

Reglas del Juego del Valor de Negocio

Tu objetivo es ganar la mayor cantidad de dinero posible con:

- Entregando productos que contengan funcionalidades pedidas por el cliente.
- Haciendo a los clientes felices entregando funcionalidades.
 - Al final del juego se gana dinero por cada punto de felicidad.
 - Los clientes se marchan si su nivel de felicidad llega a cero.

Los Roles

- Los Comerciales representan a los clientes e intentan ganar cuanto más dinero sea posible para el equipo.
- El Equipo de Desarrollo determina la velocidad, implementa las historias y construye el producto y las entregas.
- El Contable lleva la puntuación y verifica que se siguen las reglas.

Algoritmo del Valor de Negocio

1. Ordena las Peticiones de Cliente teniendo en cuenta atributos como ingresos, nivel de felicidad del cliente y otras directrices que aporten valor. Asigna un número al Valor de Negocio (VN) de cada Petición de Cliente relativa a otras peticiones. Vuelve a ordenar las peticiones teniendo en cuenta restricciones como la fechas de entrega.
2. Distribuye el Valor de Negocio de cada petición entre sus historias.
3. Ordena las historias de mayor a menor según el Valor de Negocio/Coste.
4. Alinea las historias por Petición de Cliente.
5. Selecciona tarjetas de historia hasta que su coste total es igual a la velocidad del equipo. A partir de la segunda iteración, un representante del Equipo de Desarrollo tira un dado para determinar la velocidad real.

Tirada	Velocidad actual
1	Velocidad -1
2	Velocidad -1
3	Velocidad
4	Velocidad
5	Velocidad+1
6	Velocidad+1

6. El representante del Equipo de Desarrollo “implementa” una historia a la vez marcando su casilla de “Hecho” hasta que se llega a la velocidad (sin sobrepasarla)
7. Los Comerciales actualizan sus Peticiones de Cliente para indicar qué historia ha sido completada y/o entregada.
8. El Contable actualiza la hoja de iteración basándose en las Peticiones de Cliente que están completamente implementadas. Rellena las columnas como se indica en la hoja.
9. Los Comerciales actualizan el nivel de felicidad de cada cliente en cada tarjeta de Cliente:
 - Si ninguna petición del cliente se ha entregado, la felicidad disminuye en uno.
 - Si una petición se ha entregado al cliente, incrementar la felicidad del cliente según la cantidad indicada en la tarjeta de petición. ¡El nivel de

felicidad es la segunda variable que queremos maximizar para ganar el juego!

Consejos Reales para el Valor de Negocio

- Mira globalmente y recompense adecuadamente. Mantén el objetivo en mente.
- Empieza por recolectar alguna estimación útil: ingresos extra que pueden ser generados, ingresos que podrían perderse si el producto no contiene una funcionalidad, cuanto desea el cliente la funcionalidad, fechas de entrega, etc.
- Para estimar el valor de una petición, comienza por la estimación del valor de la venta (o el valor perdido si la funcionalidad no está disponible). Ajusta el valor basado en factores como la importancia del cliente, felicidad de los clientes, potencial para futuras ventas, riesgos... Compara y asigna el valor de las peticiones de negocio relativamente a alguna petición base. Este es tu **Modelo del Valor de Negocio**.
- Da prioridad a las peticiones basadas en valor de negocio/coste. Ajusta el orden teniendo en cuenta las fechas de entrega y otras restricciones.
- Algunas veces es bueno sacrificar y mirar al futuro. Por ejemplo, un valor relativamente pequeño que se entrega ahora, puede habilitar una petición de mayor valor en el futuro.
- No analices en demasía el valor de negocio a nivel de historias: empieza por distribuir el valor de la petición equitativamente sobre las historias de la petición. Compara y ajusta.
- Define el criterio de aceptación y evalúa todas las historias contra él.
- El valor es generado mediante la *entrega* de las funcionalidades mínimas que se pueden vender (FMV), no por el *desarrollo* de historias.
- Conoce la capacidad de tu equipo de desarrollo y limita en consecuencia el consumo de peticiones e historias.
- Enfócate. A veces es mejor satisfacer a un cliente y perder otro que tener dos clientes insatisfechos.
- Para cerrar el ciclo de comentarios después de una iteración:
 - Compara los ingresos reales por cliente con el valor de negocio estimado por cliente.
 - Sigue la satisfacción del cliente para ver si tu estimación sobre su nivel de felicidad es la correcta.
 - Actualiza tu modelo.

El Valor de Negocio no es un valor.
El Valor de Negocio es un modelo.
El Valor de Negocio modela lo que tú valoras.

Baja el juego de www.xp.be

Más juegos disponibles en www.agilecoach.net y www.agilefairytale.com

Ver también “Software by Numbers” de Mark Denne y Jane Cleland-Huang

Vera Peeters
vera@agilecoach.net
TRYX
<http://www.tryx.com>

Pascal Van Cauwenberghe
pascal@agilecoach.net
NAYIMA
<http://www.nayima.be>

Portia Tung
portia@agilecoach.net
Emergn
<http://selfishprogramming.com>

