

DOCUMENTO DE VISIÓN: MAKEATRAVEL



Miguel Albertí Pons
Sofía Almeida Bruno
Pedro Manuel Flores Crespo
María Victoria Granados Pozo
Lidia Martín Chica

Historial de Cambios

Fecha	Versión	Descripción	Autor
-------	---------	-------------	-------

Índice

1. Introducción	3
1.1. Propósito	3
1.2. Alcance	3
1.3. Definición, Acrónimos y Abreviaciones	3
1.4. Resumen	3
2. Posicionamiento	4
2.1. Oportunidad de Negocio	4
2.2. Declaración del Problema	4
2.3. Solución propuesta	4
3. Descripción de Usuarios y Stakeholders	5
3.1. Resumen de los stakeholders	5
3.2. Resumen de los usuarios	5
3.3. Perfil de los Stakeholders	5
3.4. Perfil de los Usuarios	6
3.5. Necesidades clave de los Stakeholders o usuarios	6
4. Resumen del producto	7
4.1. Perspectiva del producto	7
4.2. Resumen de capacidades	7
4.3. Supuestos y dependencias	7

1. Introducción

1.1. Propósito

[Definir el propósito de este documento de Visión. Podría ser algo como:] Este documento proporciona una visión sobre el proyecto ¡Nombre! desarrollado para ¡Empresa!.

1.2. Alcance

[Definir una descripción corta del alcance del software]

1.3. Definición, Acrónimos y Abreviaciones

1.4. Resumen

2. Posicionamiento

2.1. Oportunidad de Negocio

[Dar una descripción concisa de los procesos de negocio actuales, que deje claro por qué la aplicación prevista sería una solución para el problema planteado. Prestar atención al entorno de trabajo de los usuarios finales]

2.2. Declaración del Problema

[Describa el problema que afecta a los stakeholders interesados, el impacto que tendría en ellos y lo que le beneficiaría una solución. Se puede usar la siguiente tabla:] El siguiente cuadro detalla el problema así como los afectados por este.

El problema de	Descripción concisa del problema
Afecta	Stakeholders afectados por el problema
El impacto del problema es	Impacto sobre el problema
Una solución exitosa sería	Qué beneficios obtendrían con la solución

2.3. Solución propuesta

[Proporcionar posibles soluciones alternativas que las partes interesadas consideran viables. Enumere estas alternativas, agrupadas por las partes interesadas, y proporcionar una visión general de su fuerza y su debilidad (desde la perspectiva de que las partes interesadas)].

3. Descripción de Usuarios y Stakeholders

[A fin de ejecutar eficazmente los productos y servicios que satisfagan las necesidades de las partes interesadas en este proyecto, es necesario conocer quiénes son los interesados y hacer que participen en el proceso de desarrollo. Un grupo importante de actores está formado por los usuarios (finales) del sistema. Esta sección proporciona una visión general de las partes interesadas, sus intereses y los problemas que se resuelven por la solución propuesta.]

3.1. Resumen de los stakeholders

Nombre	Descripción	Responsabilidades
--------	-------------	-------------------

3.2. Resumen de los usuarios

Nombre	Descripción	Stakeholder
--------	-------------	-------------

3.3. Perfil de los Stakeholders

[Describir cada grupo (rol), que tiene un interés en el sistema. Rellenar el siguiente cuadro para cada interesado.]

Descripción	
Responsabilidades	Mencione las responsabilidades más importantes de este stakeholders con respecto al sistema. Por ejemplo, - Este stakeholders asegura de que el sistema sea fácil de mantener; - Este stakeholders asegura que el sistema coincide con la demanda del mercado.
Criterios de éxito	¿Cuándo, de acuerdo con este rol podemos decir que hay éxito del proyecto? Tenga en cuenta que los criterios de éxito varían entre los roles de los stakeholders.

3.4. Perfil de los Usuarios

Descripción	
Responsabilidades	
Criterios de éxito	

3.5. Necesidades clave de los Stakeholders o usuarios

[Proporcionar las necesidades o problemas percibidos por los diferentes roles de los stakeholders. Esta visión general se utiliza a continuación para dar prioridad a las necesidades.]

Necesidad	Prioridad	Incumbe	Solución Actual	Solución propuesta
------------------	------------------	----------------	------------------------	---------------------------

4. Resumen del producto

4.1. Perspectiva del producto

[Describir el producto en relación a otros productos del entorno del cliente. Si el producto es independiente, indicarlo aquí. Si el producto es un componente de un sistema más grande o se conecta a otros sistemas, mostrar cómo estos sistemas interactúan entre si. Se puede facilitar un diagrama para mostrar las relaciones.]

4.2. Resumen de capacidades

[Proporcionar una lista de características y dar prioridad a la lista. Se puede utilizar parte del modelo de casos de uso como descripción de este apartado. La lista de características o el modelo de casos de uso proporcionan la base para describir el alcance del proyecto.]

Beneficio del Cliente	Características de Soporte
-----------------------	----------------------------

4.3. Supuestos y dependencias

[Proporcionar una lista de requisitos no funcionales, como la calidad, robustez, facilidad de uso, rendimiento, escalabilidad y facilidad de mantenimiento y priorizar la lista.]