

# Requerimientos de Negocio y Usuario



CE-4101 Especificación y diseño de software

# Requerimiento de Negocio

Ejemplo



**Incrementar en un 15% la  
ocupación promedio anual  
de los hoteles de la cadena  
MyHotel en un periodo de  
dos años**

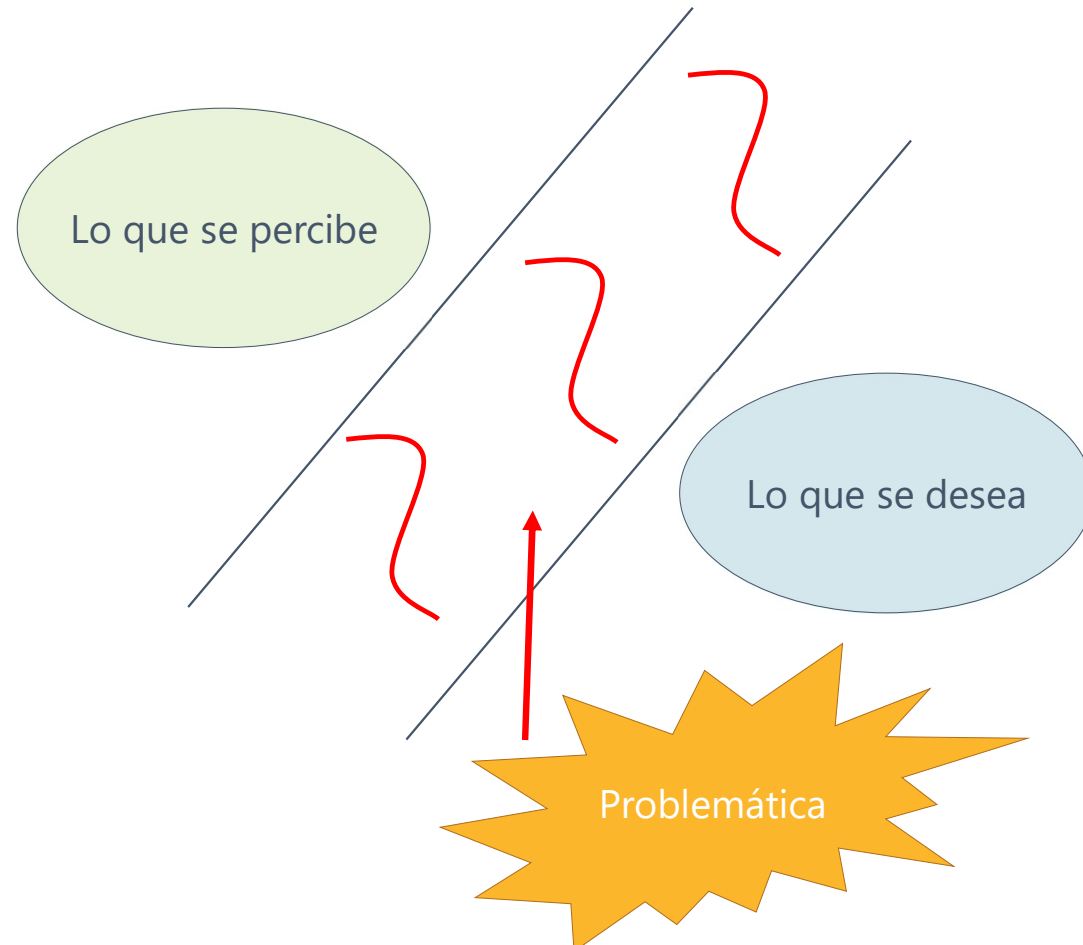
# Requerimiento de Negocio

## Detalle de secciones

Sección	Descripción
Antecedentes	<p>Resumen la lógica y el contexto para el nuevo producto o para los cambios que se pretenden hacer</p> <p>Describe la historia o situación que llevó a la decisión de construir este producto.</p>
Oportunidad del negocio/Problematca	<p>Describa el problema que se está resolviendo o el proceso que se está mejorando.</p> <p>También puede describir la oportunidad de negocio que existe y el mercado en el que el producto estará compitiendo.</p> <p>Esta sección podría incluir una evaluación comparativa de productos existentes, indicando por qué el producto propuesto es atractivo y las ventajas que proporciona. Describir los problemas que actualmente no se pueden resolver sin la solución prevista.</p>

# Requerimiento de Negocio

— — — — —  
Análisis de brecha



# Requerimiento de Negocio

## Detalle de secciones

Sección	Descripción
Objetivos del negocio	Resumir los beneficios empresariales importantes que el producto proporcionará de una manera cuantitativa y mensurable. Un modelo de objetivos muestra una jerarquía de problemas relacionados y objetivos mensurables

# Requerimiento de Negocio

## Ejemplo

Financieros	No-Financieros
Capturar un X% de Mercado en los próximos Y meses	Lograr una medida de satisfacción del cliente de al menos X dentro de los Y meses de su publicación.
Aumentar la cuota de mercado en el país W de X% a Y% dentro de Z meses.	Aumentar la productividad del procesamiento de transacciones en un X% y reducir la tasa de errores de datos a no más de Y%.
Ahorre \$ X por año que actualmente se gasta en un sistema legacy de alto mantenimiento.	No recibir más de X llamadas de servicio de garantía por unidad vendida dentro de los Z meses posteriores al envío.
Reducir los costos mensuales de soporte de \$ X a \$ Y dentro de Z meses.	Reducir el tiempo de respuesta a X horas en Y% de las llamadas de soporte.

# Requerimiento de Negocio

## Detalle de secciones

Sección	Descripción
Métricas de Éxito	Especifique los indicadores que las partes interesadas utilizarán para definir y medir el éxito en este
Visión	Una declaración concisa de la visión que resuma el propósito a largo plazo y la intención del producto. La declaración de visión debe reflejar una visión equilibrada que satisfaga las expectativas de las diversas partes interesadas.