Dokument o viziji i okviru

za

<Projekat>

Verzija 1.0

Student <autor>

Broj indeksa <broj indeksa>

Fakultet informacionih tehnologija

OAS Softversko inženjerstvo, 3. godina

Predmet: SE322 Inženjerstvo zahteva

Školska 2019/20. godina

<datum kreiranja>

Copyright © 2013 by Karl Wiegers and Seilevel. Permission is granted to use and modify this document

**Istorijat verzija dokumenta**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ime** | **Datum** | **Razlog za promenu** | **Verzija** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Napomena:**

Studenti pri predaji svojih projekata, moraju da uključe i ovaj dokument uz Izveštaj o urađenom projektu.

**SADRŽAJ**

[1. Poslovni zahtevi 3](#_Toc16959728)

[1.1. Pozadina 3](#_Toc16959729)

[1.2. Poslovna prilika 3](#_Toc16959730)

[1.3. Poslovni ciljevi 3](#_Toc16959731)

[1.4. Metrike uspeha 3](#_Toc16959732)

[1.5. Izjava o viziji 3](#_Toc16959733)

[1.6. Poslovni rizici 3](#_Toc16959734)

[1.7. Poslovne pretpostavke i zavisnosti 4](#_Toc16959735)

[2. Obim i ograničenja 4](#_Toc16959736)

[2.1. Glavne karakteristike 4](#_Toc16959737)

[2.2. Obim inicijalnog objavljivanja 4](#_Toc16959738)

[2.3. Opseg naknadnih izdanja 4](#_Toc16959739)

[2.4. Ograničenja i isključenja 4](#_Toc16959740)

[3. Poslovni kontekst 4](#_Toc16959741)

[3.1. Profili zainteresovanih strana 4](#_Toc16959742)

[3.2. Prioriteti projekta 5](#_Toc16959743)

[3.3. Razmatranja primene 6](#_Toc16959744)

# Poslovni zahtevi

Zahtevi poslovanja pružaju osnovu i referencu za razvoj svih detaljnih zahteva. Možete prikupiti poslovne zahteve od višeg rukovodstva kupca ili razvojne organizacije, izvršnog sponzora, vizionara projekta, upravljanja proizvodima, odeljenja za marketing ili drugih pojedinaca koji imaju jasan osećaj zašto se projekat preduzima i koja je krajnja vrednost koju će on imati pružati, kako preduzeću, tako i kupcima.

## Pozadina

Ovaj odeljak rezimira obrazloženje novog proizvoda. Navedite opšti opis istorije ili situacije koja dovodi do priznanja da ovaj proizvod treba biti izgrađen.

## Poslovna prilika

Opišite tržišnu mogućnost koja postoji ili poslovni problem koji se rešava. Opišite tržište na kojem će se takmičiti komercijalni proizvodi ili okruženje u kojem će se koristiti informacioni sistem. Ovo može da uključi kratku uporednu procenu postojećih proizvoda i potencijalnih rešenja, ukazujući zašto je predloženi proizvod atraktivan. Identifikujte probleme koji se trenutno ne mogu rešiti bez proizvoda i kako se proizvod uklapa u tržišne trendove ili korporativna strateška uputstva.

## Poslovni ciljevi

Opišite važne poslovne ciljeve proizvoda na način koji je kvantitativan i merljiv. Ovaj odeljak treba da se fokusira na vrednost koja se pruža preduzeću. Ovo može uključivati procene prihoda ili uštede troškova, analizu povraćaja ulaganja ili ciljne datume izdavanja. Poslovne ciljeve možete popisati u formi ovakve tabele:

|  |  |
| --- | --- |
| Finansijski | Nefinansijski |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Metrike uspeha

Odredite kako će se uspeh definisati i meriti na ovom projektu, i opisati faktore koji će verovatno imati najveći uticaj na postizanje tog uspeha. Uključite stvari u direktnu kontrolu organizacije, kao i spoljne faktore. Uspostavite merljive kriterijume za procenu da li su poslovni ciljevi ispunjeni.

## Izjava o viziji

Napišite sažetu izjavu o viziji koja sažima svrhu i nameru novog proizvoda i opisuje kakav će svet izgledati kada uključi proizvod. Izjava o viziji treba da odražava uravnoteženi pogled koji će zadovoljiti potrebe različitih kupaca, kao i potrebe organizacije u razvoju. Možda je pomalo idealistički, ali treba biti zasnovan na stvarnosti postojećih ili očekivanih tržišta kupaca, arhitekture preduzeća, organizacionih strateških pravaca i ograničenja troškova i resursa.

## Poslovni rizici

Rezimirajte glavne poslovne rizike povezane sa razvojem ovog proizvoda, kao što su konkurencija na tržištu, pitanja vremena, prihvatanje korisnika, problemi sa implementacijom ili mogući negativni uticaji na poslovanje. Procenite ozbiljnost rizika i identificirajte sve mere ublažavanja rizika koje bi se mogle poduzeti

## Poslovne pretpostavke i zavisnosti

Zabeležite sve pretpostavke koje su date prilikom koncipiranja projekta i pisanje ovog dokumenta o viziji i opsegu. Imajte na umu sve velike zavisnosti na kojima se projekat mora osloniti na uspeh, kao što su specifične tehnologije, treći dobavljači, razvojni partneri ili drugi poslovni odnosi.

# Obim i ograničenja

Obim projekta definiše koncept i raspon predloženog rešenja. Takođe je važno da definišete šta neće biti uključeno u proizvod. Razjašnjenjem obima i ograničenja pomaže se uspostaviti realna očekivanja mnogih zainteresovanih strana. Takođe pruža referentni okvir na osnovu kojeg se mogu proceniti predložene karakteristike i promene zahteva. Predloženi zahtevi koji nisu obuhvaćeni predviđenim proizvodom moraju biti odbijeni, osim ako nisu toliko korisni da se obim poveća za njihovo prilagođavanje (uz prateće promene u budžetu, rasporedu i / ili resursima).

## Glavne karakteristike

Uključite numerisanu listu glavnih karakteristika novog proizvoda, naglašavajući one karakteristike koje ga razlikuju od prethodnih ili konkurentskih proizvoda. Specifični korisnički zahtevi i funkcionalni zahtevi mogu se pratiti do ovih karakteristika

## Obim inicijalnog objavljivanja

Opišite glavne funkcije koje će biti uključene u prvobitno izdanje proizvoda. Razmotrite prednosti koje proizvod treba da donese raznim zajednicama kupaca i općenito opišite karakteristike proizvoda i karakteristike kvaliteta koje će mu omogućiti da ostvari te prednosti. Izbegavajte iskušenje da uvrstite sve moguće karakteristike koje bilo koja kategorija potencijalnih kupaca možda želi neki dan. Usredsredite se na one karakteristike i karakteristike proizvoda koje će pružiti najviše vrednosti, po najprihvatljivijim troškovima razvoja, najšire zajednice.

## Opseg naknadnih izdanja

Ako se tokom vremena predviđa postupno razvijanje proizvoda, naznačite koje će glavne karakteristike biti odložene za kasnije izdanje.

Poglavlja Obim inicijalnog i naknadnih izdanja mogu da se grupišu u jedno zajedničko poglavlje, koje će biti predstavljeno tabelom, na primeru ove:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **KARAKTERISTIKA** | **Izdanje I** | **Izdanje II** | **Izdanje …** |
| FE-1 | Potpuno implementirano |  |  |
| FE-2 | Implementirane samo standardne porudžbine | Implementirane i specijalne porudžbine |  |
| FE-3 | Nije implementirano | Nije implementirano | Potpuno implementirana |
| FE-4 | Potpuno implementirano |  |  |

## Ograničenja i isključenja

Identifikujte sve mogućnosti ili karakteristike proizvoda koje neki akteri mogu očekivati, ali koji nisu planirani da budu uključeni u novi proizvod.

# Poslovni kontekst

Ovaj odeljak sažima neke poslovne probleme oko projekta, uključujući profile glavnih kategorija kupaca i prioritete upravljanja projektom.

## Profili zainteresovanih strana

Učesnici su pojedinci, grupe ili organizacije koje su aktivno uključene u projekat, pogođene njegovim rezultatom ili mogu uticati na njegov rezultat. Potrebno je identifikovati kupce ovog proizvoda i druge zainteresovane strane i navesti njihove glavne interese u proizvodu. Okarakterišite kupce na poslovnom nivou, ciljne tržišne segmente i različite korisničke klase, kako biste smanjili verovatnoću da se kasnije pojave neočekivani zahtevi koji se ne mogu prilagoditi zbog ograničenja rasporeda ili obima. Za svaku kategoriju zainteresovanih strana, profil uključuje glavnu vrednost ili koristi koje će dobiti od proizvoda, njihov verovatni odnos prema proizvodu, glavne karakteristike i karakteristike koje vas zanimaju i sva poznata ograničenja koja moraju biti zadovoljena. Primeri vrednosti zainteresovanih strana uključuju:

• poboljšana produktivnost

• smanjena prerada

• uštede

• pojednostavljeni poslovni procesi

• automatizacija prethodno ručnih zadataka

• sposobnost izvršavanja potpuno novih zadataka ili funkcija

• usklađenost sa važećim standardima ili propisima

• poboljšana upotrebljivost ili smanjen nivo frustracije u poređenju sa trenutnim aplikacijama

Primer:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| stejkholder | Glavna vrednost | Stavovi | Glavni interesi | Ograničenja |
| Rukovodioci | Povećanje prihoda | Vide proizvod kao sredstvo povećanja od 25% udela na tržištu | Bogatiji skup svojstava u odnosu na konkurenciju | Maksimalan budžet $1.4M |
| Urednici | Manje grešaka na poslu | Puni razumevanja, ali očekuju visoku upotrebljivost | Automatsko ispravljanje grešaka; lakoća upotreba; visoka pouzdanost | Mora da radi na jeftinim radnim stanicama |
| Pravni savetnici | Brz pristup podacima | Odbojni sve dok proizvod ne postane upotrebljiv sa sadašnjim sistemom, na nivou istih komandi na tastaturi. | Mogućnost rada sa mnogo većom bazom podataka nego sa sadašnjim sistemom; lako za učenje | Nema budžeta za ponovnu obuku. |

## Prioriteti projekta

Opišite prioritete među zahtevima, rasporedom i budžetom projekta. Tabela u nastavku može biti od koristi za identifikaciju parametara oko glavnih pokretača projekta (ciljevi najvišeg prioriteta), ograničenja u kojima se radi i dimenzije koje se mogu uravnotežiti jedni s drugima kako bi se postigli pokretači unutar poznatih ograničenja.

Primeri:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimenzija | Pokretač  (unos ciljeva) | Ograničenje  (unos Ograničenja) | | Stepen slobode  (unos dozvoljenog opsega) |
| Plan i rokovi | Izdanje 1-0 da bude spremno do 1.10, a izdanje 1.1 do 1.12. | |  |  |
| Svojstva (Obim, Zahtevi) |  | |  | 70-80% svojstva sa najvećim prioritetom moraju se uključiti u izdanje 1 |
| Kvalitet |  | |  | 90-95% testova prihvatanja od strane kupca za izdanje 1, a 95-98% za izdanje 1.1 |
| Članovi tima |  | | Najveća veličina tima: 1 PM, 1BA, 6 programera i 3 testera |  |
| Trošak |  | |  | Prihvatljivo probijanje budžeta do 15% bez recenzije sponzora |

## Razmatranja primene

Rezimirajte informacije i aktivnosti koje su potrebne da bi se osiguralo efikasno postavljanje rešenja u njegovo operativno okruženje. Opišite pristup koji će korisnicima biti potreban da bi mogli da koriste sistem, kao što su, na primer, da li su korisnici raspoređeni po više vremenskih zona ili su locirani jedan pored drugog. Navedite kada korisnici na raznim lokacijama moraju da pristupe sistemu. Ako su potrebne promene infrastrukture da bi se podržala potreba softvera za kapacitetom, mrežnim pristupom, skladištenjem podataka ili migracijom podataka, opišite te promene. Zabeležite sve informacije koje će biti potrebne ljudima koji će spremati obuku ili modifikovati poslovne procese u kombinaciji sa uvođenjem novog rešenja.