



Leitura livro

Anotações da leitura das páginas 15 à 18 do livro **Análise e Projeto de Sistemas, 5th Edition** (Alan Dennis; Barbara Haley Wixom; Roberta M. Roth)

IDENTIFICAÇÃO E INICIAÇÃO DO PROJETO

BPM

A BPM (*Business Process Management*) é uma metodologia usada por organizações para melhorar de forma contínua os processos de negócios de ponta a ponta.

Geralmente, a BPM respeita um ciclo contínuo de criação, validação e alteração sistemática dos processos. Os analistas de negócios, com seu conhecimento profundo do negócio, desempenham papel particularmente importante na gestão de processos de negócio:

- Definem e mapeiam as etapas em um processo de negócio,
- Criam maneiras de melhorar as etapas do processo que agregam valor,
- Encontram modos de eliminar ou consolidar as etapas do processo que não agregam valor,
- Criam ou ajustam os fluxos de trabalho eletrônicos a fim de que sejam adequados aos mapas de processos melhorados.

BPA

A BPA (*Business Process Automation*) é a frequência/necessidade de projetos. Nessas situações, os componentes de tecnologia são usados para complementar ou substituir os processos de gestão manual da informação, com o intuito de obter maior redução de custos.

BPI

A BPI (*Business Process Improvement*) seria o resultado do estudo de negócios, criando processos novos e reprojatados para melhorar os fluxos de trabalhos dos negócios e/ou utilizando novas tecnologias que permitam novas estruturas de processos.

BPR

A BPR (*Business Process Reengineering*) revela a necessidade de modernização completa dos processos de negócios da organização, isso também pode significar a modificação do modo fundamental no qual a organização funciona, fazendo com que o modo atual de fazer negócio sofra grandes mudanças que irão ajudar em novas ideias e novas tecnologias.

Patrocinador do projeto

É responsável por desenvolver uma visão inicial do novo sistema, ele trabalha durante todo o CVDS visando assegurar que o projeto seja conduzido na direção correta, sob a ótica da empresa, e servindo como o principal ponto de contato para a equipe do projeto. (Seria um funcionário de marketing, contabilidade ou finanças).

Em a capacidade de percepção necessária para determinar o *valor do negócio* que será agregado pelo sistema tanto de maneira tangível como intangível. O *valor tangível* pode ser quantificado ou medido facilmente (por exemplo, 2% de redução nos custos operacionais). Um valor *intangível* resulta de uma crença intuitiva de que o sistema proporciona benefícios importantes, mas difíceis de medir, para a organização (por exemplo, melhor serviço de atendimento ao cliente, posição competitiva melhor).

Requisitos do negócio

Descrevem os motivos para que o sistema seja desenvolvido e destacam os benefícios que ele fornecerá à organização. Esses requisitos precisam ser explicados em nível elevado para que o comitê de aprovação e, por fim, a equipe de projeto compreendam o que a empresa espera como produto final.

Esses requisitos de negócios resumem os recursos e as funcionalidades que o sistema de informação terá de incluir.

Solicitação do sistema

É um documento que descreve os motivos que levam a empresa a construir uma sistema e valor esperado que ele proporcione.

A maioria das solicitações de sistemas inclui cinco elementos: patrocinador do projeto, necessidades de negócio, requisitos de negócio, valor de negócio e questões especiais.

O *patrocinador* descreve a pessoa que servirá como contato principal do projeto, e a *necessidade de negócio* apresenta as razões que levam à realização do projeto. Os *requisitos de negócio* do projeto referem-se às competências da empresa que o sistema precisará possuir, e o *valor do negócio* descreve os benefícios que a

organização deve esperar do sistema. As *questões especiais* são incluídas no documento como uma categoria abrangente para todas as outras informações, que devem ser levadas em consideração na avaliação do projeto.