientes distintos

O que ela faz

Realiza logística e distribuição de equipamentos, instrumentos e materiais para os procedimentos cirúrgicos eletivos e emergenciais em crânio, coluna e neurovascular.

Desafios: Como realizar o controle logístico

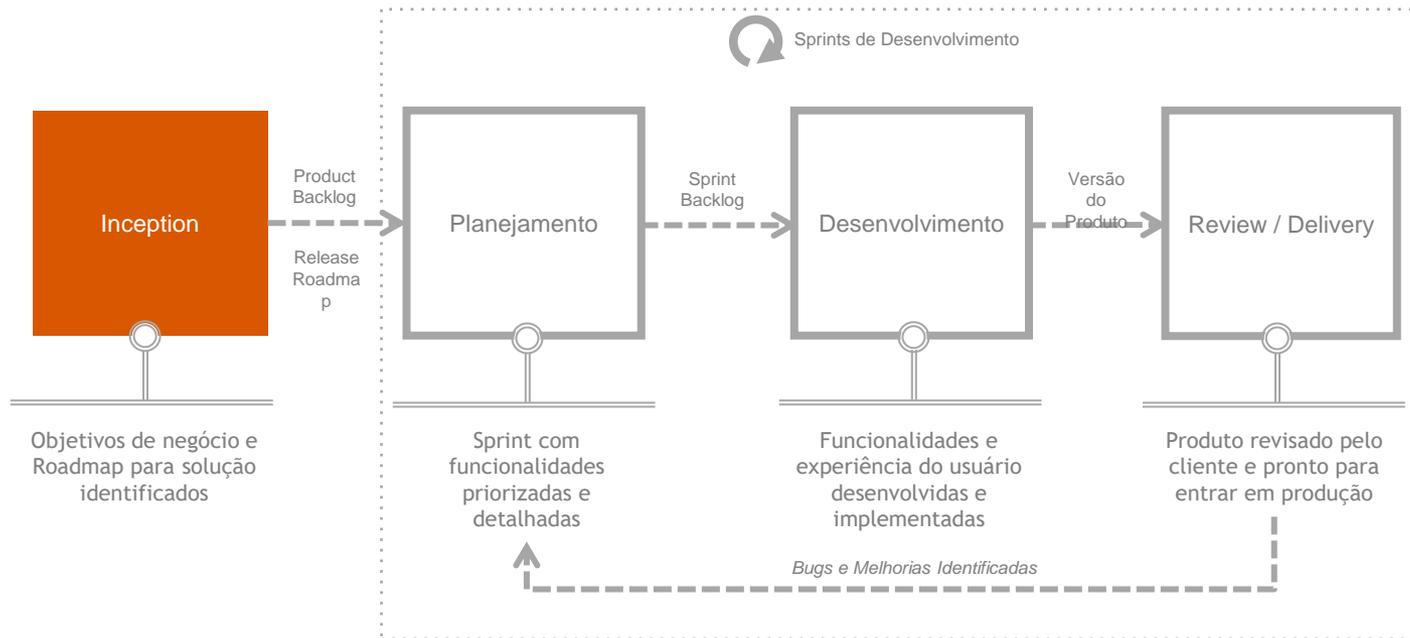
Realizar o controle rígido dos materiais, tanto por segurança do paciente (por exemplo saber em qual paciente está um determinado parafuso) tanto para gerir o faturamento (quantos parafusos foram utilizados no procedimento). O desafio desse controle estava nos processos de conferência, nos pontos cegos quando o material estava em posse de terceiros, e na logística de movimentação dos equipamentos inter hospitalares.



Estudo de Caso – A SOLUÇÃO

Como aplicamos na **prática o conceito de BPM Ágil** nas organizações: um estudo de caso em uma organização do setor de saúde

ABORDAGEM UTILIZADA

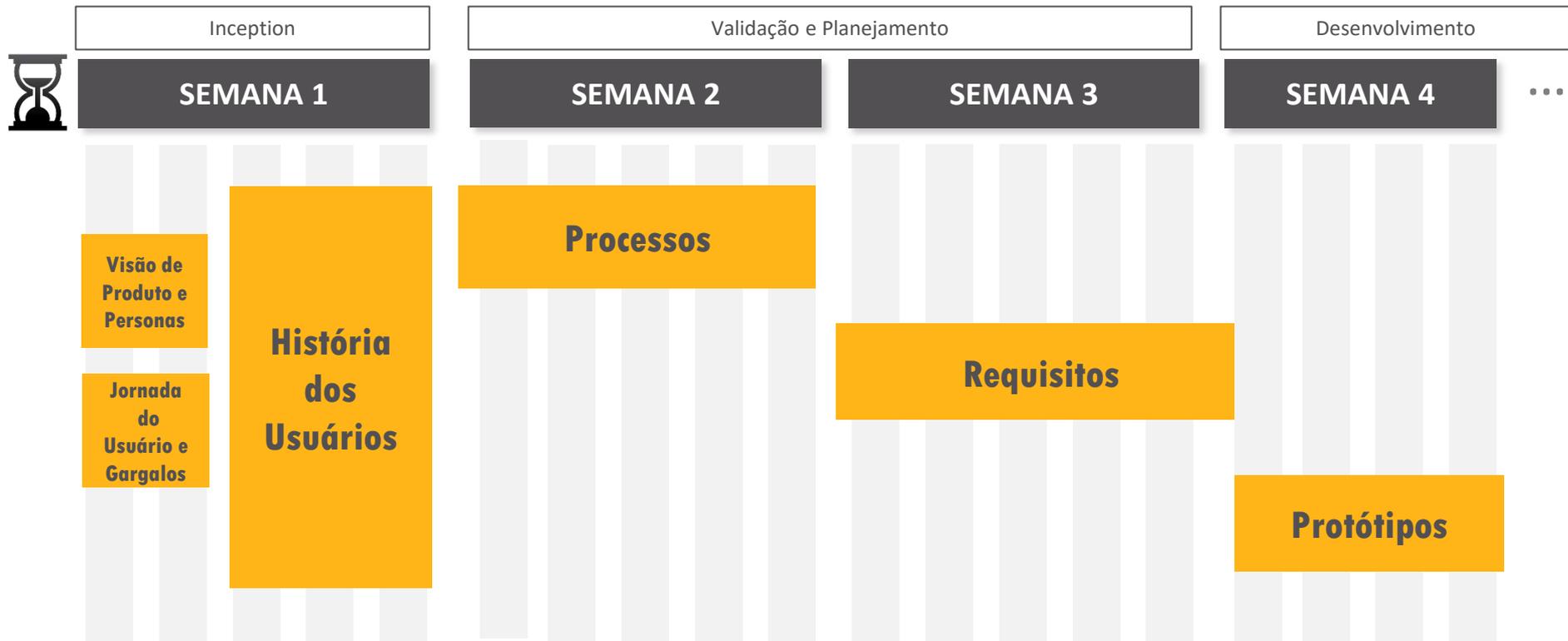


▶ NOSSA NOVA ABORDAGEM DE INCEPTION

São seis etapas na realização da Inception



▶ DESDOBRAMENTO DA ABORDAGEM PARA O ESTUDO DE CASO



► VISÃO DE PRODUTO E PERSONAS



Uma persona define a representação de um usuário do sistema. Nesta atividade, o time se coloca no lugar dos clientes para descobrirem e definirem um conjunto de personas.

Uma vez que foram definidas as personas, é possível identificar as features relacionadas com cada uma delas.

As personas devem ser priorizadas para ajudar a tomar decisões de quais funcionalidades são mais importantes. Além disso ajudam a entender não só para quem uma determinada funcionalidade é destinada mas também para quem ela não é.

Na criação de personas devem ser abarcados tanto usuários finais do produto quanto administradores e gerentes.

Na inception relacionamos às personas às etapas em que atuam para criar sua jornada

PERSONA

Almoxarife

- Escolaridade 2º grau
- Atencioso
- Detalhista
- Trabalha na sede da empresa
- trabalha de manhã à tarde com SP no sábado
- baixo conhecimento de informática

Gerente de Produtos

- alta escolaridade
- Atencioso
- Trabalha dentro e fora do escritório

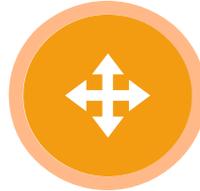
Comprador

- Responsável e dinâmico, proativo
- trabalha da empresa
- Conhecimentos técnicos
- conhece os clientes

Ex: Almoxarife – Tem o ensino médio e **baixo conhecimento em informática**. É bastante detalhista. **Trabalha da sede da empresa**; Trabalha de segunda à sábado

Ex: Gerente de Produtos – Tem alta escolaridade e grande conhecimento técnico dos produtos. **Trabalha com um IOS MAC**; **Trabalha dentro e fora do escritório**

► JORNADA DO USUÁRIO E GARGALOS

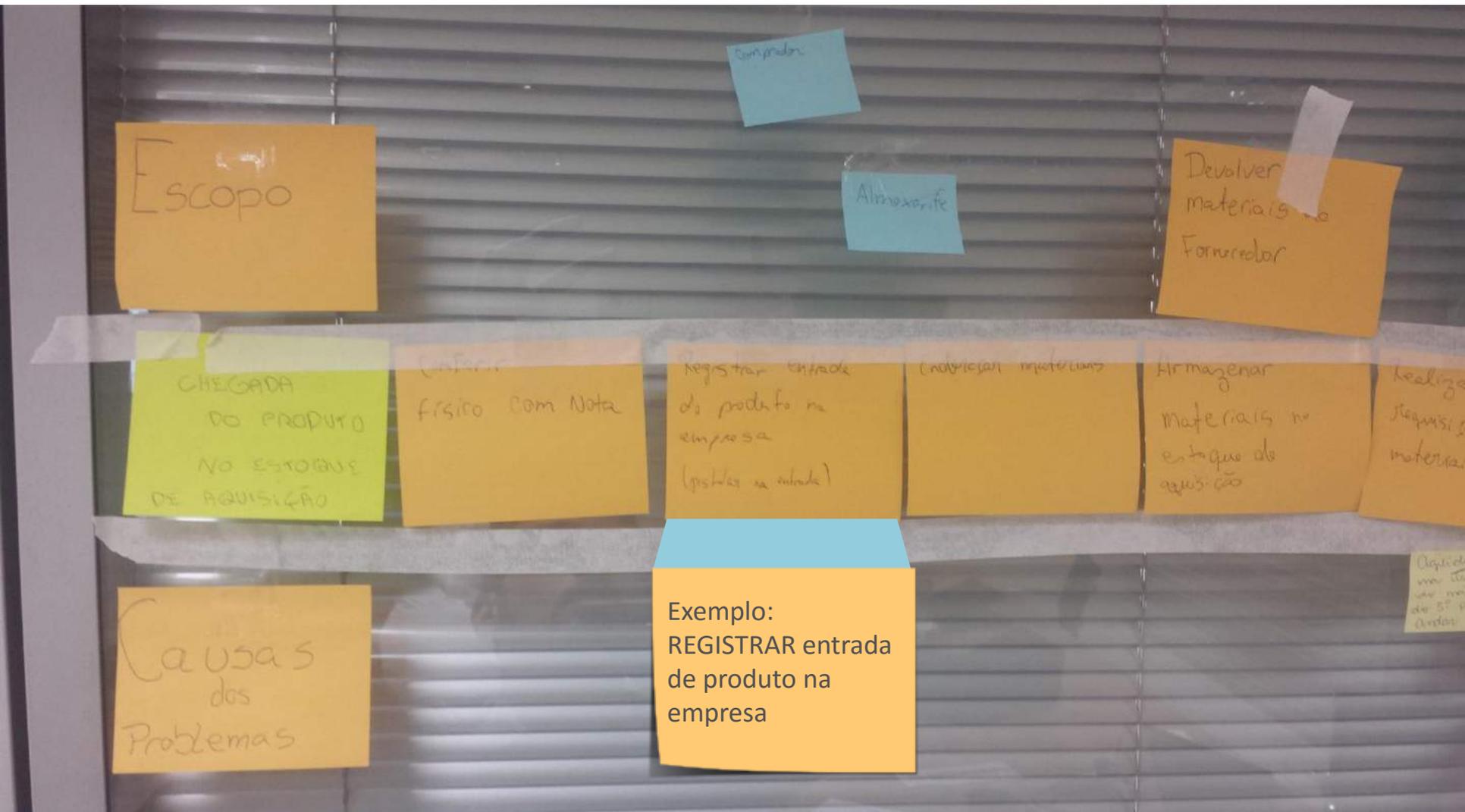


Para que todos os membros do time tenham um entendimento compartilhado do produto a ser construído, é importante definir o ESCOPO.

Nesta atividade, stakeholders e os membros do time escrevem em post-its seu entendimento sobre quais as dimensões de serviço o produto deve atender e colam estes post-its no quadro. O Moderador explica e corrige algumas etapas para ajudar o time a chegar a uma visão compartilhada.

Após a definição, para nivelar o entendimento do serviço, são correlacionados os pontos de gargalos e as etapas do serviço.

► JORNADA DO USUÁRIO

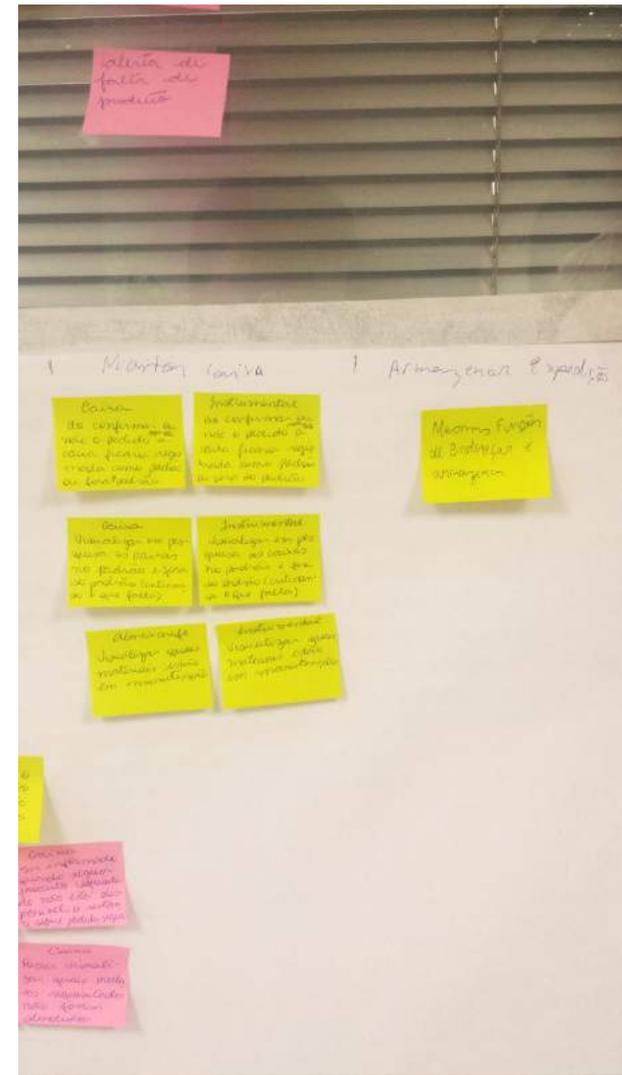
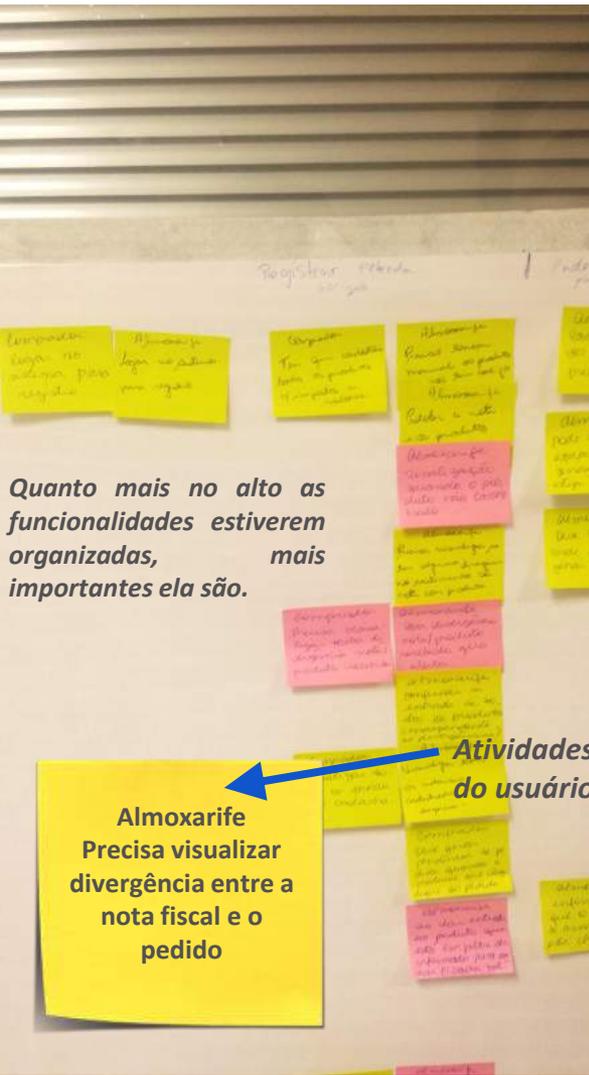


► HISTÓRIAS DOS USUÁRIOS



Nesta atividade o time e o cliente se reúnem para construir um mapa que relaciona as atividades do usuário em uma sequência lógica no tempo e as funcionalidades que são necessárias para alcançar tal atividade.

▶ JORNADAS



► PROCESSOS, FUNCIONALIDADES e PROTÓTIPOS

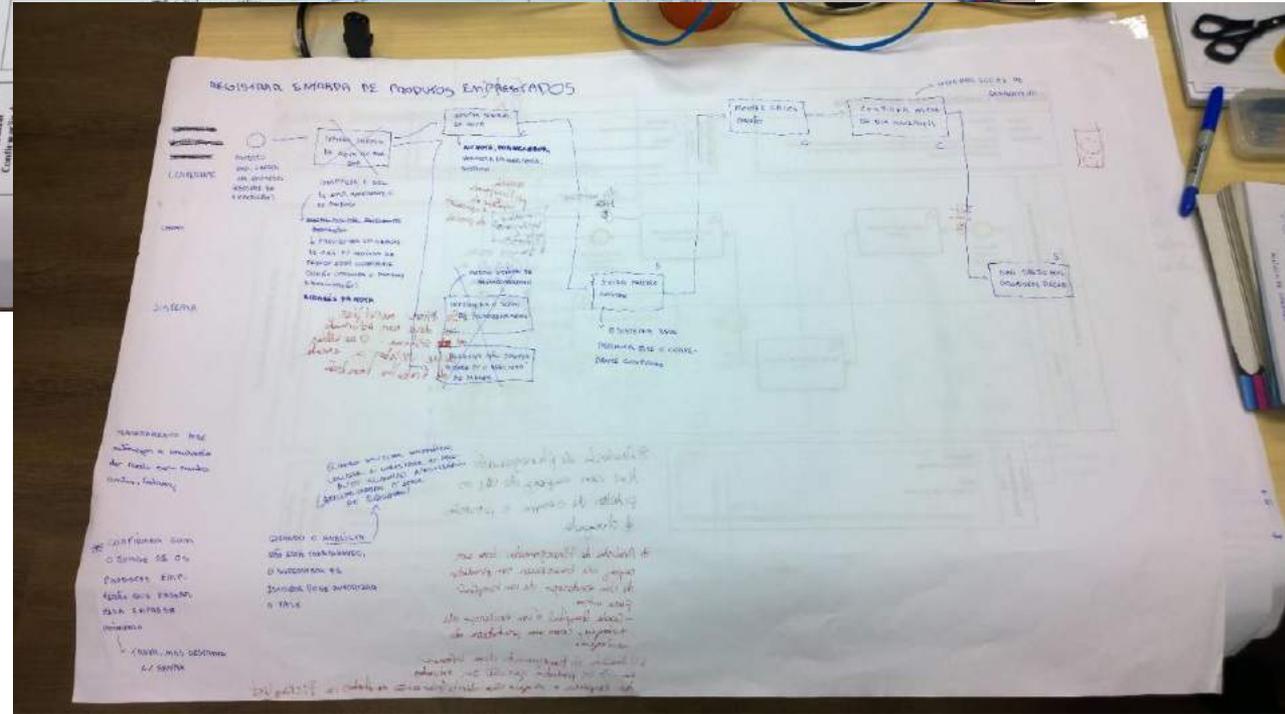
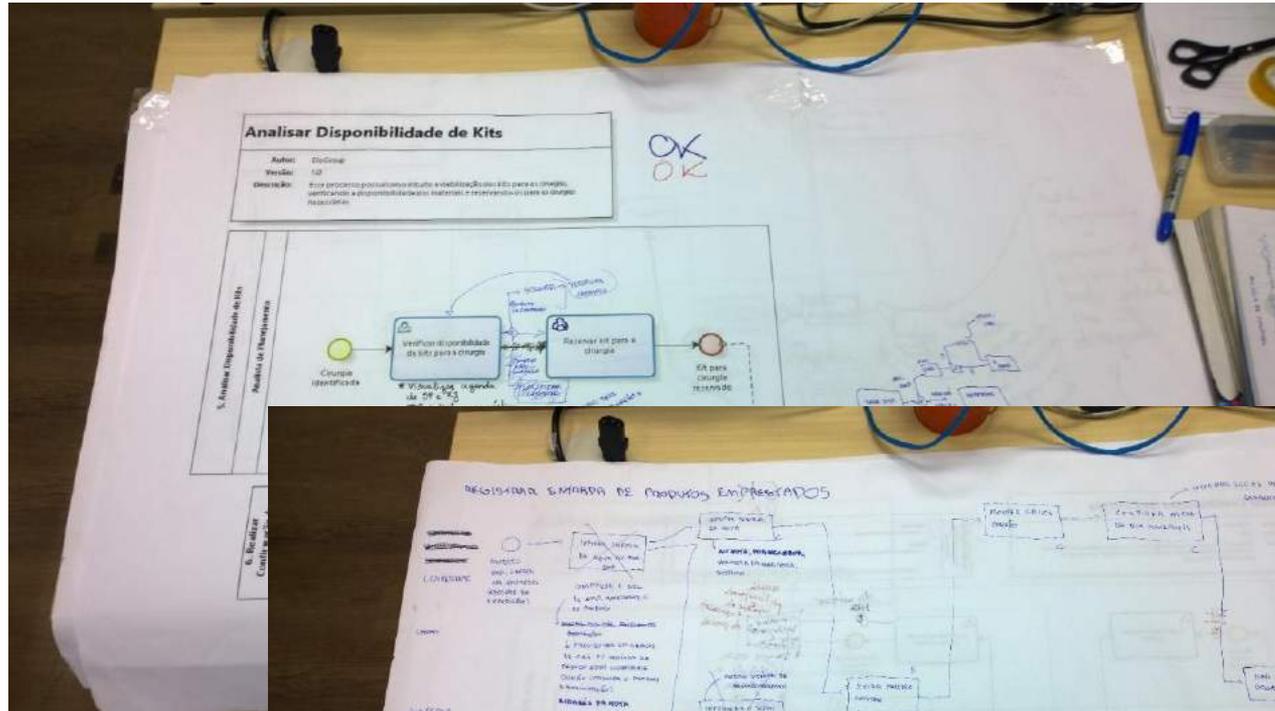


Após a primeira semana de trabalho, o conteúdo dos post-its foi materializado em Processos e Requisitos que viabilizaram a prevenção de erros no produto e a construção das releases. Cada atividade, de cada persona, foi desdobrada em uma tabela que detalhava as tarefas e funcionalidades necessárias. Isso embasou a construção dos protótipos de tela.

Através da criação de um Story Map, o time ajuda o cliente a agrupar histórias em pequenos pacotes de valor, chamados de releases. Cada release tem um tempo estimado e pode ser dividido em N sprints. Ao final, o cliente tem um incremento do produto e consegue perceber algum retorno de valor.

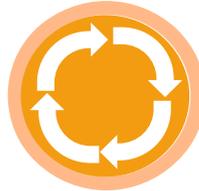
Ao final desta atividade, temos o **Plano de Release** e o **Product Backlog** priorizado.

▶ PROCESSOS



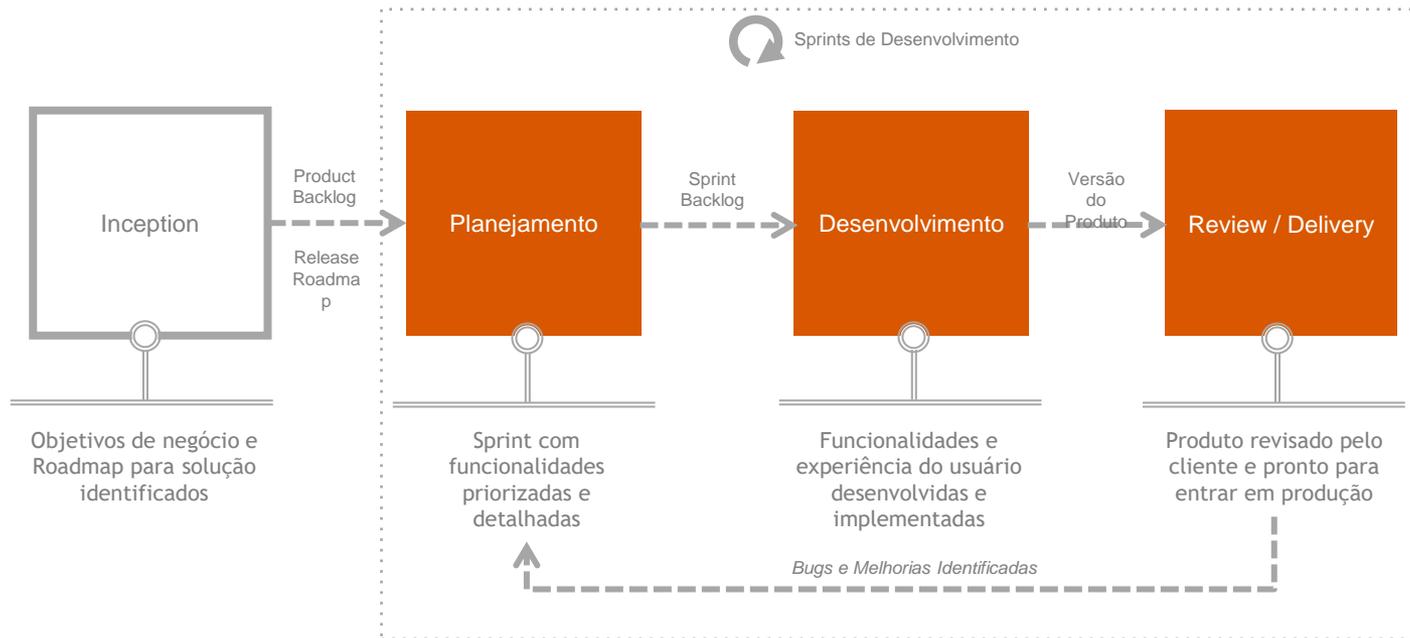
Colamos os 14 fluxogramas representando as jornadas projetadas para validar se aquele era o melhor caminho. Para nossa surpresa, vários pontos de falha foram detectados previamente. Após essa etapa pudemos construir os releases de forma mais assertiva.

► CICLOS DE DESENVOLVIMENTO

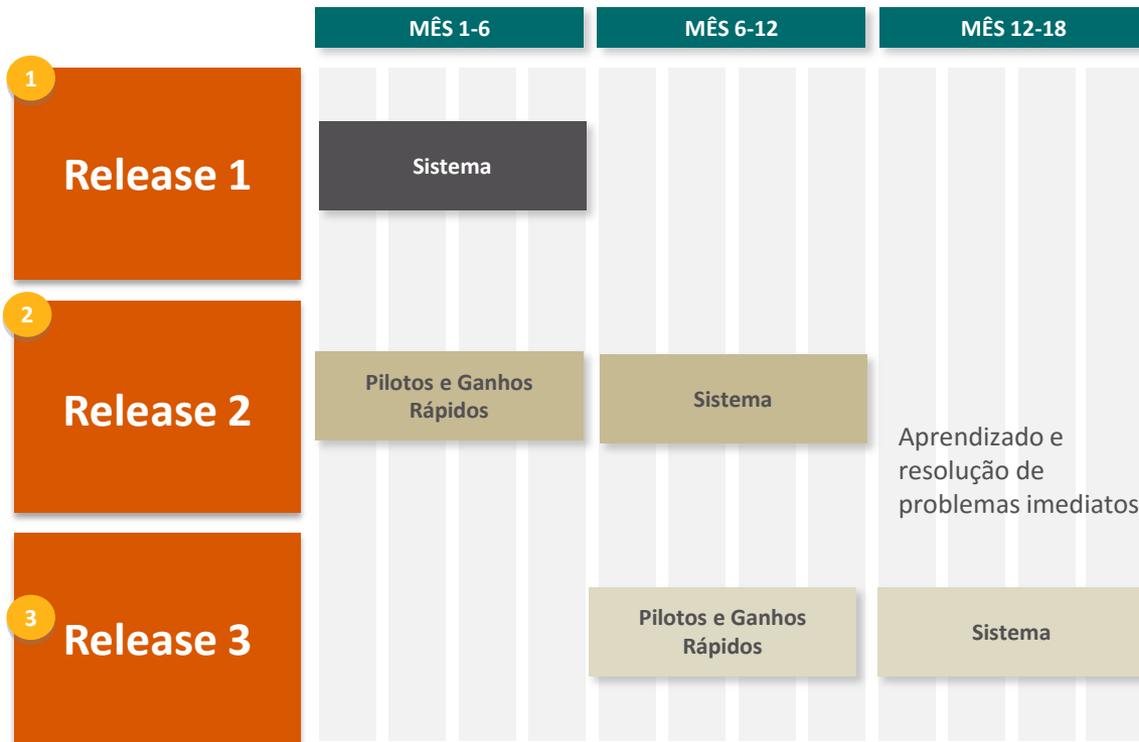


A cada mês são entregues as releases planejadas para o ciclo + melhorias rápidas da próxima release. Dessa forma, resolve-se a necessidade pontual do cliente, além de minimizar erros na elaboração da próxima release.

➤ ABORDAGEM UTILIZADA



➤ PROTÓTIPO - Associando Ganhos Rápidos às Releases



Uma vez que o *product backlog* estava construído, as melhorias de negócio eram associadas ao desenvolvimento do sistema. Exemplo: o Módulo de Agendamento de Cirurgia seria implementado no terceiro mês 3, mas, já no primeiro foi utilizado uma google docs. O teste dessa melhoria rápida, além de facilitar o agendamento, proveu informações importantes para o desenvolvimento desse módulo à posteriori.

▶ NOTAS FISCAIS

Quick Win – Release 1



Solução Release 2

Nº	Código	Nº Nota	Data de emissão	Status
21	90000	100000	20/07/2015	Cancelada
22	90000	100001	20/07/2015	Cancelada
23	90000	100002	20/07/2015	Cancelada
24	90000	100003	20/07/2015	Cancelada
25	90000	100004	20/07/2015	Cancelada
26	90000	100005	20/07/2015	Cancelada
27	90000	100006	20/07/2015	Cancelada
28	90000	100007	20/07/2015	Cancelada
29	90000	100008	20/07/2015	Cancelada
30	90000	100009	20/07/2015	Cancelada
31	90000	100010	20/07/2015	Cancelada
32	90000	100011	20/07/2015	Cancelada
33	90000	100012	20/07/2015	Cancelada
34	90000	100013	20/07/2015	Cancelada
35	90000	100014	20/07/2015	Cancelada
36	90000	100015	20/07/2015	Cancelada
37	90000	100016	20/07/2015	Cancelada
38	90000	100017	20/07/2015	Cancelada
39	90000	100018	20/07/2015	Cancelada
40	90000	100019	20/07/2015	Cancelada
41	90000	100020	20/07/2015	Cancelada
42	90000	100021	20/07/2015	Cancelada
43	90000	100022	20/07/2015	Cancelada
44	90000	100023	20/07/2015	Cancelada
45	90000	100024	20/07/2015	Cancelada
46	90000	100025	20/07/2015	Cancelada
47	90000	100026	20/07/2015	Cancelada
48	90000	100027	20/07/2015	Cancelada
49	90000	100028	20/07/2015	Cancelada
50	90000	100029	20/07/2015	Cancelada
51	90000	100030	20/07/2015	Cancelada
52	90000	100031	20/07/2015	Cancelada
53	90000	100032	20/07/2015	Cancelada
54	90000	100033	20/07/2015	Cancelada
55	90000	100034	20/07/2015	Cancelada
56	90000	100035	20/07/2015	Cancelada
57	90000	100036	20/07/2015	Cancelada
58	90000	100037	20/07/2015	Cancelada
59	90000	100038	20/07/2015	Cancelada
60	90000	100039	20/07/2015	Cancelada
61	90000	100040	20/07/2015	Cancelada
62	90000	100041	20/07/2015	Cancelada
63	90000	100042	20/07/2015	Cancelada
64	90000	100043	20/07/2015	Cancelada
65	90000	100044	20/07/2015	Cancelada
66	90000	100045	20/07/2015	Cancelada
67	90000	100046	20/07/2015	Cancelada
68	90000	100047	20/07/2015	Cancelada
69	90000	100048	20/07/2015	Cancelada
70	90000	100049	20/07/2015	Cancelada
71	90000	100050	20/07/2015	Cancelada
72	90000	100051	20/07/2015	Cancelada
73	90000	100052	20/07/2015	Cancelada
74	90000	100053	20/07/2015	Cancelada
75	90000	100054	20/07/2015	Cancelada
76	90000	100055	20/07/2015	Cancelada
77	90000	100056	20/07/2015	Cancelada
78	90000	100057	20/07/2015	Cancelada
79	90000	100058	20/07/2015	Cancelada
80	90000	100059	20/07/2015	Cancelada
81	90000	100060	20/07/2015	Cancelada
82	90000	100061	20/07/2015	Cancelada
83	90000	100062	20/07/2015	Cancelada
84	90000	100063	20/07/2015	Cancelada
85	90000	100064	20/07/2015	Cancelada
86	90000	100065	20/07/2015	Cancelada
87	90000	100066	20/07/2015	Cancelada
88	90000	100067	20/07/2015	Cancelada
89	90000	100068	20/07/2015	Cancelada
90	90000	100069	20/07/2015	Cancelada
91	90000	100070	20/07/2015	Cancelada
92	90000	100071	20/07/2015	Cancelada
93	90000	100072	20/07/2015	Cancelada
94	90000	100073	20/07/2015	Cancelada
95	90000	100074	20/07/2015	Cancelada
96	90000	100075	20/07/2015	Cancelada
97	90000	100076	20/07/2015	Cancelada
98	90000	100077	20/07/2015	Cancelada
99	90000	100078	20/07/2015	Cancelada
100	90000	100079	20/07/2015	Cancelada

Notas Fiscais

Filtrar

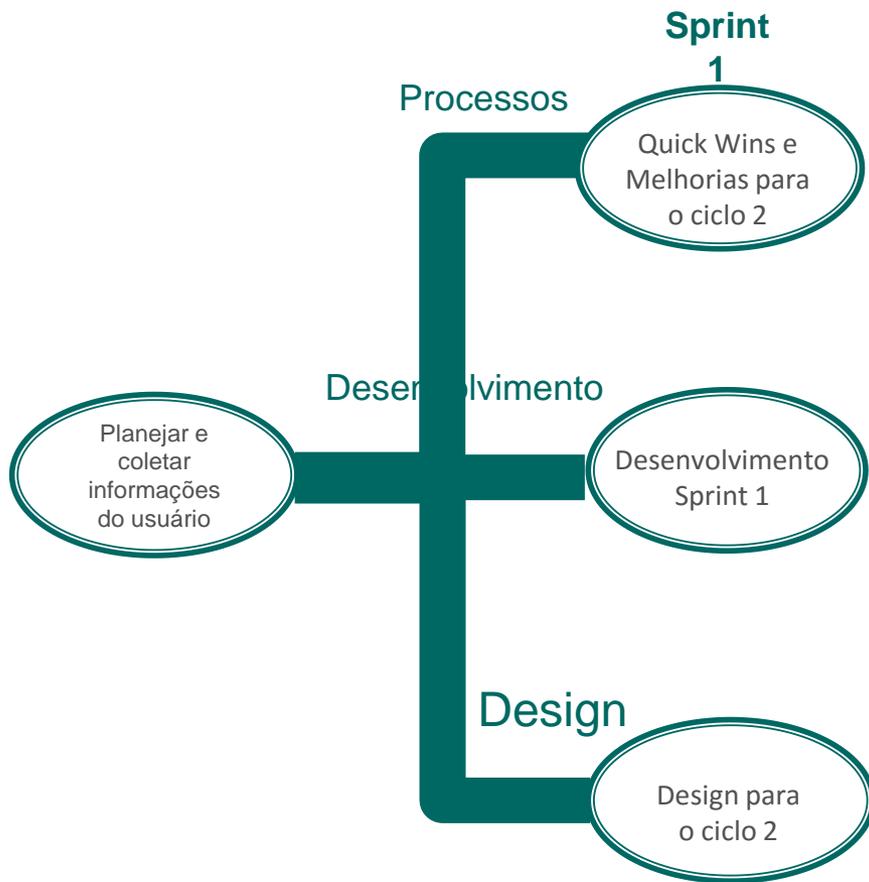
Código Nº Nota Tipo Substituição

Série Data de emissão inicial Data de emissão final

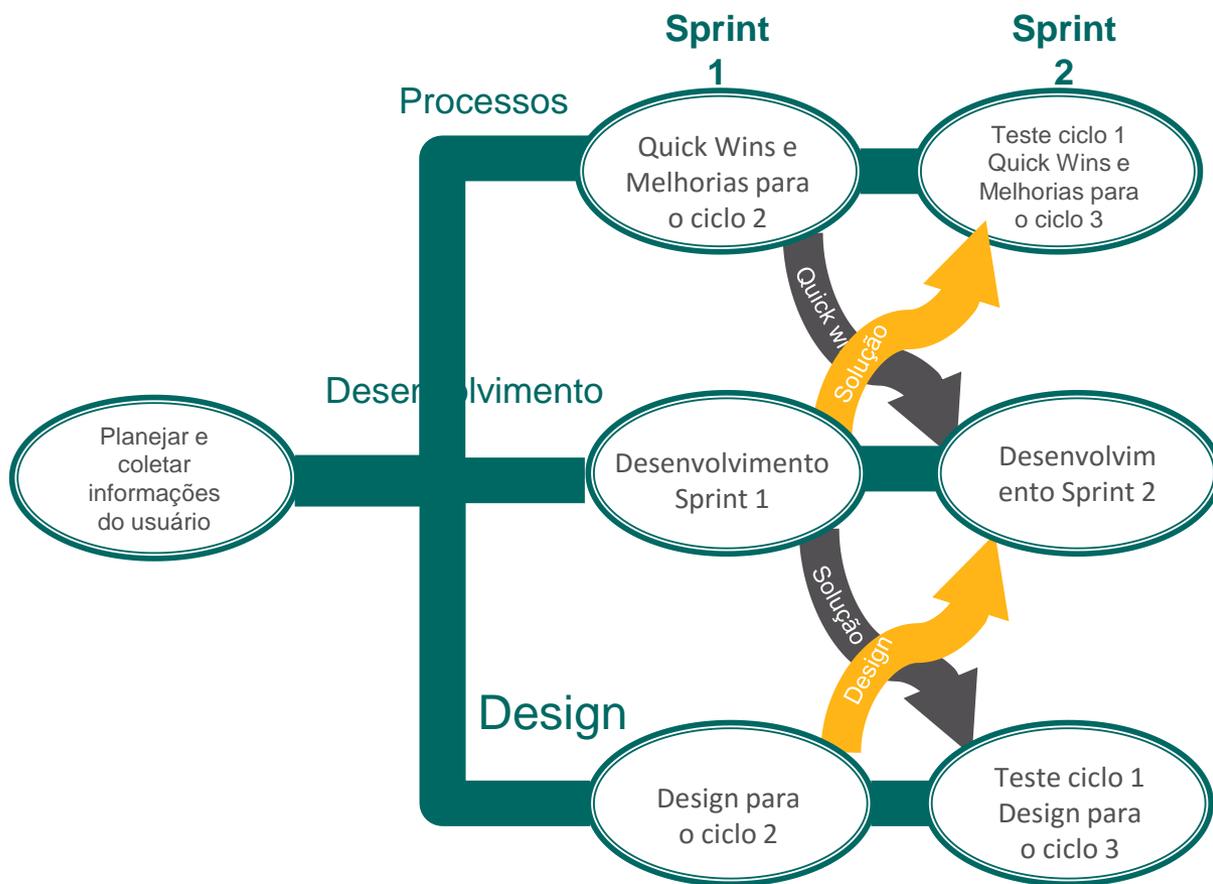
LIMPAR FILTRAR

<input type="checkbox"/>	Nº Nota	Fornecedor	Tipo	Série	Data de emissão	Status	IMPORTAR NFE	NOVA(N) NOTA FISCAL
<input type="checkbox"/>	90000	Johnson and Johnson	Entrada	1	20/07/2015	Cancelada		
<input type="checkbox"/>	142797	Johnson and Johnson	Saida	1	20/07/2015	Cancelada		
<input type="checkbox"/>	9000123	Johnson and Johnson	Entrada	1	20/07/2015	Cancelada		
<input type="checkbox"/>	1000103	J.R Instrumental	Saida	1	10/09/2015	Criada		

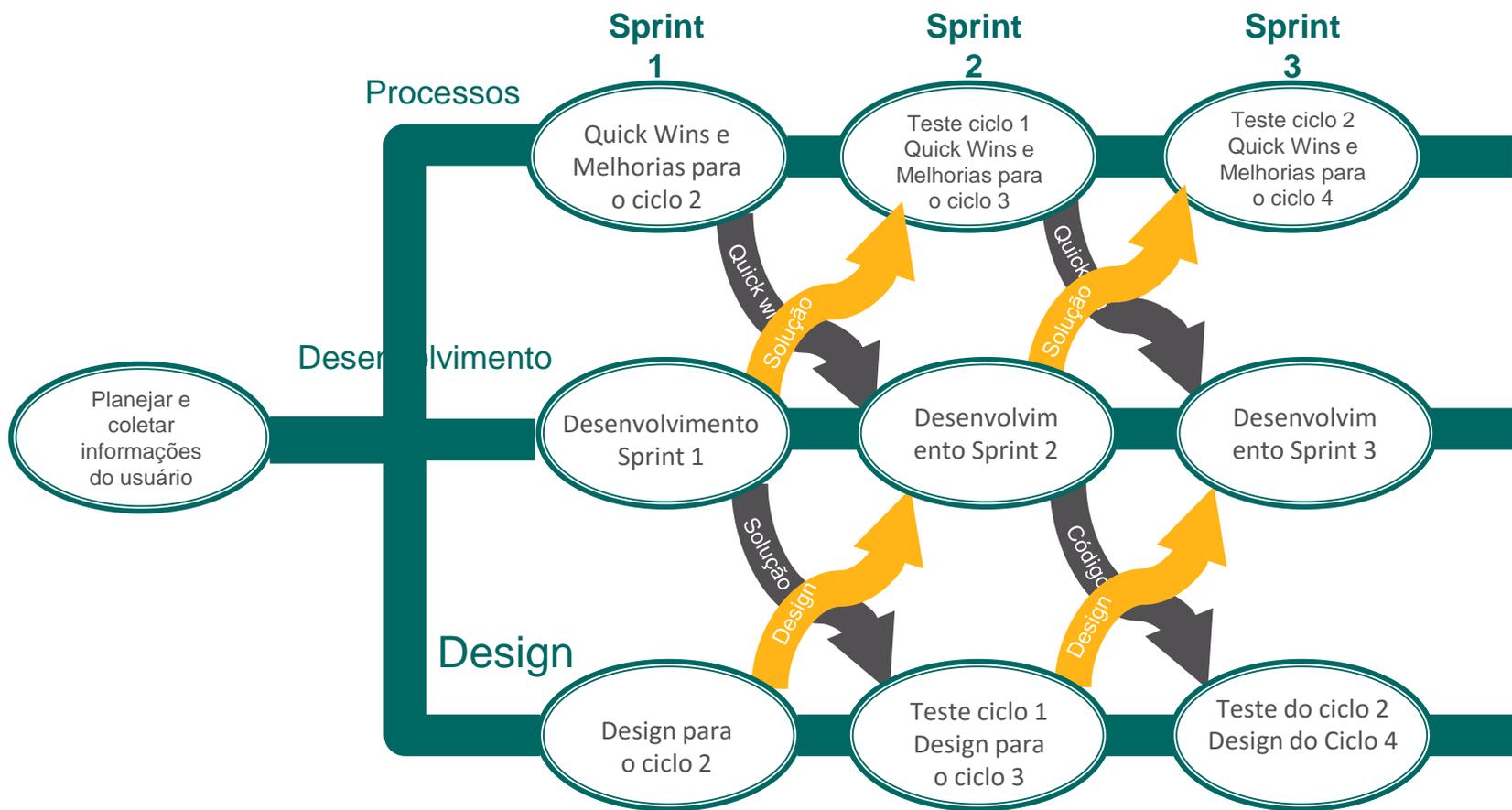
▶ ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO



▶ ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO



▶ ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO





DA TEORIA À PRÁTICA

Debate sobre a aplicabilidade discussões desse workshop nas organizações



PEDRO LEMOS

pedro.lemos@elogroup.com.br