

CONTINUOUS DISCOVERY HABITS

*Discover Products That Create
Customer Value and Business Value*

TERESA TORRES

Par Jonathan Sabbah
Product Management

Mon avis honnête



Ce que j'ai adoré 

 Le chapitre sur
métriques : enfin une
approche claire !

 Les conseils
concrets pour les
user interviews



 **La place centrale
accordée aux parties
prenantes**

 **L'ambition de
concrétiser
la Discovery**



 L'arbre solution
opportunité :
le concept clé du livre,
censé tout
révolutionner...



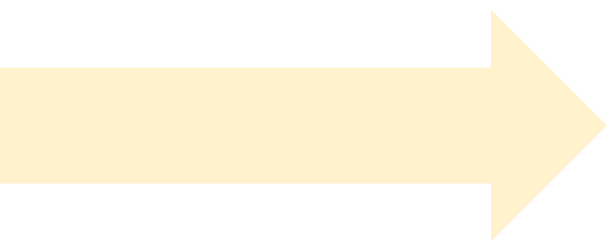
Ses (nombreuses) promesses :

1. Aligner les équipes
2. Aligner utilisateur et business
3. Servir de base de connaissance aux squads
4. Remplacer la roadmap
5. Délivrer de la valeur en continue
6. Prioriser les problèmes plutôt que les solutions



**Mais la réalité c'est que
c'est difficile à
maîtriser ...**

**Et même Teresa Torres
le reconnaît**



**Et c'est pas non plus
adapté à des projets
d'ampleur type grosse
refacto**



**Et l'ambition de
remplacer une
roadmap est très peu
crédible**



**Mon verdict : un livre
solide mais l'arbre
solution opportunité
n'est pas encore l'outil
mainstream de
discovery qui tuera la
roadmap**



Jonathan Sabbah
Product Management