

Semana 4

# Métodos Comunmente utilizados



**Entre los métodos  
mas utilizados  
podemos mencionar**



Definiciones



Recopilación  
de Datos



Estimación



Otros  
métodos



Métodos y  
Dominios



Reuniones y  
eventos

# Definiciones de Método

- Medio para lograr un efecto, salida, resultado o entregable del proyecto.
- Relacionados por el propósito al que sirven, como la estimación o la recopilación de datos, y por lo tanto, se presentan en un grupo.

## Recopilación de Datos

- Utilizados para recopilar, valorar y evaluar datos e información con el fin de obtener una comprensión más profunda de una situación.

## Métodos de estimación

- Son utilizados para desarrollar una aproximación del trabajo, tiempo o costos en un proyecto.

## Métodos de Reuniones y Eventos

- Son un medio importante para involucrar al equipo del proyecto y a los otros interesados. Constituyen un medio de comunicación primario en todo el proyecto.

## Otros Métodos

- Métodos comunes que se utilizan con diversos fines en los proyectos.

# Otros métodos

## Mapeo de impacto

Método de planificación estratégica que sirve como una hoja de ruta visual para la organización.

[+info](#)

## Modelado

El modelado (simuladores) nos puede permitir probar escenarios.

[+info](#)

## Puntuación Neta del Promotor

Mide la voluntad de los clientes para recomendar el producto o servicio.

[+info](#)

## Esquema de priorización

Utilizados para priorizar el portafolio, el programa o los componentes del proyecto.

[Ejemplo](#)

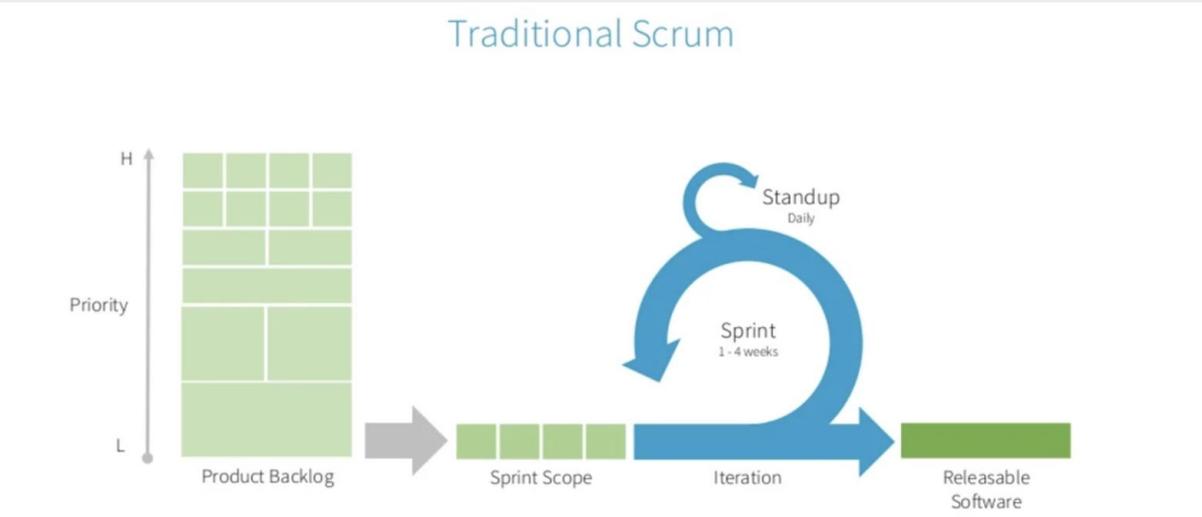
## Período de tiempo preestablecido

Período corto y fijo de tiempo en el que se debe completar el trabajo, como una semana, dos semanas o un mes.

[Ejemplo](#)



Un ejemplo de un periodo de tiempo establecido es un `Sprint`. El Sprint es el núcleo central de la metodología de trabajo 'scrum' es el 'sprint'. Se trata de un ciclo de no más de un mes (ciclos de ejecución muy cortos -entre una y cuatro semanas), cuyo objetivo es conseguir un incremento de valor en el producto que estamos construyendo.





El Net Promoter Score® (NPS) se utiliza para medir la lealtad que tiene un cliente hacia una marca concreta.

Este indicador se basa en una sencilla pregunta: «¿Con qué probabilidad recomendarías esta empresa a un amigo o compañero?». En cuya respuesta se pide a los clientes que contesten a una encuesta con una escala de 0 a 10.

Esta poderosa medida es utilizada en un amplio abanico de sectores para medir la satisfacción de los clientes. Según la respuesta, el cliente se clasifica como promotor, pasivo o detractor.





# Ejemplos

Un Ejemplo interesante de esto puede ser la técnica MosCoW.

MosCoW funciona para:

Técnica para priorizar

Para alinear a los involucrados con un objetivo

Generar conciencia de lo esencial

Involucrar todo

Pensemos en dos ejemplos claves: desarrollo de un software o un

## **Must:**

Software: Requisitos que debe tener la solución.

Presupuesto: Lo esencial para vivir.

## **Should:**

Software: Requisitos importantes pero no obligatorios.

Presupuesto: Gastos importantes pero no obligatorios

## **Could:**

Software: Requisitos que podría incluir la solución. La cereza del pastel

Presupuesto: Gastos adicionales que podrían mejorar mi vida.

## **Would:**

Software: Requisitos que podría incluir la solución. La cereza del pastel

Eje Presupuesto: Gastos adicionales que me gustaría hacer



Impact Mapping es una técnica empleada en metodologías ágiles que nos ayuda de una forma visual a pensar en las metas que realmente queremos lograr y cómo alcanzarlas.

