# ESTIMATIVA DE CUSTOS ÁGIL

# ENGENHARIA DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

Daniel Cordeiro 29 de setembro de 2017

Escola de Artes, Ciências e Humanidades | EACH | USP

### ESTIMATIVA DE CUSTOS ÁGIL

- No mundo real precisamos estimar os custos antes do cliente poder concordar com o projeto
- Se não há planejamento e cronogramas em métodos ágeis, como podemos estimar o custo de um projeto?

#### MODELO DO PIVOTAL LABS

- · O Pivotal Labs ensina o método Ágil pro cliente
- Usando método Ágil, Pivotal nunca promete entregar as funcionalidades X, Y e Z até a data D
- Ao invés disso, promete empregar recursos para trabalharem do modo mais eficiente possível até a data D
  - o cliente trabalha continuamente com a equipe para definir as prioridades até a data D
- · Mas ainda precisamos de uma estimativa pro projeto

### ESTIMATIVA ÁGIL DA PIVOTAL LABS

- 1. 1 hora no telefone para explicar o método
  - · esforço conjunto, comprometimento que o cliente deve ter, ...
- 2. Cliente visita a Pivotal por 1,5 horas ("scoping")
  - cliente traz designer, desenvolvedor (tudo para esclarecer o que o cliente quer que seja feito)
  - Pivotal traz dois engenheiros para fazer perguntas (tentando identificar o que causaria incerteza na estimativa)
- 3. Engenheiros levam ½ hora para estimar as semanas
  - · maior vs. menor incerteza: 18-26 vs. 20-22 semanas
- 4. Propõe um custo em função do tempo e recursos necessários

Qual afirmação relacionada a estimativa de custos é verdadeira (PL = Pivotal Labs)?

- 1. Como praticantes de métodos ágeis, PL não usa contratos
- 2. Como praticantes de programação pareada, PL estima o custo por 1 par (que será atribuído pela PL para completar o projeto)
- O custo proposto é estimado considerando-se o tempo e materiais que serão utilizados por um dado número de semanas
- 4. Como mostram os estudos, 84–90% dos projetos terminam no prazo e dentro do orçamento; gerentes planeje-e-documente prometem aos clientes um conjunto de funcionalidades por um custo e prazo que são acordado previamente

# INTERFACE DO USUÁRIO E STORYBOARDS

ESBOÇOS DE BAIXA FIDELIDADE DE

### CONSTRUINDO INTERFACES DE QUALIDADE

- Apps SaaS normalmente lidam com usuários ⇒ Histórias de usuário precisam de interfaces de usuário (UI)
- Como fazer com que o cliente participe do processo de criação de UI de forma que ele figue feliz com o resultado?
  - · como evitar ter uma UI "como eu pedi, mas não como eu quero"?
  - · como adaptar os cartões 3x5 para UI?
- Como construir UI de forma interativa sem ter que construir um protótipo?

# PROJETO DE INTERFACE DE USUÁRIO

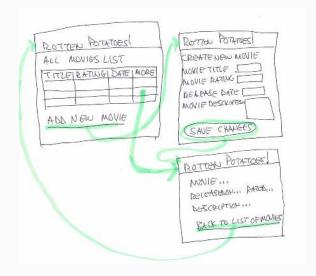
Esboços de UI: desenhos de papel e caneta ou Lo-Fi UI

CREATE	NEW	MOUTE		
MOVIET	ITLE			
MOVIE	2ATING	r <u></u>	$\rightarrow$	
RELEASE	DATE			
MOVIE D	ESCRIPTI	w		
		7		
				ل

#### **STORYBOARDS**

- Precisamos mostrar também como a UI muda de acordo com as ações dos usuários
- · HCI sugere o uso de "storyboards"
- · São como cenas em um filme, mas não são lineares

#### STORYBOARD DE EXEMPLO



#### DE LO-FI PARA HTML

- Criar esboços e *storyboards* é um pouco tedioso, mas é mais fácil do que escrever HTML. Além disso:
  - é menos intimidador para stakeholders que não são técnicos
  - ninguém deixa de sugerir mudanças já que não tem código por trás
- CSS (Cascading Style Sheets) vai permitir fazer algo mais bonito mais tarde

# Qual opção é falsa sobre Lo-Fi UI?

- 1. Do mesmo jeito que os cartões 3x5, esboços e *storyboards* (vs. código) facilitam o envolvimento de todos os *stakeholders*
- 2. O propósito da abordagem de Lo-Fi UI é depurar a UI antes de programá-la
- 3. Apps SaaS normalmente possuem uma história de usuário associada a interface de usuário
- 4. Apesar de que storyboards Lo-Fi demorarem mais tempo para serem feitos do que prototipar UI em CSS/HTML, a abordagem Lo-Fi provavelmente irá fazer a UI ser da forma que o cliente realmente quer

### TRABALHANDO COM OS CLIENTES: BDD & PROTÓTIPOS LO-FI



- "Usar storyboards e Lo-Fi realmente ajudaram no trabalho com o cliente"
- "Feedback frequente do cliente é essencial"
- "O que nós achávamos que era legal na verdade não importava ao cliente"

### (3)

- "Nós fizemos protótipos Hi-Fi e investimos um montão de tempo até perceber que o cliente não tinha gostado"
- "Nunca tínhamos percebido o quão difícil é transformar o que o cliente pediu um em plano técnico concreto"