

Jacques: Algo así. De todos modos, nos gustaría utilizar estos pequeños equipos como parte de nuestro nuevo acuerdo de patrocinio con MatchMate, Inc. Este año no es fundamental, pero si podemos incluirlo en el diseño, sería estupendo.

ACME: Tendré que ponerme en contacto con algunos ingenieros de MatchMate y obtener más información sobre estos dispositivos. Hay alguien con quien pueda hablar de esto?

Jacques: Es una pequeña empresa, puedo hablar con su presidente y conseguir un contacto para usted.

ACME: Bien, por favor envíeme por email cualquier información que averigüe.

Jacques: Claro. Por cierto, ya que hablamos de tecnología, ¿podrías explicarme la tecnología Java™? Hace poco estuve jugando al tenis con Scott McNealy y me mencionó que la tecnología Java era perfecta para mi sistema y que debería asegurarme de que se utilizara en este proyecto. Scott y yo somos viejos amigos, así que me encantaría utilizar su producto.

ACME: Básicamente, la tecnología Java se refiere a un lenguaje que puede utilizarse para crear programas para sistemas como su sistema de gestión de torneos. Conocemos muy bien el lenguaje de programación Java™ y la tecnología Java.

Jacques: Entonces, ¿crees que es apropiado para nuestro sistema? Realmente quiero que se utilice. Quién sabe, quizá Sun Microsystems también patrocine el torneo.

ACME: Nos gusta hacer primero un análisis completo para determinar las tecnologías a utilizar, pero yo diría que hay muchas posibilidades de que la tecnología Java forme parte integral de la solución.

Jacques: Eso es genial. Tendré que decírselo a Scott.

ACME: Nos acercamos al final de nuestra entrevista; ¿tiene alguna pregunta o duda más que pueda resolverle?

Jacques: Déjame ver. ¿Puedes tener el sistema listo en nueve meses para que podamos usarlo en el torneo del año que viene? La junta directiva lo querrá disponible para el torneo del año que viene.

ACME: Tendré que hacer más análisis para hacerme una idea de cuánto tiempo llevará crear el sistema de gestión de torneos.

Jacques: Genial. ¿Y ahora qué?

ACME: Voy a crear un documento Vision en el que se resumen las características del sistema tal y como me las has presentado. Le enviaré una copia de este documento cuando haya terminado de crearlo. Luego, necesito entrevistar a su director de torneo, a dos árbitros y quizás a una persona de prensa para obtener detalles desde su perspectiva. Estos detalles se recogen en un documento llamado Especificación de Requisitos del Sistema (SRS, por sus siglas en inglés). Una vez creado el SRS, el análisis habrá terminado oficialmente y estaremos listos, con su aprobación, para empezar a diseñar y crear su sistema.

Jacques: ¿Puedes hacer el diseño y el desarrollo también?

ACME: Sí. Podemos realizar para usted el ciclo de vida completo del desarrollo de software, desde el análisis hasta la implantación. Contamos con un par de grandes programadores de tecnología Java en plantilla, así como algunos diseñadores expertos.

Jacques: Estupendo.

ACME: Ahora, si pudiera tener información de contacto de las personas que he mencionado, terminamos.

Jacques: Mi asistente le dará esta información a la salida.

ACME: Estupendo. Muchas gracias por su tiempo y espero trabajar con usted y su equipo.

Jacques: Estoy deseando ver lo que produces. Hágame saber si hay algún detalle más que pueda proporcionarle

ACME: Estaré en contacto. Adiós.

Actividad 4: Entrevistando a los propietarios del negocio

En esta actividad, determinará los elementos de los requerimientos: Requerimientos Funcionales(RF) y los Requerimientos No Funcionales (RNF), riesgos, restricciones e interesados.

Tipos de requerimientos

Requisitos funcionales (RF):

- Los RF describen las características de un sistema que permiten a un actor que realiza una operación de negocio utilizando el sistema.
 - Por ejemplo: El sistema debe recoger información sobre el cliente: nombre y dirección.

Requisitos no funcionales (NFR):

- Los NFR describen las características de un sistema que permiten realizar una operación.
 - Por ejemplo: El sistema debe admitir 10 usuarios simultáneos en la aplicación Web.

Responde a las siguientes preguntas:

1. Lea la transcripción de la entrevista en las páginas siguientes.
2. En la transcripción, subraya el cargo del propietario del negocio o propietarios para el análisis del sistema Wimbledon. Identifica quién es el propietario ¿Es el auxiliar administrativo? ¿Es el presidente? ¿Es el director del torneo? ¿Son los tres?
3. En la transcripción, subraye y etiquete los Requerimientos Funcionales(RF) y los Requerimientos No Funcionales (RNF).
4. En la transcripción, subraye y etiquete a las partes interesadas.
5. En la transcripción, subraya y etiqueta los riesgos y las limitaciones.
6. Llena el formato adjunto

TRANSCRIPCIÓN DE LA ENTREVISTA

La siguiente es la transcripción de una entrevista que tuvo lugar entre Jon Freeley, analista de negocios de la empresa consultora ACME, y Jacques Schwartz, Presidente del Torneo de Tenis de Wimbledon.

Jacques: Buenos días, usted debe ser el Sr. Freeley de ACME Consulting.

ACME: Sí, encantado de conocerle. Siempre es agradable trabajar con un cliente en un campo tan interesante como el tenis. Sus instalaciones son preciosas.

Jacques: Bueno, he sido presidente del All England Tennis Club durante 22 años, cuando las raquetas de madera eran comunes y todos los jugadores vestían de blanco. Los orígenes del club se remontan a finales del siglo XIX.

ACME: Estoy seguro de que aquí hay mucha historia. Recuerdo cuando era joven y veía los partidos por televisión.

Jacques: Empezamos a emitir en televisión en color en 1967. Ahora tenemos una gran cobertura televisiva, cobertura de prensa y un sitio en Internet para nuestros más de 3 millones de fans en todo el mundo. *NF / Soporte a 3M personas*

ACME: Vaya, hay muchos aficionados al tenis. ¿Cuántos jugadores hay?

Implica lenguajes y geolocalización F

Jacques: Por lo general, tenemos unos 300 participantes, de los que unos 240 juegan en los individuales masculino y femenino, y otros 60, más o menos, sólo dobles. Estos jugadores proceden de todo el mundo, pero sobre todo de Estados Unidos, Alemania, Suecia, Francia, Australia, México y España.

ACME: Estupendo, eso me da una idea de la magnitud de su torneo. Antes de seguir, permítame que le haga un pequeño resumen de esta entrevista.

Jacques: Claro, está bien.

ACME: Usted es mi primer punto de contacto en su organización. En ACME consulting nos gusta entrevistar a los propietarios de la empresa para hacernos una idea de los principales requisitos del sistema. Después de esta entrevista, programaré varias entrevistas de seguimiento con posibles usuarios para obtener detalles adicionales.

Jacques: Genial. Mi socio, el Sr. Barnes, puede ayudarle a concertar entrevistas con otros empleados.

Actividad 4: Entrevistando a los propietarios del negocio

En esta actividad, determinará los elementos de los requerimientos: Requerimientos Funcionales(RF) y los Requerimientos No Funcionales (RNF), riesgos, restricciones e interesados.

Tipos de requerimientos

Requisitos funcionales (RF):

- Los RF describen las características de un sistema que permiten a un actor que realiza una operación de negocio utilizando el sistema.
 - Por ejemplo: El sistema debe recoger información sobre el cliente: nombre y dirección.

Requisitos no funcionales (NFR):

- Los NFR describen las características de un sistema que permiten realizar una operación.
 - Por ejemplo: El sistema debe admitir 10 usuarios simultáneos en la aplicación Web.

Responde a las siguientes preguntas:

1. Lea la transcripción de la entrevista en las páginas siguientes.
2. En la transcripción, subraya el cargo del propietario del negocio o propietarios para el análisis del sistema Wimbledon. Identifica quién es el propietario ¿Es el auxiliar administrativo? ¿Es el presidente? ¿Es el director del torneo? ¿Son los tres?
3. En la transcripción, subraye y etique los Requerimientos Funcionales(RF) y los Requerimientos No Funcionales (RNF).
4. En la transcripción, subraye y etique a las partes interesadas.
5. En la transcripción, subraya y etiqueta los riesgos y las limitaciones.
6. Llena el formato adjunto

TRANSCRIPCIÓN DE LA ENTREVISTA

La siguiente es la transcripción de una entrevista que tuvo lugar entre Jon Freeley, analista de negocios de la empresa consultora ACME, y Jacques Schwartz, Presidente del Torneo de Tenis de Wimbledon.

Jacques: Buenos días, usted debe ser el Sr. Freeley de ACME Consulting.

ACME: Sí, encantado de conocerle. Siempre es agradable trabajar con un cliente en un campo tan interesante como el tenis. Sus instalaciones son preciosas.

Jacques: Bueno, he sido presidente del All England Tennis Club durante 22 años, cuando las raquetas de madera eran comunes y todos los jugadores vestían de blanco. Los orígenes del club se remontan a finales del siglo XIX.

ACME: Estoy seguro de que aquí hay mucha historia. Recuerdo cuando era joven y veía los partidos por televisión.

Jacques: Empezamos a emitir en televisión en color en 1967. Ahora tenemos una gran cobertura televisiva, cobertura de prensa y un sitio en Internet para nuestros más de 3 millones de fans en todo el mundo. *NF / Soporte a 3M personas*

ACME: Vaya, hay muchos aficionados al tenis. ¿Cuántos jugadores hay?

Implica lenguajes F y geolocalización

Jacques: Por lo general, tenemos unos 300 participantes, de los que unos 240 juegan en los individuales masculino y femenino, y otros 60, más o menos, sólo dobles. Estos jugadores proceden de todo el mundo, pero sobre todo de Estados Unidos, Alemania, Suecia, Francia, Australia, México y España.

ACME: Estupendo, eso me da una idea de la magnitud de su torneo. Antes de seguir, permítame que le haga un pequeño resumen de esta entrevista.

Jacques: Claro, está bien.

ACME: Usted es mi primer punto de contacto en su organización. En ACME consulting nos gusta entrevistar a los propietarios de la empresa para hacernos una idea de los principales requisitos del sistema. Después de esta entrevista, programaré varias entrevistas de seguimiento con posibles usuarios para obtener detalles adicionales.

Jacques: Genial. Mi socio, el Sr. Barnes, puede ayudarle a concertar entrevistas con otros empleados.

Jacques: No lo creo, pero nunca se sabe. Desde luego, te mantendré informado e intentaré por todos los medios convencer al consejo de las ventajas de este proyecto.

ACME: Eso estaría bien. ¿Podría hablarme más de su sitio web?

Jacques: Nuestro sitio web contiene actualmente información sobre el torneo, la Lawn Tennis Association y el All England Tennis Club. También contiene la historia del torneo, estadísticas y una tienda donde comprar entradas y recuerdos. Me gustaría mucho ver el sorteo ahí arriba con los resultados actualizados.

ACME: Eso tiene sentido. Así que hay un director, funcionarios y aficionados. ¿Hay alguien más interesado en el sorteo?

Jacques: En realidad, nuestros periodistas también piden ver los resultados a medida que se actualizan. Por lo general, se reúnen en torno a la gran hoja del sorteo, en la sede del club. Sería estupendo darles la posibilidad de ver el sorteo sin estorbar a nuestro director y a los funcionarios.

ACME: ¿Está todo el sorteo del torneo escrito en un papel grande?

Jacques: Sí y no. El torneo tiene cinco sorteos separados porque no sólo tenemos hombres compitiendo contra hombres por un título, sino que tenemos un título individual femenino, un título de dobles masculino, un título de dobles femenino y un título de dobles mixto (con equipos de un hombre y una mujer). De hecho, hay cinco grandes pósters con todos los partidos, los nombres de los jugadores, las puntuaciones, etc., que mantiene el director del torneo.

ACME: Entonces, ¿todos estos datos se publican y actualizan en un lugar central, en la sede de un club?

Jacques: Actualmente, los cuadros principales se mantienen en la sede del club, pero se duplican en papel A4, a mano, al final de cada jornada, y luego se copian y distribuyen a la prensa, a los aficionados, y se cuelgan por toda la instalación.

ACME: Desde luego, veo la necesidad de poder distribuir los resultados más fácilmente.

Jacques: Sí, nosotros también. Se ha vuelto muy difícil duplicar y distribuir los resultados al final de cada jornada, y los periodistas se quejan de que no reciben los resultados hasta tarde. Si pudieran obtener los resultados en los 10 minutos siguientes a la finalización de los partidos, sin tener que desplazarse hasta la sede del club, sería estupendo.

ACME: De acuerdo, pondré la entrega automatizada por Internet al principio de la lista. ¿Qué pasa con los diferentes idiomas? ¿Hay que traducir la información del sorteo?

Jacques: Aún no. El sorteo consiste en los nombres de los jugadores y sus puntuaciones, así que no hay que traducir nada.

ACME: Genial.

Jacques: ¿Alguien te mencionó nuestro patrocinio con MatchMate?

ACME: Recuerdo que su asistente mencionó estas relaciones. ¿Puede contarme algo más?

Jacques: Bueno, MatchMate es una pequeña empresa tecnológica que nos ha dado mucho dinero para patrocinar nuestro torneo. Su producto es una pequeña computadora de mano que puede ser utilizado por los árbitros para llevar la puntuación de un partido (en lugar de anotar la puntuación en una hoja de puntuación). Lo mejor de estos equipos es que las puntuaciones pueden enviarse desde un equipo a otro a través del aire. Esto significa que los árbitros ya no tienen que agolparse alrededor del sorteo para introducir las puntuaciones de sus partidos.

ACME: Suena como una especie de señal infrarroja, como la de un control remoto a distancia de una televisión.

F
Capacidad de organizar los tipos de torneo.

Modificar o trasladar los datos a un sistema existente.
Prioridad de resultados a la prensa

NF.
Resultados en 10 min

Riesgo:
Afrontar las tecnologías de Match Mate