

1.1 Ambiente del usuario

[Detalla el ambiente de trabajo del usuario destino. Aquí hay algunas sugerencias:

- Número de personas involucradas en la realización de la tarea. ¿Está cambiando?
- ¿Cuán largo es el ciclo de la tarea? ¿Cantidad de tiempo requerido en cada actividad? ¿Está cambiando?
- Cualquier restricción ambiental única: móvil, externa, etc.
- ¿Cuáles plataformas de sistemas se usan actualmente? ¿Plataformas futuras?
- ¿Qué otras aplicaciones están en uso? ¿Su aplicación necesita integrarse con ellas?

Esto es un extracto del Modelo de Negocios el cual podría ser incluido para resaltar las tareas y los usuarios involucrados, etc]

1.2 Perfiles de los patrocinadores

[Describe cada patrocinador del sistema mediante el llenado en la siguiente tabla para cada patrocinador. Recuerde que los tipos de patrocinadores pueden ser tan distintos como los usuarios, estrategias departamentales y desarrolladores técnicos. Un perfil minucioso debería cubrir los siguientes tópicos para cada tipo de participante:]

Recuerde: los tipos de parte interesada pueden ser usuarios, departamentos de estrategia, departamentos jurídicos o de cumplimiento, desarrolladores técnicos y equipos de operaciones, entre otro.

Un perfil exhaustivo incluye los temas siguientes para cada tipo de parte interesada:

1.2.1 <Nombre del participante>

Representate	Quién es el participante representativo para el proyecto (opcional – si está documentado en otra parte). Lo que queremos aquí son los nombres.
Descripción	Breve descripción del tipo de participante.

Tipo	<p>Calificar la experticia de los patrocinadores</p> <p>p.e. Guru, experto en el negocio, usuario casual, etc</p> <p>p.e. Fondo técnico y grado de sofisticación.</p>
Responsabilidades	<p>Lista las principales responsabilidades de los patrocinadores con respecto al sistema que está siendo desarrollado (p.e. su interés como un participante).</p>
Criterio de Éxito	<p>¿Cómo define el éxito el participante? ¿Cuán satisfecho está el participante?</p>
Involucrado en	<p>¿Cómo está involucrado el participante en el proyecto – relacione donde sea posible con los patrocinadores RUP (p.e. Verificador de requerimientos, etc.)</p>
Entregables	<p>Cualquier requerimiento adicional entregable por el participante. Éstos podrían ser entregables del proyecto o salidas del sistemas bajo desarrollo.</p>
Comentarios / Tópicos	<p>Problemas que interfieren con el éxito y cualquier otra información relevante.</p>

1.3 Perfiles de usuario

[Describe cualquier usuario único del sistema llenando la siguiente tabla para cada tipo de usuario . Recuerde que los tipos de usuarios pueden ser tan diferentes **como los gurús, expertos y principiantes.**

Por ejemplo, un gurú podría necesitar una herramienta flexible, sofisticada con soporte a través de la plataforma, mientras un principiante podría necesitar una herramienta que sea fácil de usar y amigable. Un perfil minucioso debería cubrir los siguientes tópicos:

1.3.1 <Nombre del Usuario>

Representante	<p>Quién es el usuario representativo al proyecto (opcional- si está documentado en otra parte). Esto a menudo se refiere a el participante que representa el conjunto de usuarios (p.e. Patrocinador: Patrocinador1)</p>
Descripción	<p>Una breve descripción del tipo de usuario.</p>
Tipo	<p>Calificar la experticia del usuario p.e. GURU, USUARIO CASUAL, etc.</p> <p>p.e. Trasfondo técnico y grado de sofisticación.</p>
Responsabilidades	<p>Lista de principales responsabilidades del usuario con respecto al sistema (p.e. capturar detalles del cliente, reportes de producción, trabajo coordinado).</p>
Criterios de Éxito	<p>¿Cómo el usuario define el éxito? ¿Cuán satisfecho está el usuario?</p>
Involucrado en	<p>Cuán involucrado está el usuario con el proyecto – relacione donde sea posible con los patrocinadores RUP (p.e. Verificador de Requerimientos etc.)</p>
Entregables	<p>Entregables que el usuario produce, y para quienes...</p>
Comentarios/ Tópicos	<p>Problemas que interfieren con el éxito y cualquier otra información relevante.</p> <p>Tendencia que hace el trabajo del usuario más fácil o difícil.</p>

1.4 Patrocinadores Principales / Necesidades de Usuario

[Lista los principales problemas con soluciones existentes como son percibidas por el patrocinador. Clarifica los siguientes tópicos para cada problema:

- ¿Cuáles son las razones para este problema?
- ¿Cómo se soluciona actualmente?
- ¿Cuáles soluciones desea el patrocinador?

Es importante entender la importancia relativa que el patrocinador pone en solucionar en cada problema. Clasifique y acumule las técnicas votadas que indican problemas que deben ser resueltos versus los puntos que ellos querían resolver.

Llene la siguiente tabla – si se están usando RequisitePro para capturar las Necesidades éstas podrían ser un extracto/reporte de la herramienta.

Necesidad	Prioridad	Concierne	Solución Actual	Soluciones Propuestas
Mensajes emitidos				

1.5 Alternativas y Competiciones

[Identifique alternativas que el patrocinador percibe como disponibles. Estas pueden incluir comprar un producto del competidor, comprar una solución hecha a la medida o simplemente el estatus quo. Liste cualquier elección competitiva conocida que exista o pueda llegar a estar disponible. Incluya las principales fortalezas y debilidades de cada competidor como percibidas por el patrocinador.

1.5.1 <UnCompetidor>

1.5.2 <OtroCompetidor>

2. Resumen del Producto

[Esta sección proporciona una vista de alto nivel del producto, interfaces con otras aplicaciones y configuraciones de sistemas. Esta sección usualmente consiste de tres subsecciones, como sigue:

- Perspectiva del producto
- Funciones del producto
- Supuestos y dependencias]

2.1 Perspectiva del producto

MMK

[Esta sección de la Visión del documento debe colocar el producto en perspectiva a otros productos relacionados y el ambiente del usuario. Si el producto es independiente y totalmente auto-contenido, méncionelo aquí. Si el producto es un componente de un gran sistema, entonces, esa sección debería mencionar como estos sistemas interactúan y deberían identificar las interfaces relevantes entre los sistemas. Una manera fácil de desplegar los principales componentes de un gran sistema, interconexiones e interfaces externas es mediante un diagrama de bloque.]

2.2 Resumen de capacidades

[Resume los principales beneficios y características que el producto proporcionará. Por ejemplo, un documento de Visión para un sistema de soporte al cliente puede usar esta parte para guiar la documentación del problema, dirigir y reportar el estado sin mencionar la cantidad de detalles que cada una de esas funciones requiere.

Organice las funciones de manera que la lista sea entendible para el cliente o cualquier otra persona que lea el documento por primera vez. Una simple tabla listando los principales beneficios y sus características de soporte podría ser suficiente. Por ejemplo:]

Sistema de Soporte Al Cliente

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

El nuevo equipo de soporte puede aumentar rápidamente la velocidad.	La base de Conocimiento asiste al personal de soporte en la rápida identificación de reparaciones conocidas y los errores no solucionados.
La satisfacción del cliente aumenta debido a que nada deja de funcionar por fallas del sistema.	Los problemas son clasificados por separado, clasificados y seguidos durante el proceso de resolución. La notificación automática ocurre para cualquier asunto anterior..
La Gerencia puede identificar las áreas del problema y medir la carga de trabajo del personal.	Los reportes de tendencia y distribución permiten un alto nivel de revisión del estado del problema.
Los equipos de soporte distribuidos pueden trabajar juntos para resolver los problemas.	Los servidores de replicación permiten actualizar la información de la base de datos compartida a través de la empresa
Los clientes pueden ayudarse ellos mismos, disminuyendo los costos de soporte y mejorando el tiempo de respuesta.	La base de Conocimiento puede hacerse disponible a través de Internet. Incluye capacidades de búsqueda de hipertexto y motores gráficos de consulta.

2.3 Supuestos y Dependencias

[Lista cada uno de los factores que afectan las características establecidas en el documento de Visión. Lista los supuestos que, si cambiaran, alterarían el documento de Visión. Por ejemplo, un supuesto puede establecer que un sistema operativo específico estará disponible para el hardware destinado para el producto de software. Si el sistema operativo no está disponible el documento de Visión debería cambiar..]

2.4 Costo y precios

[Para productos vendidos para clientes externos y para muchas aplicaciones “en casa”, los asuntos de costo y precio pueden impactar directamente la definición e implementación de las aplicaciones. En esta sección, registre cualquier limitación de costo y precio que sea relevante. Por ejemplo, costos de distribución, (número de disquetes y número de CD-ROMs) u otras limitaciones de costos de bienes vendidos (manuales, empaquetamiento) puede ser material para el éxito de los proyectos o irrelevante dependiendo de la naturaleza de la aplicación.]

2.5 Licenciamiento e Instalación

[Los asuntos de licenciamiento e instalación también pueden impactar directamente el esfuerzo de desarrollo. Por ejemplo, la necesidad del soporte, seguridad con palabras de paso o el licenciamiento de red crearán requerimientos adicionales del sistema que deben ser considerados en el esfuerzo de desarrollo. Los requerimientos de instalación también pueden afectar la codificación o crear la necesidad para instalación de software separado

3. Características del Producto

[Listar y describir brevemente las características del producto. Las características son las capacidades de alto nivel del sistema que son necesarias para brindar beneficios a los usuarios. Cada característica es un servicio externamente deseado que requiere típicamente una serie de entradas para lograr el resultado deseado. Por ejemplo, una característica de un sistema de seguimiento de problemas podría ser la habilidad de proporcionar reportes de tendencia. Como la figura del modelo de caso de uso toma forma, actualiza la descripción para referir a los casos de uso.

Debido a que el Documento de Visión es revisado por una extensa variedad de personal involucrado, el nivel de detalle debería ser más general para que cada persona lo entienda. No obstante, suficiente detalle debería estar disponible para proporcionar al equipo de trabajo la información que ellos necesitan para crear un modelo de caso de uso.

Para administrar eficientemente la complejidad de la aplicación recomendamos para cualquier nuevo sistema o una actualización a un sistema existente, las capacidades son abstraídas a un nivel suficientemente alto como características de resultado de 25-99. Estas características proporcionan la base fundamental para la definición del producto,

administración del alcance y administración del proyecto. Cada característica será ampliada en mayor detalle en el modelo de casos-de-uso.

A lo largo de esta sección, cada característica debería ser percibible externamente por usuarios, operadores y otros sistemas externos. Estas características deben incluir una descripción de las funciones y de cualquier tema relevante de usabilidad que deba ser tratado. Los siguientes lineamientos se aplican:

- Permite el diseño. Mantiene descripciones de características a un nivel general. Se enfoca en las capacidades necesarias y en el por qué, (no en el cómo) ellas deberían ser implementadas.
- Si usted está usando el conjunto de herramientas del Requisite Pro, todas deberían ser seleccionadas como requerimientos del tipo para una fácil referencia y seguimiento]

3.1 <UnaCaracterística>

3.2 <Otra Característica>