

Выявление бизнес-требований и бизнес-правил

Практическое задание

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Возьмите список бизнес-требований из домашнего задания №2.  Напишите для них три бизнес-правила в соответствии с приведёнными во вводной части методички определениями и критериями отличия бизнес-требований от бизнес-правил. Определите тип каждого бизнес-правила (факт, ограничение и т.д.) | | | | |
| **1.** | Факт: Система должна фиксировать ФИО, дату и время прихода и ухода сотрудника. | | |
| **2.** | Ограничение: Система должна подготавливать полный отчет о сотрудниках за неделю не более 5 сек. | | |
| **3.** | Вывод: Считается, что сотруднику засчитывается прогул, если не зафиксировано время прихода в течение 4 часов после начала рабочего дня, указанного для этого сотрудника. | | |
| 2. Выберите три метода, которые вы планируете использовать для выявления требований для реализации своего бизнес-процесса , и кратко опишите для каждого, как вы будете это делать.  *Наименование каждого метода впишите в столбец слева!* | | | | |
| **Автозапись** | Изучение ТЗ, «хотелок», зафиксированных в электронной виде, подготовленных заказчиком. | | |
| **Представитель заказчика** | Использование переписки по e-mail, аудиозаписи при личной или онлайн встрече. | | |
| **Совещание** | Организация личной или онлайн совещания по заранее декларированным вопросам. | | |
| 3. Опишите своими словами преимущества и недостатки каждого метода, после чего в трёх предложениях обоснуйте, почему именно эти методы подойдут для вашего кейса лучше всего. *Наименование каждого метода впишите в столбец слева!* | | | | |
|  | **Преимущества** | **Недостатки** | **Обоснование** |
| **Автозапись** | Помогает лучше понять бизнес-процессы | Есть риск, что заказчик не сможет ясно выразить свои «хотелки» | В части отчетов у заказчика наверняка есть представление, как должен выглядеть отчет |
| **Представитель заказчика** | Быстрый сбор и согласование требований | Финансовые и временные затраты | Самый удобный способ контакта с заказчиком |
| **Совещание** | Выяснение нюансов бизнес-требований и расставление приоритетов | При географическом разделении участников, личная встреча становится невозможной, а также есть риск, что участники не смогут договориться между собой | Иногда полезно столкнуть лбами нескольких представителей заказчика, чтобы они договорились по спорным вопросам |