Documento de Visión y Alcance

para

<Nombre Proyecto>

Versión 1.0 aprobada

Elaborado por <autor>

<organización>

<fecha de creación>

Tabla de contenidos

1. Introducción 1

2. Requisitos comerciales 1

2.1. Fondo 1

2.2. Problema u Oportunidad de Negocio 1

2.3. Objetivos de negocio 1

2.4. Métricas de éxito 1

2.5. Declaración de Visión 2

2.6. Riesgos empresariales 2

3. Alcance y limitaciones 2

3.1. Características principales 2

3.2. Alcance de la versión inicial 2

3.3. Alcance de las versiones posteriores 2

3.4. Limitaciones y exclusiones 3

4. Contexto empresarial 3

4.1. Perfiles de los grupos de interés (Stakeholders) 3

4.2. Consideraciones sobre la implementación 3

Historial de revisiones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Autor (es)** | **Fecha** | **Motivo de los cambios** | **Versión** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Introducción

<Explica brevemente de qué trata el documento y su objetivo principal.>

## Descripción de la empresa

<Nombre, descripción y ubicación de la empresa. Breve historia, sector en el que opera, productos o servicios que ofrece. Estructura organizacional (Representación de los departamentos clave). Identificación de las áreas relacionadas con el sistema que se desarrollará.>

## Propósito

<Describe por qué se necesita este sistema o producto. Explica la necesidad o problema que resuelve. Menciona a quién está dirigido (usuarios o empresas). Justifica su importancia en pocas líneas.>

## Alcance

<Define qué incluirá y qué no incluirá el sistema. Explica las principales funcionalidades del producto. Menciona sus limitaciones (qué no hará). Describe en qué contexto se usará.>

# Requisitos comerciales

<Los requisitos comerciales proporcionan la base y la referencia para todo el desarrollo detallado de requisitos. Puede recopilar los requisitos comerciales de la alta gerencia del cliente o de la organización de desarrollo, un patrocinador ejecutivo, un visionario del proyecto, el propietario del producto, el gerente del producto, el departamento de marketing u otras partes interesadas que tengan una idea clara de por qué se está llevando a cabo el proyecto y el valor final que proporcionará, tanto a la empresa como a sus clientes>

## Problema u Oportunidad de Negocio

<Describa el problema de negocio que se está resolviendo o la oportunidad de negocio que existe. Describa el mercado en el que competirá un producto comercial o el entorno en el que se utilizará un sistema de información. Esto puede incluir una breve evaluación comparativa de los productos existentes y las posibles soluciones, indicando por qué el producto propuesto es atractivo. Identifique los problemas que actualmente no se pueden resolver sin el producto y cómo el producto encaja con las tendencias del mercado o las direcciones estratégicas corporativas.

Esta es una buena plantilla para el planteamiento de un problema:

**Situación** *Describa los antecedentes, el contexto y el entorno.*

**Problema** *Describa el problema (o problemas) de negocio tal como lo entiende ahora*

**Implicación** *Describa los resultados probables si el problema no se resuelve.*

**Beneficio** *Indique el valor comercial de resolver el problema.*

**Visión** *Describa cómo sería el estado futuro deseado>*

## Objetivos de negocio

<Describir los objetivos comerciales importantes del producto de una manera cuantitativa y medible. Concéntrese en el valor proporcionado a la empresa, incluidas las estimaciones de ingresos o ahorros de costos, el análisis del retorno de la inversión o las fechas de lanzamiento objetivo>

## Métricas de éxito

<Determine cómo se definirá y medirá el éxito de este producto. Describa los factores que probablemente tengan el mayor impacto en el logro de ese éxito. Incluya las cosas que están bajo el control de la organización, así como los factores externos. Establecer criterios medibles para evaluar si los objetivos de negocio se han cumplido o si las tendencias se están moviendo en la dirección deseada hacia la meta.>

## Declaración de Visión

<Escriba una declaración de visión concisa que resuma el propósito y la intención del nuevo producto y describa cómo será el mundo cuando incluya el producto. La declaración de visión debe reflejar una visión equilibrada que satisfaga las necesidades de las diversas partes interesadas, así como las de la organización en desarrollo. La visión debe basarse en las realidades de los mercados de clientes existentes o previstos, las arquitecturas empresariales, las direcciones estratégicas de la organización y las limitaciones de costos y recursos.

## Riesgos empresariales

<Resuma los principales riesgos comerciales asociados con el desarrollo de este producto, como la competencia en el mercado, los problemas de tiempo, la aceptación del usuario, los problemas de implementación o los posibles impactos negativos en el negocio. Estime la gravedad de los riesgos e identifique las acciones de mitigación de riesgos que podrían tomarse>

# Alcance y limitaciones

*<El alcance del proyecto define el concepto y el alcance de la solución propuesta. También es útil definir lo que no se incluirá en el producto. Aclarar el alcance y las limitaciones ayuda a establecer expectativas realistas de las diversas partes interesadas. También proporciona un marco de referencia con el que se pueden evaluar los cambios propuestos en las características y los requisitos. Los requisitos propuestos que están fuera del alcance del producto previsto deben rechazarse, a menos que sean tan beneficiosos que el alcance deba ampliarse para acomodarlos (con los cambios correspondientes en el presupuesto, el cronograma y/o los recursos)>*

## Características principales

<Incluya una lista numerada de las principales características del nuevo producto, haciendo hincapié en las características que lo distinguen de los productos anteriores o de la competencia. Los requisitos específicos del usuario y los requisitos funcionales desarrollados posteriormente pueden remontarse a estas características.>

## Alcance general

<Describa las características principales previstas que se incluirán en la versión inicial del producto. Considere los beneficios que el producto está destinado a aportar a las diversas comunidades de clientes y, en general, describa las características del producto y las características de calidad que le permitirán proporcionar esos beneficios. Evite la tentación de incluir todas las características posibles que cualquier categoría de cliente potencial pueda querer algún día. Concéntrese en aquellas características y características del producto que proporcionarán el mayor valor, al costo de desarrollo más aceptable, a la comunidad más amplia. Un árbol de características o una tabla de características es una forma útil de representar este ámbito>

## Limitaciones y exclusiones

<Identifique cualquier característica o característica del producto que una parte interesada pueda anticipar, pero que no se planea incluir en el nuevo producto>

# Contexto empresarial

*<Esta sección resume algunos de los problemas comerciales relacionados con el proyecto, incluidos los perfiles de las principales categorías de clientes, las suposiciones que se incluyeron en el concepto del proyecto y las prioridades de gestión para el proyecto.>*

## Perfiles de los grupos de interés (Stakeholders)

<Las partes interesadas son individuos, grupos u organizaciones que participan activamente en un proyecto, se ven afectadas por su resultado o pueden influir en su resultado. Los perfiles de las partes interesadas identifican a los clientes de este producto y a otras partes interesadas, y establecen sus principales intereses en el producto. Caracterice a los clientes de nivel empresarial, los segmentos de mercado objetivo y las diferentes clases de usuarios, para reducir la probabilidad de que surjan requisitos inesperados más adelante. Para cada categoría, el perfil incluye el valor o los beneficios principales que recibirán del producto, sus actitudes probables hacia el producto, las principales características y características de interés, y cualquier restricción conocida que deba adaptarse. Algunos ejemplos de valor para las partes interesadas son:

* Mejora de la productividad
* Reducción de errores y retrabajos
* Ahorro de costes
* Procesos de negocio optimizados
* Automatización de tareas previamente manuales
* Capacidad para realizar tareas o funciones completamente nuevas
* Conformidad con las normas o reglamentos vigentes
* Mejora de la usabilidad o reducción del nivel de frustración en comparación con las aplicaciones actuales

Hay muchas formas de registrar los perfiles de las partes interesadas. Aquí hay una plantilla:>

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Stakeholder** | **Rol en el proyecto** | **Intereses / Expectativas** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## Consideraciones sobre la implementación

<Resumir la información y las actividades necesarias para garantizar una implementación eficaz de la solución en su entorno operativo. Describa el acceso que los usuarios necesitarán para poder utilizar el sistema, por ejemplo, si los usuarios están distribuidos en varias zonas horarias o ubicados cerca unos de otros. Si se necesitan cambios en la infraestructura para satisfacer la necesidad de capacidad, acceso a la red, almacenamiento de datos o migración de datos del software, describa esos cambios. Registre cualquier información que necesiten las personas que prepararán la capacitación o modificarán los procesos comerciales junto con la implementación de la nueva solución>