

Clase 3

Nota: PUC es lo que se puede automatizar de los BUC.

Blastoff

"Blastoff" se refiere a la fase inicial o de arranque del proyecto. Es el punto de partida en el que se planifica la hoja de ruta del proyecto. Se compone de varias reuniones con las partes interesadas y las distintas áreas, se baja a tierra la idea. Estos poseen tareas previas y entregables preliminares.

- Los entregables de este son:
 - Propósito del proyecto: Descripción cualitativa de las intenciones del proyecto.
 - Alcance del trabajo: Se identifica las áreas de negocio afectadas una vez se pone en marcha el proyecto.
 - Stakeholders: Los interesados del producto. Van desde un sponsor ala persona que atiende a un público.
 - Restricciones: Aquellas que te sesgan desde el vamos a la conclusión. Ejemplos: Diseño, tiempo, dinero, interacciones con el sistema, etc.
 - Glosario: Documento con terminología que se usara en el proyecto.
 - Hechos relevantes y suposiciones
 - Costo estimado (ROM): Esta parte es lo que más le interesa al cliente... y no es fácil de dimensionar. En el costo casi siempre se estima según las horas que se van a trabajar, las personas que van a interactuar con el proyecto. El valor final se suele inflar un poco por posibles imprevistos.
 - Riesgos: Una lista preliminar (y significativa) de riesgos. Por lo general se les aplica un calculo de probabilidad e impacto para priorizarlos y ver cuales si o si se deben tratar de detener. En este caso se habla de los riesgos negativos, no de las oportunidades.
 - Go/no go decisión: Luego de este análisis se tiene suficiente información como para determinar si el proyecto es viable y si cumplirá con los objetivos de los interesados. Si no es el mejor momento para retirarse. A partir de toda la información recabada se decide si hacer o no el proyecto.
 - Requisitos de alto nivel.
 - Resumen del cronograma de hitos.
 - Interesados (Gerente de proyecto asignado, nombre y nivel de autoridad del patrocinador)
 - Requisitos de aprobación: El que vamos a medir para ver si llegamos o no.

Obtención de requerimientos

Una vez definido el marco de trabajo, lo analistas comienzan a aprender y entender los procesos del negocio, y que quieren lograr-

Un BE (Business Event) va a desprender en un BUC (Business Use Case) que es un conjunto de funcionalidad que dan respuesta a dicho evento (conjunto de procesos que se dan para que se cumpla dicho evento). El BE referencia a lo que se quiere, y el BUC explica los pasos para obtenerlo.

La parte más difícil de esta fase de investigación es buscar y definir correctamente la necesidad

Modelado

Dirty model: Lo primero que hacemos cuando tenemos una idea es agarrar un papel y un lápiz para modelar la idea, y una interacción con un usuario es muy usado.

Los escenarios toman un proceso y se dividen en pasos en un lenguaje entendible por los Stakeholders.

Escribir requerimientos

Malentendidos en los requerimientos es uno de los mayores problemas, por ello es importante que sean SMART (En especial la S), y además validados por el cliente.

Partes clave:

- Rationale (razón fundamental)
- Fit criterion (criterio de aceptación)

El nivel de detalle depende de la estructura del proyecto y organización.

QA

Es la fase de validación de los requisitos. Participa el líder de requisitos y el de QA. Revisan que sean requisitos validos: Completitud, relevancia, coherencia, trazabilidad, etc. Se utilizan por lo general listas de cotejo. Es importante que sean medibles, el tema de ambigüedades.

Reutilización de requisitos

Hay una “librería” o repositorio de requisitos ordenados, que en algunos casos se pueden reutilizar. Puede ocurrir que el cliente ya lo tenga resuelto, o algo en lo que trabajáramos previamente.

En la mayoría de casos no es un simple “copy and paste” ya que el cliente, el proceso y el contexto suelen ser distintos.

Retrospectiva

El último paso antes de llegar a los desarrolladores. Una vez finalizada la fase de especificación es momento de revisar

- Consistencia entre los requisitos
- Todo el proyecto: Todos los requerimientos, todos los entregables del blastoff.

En este punto también van las lecciones aprendidas.

Evolución

Los requerimientos van a seguir surgiendo:

- Fases posteriores.
- Solicitudes de cambio:
 - Tipos de cambio:
 - Corrección: corregir defectos
 - Adaptación: modificar por cambios externos
 - Mejora:
 - Prevención:

Templates

Los requerimientos van a tener un ID único, van a tener una trazabilidad mediante el conocer el Evento/BUC/PUC de donde vino. Una descripción, una justificación del porque, FIT Criterial el criterio de aceptación, un puntaje por el nivel de satisfacción del cliente (suele servir para clasificarlos), la prioridad, un histórico, y materiales adicionales para documentar mejor el requisito. Y también si el requisito es previo o posterior a otro.

Alcance - Agenda

Encontrar el área afectada por el proyecto y definir sus límites.

Primero en el desarrollo se debe limitar de forma precisa qué áreas se verán afectadas y básicamente su alcance.

Un producto adecuado debe seguir este ciclo:

_____>Scope_____>Stakeholders_____>Goals

- Alcance: Define que stakeholders son afectados por el área de trabajo
- Los stakeholders tienen distintos objetivos según su área de trabajo.
- Que estos pueden cambiar el alcance.

Stakeholders:

Nota: Suelen ser del lado del cliente

Clave:

- Sponsor: El que define el valor optimo del producto.

- Customer: El que compra el producto.
- User: El que lo va a utilizar.

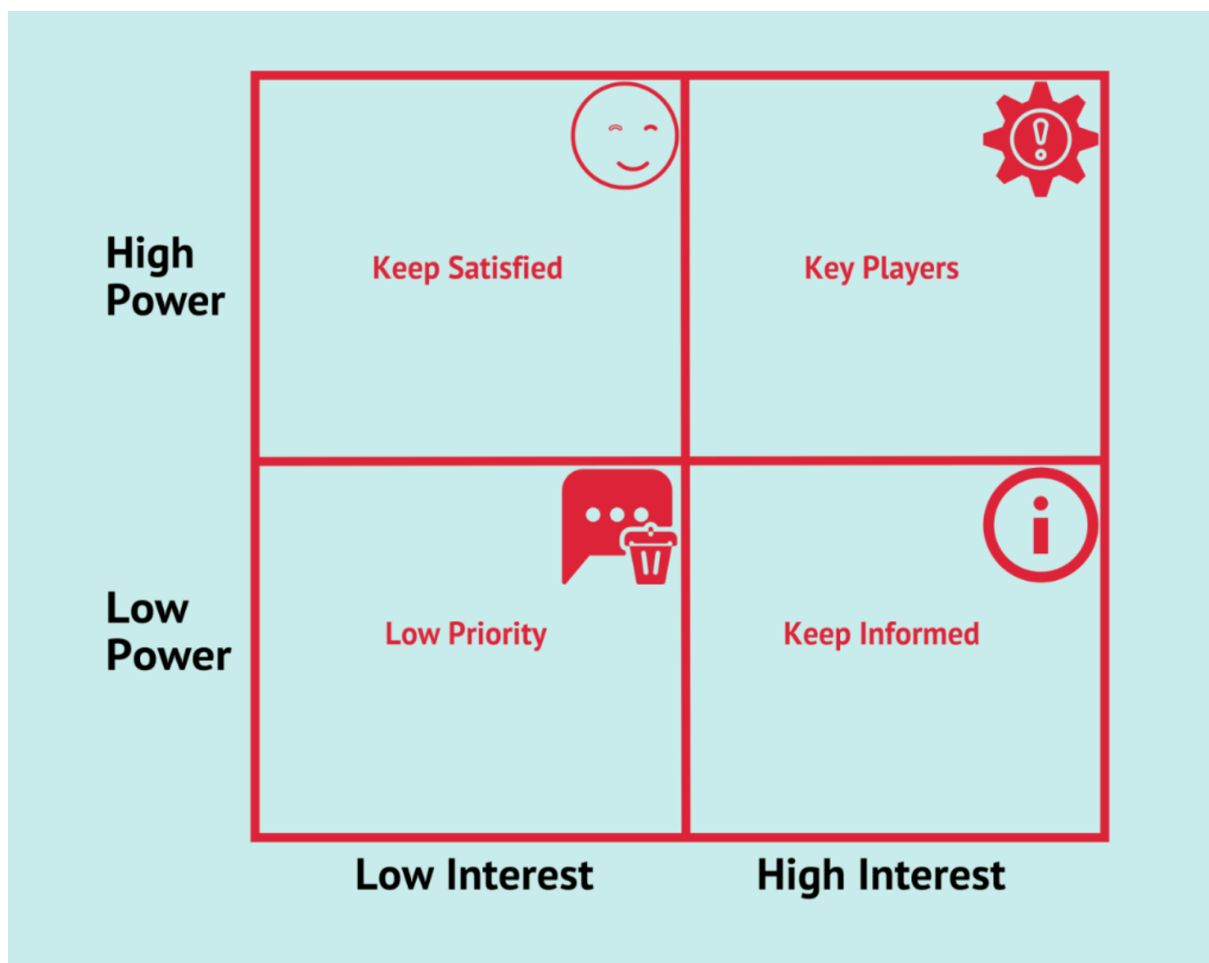
Otros: Equipo / Consultores / Management / Inspectores / Marketing / Legales / Negativos (Gente que no quiere que suceda el proyecto) / Sistemas adyacentes.

Lista de stakeholders: Tecnología de interfaz (Cualquier sistema que opere en nuestra solución es un stakeholder) Ej: Mercadopago

(NOTA: RELLENAR CON LOS QUE FALTAN)

Matriz mendelow: IMPORTANTE PARA PARCIAL

Clasifica a los stakeholders según su interés y poder.



Es importante identificarlos, no solo para tomar la decisión de mantenerlos satisfechos, o si administrarlos de cerca, o mantener informados, sino que también hay casos donde estas personas pueden cambiar de sección al próximo día, es por ello que incluyo aquellos con poco poder aun deben tenerse en cuenta.

Las personas con alto poder e interés (promotores) son las más importantes y se deben gestionar de cerca.

Las personas con alto poder y bajo interés (Latentes) necesitan mantenerse satisfechas, pero no se deben gastar demasiados recursos en ellas.

Las personas con bajo poder y alto interés (Mantener informados) es importante mantenerlas informadas.

Las personas con bajo poder y bajo interés (Marginales) requieren atención mínima y solo deben ser monitoreadas para asegurar que su nivel de interés o poder no cambie.

Objetivos:

El valor que agrega al negocio.

Hay que entender:

(rellenar)

Restricciones: Nos limitan y focalizan el trabajo. Sirven como guía para ver donde gastar el tiempo y dinero.

Hay restricciones de proyecto (Alcance-Tiempo-Costo Triangulo de hierro) y de la solución.

Costo:

- Juicio de experto: Personas con experiencia que hicieran algo parecido.
- EDT + Juicio experto: Por cada tarea o división se va a sacar el costo por medio del juicio de experto.
- Puntos de función

Leer: Próximo Jueves capítulos 4 y 5

NOTA: Repasar que son los proyectos conejo / caballo / elefante