



プラチナムエッジ



IT 以外のアーティファクトの例 PLATINUM EDGE

プロダクトとは価値を提供するための手段である。プロダクトには、明確な境界があり、既知のステークホルダー、明確に定義されたユーザーや顧客がいる。プロダクトは、サービスや物理的な製品であったり、あるいは、より抽象的なものであったりする。—Scrum Guide 2020

プロダクトゴール

コンテンツ開発
アジャイル手法で仕事をするための手助けが必要な製品開発のプロダクト
「Agile Project Management For Dummies」というプロダクトは、実践者のためのフルガイドになる書籍である。書籍に添った解説書と合わせてこのプロダクトは、すべてのバックで実際の現場での応用例を紹介しており、品質と進捗の、早期かつ定期的なフィードバックを確保し、ビジネス上の意思決定を改善するといった**顧客の価値を支える**ものである。

マーケティングキャンペーン
Smarty Desk の売り上げを最大限引き上げたい
Smarty Desk のオンライン小売業者向けの「Stop Sitting Around」というプロダクトは、Smarty Desk 独自のメリットに焦点を当てた広告キャンペーンである。
Eメールマーケティングとは違って、このプロダクトは、ストーリーテリングをクラウドソーシングしており、品質と進捗の、早期かつ定期的なフィードバックを確保し、ビジネス上の意思決定を改善するといった**顧客の価値を支える**ものである。

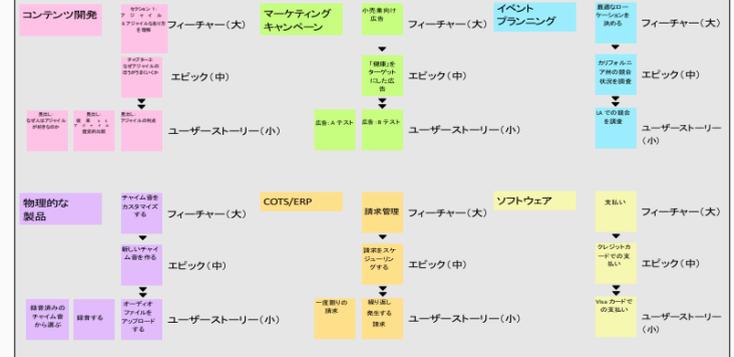
イベントプランニング
最高級のスクラム認定がほしい
専門家向けの「プラチナムエッジ認定スクラムマスターコース」というプロダクトは、アジャイル原則とスクラムのフレームワークに関する最高級の学習を提供する。インストラクターによる対面型認定講座である。オンラインの自習型講座とは違って、このプロダクトは、実際の現場と同じようにスクラムを行なうことができる。人々や組織が、最大の目標を達成する手助けをするという**顧客の価値を支える**ものである。

物理的な製品
リモートワーク一貫性の「Smarty Desk」というプロダクトは、デスク作業をしながら身体を動かすことを可能にするワークステーションである。
このプロダクトは、終日、通常の作業エリヤの調節を自動化し、現代における健康への悪影響を軽減するという**顧客の価値を支える**ものである。

COTS/ERP
顧客のニーズを管理する場所を中央化したい
公共サービスのカスタマーケア担当者向けの CRM というプロダクトは、請求、CRM、チャットボット、公共サービス管理を統合する ERP である。別々の専門ツールをカスタム統合するとは違って、このプロダクトは、顧客ライフサイクル全体を通じて、セキュリティ、プライバシー、データの責任を確保し、顧客が安全なサービスを受けたい「エネルギー」を提供するという**顧客の価値を支える**ものである。

ソフトウェア
外出中でも銀行機能にアクセスしたい
XYZ 銀行の顧客向けの「MyXYZ」というプロダクトは、24 時間いつでも安全なオンラインバンキングを利用できる。
モバイルアプリのインストールと、自宅やオフィスの PC からのオンラインバンキングとは違って、このプロダクトは、利用者がどこにいても、いつでもどこでも迅速で便利な銀行サービスを提供するという**顧客の価値を支える**ものである。

漸進的精緻化



リリース計画

コンテンツ開発
リリース目標: 基礎としてアジャリティの価値と原則を顧客に理解してもらう。

マーケティングキャンペーン
リリース目標: 小売業者が、健康に良いことに関する意識を高められるようにする。

イベントプランニング
リリース目標: フォットネス企業が、イベントの実行可能性を判断できるようにする。

物理的な製品
リリース目標: 顧客が、基本的なスケジュールで自動的にデスクの高さを調節できるようにする。

COTS/ERP
リリース目標: 新規顧客のアカウントを作成し、新規顧客が公共サービスを受けられるようにする。

ソフトウェア
リリース目標: 顧客が、有効な口座にアクセスし、閲覧し、取り出せるようにする。

完了の定義

コンテンツ開発	マーケティングキャンペーン	イベント計画
スプリント	リリース	リリース
<ul style="list-style-type: none"> InDesign スタイルブック 文法チェック ランズフィット フォントチェック コアエディット テクニカルチェック スタイルガイド インフラストラクチャ 印刷準備 校正 校正戻り 校訂 最終校 最終バージョンの保存 最終バージョンのアップロード 印刷準備の完了 	<ul style="list-style-type: none"> 編集者の見直し 著者の見直し 最終校 小売業者のアクセスチェック リリース前のチェック トレーニング/ランナーの更新 	<ul style="list-style-type: none"> リサー用 結果の記録 リサーの記録 リアルタイム 最終校 最終校にチェックリストを更新 最終校 最終校にチェックリストを更新 最終校 最終校にチェックリストを更新 最終校 最終校にチェックリストを更新

プロダクトロードマップ

顧客が_____をできるようにする

コンテンツ開発
アジャイルについてとアジャイルあり方理解
アジャイル計画&実行
アジャイル管理
成功を保障

マーケティングキャンペーン
意識を高める
お客様の声を SNS で紹介する
NPS を挙げる
リファレール/レバニューを増やす

イベント計画
講演の実行可能性を判断
講演のロジスティクスを設定
講演を満席にする
講演を実施する

物理的な製品
デスクの高さを自動調整
スケジュールをカスタマイズ
オーディオプロンプトをカスタマイズ
触覚的プロンプトをカスタマイズ

COTS/ERP
顧客のためのサービス開始と改善
請求管理
サービス障害報告
インシデント/ディスパッチ

ソフトウェア
残高確認 & 支払い
送金、ローン & 定期支払い
財務目標と外部口座の把握
ローンと貯蓄

スプリント計画

コンテンツ開発
スプリント目標: 第 1 章を、印刷版と出版を含め全文読む能力を示す。

マーケティングキャンペーン
スプリント目標: 小売業者に、ソーシャルメディアに広告を掲載し、プラットフォームを横断して A/B テストを実施できることを示す。

イベント計画
スプリント目標: IA での CSM の需要を示す。

物理的な製品
スプリント目標: デスクの天板を手動で上下に移動できることを示す。

COTS/ERP
スプリント目標: 公共サービスの顧客プロフィールを作成できる能力を示す。

ソフトウェア
スプリント目標: パーソナルバンキングの利用者が口座残高や保留中の取引を閲覧できることを示す。

ユーザーストーリー

ユーザーストーリーは、ユーザーの視点から見た価値の記述である。

例: 「私は、自分のスケジュールを管理するために、自分のスケジュールを管理できるアプリをダウンロードしたい。」

この図は、ユーザーストーリーの構造と、それがどのように製品開発のロードマップと関連しているかを示しています。