

Aula 1

Análise de Sistemas

Profª Adriana Bastos da Costa

1

Conversa Inicial

2

Modelagem de processos de negócio

- Esta disciplina é fundamental para todo profissional que deseje desenvolver um software, pois permite traduzir as necessidades de negócio do cliente em um projeto técnico de software
- Para isso são usados modelos e documentação

3

- Nesta aula abordaremos o que são processos de negócio e como representá-los em formato de fluxo, de forma a simplificar o entendimento do que será automatizado por meio de um software

4

Temas desta aula

- Entendendo o que são processos de negócios
- Mapeando os processos AS IS e elaborando o processo TO BE
- Conhecendo e aplicando a notação BPM em processos de negócios
- Aprofundando a notação BPMN
- Analisando um exemplo de modelagem de processo

5

Entendendo o que são processos de negócios

6

- Os processos ajudam a implementar a estratégia do negócio
- Por meio dos processos, é colocada em prática a visão, a missão e os valores da empresa
- Processos são ativos de grande valor para a organização
- As empresas criam diferencial competitivo por meio de seus processos

7

- Os processos refletem como a empresa funciona
- São os processos que produzem o serviço ou o produto que será entregue ao cliente
- Os processos são responsáveis pela criação de valor na perspectiva do cliente

8

- Os papéis e responsabilidades dentro de um departamento ou área precisam estar definidos e divulgados
- As atividades executadas precisam ser objetivas e o fluxo de trabalho deve ser direto e eficiente

9

- Toda organização executa um conjunto de atividades para alcançar seus objetivos, que inclui:
 - atender aos pedidos de compras
 - recrutar funcionários
 - fabricar produtos
 - contratar fornecedor

10

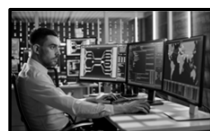


Julia Tim/shutterstock

Pessoas do lado do negócio precisam entender como os sistemas funcionam



Space Images/shutterstock



Gorodenkoff/shutterstock

Pessoas de TI têm que entender como o negócio funciona para projetar sistemas que atendam às necessidades do processo de negócio

11

Processo de negócio

- “É um conjunto completo e dinamicamente coordenado de atividades colaborativas e transacionais que entrega valor aos clientes”
(Smith; Fingar, 2007)
- “Uma série de passos que um negócio executa para produzir um produto ou serviço”
(Rummler; Brache, 1995)

12

Mapeando os processos AS IS e elaborando o processo TO BE

13

- Primeiro, é preciso identificar os processos
- Mas nem sempre isso é simples, pois um processo pode passar por vários departamentos e ser executado por diversos profissionais, o que dificulta o entendimento de todos os passos envolvidos desde o seu início até a sua finalização

14

Processos AS IS

- Após identificar um processo, é preciso mapear os passos que são executados de seu início até sua finalização
- Esse mapeamento é chamado de AS IS (traduzindo para português, seria um sinônimo para "como é"), ou seja, é a identificação dos passos do processo, como são executados no momento do mapeamento

15

- A técnica de mapeamento de processos AS IS envolve o levantamento e a documentação da situação atual do processo, a qual é representada em um fluxo
- Durante o mapeamento dos processos AS IS, é possível identificar também os problemas, falhas ou fragilidades, assim como as oportunidades de melhoria do processo

16

- É preciso se preocupar com:
 - requisitos mal explicados
 - requisitos incompletos
 - falta de interesse dos envolvidos em explicar o processo
 - falta de participação de todos os envolvidos no processo

17

Processos TO BE

- Após mapear o processo AS IS, ou seja, identificar e entender como o processo é executado no momento da modelagem, fica mais fácil propor correções de falhas e melhorias para deixar o processo mais eficiente e ágil

18

- Para propor um novo processo de negócio ou melhorias no processo já existente, é utilizada a técnica TO BE, quando são realizadas discussões, definições e documentação da proposta de situação futura para o processo

19

Processos AS IS e TO BE

- Tanto o processo AS IS quanto o processo TO BE são representados por meio de fluxos, que mostram os envolvidos no processo, como o processo inicia, quais são os passos executados e em qual ordem, além de como o processo é encerrado

20

Conhecendo e aplicando a notação BPM em processos de negócios

21

Conhecendo o BPMN

- BPMN é a notação utilizada quando se modela processos de negócios seguindo a disciplina do BPM
- O BPM é uma disciplina de gestão própria para entender o funcionamento dos processos de negócios

22



23

Aprofundando a notação BPMN

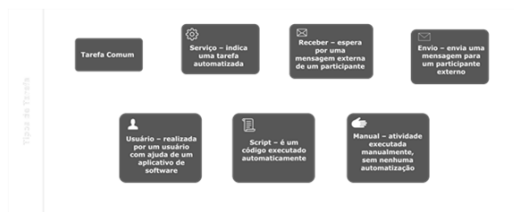
24

- Além dos elementos principais que vimos anteriormente, o BPMN ainda oferece especializações dos elementos principais, de forma a facilitar a leitura do fluxo e o entendimento de como um processo funcionará de forma automatizada

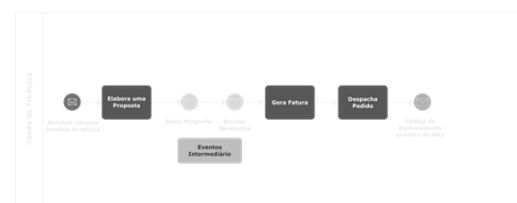
25

- Os elementos principais já vistos anteriormente permitem modelar um bom fluxo, porém, com as especializações, é possível, inclusive, pensar em como o TO BE funcionará apoiado por um software

26



27



28



29

Tarefas versus eventos

- **Tarefas** – ocorrem ao longo do processo, em que o ator executante é conhecido
- Por exemplo: “cadastrar cliente”, “cadastrar produto”, “emitir fatura” e outras tarefas que seriam realizadas por um vendedor, no caso de um processo de vendas

30

- **Eventos** – ações que acontecem com um estímulo direto do ambiente externo
- Por exemplo, o evento de “início” é disparado por algum estímulo que faz com que o fluxo do processo seja iniciado
- Para iniciar qualquer fluxo de processo de negócio sempre há um evento envolvendo um executor ou um processo externo que ocorre e o dispara

31

Analizando um exemplo de modelagem de processo

32

Estudo de caso

- O estudo de caso visto nesta aula será utilizado em todas as aulas desta disciplina
- Será a forma de colocarmos em prática tudo o que vimos ao longo de nossas aulas, pegando um caso real e aplicando a análise de sistemas para construir um software

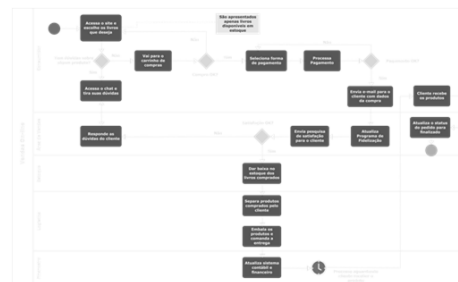
33

- Fomos contratados por nosso cliente para modelar o processo de vendas *on-line* de livros
- O nosso cliente tem uma livraria virtual, que vende produtos diretamente em um site próprio

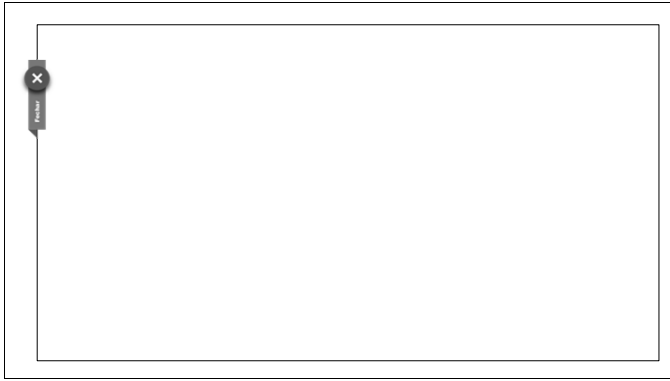
34

- O diferencial desta livraria é ter um estoque próprio, o que garante uma entrega mais rápida a seus clientes, e aceitar vários tipos de pagamento, como cartão de crédito, cartão de débito e boleto bancário
- A livraria possui um programa de fidelidade, que permite desconto de 10% aos clientes que comprarem R\$ 500,00 ou mais em 1 ano

35



36



37