Versão <1.0>

[Nota: O gabarito a seguir é fornecido para utilização com o Rational Unified Process. O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Um parágrafo digitado após esse estilo será automaticamente definido como normal (style=Body Text).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um segundo plano cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas para este documento. Depois de fechar o diálogo, os campos automáticos podem ser atualizados no documento inteiro, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9 ou simplesmente clique no campo e pressione F9. Esse procedimento deverá ser executado separadamente para os Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a Ajuda do Word para obter informações adicionais sobre como trabalhar com campos.]

Histórico da Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| <dd/mmm/aa> | <x.x> | <detalhes> | <nome> |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Índice Analítico

1. Introduction 4

1.1 Purpose 4

1.2 Scope 4

1.3 Definitions, Acronyms, and Abbreviations 4

1.4 References 4

1.5 Overview 4

2. Positioning 4

2.1 Business Opportunity 4

2.2 Problem Statement 4

2.3 Business Position Statement 5

3. Stakeholder and Customer Descriptions 5

3.1 Market Demographics 5

3.2 Stakeholder Profiles 5

3.2.1 <Stakeholder Name> 5

3.3 Customer Profiles 6

3.3.1 <Customer Name> 6

3.4 Customer Environment 6

3.5 Key Stakeholder or Customer Needs 7

3.6 Alternatives and Competition 7

4. Business Modeling Objectives 7

5. Precedence and Priority 7

6. Other Requirements 8

6.1 Constraints 8

6.2 Applicable Standards 8

6.3 Quantifiers 8

6.4 Infrastructure Requirements 8

6.5 Environmental Requirements 8

# Introdução

A introdução da **Visão de Negócios** fornece uma visão geral de todo o documento. Ela deve incluir a finalidade, o escopo, as definições, os acrônimos, as abreviações, as referências e a visão geral da **Visão de Negócios** .]

## Finalidade

[Especifique a finalidade desse documento de **Visão de Negócios .**]

## Escopo

[Uma breve descrição do escopo deste documento de **Visão de Negócios** ; qual(is) Projeto(s) está(ão) associado(s) e tudo mais que é afetado ou influenciado por este documento.]

## Definições, Acrônimos e Abreviações

[Esta subseção fornece as definições de todos os termos, acrônimos e abreviações necessários para a interpretação apropriada do documento de **Visão de Negócios**. Essas informações podem ser fornecidas pela referência ao Glossário do projeto.]

## Referências

[Esta subseção fornece uma lista completa de todos os documentos mencionados em outra parte na **Visão de Negócios.** Identifique cada documento pelo título, número do relatório (se aplicável), data e organização responsável pela publicação. Especifique as origens a partir das quais as referências podem ser obtidas. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]

## Visão Geral

[Esta subseção descreve o que o restante da **Visão de Negócios** contém e explica como o documento é organizado.]

# Posicionando

## Oportunidade de Negócio

[Descreve brevemente a oportunidade de negócio sendo atendida por esse projeto.]

## Declaração do Problema

[Fornece uma declaração que resume o problema que está sendo resolvido por este projeto. O seguinte formato pode ser utilizado.]

|  |  |
| --- | --- |
| O problema | [descreva o problema] |
| afeta | [quem são os envolvidos afetados pelo problema] |
| o impacto disso é | [qual é o impacto do problema] |
| uma solução bem-sucedida seria | [liste alguns benefícios importantes de uma solução bem-sucedida] |

## Declaração da Posição de Negócio

[Esta seção é opcional. Se você estiver implementando um novo negócio, esta seção poderá ser útil para ajudar a vender a idéia. Forneça uma declaração global que resuma, no mais alto nível, a posição exclusiva que o negócio pretende preencher no mercado. O seguinte formato pode ser utilizado.]

|  |  |
| --- | --- |
| Para | [cliente de destino] |
| Quem | [declaração da necessidade ou oportunidade] |
| A (nome da empresa) | é uma [categoria da empresa] |
| Que | [declaração do benefício chave; ou seja, qual é a razão que leva a fazer negócios com ela] |
| Senão | [alternativa competitiva principal] |
| Esta empresa | [declaração da diferenciação principal] |

[Uma declaração de posição da empresa comunica a idéia do negócio para todos os envolvidos.]

# Descrições dos Envolvidos e Clientes

[Fornece efetivamente produtos e serviços que atendem às necessidades reais dos envolvidos e usuários, é necessário para identificar e envolver todos os envolvidos como parte do processo de Modelagem de Negócio. Você também deve identificar os clientes e os parceiros do negócio e assegurar que eles estão adequadamente representados pela comunidade dos envolvidos. Esta seção fornece um perfil dos envolvidos no projeto e os problemas-chave que eles percebem para serem abordados pela solução proposta. Não descreve seus pedidos ou requisitos específicos, pois estes são capturados separadamente. Em vez disso, fornece o segundo plano e a justificativa pela qual os requisitos são necessários.]

## Mercados Demográficos

[Resuma os mercados demográficos importantes que motivam suas decisões de negócio. Descreve e posicione os segmentos de mercado de destino. Estime o tamanho e o crescimento do mercado utilizando o número de clientes potenciais ou a quantia de dinheiro que seus clientes gastam tentando atender às necessidades que seus produtos ou serviços preencherão. Reveja as principais tendências e tecnologias do segmento de mercado. Responda a estas perguntas estratégicas:

* Qual é a reputação de sua organização nesses mercados?
* Como você gostaria que fosse?
* Como os produtos e serviços atuais suportam suas metas?]

## Perfis dos Envolvidos

[Descreva cada envolvido no negócio aqui preenchendo a seguinte tabela. Lembre-se de que os tipos de envolvidos pode ser tão divergente quanto os usuários, departamentos e desenvolvedores técnicos. Um perfil completo abrangerá os seguintes tópicos para cada tipo de envolvido.]

### <Nome do Envolvido>

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem o representante do envolvido para o projeto? (Isso será opcional se estiver documentado em algum outro lugar.) O que queremos aqui são nomes.] |
| **Descrição** | [Breve descrição do tipo de envolvido.] |
| **Tipo** | [Qualifique o conhecimento e a experiência do envolvido.] |
| **Responsabilidades** | [Liste as principais responsabilidades do envolvido com relação às alterações que estão sendo feitas—ou seja, seu interesse como um envolvido.] |
| **Critérios de Sucesso** | [Como o envolvido define sucesso? Como o envolvido é recompensado?] |
| **Envolvimento** | [Qual é o envolvimento do envolvido no projeto? Relacione, onde possível, às funções do Rational Unified Process—ou seja, Revisor do Modelo de Caso de Uso de Negócios e assim por diante.] |
| **Distribuíveis** | [Há algum distribuível adicional requerido pelo envolvido? Eles podem ser distribuíveis ou saídas do projeto do sistema em desenvolvimento.] |
| **Comentários e Problemas** | [Os problemas que interferem no sucesso e todas as outras informações pertinentes vão aqui.] |

## Perfis do Cliente

[Descreva cada cliente exclusivo do negócio aqui preenchendo a seguinte tabela para cada tipo de cliente. Um perfil completo abrangerá os seguintes tópicos para cada tipo de cliente.]

### <Nome do Cliente>

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem o representante do cliente para o projeto? (Isso será opcional se estiver documentado em algum outro lugar.) Isso freqüentemente se refere ao Envolvido que representa o conjunto de clientes, por exemplo, Envolvido: John Smith.] |
| **Descrição** | [Uma breve descrição do tipo de cliente.] |
| **Tipo** | [Qualifique o conhecimento, a experiência e o grau de sofisticação do cliente.] |
| **Critérios de Sucesso** | [Como o cliente define sucesso? Como o cliente é recompensado?] |
| **Envolvimento** | [Qual é o envolvimento do cliente no projeto? Relacione, onde possível, às funções do Rational Unified Process—ou seja, Revisor do Modelo de Caso de Uso de Negócios e assim por diante.] |
| **Distribuíveis** | [Há distribuíveis produzidos pelo cliente e, se houver, para quem?] |
| **Comentários e Problemas** | [Os problemas que interferem no sucesso e todas as outras informações pertinentes vão aqui. Eles incluem tendências que facilitam ou dificultam a tarefa do cliente.] |

## Ambiente do Cliente

[Detalhe o ambiente de trabalho do cliente de destino. A seguir são apresentadas algumas sugestões:

* Número de pessoas envolvidas na conclusão da tarefa? É alterável?
* Qual a duração do ciclo da tarefa? Quantidade de tempo gasto em cada atividade? É alterável?
* Qualquer restrições ambientais exclusivas: mobilidade, outdoors, inflight e assim por diante?
* Quais processos estão em uso atualmente? Processos futuros?
* Com quais organizações o cliente faz negócios? Sua empresa precisa se integrar a eles?]

## Necessidades Fundamentais do Envolvido e do Cliente

[Liste os problemas-chave com soluções existentes conforme percebido pelo envolvido. Consulte Problem Statement e Business Position Statement. Esclareça as seguintes questões de cada problema:

* Quais são as razões para esse problema?
* Como ele é resolvido agora?
* Quais soluções o usuário deseja?]

[É importante entender a importância **relativa** que o envolvido coloca na solução de cada problema. Técnicas de votação de posição e acumulativa indicam problemas que **devem** ser resolvidos em oposição aos problemas que gostariam que fossem abordados.

Preencha a seguinte tabela—se estiver utilizando o Rational RequisitePro para capturar as Necessidades, isso poderá ser um extrato ou um relatório dessa ferramenta.]

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Necessidade | Prioridade | Preocupações | Solução Atual | Soluções Propostas |
| Mensagens difundidas |  |  |  |  |

## Alternativas e Concorrência

[Identifique as alternativas que o envolvido percebe quando disponíveis. Essas alternativas podem incluir fazer negócios com concorrentes, localizar uma solução processual ou simplesmente manter o estado atual das coisas. Liste todas as opções competitivas conhecidas que existem ou podem ficar disponíveis. Inclua os pontos fortes e fracos principais de cada concorrente, conforme percebido pelo envolvido.]

# Objetivos da Modelagem de Negócio

[Liste aqui os objetivos do esforço da modelagem de negócio. Considere as três categorias a seguir para identificar objetivos de negócio:

* Oportunidade de operações

Quanto tempo é necessário para a empresa executar suas operações?

* Custo de fazer negócios

Quanto custa fornecer cada serviço?

* Qualidade das operações de negócios

Com que qualidade a empresa fornece seus serviços aos clientes?]

# Precedência e Prioridade

[Defina a prioridade dos objetivos diferentes.]

# Outros Requisitos

[Em um nível alto, liste os padrões aplicáveis, os requisitos de infra-estrutura específicos, os requisitos quantitativos e as restrições ambientais.]

## Restrições

[Liste todas as restrições sob as quais a empresa deve operar. Isso inclui padrões legais, regulamentares e padrões de qualidade e segurança (ISO, FDA, DoD).]

## Padrões Aplicáveis

[Liste todos os padrões com os quais a empresa deve estar em conformidade. Se a empresa não puder operar a menos que esteja em conformidade com um determinado padrão, então, isso deve ser listado como uma restrição.]

## Quantificadores

[Os requisitos quantitativos especificam limites dentro dos quais a empresa deve executar suas operações, como tempo, custo, quantidade, produtividade, flexibilidade, suportabilidade, etc.]

## Requisitos de Infra-estrutura

[Descreva qualquer infra-estrutura requerida para suportar as operações da empresa.]

## Requisitos Ambientais

[Detalhe todos os requisitos ambientais aplicáveis.]