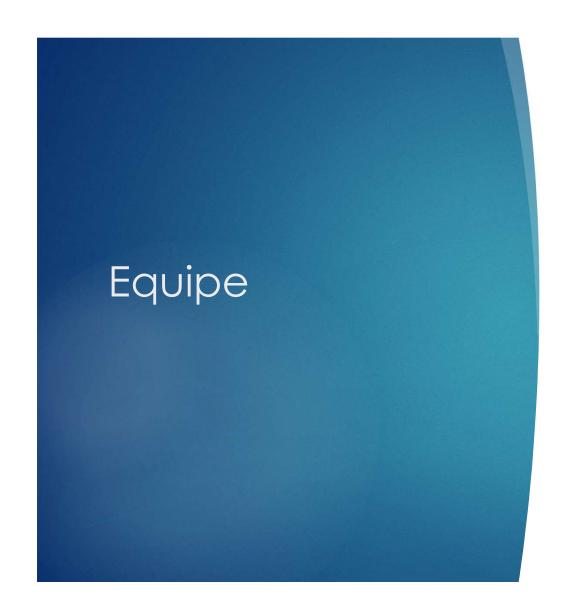
Entrevista TÉCNICA DE ELICITAÇÃO DE REQUISITOS



- JOÃO PEDRO
- LUCAS ARAUJO
- MARCOS JOB
- VINICIUS ARAUJO



- CONCEITO
- METODOLOGIA
- ERROS COMUNS
- PONTOS POSITVOS/NEGATIVOS
- EXEMPLO

CONCEITO

A entrevista é uma das técnicas tradicionais mais simples de utilizar e que produz bons resultados na **fase inicial** de obtenção de dados.

Nessa técnica o analista se reúne com o cliente e **coleta os requisitos** do sistema por meio de **perguntas e observações** do cenário apresentado pelo cliente.

Convém que o entrevistador dê margem ao entrevistado para expor as suas ideias.

É necessário ter um **plano de entrevista** para que não haja dispersão do assunto principal e a entrevista fique longa, deixando o entrevistado cansado e não produzindo bons resultados.

METODOLOGIA





Entrevista



Documentação

- Análise pedido inicial
- Estudo do negócio/perfil cliente
- Roteiro de entrevista
- Agendamento

- Introdução
- Aplicação do roteiro
- Dois ou mais participantes
- Registro de respostas (áudio, vídeo, imagens, anotações)
- Observação/Entendimento

- Revisão dos registros
- Classificação/qualificação dos requisitos identificados
- Emissão da versão inicial
- Validação com cliente

ERROS COMUNS

- Cometer inferências (deduções pessoais)
- X Não identificar os limites, pontos sensíveis e desvios do processo
- Esquecer de classificar requisitos de forma rastreável (onde?, quem? e porque?)
- Esquecer de pegar modelos de documentos, formulários e outros

PONTOS POSITIVOS

- Presencial / à distância
- Engajamento com cliente
- ▶ Entendimento da necessidade/realidade do cliente
- Redução de erros de mapeamento

PONTOS NEGATIVOS

- Recurso tempo
- Não abordagem de temas fora do script
- Observação de pontos de vistas (pessoas) específicos que podem ser limitados comparado ao negócio

EXEMPLOS

- Formulário entrevista 1 (Módulo faturamento)
- Formulário entrevista 2 (Módulo estoque)

CONCLUSÃO:

É IMPORTANTE UTILIZAR MAIS DE UMA TÉCNICA DE ELICITAÇÃO CONSIDERANDO QUE TODAS ELAS TEM PONTOS POSITIVOS E NEGATIVOS

Obrigado