

PAUTA DE EVALUACIÓN TAREA 3: ENTREVISTA

GRUPO:

ENTREGABLE 1 (15%)			
Aspecto	Puntaje total	Puntaje Obtenido	Comentarios
Se incluye un resumen que describe correctamente la temática y/o contexto del caso de estudio, dejando claro el problema detectado	10	10	Todo bien.
Se incluye y explica adecuadamente un software que ofrezca algo similar a lo solicitado o planteado por el cliente en el video (al menos 2 similitudes y 2 diferencias). Se justifican adecuadamente las similitudes.	10	10	Todo bien.
Se definen adecuadamente 4 requerimientos funcionales de alto nivel (globales) relacionados con el sistema presentado en el caso de estudio.	4	4	Todo bien.
Los requerimientos se definen utilizando la estructura PRODUCTO + VERBO + NECESIDAD, y representan funcionalidades "grandes" o globales.	6	6	Todo bien.
Se incluyen al menos 3 preguntas a realizar al cliente para analizar el negocio. Estas preguntas permiten conocer sobre el cliente, su negocio y contexto.	10	8	Poca elaboración en las preguntas. No se entiende del todo que información quieren obtener.
Comentarios generales:	PUNTAJE OBTENIDO	38	Buen trabajo:)
	NOTA	66	

ENTREGABLE 2 (15%)			
Aspecto	Puntaje total	Puntaje Obtenido	Comentarios
Se definen tareas para cada integrante del equipo.	4	4	Todo bien.
Se incluye un listado de preguntas a realizar (abiertas y cerradas).	12	12	Todo bien.
Las preguntas planteadas son pertinentes y útiles para analizar el negocio (fase 1: conocer al cliente, descubrir qué quiere y por qué lo quiere, entender el contexto y negocio).	10	9	Todo bien, menos cuando preguntan por el estandar de datos, ya que eso es más de la segunda fase
Las preguntas planteadas son pertinentes y útiles para definir la visión global de la solución (fase 2: (definir a los usuarios, descubrir necesidades del cliente, identificar restricciones de la solución).	10	10	Todo bien.
Las preguntas planteadas son pertinentes y útiles para detallar requisitos (fase 3: desglosar requisitos de alto nivel, analizar funcionalidades y restricciones, especificar los requisitos con la estructura solicitada y wireframes).	10	7	Muy pocas preguntas en comparación a las otras dos fases, se supone que aquí tienen que buscar un nivel de información más detallado, con la finalidad de redactar la lista de requerimientos.
Se incluye una planificación y agenda de la reunión con un inicio, desarrollo y cierre. Se define qué se hará y los materiales necesarios para realizar la entrevista.	10	8	No poseen planificación como tal, no hacen la estimación de tiempo, lo demás esta correcto.
La planificación de la reunión es adecuada para utilizar correctamente el tiempo disponible (20 minutos)	6	4	La estimación del tiempo no existe, pero guiandome por la cantidad de preguntas y su posible respuesta, estan bien.
Comentarios generales:	PUNTAJE OBTENIDO	54	Buen trabajo, tengan en cuenta que con estas preguntas y el video deberán hacer el entregable 3, por lo que revisen si falta algo que abordar, revisen sus dudas sobre el caso y preguntenlas, ensayen y hagan una estimación de cuanto se van a demorar en la entrevista, lleven impresas las preguntas por si acaso. Pueden mostrarle al cliente un BPMN y consultar si está correcto, pueden llevar material de apoyo, la idea es que aprovechen sus 20 minutos y resuelvan todas sus dudas.
	NOTA	60	

REUNIÓN CON EL CLIENTE (40%)			
Aspecto	Puntaje total	Puntaje Obtenido	Comentarios
Se guía adecuadamente la reunión, haciendo un buen uso del tiempo (20 minutos).	4		
La reunión se realiza de forma fluida, sin tiempos muertos, avanzando entre los distintos temas o actividades planificadas.	4		
El equipo genera un ambiente de confianza al iniciar, explica los objetivos de la reunión, sigue la agenda, y finaliza la reunión repasando los temas claves.	6		
El material de apoyo o herramientas para realizar las actividades son útiles y fomentan la interacción y participación del cliente y asistentes de la reunión.	4		
Las preguntas realizadas son de buena calidad, esto es, son preguntas que permiten conocer sobre el negocio (fase 1), los usuarios, las funcionalidades y restricciones del sistema de alto nivel (fase 2), y para recolectar información detallada de funcionalidades (fase 3).	10		
El equipo se comunica de forma efectiva, esto es, transmiten bien sus ideas y las preguntas realizadas son fáciles de entender para el cliente.	10		
Se hace un buen uso de la terminología asociada al negocio o problemática.	5		
Se hace un buen uso de la terminología asociada a aspectos técnicos (relacionados con software). No se da por hecho que el cliente los sabe y se explican de buena forma de ser necesario.	5		
El equipo muestra una buena comprensión general del problema, esto es, muestra un manejo general sobre el caso de estudio.	8		
El equipo muestra interés y buena disposición al realizar la reunión, participando activamente en las actividades. Escucha atentamente al cliente y está concentrado en la reunión.	10		
Se acuerdan plazos para envío y aprobación de la minuta de reunión.	5		
El equipo graba la reunión sólo con la autorización previa del cliente.	5		
Comentarios generales:	PUNTAJE OBTENIDO	0	
	NOTA		

ENTREGABLE 3 (30%)			
Aspecto	Puntaje total	Puntaje Obtenido	Comentarios
Se incluye una portada, indica e introducción al documento.	3		
Sobre el glosario de términos: se incluyen términos claves, abreviaciones o acrónimos relacionados con el negocio y solución. Los términos se deben y queda claro su significado.	4		
Sobre la descripción del negocio del cliente: se explica correctamente el negocio del negocio, utilizando correctamente la terminología asociada.	4		
Se incluye un diagrama BPMN para representar el proceso de negocio. El BPMN usa correctamente la simbología y muestra el proceso de negocio del caso de estudio.	6		
Sobre los usuarios: se identifican correctamente y se explican adecuadamente los usuarios (perfiles) relacionados con el producto a desarrollar.	4		
Sobre la visión global: Se definen adecuadamente al menos 4 requerimientos funcionales y 3 requerimientos no funcionales utilizando la estructura PRODUCTO + VERBO + NECESIDAD. Además, se explica brevemente qué aborda cada requisito. Los requisitos son de alto nivel y engloban todas las funcionalidades/restricciones del sistema.	10		
Sobre la especificación de requerimientos: Se desglosan y especifican adecuadamente 10 requerimientos funcionales y 6 requerimientos no funcionales utilizando la estructura PRODUCTO + VERBO + NECESIDAD. Los requisitos abordan sólo una necesidad y se relacionan con el caso de estudio.	10		
Sobre la especificación de requerimientos: Se especifican adecuadamente 4 requerimientos funcionales utilizando la estructura PRODUCTO + VERBO + NECESIDAD + CRITERIO/DETALLE. Los requisitos abordan sólo una funcionalidad y se relacionan con el caso de estudio.	10		
Para los 4 requerimientos funcionales seleccionados, se completan correctamente todos los campos de la plantilla (Anexo 3). Esto es: se usa un ID único y título representativo. El analista responsable muestra el nombre de uno o más integrantes del grupo. Se incluye correctamente el nombre del cliente responsable. Se utiliza adecuadamente el ítem de Prioridad, indicando en alguna parte del documento la escala utilizada. Se incluyen reglas del negocio y restricciones apropiadas. Los usuarios involucrados y las interacciones o dependencias se encuentran correctamente completado, sin confundir el significado del campo. Se indican las fuentes utilizadas para complementar la especificación del requerimiento (link a sitios web, libros, artículos, etc.).	20		
Se incluyen al menos 4 wireframes en baja o media fidelidad para los 4 requerimientos seleccionados. Los wireframes son representativos y se relacionan con la descripción delo los requerimientos. Se menciona la o las funcionalidades que están representando y son fáciles de leer.	10		
Los 4 requerimientos funcionales especificados se encuentran bien especificados cumpliendo con los 8 atributos: completo, correcto, consistente, inequívoco, trazable, priorizable, verificable y modificable.	8		

Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota
0.0	1.0	10.0	1.8	20.0	2.6	30.0	3.4	40.0	4.3	50.0	5.5
1.0	1.1	11.0	1.9	21.0	2.7	31.0	3.5	41.0	4.5	51.0	5.7
2.0	1.2	12.0	2.0	22.0	2.8	32.0	3.6	42.0	4.6	52.0	5.8
3.0	1.2	13.0	2.0	23.0	2.9	33.0	3.7	43.0	4.7	53.0	5.9
4.0	1.3	14.0	2.1	24.0	2.9	34.0	3.7	44.0	4.8	54.0	6.0
5.0	1.4	15.0	2.2	25.0	3.0	35.0	3.8	45.0	4.9	55.0	6.2
6.0	1.5	16.0	2.3	26.0	3.1	36.0	3.9	46.0	5.1	56.0	6.3
7.0	1.6	17.0	2.4	27.0	3.2	37.0	4.0	47.0	5.2	57.0	6.4
8.0	1.6	18.0	2.5	28.0	3.3	38.0	4.1	48.0	5.3	58.0	6.5
9.0	1.7	19.0	2.5	29.0	3.3	39.0	4.2	49.0	5.4	59.0	6.6
										60.0	6.8
										61.0	6.9
										62.0	7.0

Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota
0.0	1.0	10.0	1.7	20.0	2.3	30.0	3.0
1.0	1.1	11.0	1.7	21.0	2.4	31.0	3.0
2.0	1.1	12.0	1.8	22.0	2.4	32.0	3.1
3.0	1.2	13.0	1.9	23.0	2.5	33.0	3.2
4.0	1.3	14.0	1.9	24.0	2.6	34.0	3.2
5.0	1.3	15.0	2.0	25.0	2.6	35.0	3.3
6.0	1.4	16.0	2.1	26.0	2.7	36.0	3.4
7.0	1.5	17.0	2.1	27.0	2.8	37.0	3.4
8.0	1.5	18.0	2.2	28.0	2.8	38.0	3.5
9.0	1.6	19.0	2.3	29.0	2.9	39.0	3.6
Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota
40.0	3.6	50.0	4.4	60.0	5.4	70.0	6.4
41.0	3.7	51.0	4.5	61.0	5.5	71.0	6.5
42.0	3.8	52.0	4.6	62.0	5.6	72.0	6.6
43.0	3.8	53.0	4.7	63.0	5.7	73.0	6.7
44.0	3.9	54.0	4.8	64.0	5.8	74.0	6.8
45.0	4.0	55.0	4.9	65.0	5.9	75.0	6.9
46.0	4.0	56.0	5.0	66.0	6.0	76.0	7.0
47.0	4.1	57.0	5.1	67.0	6.1		
48.0	4.2	58.0	5.2	68.0	6.2		
49.0	4.3	59.0	5.3	69.0	6.3		

Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota
0.0	1.0	10.0	1.5	20.0	2.1	30.0	2.6	40.0	3.1
1.0	1.1	11.0	1.6	21.0	2.1	31.0	2.6	41.0	3.2
2.0	1.1	12.0	1.6	22.0	2.2	32.0	2.7	42.0	3.2
3.0	1.2	13.0	1.7	23.0	2.2	33.0	2.7	43.0	3.3
4.0	1.2	14.0	1.7	24.0	2.3	34.0	2.8	44.0	3.3
5.0	1.3	15.0	1.8	25.0	2.3	35.0	2.8	45.0	3.4
6.0	1.3	16.0	1.8	26.0	2.4	36.0	2.9	46.0	3.4
7.0	1.4	17.0	1.9	27.0	2.4	37.0	2.9	47.0	3.5
8.0	1.4	18.0	1.9	28.0	2.5	38.0	3.0	48.0	3.5
9.0	1.5	19.0	2.0	29.0	2.5	39.0	3.1	49.0	3.6

Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota	Puntaje	Nota
50.0	3.6	60.0	4.2	70.0	5.0	80.0	5.8	90.0	6.6
51.0	3.7	61.0	4.3	71.0	5.1	81.0	5.9	91.0	6.7
52.0	3.7	62.0	4.4	72.0	5.2	82.0	6.0	92.0	6.8
53.0	3.8	63.0	4.5	73.0	5.3	83.0	6.1	93.0	6.8
54.0	3.8	64.0	4.6	74.0	5.3	84.0	6.1	94.0	6.9
55.0	3.9	65.0	4.6	75.0	5.4	85.0	6.2	95.0	7.0
56.0	3.9	66.0	4.7	76.0	5.5	86.0	6.3		
57.0	4.0	67.0	4.8	77.0	5.6	87.0	6.4		
58.0	4.1	68.0	4.9	78.0	5.7	88.0	6.4		
59.0	4.2	69.0	4.9	79.0	5.7	89.0	6.5		

Se adjunta como anexo en el documento la minuta de la reunión.	3		
Los elementos de la minuta están completados adecuadamente, indicando asistentes, temas tratados, acuerdos y compromisos.	3		
DESCUENTOS			
Se deben incorporar las secciones indicadas en la descripción de la Tarea 3 para el Entregable 3. Si lo anterior no se hace, se descuenta el siguiente puntaje:	-6		
Comentarios generales:	PUNTAJE OBTENIDO	0	
	NOTA		

NOTA FINAL TAREA 3: ENTREVISTA

18,9

INTEGRANTES	NOTA TAREA	NOTA INDIVIDUAL*
	18,9	
	18,9	
	18,9	
	18,9	
	18,9	
	18,9	
	18,9	
	18,9	
	18,9	

*La nota individual se calcula luego de revisar los resultados de la evaluación cruzada anónima.