



OPEN
KNOW
LEDGE

Das Product+ Goal

oder

"ohne Ziele laufen eben alle in die Richtung, die ihnen gerade gefällt"

Ina Einemann
ina.einemann@openknowledge.de
 @IEinemann



Was ist das Product Goal?

Definition Product Goal

aus dem Scrum Guide

Das Produkt-Ziel beschreibt einen zukünftigen Zustand des Produkts, welches dem Scrum Team als Planungsziel dienen kann.

Das Produkt-Ziel befindet sich im Product Backlog.

Der Rest des Product Backlogs entsteht, um zu definieren, „was“ das Produkt-Ziel erfüllt.

Das Produkt-Ziel ist das langfristige Ziel für das Scrum Team.

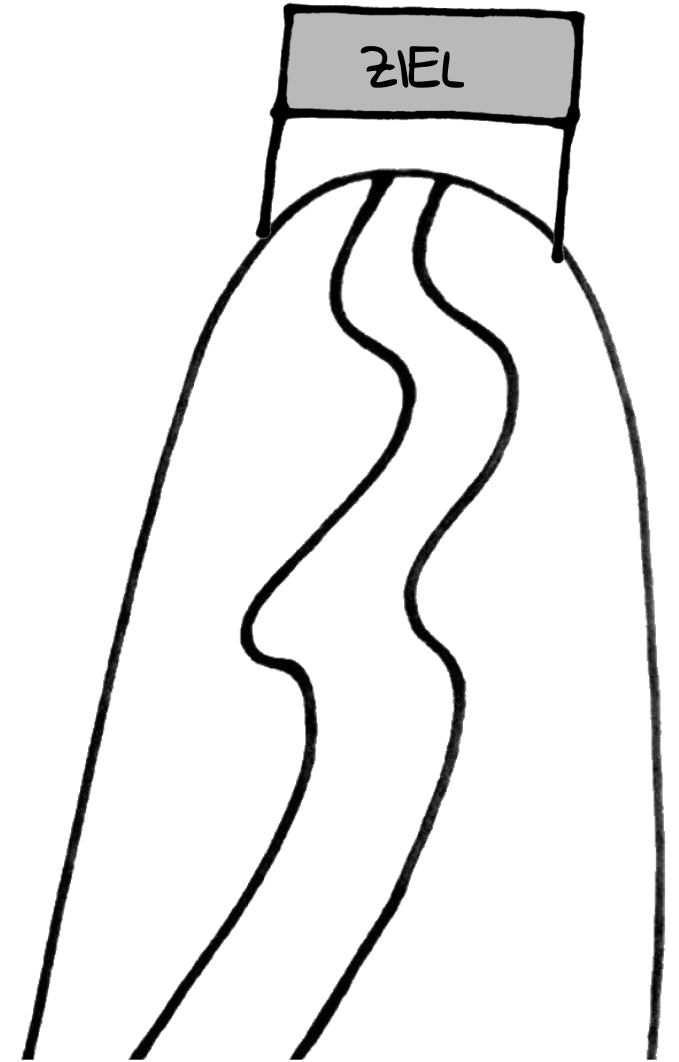
Das Scrum Team muss eine Zielvorgabe erfüllen (oder aufgeben), bevor es die nächste angeht.

4 Eigenschaften

- strategisch
- fokussiert
- empirisch
- messbar

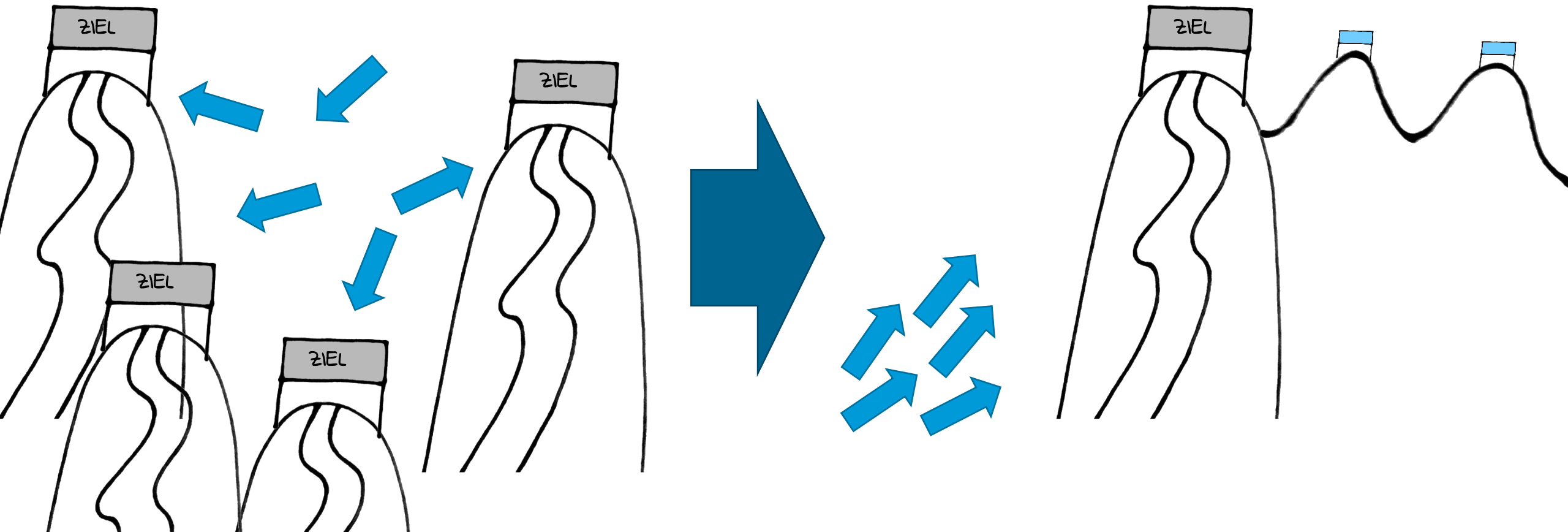
Strategisch

- Langfristig
- Länger als ein Sprint
- wie langfristig hängt von der Umgebung ab



Fokussiert

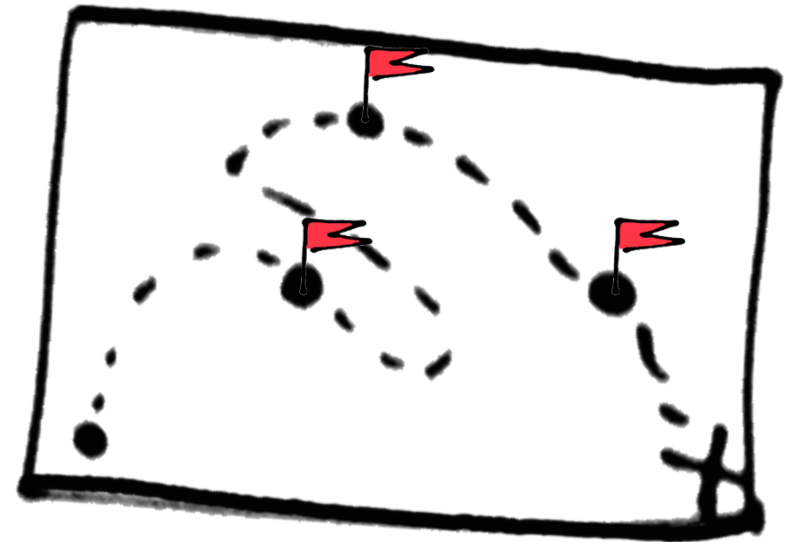
- Technisch gesehen kann es mehrere Produktziele geben, aber Scrum-Teams sollten sich jeweils nur auf eines konzentrieren.



Empirisch

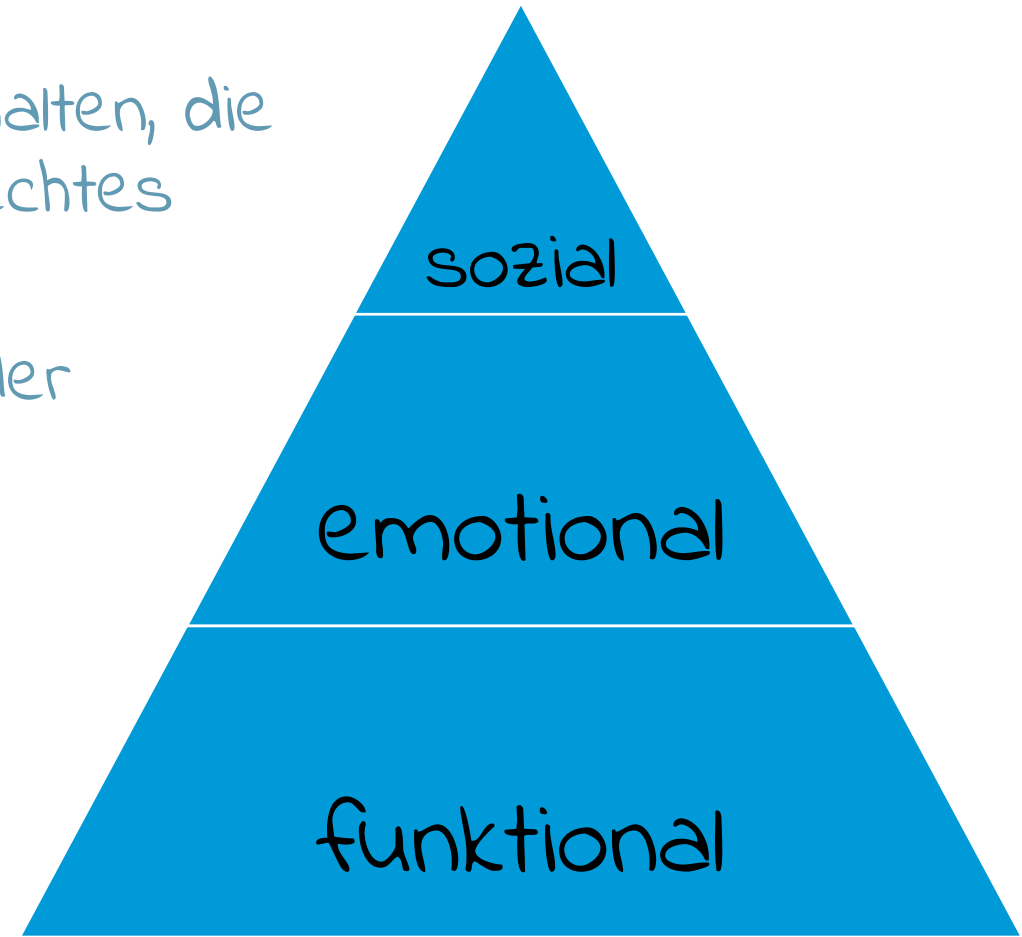
„empirischer“ Prozesskontrolle vs „definierter“ Prozesskontrolle

- Unbekannte erkunden
- Förderung von Selbstmanagement und Kreativität
- Festlegen von „warum“
- Scrum Team findet „was“ und „wie“ durch inspect and Adapt heraus



Messbar

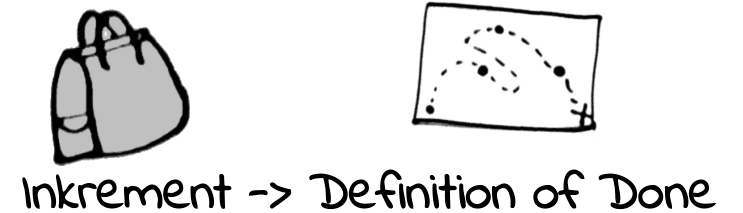
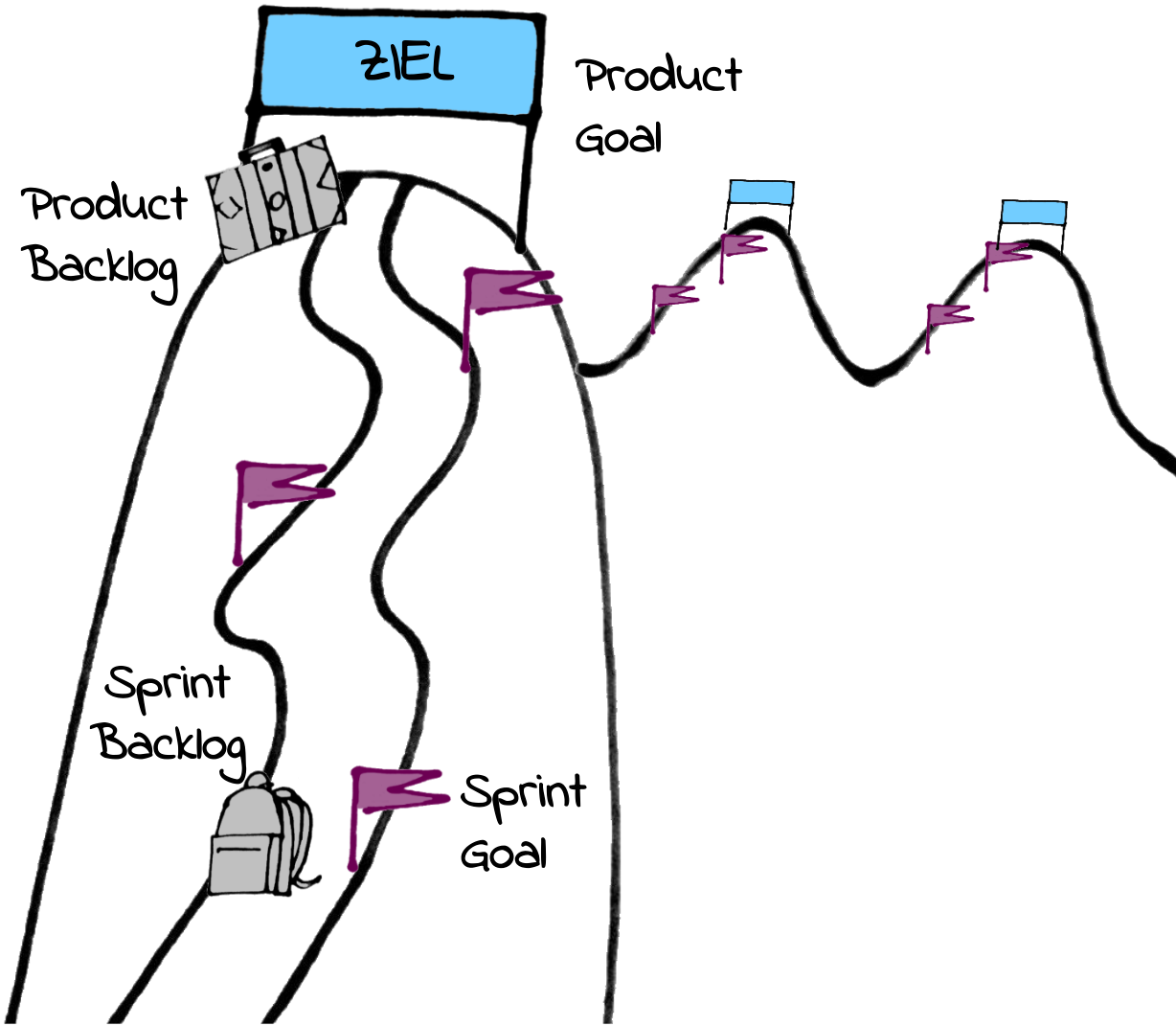
- Produktziele in Scrum sollten über die reinen Funktionen hinaus gedacht werden.
- was sind die Änderungen im Kundenverhalten, die darauf hinweisen, dass dein Team ein echtes Problem für sie gelöst hat?
- Produktziele sind in der Regel höher in der Wertepyramide.



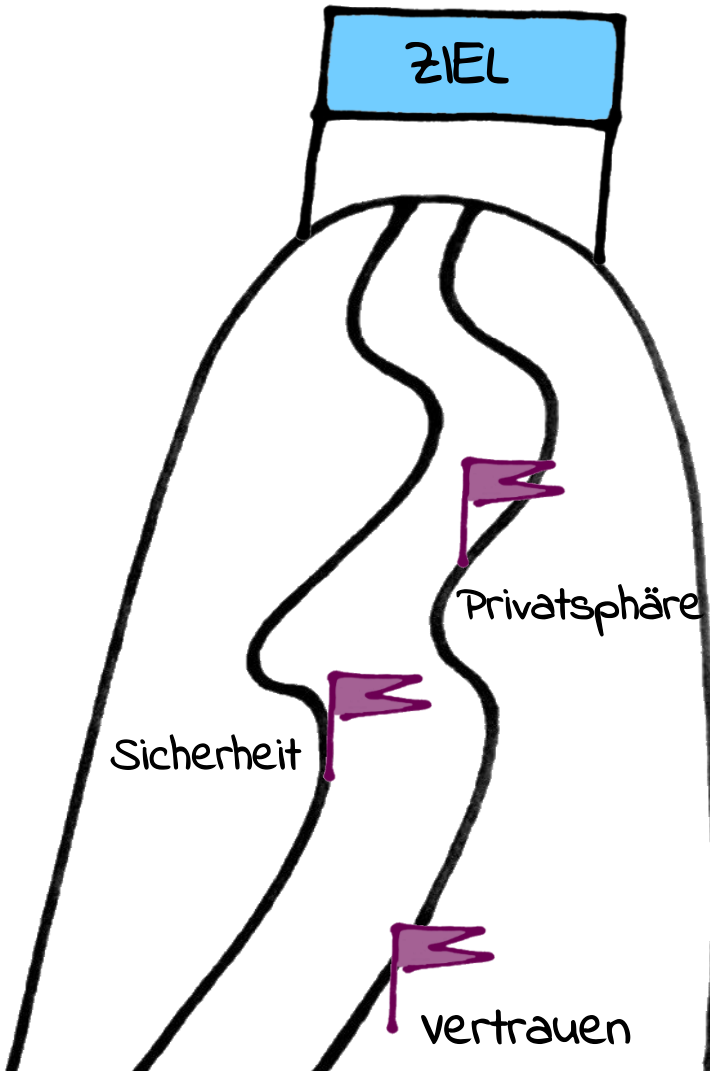
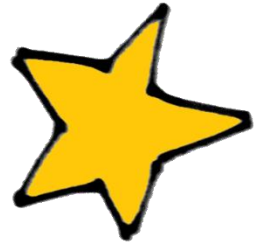
Wo ordnet sich ein Product
Goal ein?



Was ist der Unterschied zur Product Vision?



Beispiel ZOOM



„In den nächsten 90 Tagen sind wir bestrebt, die Ressourcen bereitzustellen, die erforderlich sind, um Probleme proaktiv besser zu identifizieren, anzugehen und zu beheben. Wir verpflichten uns auch, während dieses Prozesses transparent zu sein. Wir wollen alles tun, um Ihr Vertrauen zu erhalten. Dies beinhaltet: * Sofortiges Einfrieren von Funktionen und Verlagerung all unserer technischen Ressourcen, um sich auf unsere größten vertrauens-, Sicherheits- und Datenschutzprobleme zu konzentrieren.“

"video communications empowering people to accomplish more"

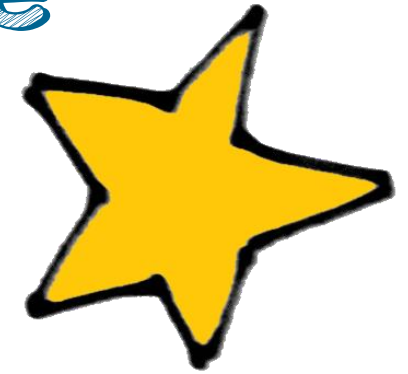
"Videokommunikation, die Menschen befähigt, mehr zu erreichen"

Das Product Vision Template von Geoffrey Moore



Für <Zielgruppe>
die <Bedürfnisse/Probleme>
ist <Produktname>
ein <Produktkategorie>
das <Alleinstellungsmerkmal>
entgegen <Hauptkonkurrenten>
kann es <4-5 weitere
unterscheidungsmerkmale>

Das Product Vision Template von Geoffrey Moore



Für Tierbesitzer
die tiergeeignete Unterkünfte buchen möchten
ist PetTravel
ein Ferienwohnungsportal
das dir deinen zu dir und deinem Tier passenden Urlaub mit
Unterkunft anbietet
entgegen airbnb
kann es Filtern nach Urlaubsart und Haustier, Equipment und
Tiertransporte anbieten, Services wie Sitting vermitteln und
bietet eine Austauschplattform

Wie erstelle ich ein
Product Goal?

Merkmale von einem guten Product Goal

- Jedes Produktziel sollte die folgenden Fragen klar beantworten
 - welche Kundensegmente bedienen wir?
 - welches Problem wollen wir lösen?
 - wie sieht unsere Lösung aus und wie grenzt sie sich von konkurrierenden Angeboten ab?
 - wie schafft das Produkt einen Wert für unser eigenes Geschäft?

Product Goal Canvas

THE PRODUCT GOAL CANVAS

Product Goal For <Customer Segments> with <Problem> we deliver <Solution>. Through this we achieve <Business Value>.	
Customer Segments? Target Customers Personas	Business Value? Mission Alignment Strategic Fit Revenue Contribution Other Types of Value
Problem? Customer Jobs Pains Gains	
Solution? Product/ Service Pain Relievers Gain Creators	

Product Goal Canvas

THE PRODUCT GOAL CANVAS

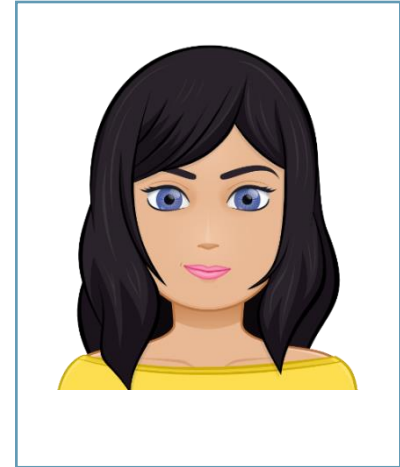
Product Goal For <Customer Segments> with <Problem>	Value Proposition Contribution Other Types of Value
Customer Segments? Target Customers Personas	
Problem? Customer Jobs Pains Gains	
Solution? Product/ Service Pain Relievers Gain Creators	

Scrum Team + Stakeholder einigen sich auf ein Kundensegment
Mögliche Unterstützung durch PERSONAS

Persona

- Alter: 24 Jahre alt
- Familienstand: Single
- Zusätzliche Infos: - Hat einen Hund „Sissi“
- sportlich

Luisa



Ziele und Bedürfnisse

Möchte nicht ohne Sissi in den Urlaub fahren und dort eine tolle Zeit verbringen mit vielen Unternehmungen

Alternativen

Reisebüro, zu Hause bleiben, ohne Sissi verreisen

Probleme

Haustierfreundliche Unterkunftssuche dauert oft lange. Daten sind falsch hinterlegt. viel Arbeit herauszufinden ob sie mit Sissi anreisen darf und was sie mit Sissi unternehmen kann

Product Goal Canvas

THE PRODUCT GOAL CANVAS

Product Goal For <Customer Segments> with <Problem> we want to achieve <Solution>	
Customer Segments Target Customers Personas	
Problem? Customer Jobs Pains Gains	
Solution? Product/ Service Pain Relievers Gain Creators	

Ausrichtung auf das Problem, das wir lösen wollen

- Ein bestimmter noch zu erledigender Auftrag
- Kundenbeschwerden
- Kundengewinne

Mögliche Unterstützung durch jobs-to-be-done

Jobs to be done

- - wie hilfreich ist ein Produkt für die Erfüllung einer Aufgabe, also die Erledigung des "Jobs".
- - "warum kauft unser Kunde unser Produkt, welche Aufgabe möchte mein Kunden mit dem Produkt erledigen und welches Ergebnis will er damit erreichen um welchen wert / Nutzen zu erreichen?"
- - "warum kaufen bestimmte Personen unser Produkt nicht"

Product Goal Canvas

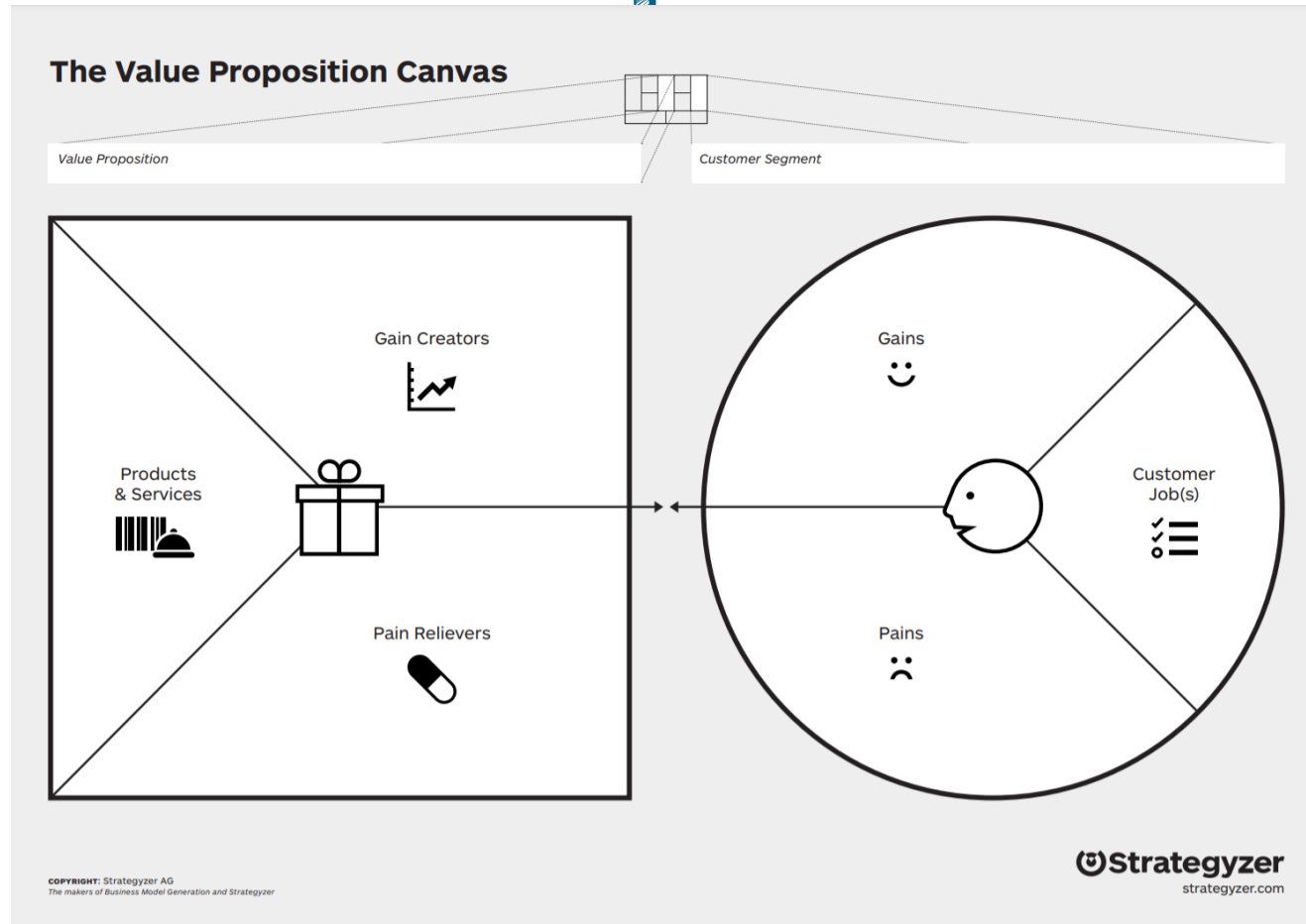
THE PRODUCT GOAL CANVAS

Product Goal For <Customer Segments> with <Problem> we deliver <Solution>. Through this we achieve <Business Value>.		
Customer Segments? Target Customers Personas	Luisa mi	Business Value?
Problem? Customer Jobs Pains Gains	welche unter passen zu L was kann man	
Solution? Product/ Service Pain Relievers Gain Creators		

Grobe Idee der Lösung
wertbeitrag des Produkts

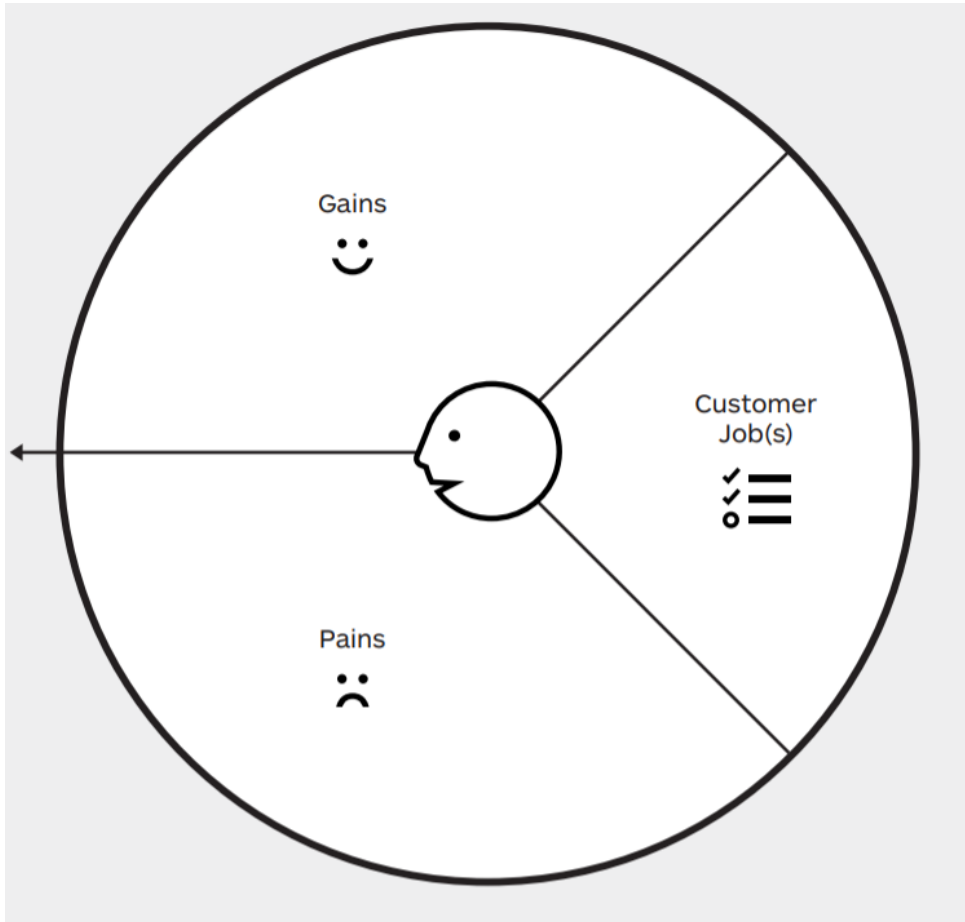
Mögliche Unterstützung
durch
value Proposition Canvas
Design Thinking

Value Proposition Canvas



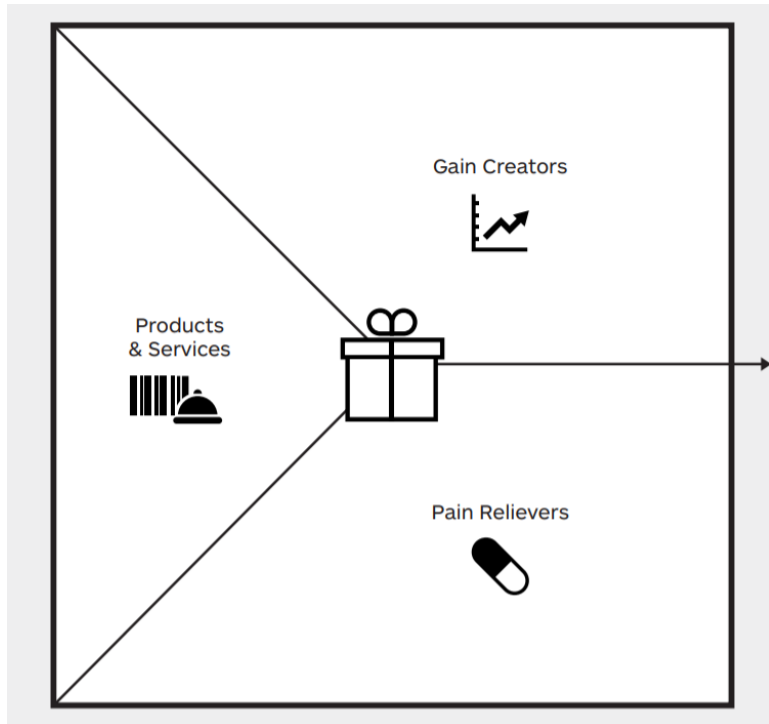
- Ein Canvas pro Persona

Kundensegment



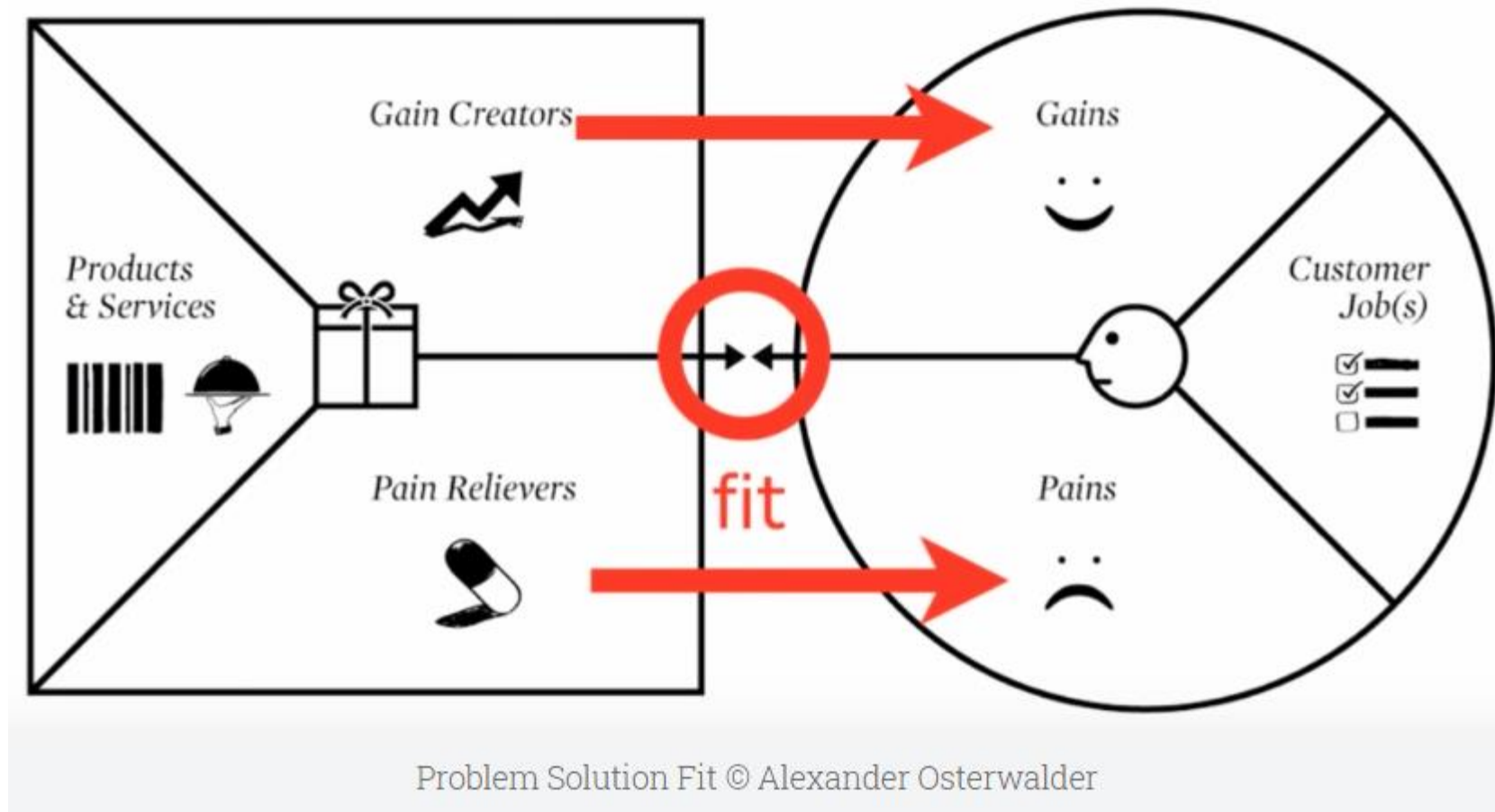
- Customer Jobs
 - Aufgaben, Probleme, die der Kunde lösen bzw. erreichen will
- Pains
 - Herausforderungen, Hindernisse, Frustrationen vor und während des Jobs
- Gains:
 - Gewinn durch die Erledigung der Aufgabe

Leistungsversprechen



- Produkte und Services
- Leistungsmerkmale deines Produktes deine Antwort auf die Probleme und Herausforderungen deines Kunden
- Pain Relievers
- wie löst du die Probleme und Frustrationen beim Kunden auf
- Gain Creators
- Extras für deine Kunden Unerwarteter wert

Problem Solution Fit



Product Goal Canvas

gewünschte Ergebnisse für die
organisation selbst
warum bauen wir dieses Produkt auf?
Es geht um uns!
Erfüllt es unsere Strategie?
wird der Erfolg messbar sein?
wird es direkt oder indirekt zum
Umsatz beitragen?

Pain
Gains

Solution?

Product/ Service
Pain Relievers
Gain Creators

Auswahl Haustier; Auswahl Urlaubsart
Checkliste: was möchtest du unternehmen?
veranstaltungen werden angezeigt.

Business Value?

Mission Alignment
Strategic Fit
Revenue Contribution
Other Types of Value

Schnelle Buchung
Interkünften

unternehmen? wohin darf ich?

Product Goal Canvas

THE PRODUCT GOAL CANVAS

Product Goal For <Customer Segments> with <Problem> we deliver <Solution>. Through this we achieve <Business Value>.	
Customer Segments? Target Customers Personas LU Hund, Sissi	Business Value? Mission Alignment Strategic Fit Revenue Contribution Types of Value Suchung ften
Problem? Customer Pains Gains	Solution? Product/ Service Pain Relievers Gain Creators Auswahl... Checkliste: was möchtest du unternehmen? veranstaltungen werden angezeigt.

Für <Kundensegment> mit <Problem> liefern wir <Lösung>. Dadurch erreichen wir <Geschäftswert>.

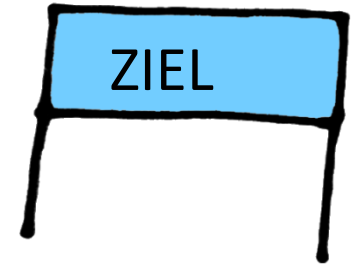
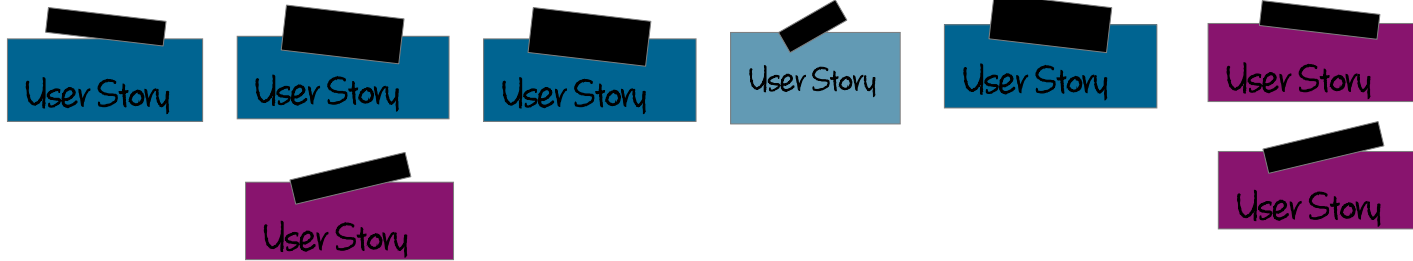
Product Goal Canvas

THE PRODUCT GOAL CANVAS

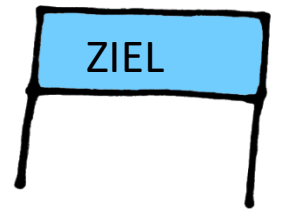
Product Goal For <Customer Segments> with <Problem> we deliver <Solution>. Through this we achieve <Business Value>. Für Hundebesitzer wie Luisa, mit dem Problem herauszufinden, welche Unterkünfte und Gegenden zu ihnen passen, liefern wir eine Auswahl mit welchen Tier man anreist und eine Auswahl was man dort unternehmen kann. Dadurch erwarten wir eine schnelle Buchung von Unterkünften.	
Customer Segments? Target Customers Personas	Luisa mit Hund Sissi
Problem? Customer Jobs Pains Gains	welche Unterkünfte und Gegenden passen zu Luisa und ihrem Hund was kann man unternehmen? wohin darf ich?
Solution? Product/ Service Pain Relievers Gain Creators	Auswahl Haustier; Auswahl Urlaubsart Checkliste: was möchtest du unternehmen? veranstaltungen werden angezeigt.
Business Value? Mission Alignment Strategic Fit Revenue Contribution Other Types of Value Schnelle Buchung von Unterkünften	

Alternative: Story Mapping

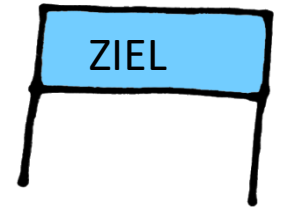
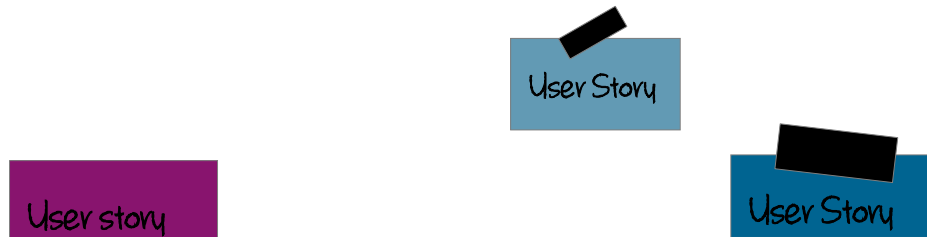
Walking Skeleton



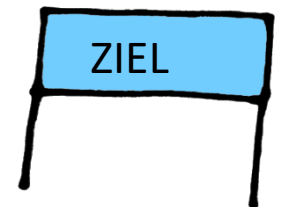
Release 1



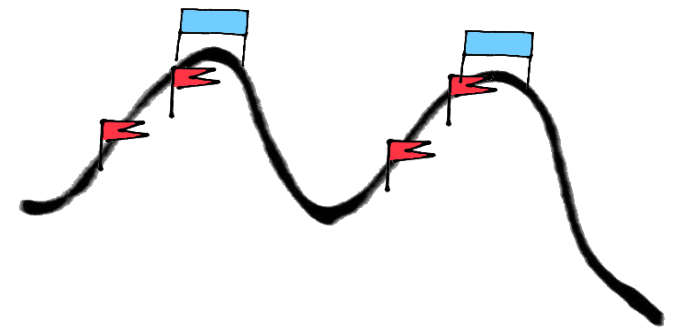
Release 2



Release 3



Was mache ich mit den
„anderen“ Goals?



Die GO Product Roadmap

THE GO PRODUCT ROADMAP



 romanpichler

 DATE The release date or timeframe	<i>Date or timeframe</i>	<i>Date or timeframe</i>	<i>Date or timeframe</i>	<i>Date or timeframe</i>
 NAME The name of the new release	<i>Name/version</i>	<i>Name/version</i>	<i>Name/version</i>	<i>Name/version</i>
 GOAL The benefit the product should offer.	<i>Goal</i>	<i>Goal</i>	<i>Goal</i>	<i>Goal</i>
 FEATURES The high-level features necessary to meet the goal	<i>Features</i>	<i>Features</i>	<i>Features</i>	<i>Features</i>
 METRICS The metrics to determine if the goal has been met	<i>Metrics</i>	<i>Metrics</i>	<i>Metrics</i>	<i>Metrics</i>

Die GO Product Roadmap

THE GO PRODUCT ROADMAP

 romanpichler

	Date or timeframe	Date or timeframe	Date or timeframe	Date or timeframe
 DATE The release date or timeframe	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
 NAME The name of the new release	Kanarienvogel	Maus	Katze	Hund
 GOAL The benefit the product should offer.	Interessierte finden schnell Unterkünfte/Gegebenheiten die passen	Urlauber reisen erholt an	Urlauber entspannen sich vor Ort	Urlauber haben gemeinsam eine tolle Zeit
 FEATURES The high-level features necessary to meet the goal	Auswahl Haustier/Urlaubsart Events	Buchungen Equipment vor Ort Tiertransporte	vermitteln von Services: Sitting/wellness	Austauschplattform wer noch in der Gegend mit Haustier ist
 METRICS The metrics to determine if the goal has been met	wie viele Interessenten buchen Urlaub	wie viele buchen Equipment?	wie viele buchen Services?	Anfragen pro Woche / Aktivitäten der Nutzer

https://www.romanpichler.com/wp-content/redirects/Product_Road_Map.pdf

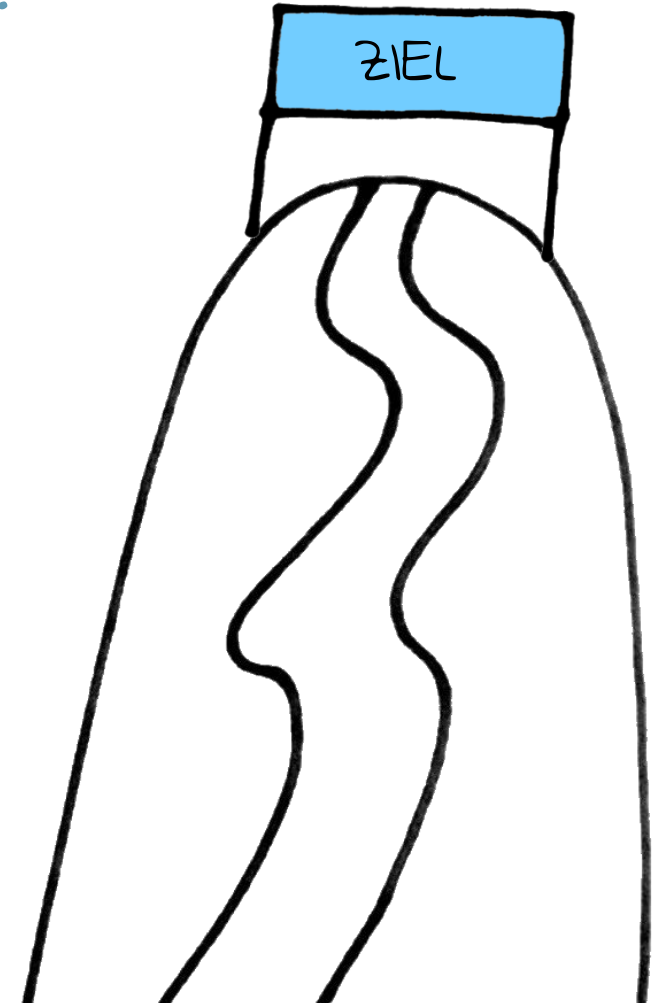


Was ist mit den Items
die nicht dem aktuellen
Product Goal dienen?



Neue Idee

- Passt es zum Product Goal -> Dann rein damit!
- Es passt nicht -> warum brauchst du es jetzt?
- Geh in die Diskussion: worauf liegt der Fokus?



Und wohin dann mit den neuen Ideen?

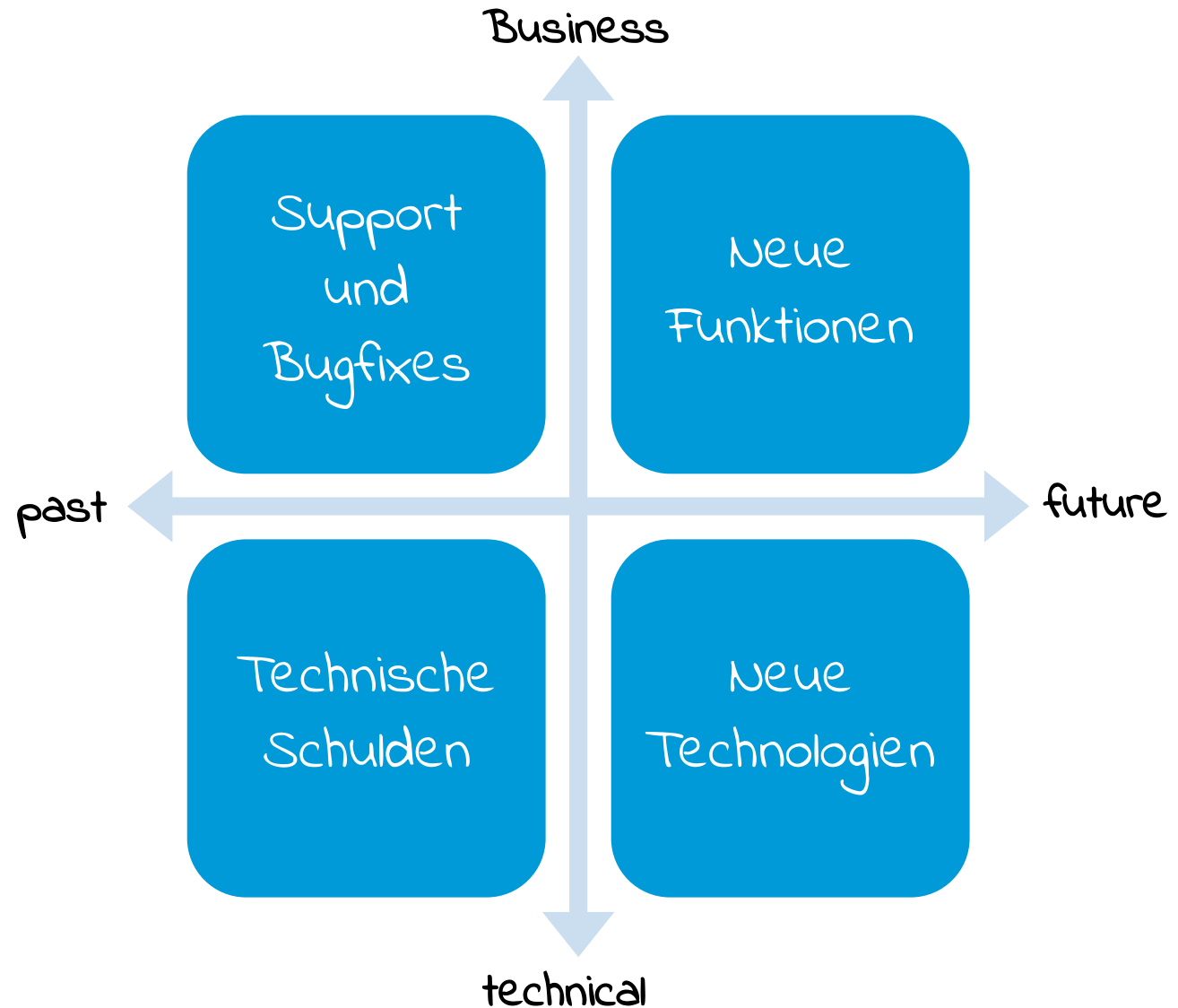
- ein Blick ins Product Backlog soll allen Außenstehenden verraten, wohin sich das Produkt entwickelt
 - Unterer Teil vom Backlog (erstelle z.B. eine visuelle Linie)
 - Eigenes Jira Projekt
 - Mind Maps



Technische Themen

- Fokus heißt nicht dass ich mein Produkt technisch verkommen lasse
- Innere Qualität -> Entwickler
- wenn man was sieht -> ändern
- Sprint oder Product Goal wird gefährdet -> abstimmen

Product Backlog Prioritisation Quadrant



Und noch ein Hinweis ...



Klares Ziel

Intrinsische
Motivation

FLOW

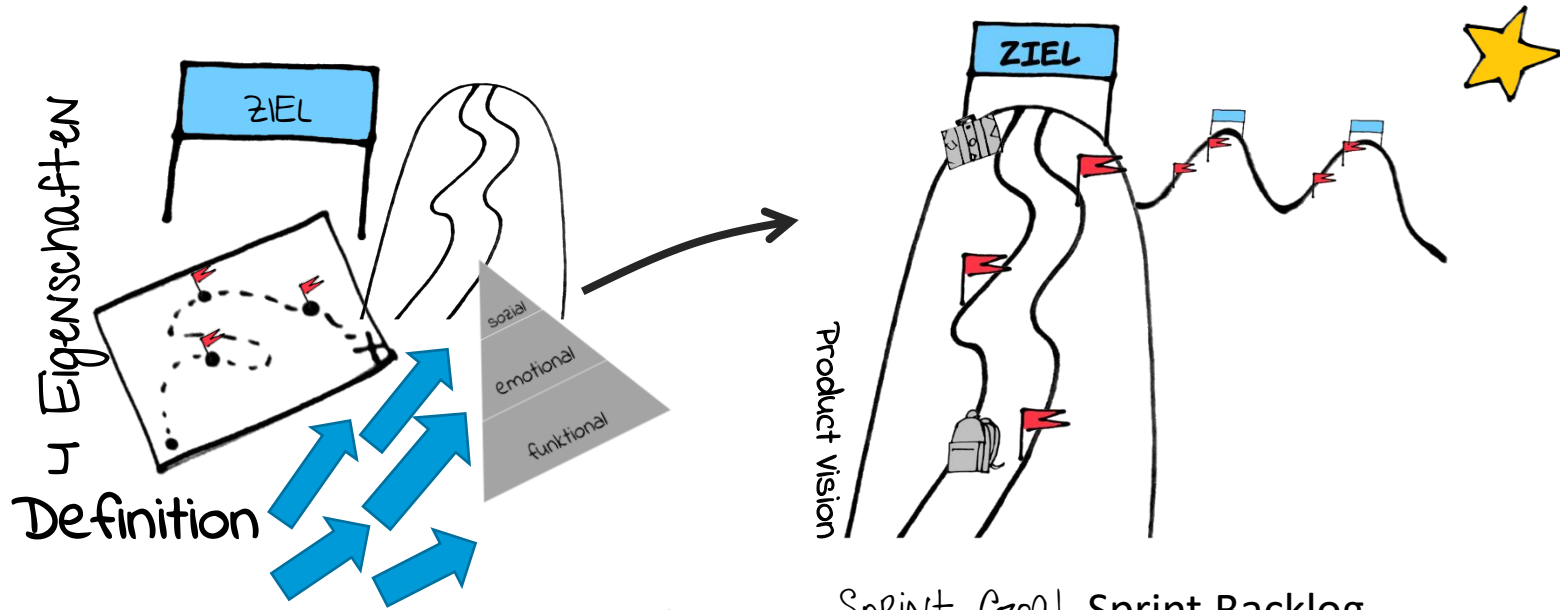
Unmittelbares
Feedback

Herausforderungen &
Fähigkeiten im Einklang



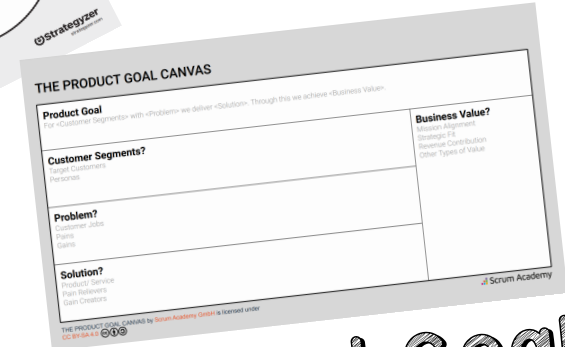
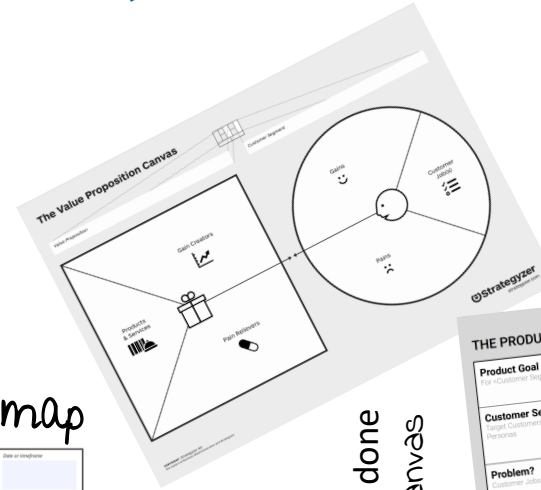
OPEN KNOWLEDGE

ina.einemann@openknowledge.de
@ieinemann
https://speakerdeck.com/ieinemann



Sprint Goal Sprint Backlog
Product Backlog Product Goal

EINORDNUNG
Increment Definition of Done



Personas Jobs to be done
value Proposition Canvas

Product Goal Canvas

GO Product Roadmap

DATE	DATE or milestone	DATE or milestone	DATE or milestone	DATE or milestone
NAME	Assessment	Assessment	Assessment	Assessment
GOAL	Goal	Goal	Goal	Goal
FEATURES	Features	Features	Features	Features
METRICS	Metric	Metric	Metric	Metric

www.rsmanglicher.com

FLOW

Items, die nicht passen

