

TÉCNICAS DE ELICITAÇÃO DE REQUISITOS

ENGENHARIA DE REQUISITOS





O QUE, PARA QUEM E COMO?

Stakeholders, processo de descoberta e análise

Técnicas de Levantamento de Requisitos.

O início para toda a atividade de desenvolvimento de software é o levantamento de requisitos, sendo esta atividade repetida em todas as demais etapas da engenharia de requisitos.

As técnicas de levantamento de requisitos têm por objetivo superar as dificuldades relativas a esta fase.

Todas as técnicas possuem um conceito próprio e suas respectivas vantagens e desvantagens, que podem ser utilizadas em conjunto pelo analista.

ENTREVISTA

- Desestruturada: Informal, Conversa informal, primeiro contato.
- Estruturada: Planejada



Análise do questionário

- Conversa planejada. Planejar a entrevista é um fator importante.
- Qual processo de anotação – Gravar: Depende do consentimento dos participantes.
- Estipular o tempo necessário para entrevista, além dos recursos.
- Durante a entrevista: Enviar uma “pauta” sobre o que será abordado na entrevista.
- Término: Documentação – Enviar documentação ao entrevistado (Aprovação final).
- Questionário: Preparar muito bem as perguntas. Elaboração do questionário. Preparar questões objetivas.

- Questão aberta: Resposta livre.
- Questão fechada: Resposta que servirá para validar informações já adquiridas.
- Preparação das questões: Tipo de informação, espaço para resposta, perguntas objetivas, enviar carta para pessoa para enfatizar a sua importância.
- Distribuição do questionário: Instruções detalhadas de como preenchê-lo e prazo para devolução.
- Análise das respostas dos respondentes: Analisar e consolidar as informações fornecidas pelos questionários devolvidos. Documentar as principais descobertas.

TÉCNICA FAST

Organizar encontros em lugares neutros, entre clientes e desenvolvedores, para identificar problemas e propor soluções. Agenda para cobrir os pontos importantes e contribuir para que o ambiente fique informal, de forma que as pessoas possam ter mais ideias.





Nos encontros iniciais são elaboradas perguntas e respostas básicas para ajudar a estabelecer o escopo do(s) problema(s) e a percepção global de uma solução.

A requisição de produto é a documentação feita pelo cliente e desenvolvida ao final do encontro.

O escopo do problema seria todo detalhamento dos problemas que ocorrem numa empresa.

Na percepção global de uma solução, seria o desenvolvimento de um sistema capaz de suprir as necessidades do cliente e corrigir as falhas.





ESTUDO DE CASO



Estudar projetos passados para começar um próximo.

- Identificação de um problema de pesquisa.
- Levantamento dos dados.
- Análise do contexto (variáveis)
- Soluções/conclusões sobre o problema (se for possível, realizar a análise generalizante)

JAD: JOINT APPLICATION DEVELOPMENT

- É uma metodologia que objetiva acelerar o projeto de sistemas para computador. **Orientados por um líder de reunião, usuários e analistas projetam juntos o sistema, em sessões de grupos estruturadas.**
- **JAD utiliza a criatividade, a dinâmica de grupo, inerentes ao trabalho em equipe, para definir o ponto de vista dos usuários sobre o sistema - desde os objetivos e aplicação do mesmo até a geração de telas e projetos de relatórios.**
- Ela substitui as entrevistas individuais, e os resultados alcançados garante um levantamento mais preciso e completo dos requisitos do que os obtidos pelas técnicas convencionais de entrevistas e questionários individualizados.

PRODUCT DISCOVERY

Processo de discovery

Product Discovery

Etapa de descoberta do produto, ou seja, etapa onde buscamos identificar gargalos, riscos e incertezas, para gerar maior eficácia na solução priorizada.

Algumas especialistas consideram qualquer ação em produto, orientada a redução de risco e desconfiança, uma ação de Product Discovery, enquanto outras especialistas consideram apenas algumas ações de pesquisas específicas intencionais que tocam o produto, negócio ou usuário.

- Essa etapa faz parte do processo de pesquisas e investigações do produto que está sendo desenvolvido.
- Nessa etapa, utiliza-se muitas técnicas e ferramentas conhecidas no campo de User Experience (Experiência do Usuário).
- A verdade é que, para que a pessoa de produto possa resolver problemas complexos, ela terá que usar, por diversas vezes, ferramentas e técnicas que fazem parte de outras áreas e profissões, afinal, produto além de ser uma área nova, é uma área multidisciplinar por definição.

ETAPAS

- **Definição:** é hora de alinhar os objetivos e expectativas sobre a estratégia e os resultados do processo de descoberta.
- **Imersão/Pesquisa:** é o deep dive nas implicações do desafio, estudando-o tanto da perspectiva da empresa quanto do cliente.
- **Ideação:** brainstorm, co-criação e desenvolvimento de um conceito e solução.
- **Prototipagem:** é a validação de uma ideia de negócio, proposta de valor, prova de conceito, produto, serviço ou recurso.
- **Refinamentos:** ciclos de aprendizado contínuo e melhorias de solução constantes.





A Descoberta de Produto é cíclica e pode ser realizada até que existam oportunidade/problemas a serem mapeados, até que exista hipóteses a serem validadas ou invalidadas e até que exista possibilidades de propostas.

E – MAIL

tayse.vr@unitins.br

**DÚVIDAS E
INFORMAÇÕES**