

PitWall Minimum Viable Product (MVP)

PitWall Minimum Viable Product (MVP)

Wilt u weten hoe cloud integratie kan bijdragen aan uw digitale strategie en het realiseren van uw organisatiedoelstellingen? Wilt u daarbij ook met uw IT-afdeling ervaren hoe gemakkelijk het uitrollen van deze op Microsoft best practice gebaseerde Azure infrastructuur is? Dan gaan wij graag met u een kort traject aan voor een Proof of Value met de PitWall. Motion10 heeft hiervoor een PitWall MVP ontwikkeld. In een aantal onderdelen van de totale PitWall-aanpak werken wij in 5 stappen naar een API- of integratie MVP welke operationeel is binnen uw Azure omgeving.

Van intake tot inzichten in slechts vijf weken

Workshop PitWall MVP

- Dit kan een bestaande of nieuwe API of integratie zijn;
- Onderwerpen tijdens deze workshop zijn Value Discovery, MVP Scenario en Succescriteria.

Workshop Technisch ontwerp

- Hiermee bepalen we scope, de Azure services en de minimale requirements t.b.v. succescriteria voor de PitWall MVP.
- Opstellen backlog t.b.v. de PitWall MVP

Azure DevOps Inrichting

- Code repository inrichten
- Backlog refinement en taken toewijzen
- Geautomatiseerde deployment van het platform

PitWall Platformuitrol

- Hiervoor gebruiken we de standaard PitWall templates en accelerators o.b.v. Microsoft Best Practices aangevuld met de Motion10 ervaringen.

PitWall productie gereed

- Ontwikkeld en opgeleverd MVP scenario in de acceptatie omgeving.
- Acceptatie o.b.v. gezamenlijke scopebepaling & succescriteria uit stap 1 & 2
- Release naar productie waarmee de PitWall MVP operationeel is.



Resultaat

Na het doorlopen van deze 5 stappen heeft u een PitWall MVP rondom een API of integratie o.b.v. Azure Integration Service operationeel in productie. De Azure DevOps inrichting van CI/CD proces voor het geautomatiseerd uitrollen naar de diverse Azure omgevingen is gereed. De backlog en code repository is in de Azure DevOps omgeving ingericht, alsmede de basis inrichting van het bijbehorende Scrum proces. De toegevoegde waarde voor uw organisatie en time-to-market van de PitWall zijn in grote lijnen gezamenlijk uitgewerkt

Meer weten over de PitWall?

Wilt u weten wat de PitWall voor uw organisatie kan opleveren of een offerte op maat? Neem dan contact op met uw Motion10 Accountmanager of [Emiel Kool](#), Solution Lead bij Motion10.