



MÉTODO INCEPTION

Etapas Metodológicas

Inception Deck

¿Qué es?



Inception Deck (comúnmente llamado Agile Inception) es un conjunto de técnicas orientadas a alinear a todas las personas involucradas en un proyecto, de modo tal que se enfoquen desde el inicio en los objetivos del mismo y tengan una visión alineada.

¿Cuándo se hace?



Se puede aplicar al iniciar cualquier tipo de proyecto, no sólo de desarrollo software.

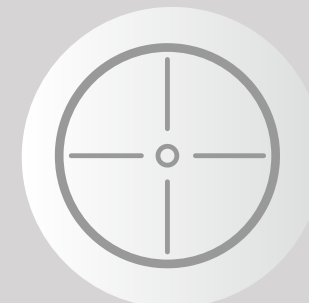
Su aplicación



Está pensado especialmente en las fases de conceptualización de un producto o servicio, porque facilita la definición de Productos Mínimos Viables (MVP).

Se plantea como taller, generalmente al iniciar un proyecto, en donde se van facilitando varias dinámicas para lograr el entendimiento compartido de la visión del proyecto.

Alcance



El Inception Deck, nos ayuda considerablemente en la identificación de funcionalidades, roadmap de producto y definición de una arquitectura de alto nivel.

Estas técnicas se centran en comunicar los objetivos, la visión y el contexto del proyecto al equipo y a los stakeholders.

1

¿POR QUÉ ESTAMOS AQUÍ?

Actividades

1. Introducción al espacio.
2. Objetivo: Explicar el propósito y la importancia de la alineación.
3. Presentación de cada persona: Nombre y rol (1 min por persona).
4. Preguntar por qué creen que están en el espacio (1 a 2 min por persona), se dan dos minutos para que cada persona escriba en un posit
5. Facilitar la discusión y llegar a un consenso, utilizando técnicas como World Coffee.

Propósito de la técnica:

Da al equipo el contexto que necesita para tomar las decisiones necesarias y asegurar que todos los asistentes tengan un entendimiento general del proyecto.



2

ELEVATOR PITCH

Actividades

1. Define quién eres.
2. Describe lo que haces.
3. Detalla a tu cliente ideal.
4. Resalta tus diferencias.
5. Lanza un gancho para crear más compromiso.

Propósito de la técnica:

En esta actividad realizamos una descripción breve de lo que es el producto, por qué se está construyendo y para quiénes está dirigido.



3

CAJA DE PRODUCTO

Actividades

El proceso implica:

- 1.** Preparar materiales físicos o un tablero digital.
- 2.** Identificar tres razones principales para adquirir el producto, describirlo y definir un slogan.
- 3.** Diseñar la caja del producto con esta información.
- 4.** Mantenerla visible para el equipo como referencia.

Propósito de la técnica:

Permite obtener una representación visual (física o digital), que transmita la visión y la esencia del producto o servicio.



QUÉ SÍ, QUÉ NO

Actividades

1. Dentro del alcance: Cosas que vamos a hacer. Características u objetivos Es muy común que aquí se identifiquen las partes básicas del sistema como la gestión de usuarios o disponer de informes personalizados o funcionalidades automatizadas o complejas en esta fase.

2. Fuera del alcance: Cosas que no vamos a hacer Se harán a futuro o no están dentro del alcance.

3. Sin definir: Cosas pendientes de decidir.

Propósito de la técnica:

En esta actividad se delimitan las características del proyecto, indicando los ítems que definitivamente no están dentro del alcance de la solución o los que están sin resolver. Ayuda a acotar el alcance y centrarnos en lo que realmente es indispensable para el producto.



COMUNIDAD DEL PROYECTO

5

Actividades

1. Preparar un tablero digital o físico con 3 círculos que se contienen uno al otro.
2. En la sesión de equipo, realizar una lluvia de ideas para identificar los involucrados en el proyecto, ya sean personas, áreas o empresas.
3. Solicitar a los asistentes que coloquen a los actores en los círculos según su nivel de implicación:
 - **Centro:** Equipo base de trabajo.
 - **Círculos externos:** Otros actores, con cercanía al centro indicando mayor involucramiento, y distancia indicando menor involucramiento.

Propósito de la técnica:

Identificar los actores o áreas involucradas en el proyecto pensando además en su nivel de involucramiento con el mismo, con el fin de identificar con antelación con quiénes deben establecer relaciones, a quiénes deben informar sobre avances o cambios, y de este modo evitar impedimentos.



Actividades

1.¿Por qué?: Establecer la visión, objetivo de negocio y beneficios esperados, junto con metas medibles para el proyecto.

2.¿Quién?: Identificar los actores impactados, excluyendo al equipo del proyecto, y considerar quiénes pueden contribuir o afectar el objetivo.

3.¿Cómo?: Determinar cómo los actores pueden ayudar a alcanzar el objetivo y definir los impactos o comportamientos deseados.

4.¿Qué?: Identificar los entregables que posibilitarán los impactos y beneficios esperados, así como las actividades que llevarán a obtener dichos beneficios.

HERRAMIENTAS PARA EL DESCUBRIMIENTO DEL PRODUCTO - MAPA DE IMPACTO

Propósito de la técnica:

La técnica de visualización de proyectos a alto nivel proporciona una gran visibilidad a los patrocinadores e interesados del proyecto, orientando la entrega del producto correcto.

- Los mapas de impacto son herramientas que muestran cómo las características y entregables contribuyen a un objetivo de negocio. Su función es asegurar que el proyecto se enfoque en lograr el resultado comercial deseado.



¿QUÉ NO NOS DEJA DORMIR?

Actividades

- 1. Identificación:** Enumerar todos los riesgos desde diversas perspectivas que puedan afectar el desarrollo del producto.
- 2. Clasificación:** Organizar los riesgos según su probabilidad e impacto en categorías de alto, medio y bajo.
- 3. Mitigación:** Establecer estrategias iniciales para reducir o eliminar los riesgos, priorizando las áreas en las que se puede ejercer mayor control.
- 4. Seguimiento:** Gestionar los riesgos durante todo el proyecto, no limitándose solo a la fase de inicio (Inception).

Propósito de la técnica:

Identificar los riesgos que podrían obstaculizar el logro de la meta y enfocarse en abordar aquellos en los que se tiene influencia, sin preocuparse por los que están fuera de control (esto permite reconocer su existencia).



Actividades

1. Iniciar conversaciones para comprender las funcionalidades, Historias de Usuario (HU) o ítems y generar una comprensión general.
2. Estimar HUs o ítems del backlog:
 - Cada miembro del equipo asigna un tamaño de camiseta a cada HU o ítem.
 - Socializar las percepciones y, en caso de diferencias, discutir las razones y reestimar hasta alcanzar un acuerdo en equipo.
 - Repetir el proceso para todos los ítems.
3. Establecer rangos de comparación en consenso del equipo para facilitar la estimación relativa (por ejemplo, "XS" para actividades cortas, "M" para medio día, "L" o "XL" para actividades de un día completo).
4. Asignar valores numéricos a las tallas, como XS=1 punto, S=3 puntos, M=5 puntos, L=8 puntos y XL=13 puntos.

MIDAMOS EL PROYECTO

8

Propósito de la técnica:

Se define la duración del proyecto en 3, 6 o 9 meses, no en términos exactos. El objetivo es inferir la magnitud y ver si es costeable los recursos de los que disponemos.



RESTRICCIONES

Actividades

1. Se deben listar las variables y las categorías las cuales se van a evaluar. Cada categoría tiene un peso (de 1 a 4)
2. Listar todos los participantes del espacio y asignarles un color o identificador
3. Cada participante va a tener la cantidad de post-it de acuerdo a la variables que existan.
4. Los participantes ubicarán sus post-it de acuerdo a su criterio como se muestra en el ejemplo del participante1.
5. Todos los participantes deben ubicar sus votos en las diferentes variables.
6. Al final se suman los votos por las filas para saber cuál de las variables es la más flexible y cuál no se puede mover.

Propósito de la técnica:

Dentro de un proyecto hay varias dimensiones que pueden actuar: alcance, coste, tiempo, presupuesto. En esta actividad se establecerá sobre cuáles hay poder de negociación y cuáles pueden ser más flexibles.



10. PLAN DE ENTREGAS Y COSTEO

10.1

Actividades

1. Flujo de tareas del usuario: Identificar y definir las actividades del proceso de negocio que el usuario realizará.

2. Historias de usuario: Para cada actividad, enumerar las historias de usuario o funcionalidades relacionadas.

3. Priorización: Establecer prioridades para las historias de usuario y ordenarlas en columnas según su importancia.

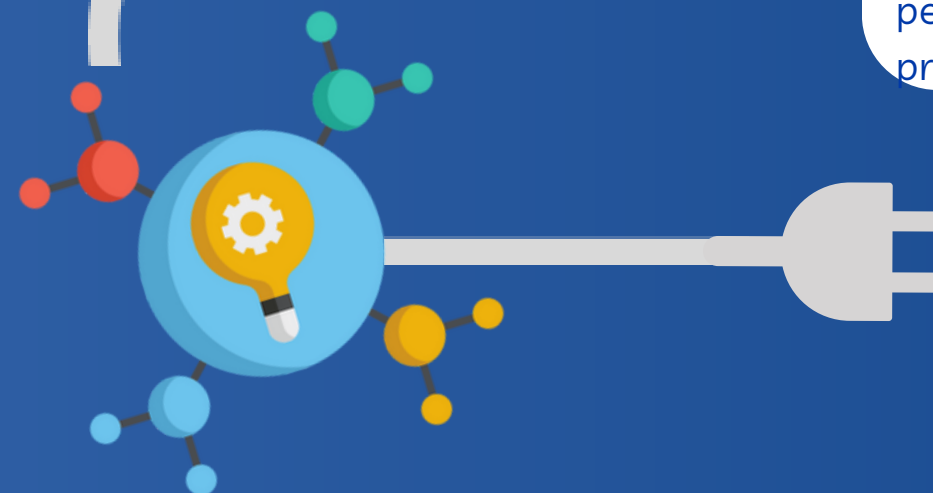
4. Releases o Entregas: Dividir las historias de usuario en cortes verticales llamados "Releases".

5. Product backlog: Crear una lista priorizada de historias de usuario o épicas (requerimientos) para el producto.

USER STORY MAPPING

Propósito de la técnica:

El mapa de historias de usuario tiene como objetivo principal facilitar la comprensión del producto/servicio y la priorización del trabajo del equipo. Visualizar el proyecto como un mapa ayuda a comprender el alcance completo y permite un diseño incremental del producto o servicio.



10. PLAN DE ENTREGAS Y COSTEO

10.2

Actividades

En el punto 8 "Medir el proyecto", se obtiene un estimado de los puntos de historia, lo que a su vez proporciona información sobre el costo, tiempo y personal necesario para el proyecto. Es importante notar que esta etapa es informativa, ya que tanto el costo, el tiempo y el equipo pueden cambiar.

¿CUÁNTO VA A COSTAR?

Propósito de la técnica:

El propósito de este paso es abordar las siguientes preguntas: "¿Cuánto tiempo tomará y cuánto costará el proyecto?" Utilizando cálculos sencillos, se puede obtener una noción general del costo al considerar el número de personas involucradas, sus habilidades y capacidades para cumplir con los requisitos en el plazo establecido.



