

# Seminario 4 – Documento de Visión





# Qué es la Visión

“Descripción clara sobre el producto deseado, el proceso en sí, y las necesidades que se van a cubrir con el proyecto”

- Es un documento de alto nivel más breve y general que un documento de requisitos del producto, y que describe lo que se espera solucionar y una descripción inicial de las características que tendrá el producto una vez desarrollado.
- El **propósito del documento** es recopilar y analizar las ideas que han surgido para el futuro del producto, y asegurarse de que todos los interesados tienen una visión clara y compartida de los objetivos y del alcance del proyecto



# Qué es la Visión

- × Un documento de visión debe responder a las siguientes cuestiones:
  - ¿Quiénes son los clientes de tu producto?
  - ¿Qué necesitan los clientes?
  - ¿Qué características del producto son necesarias para satisfacer las necesidades de los clientes?



# Documento de Visión

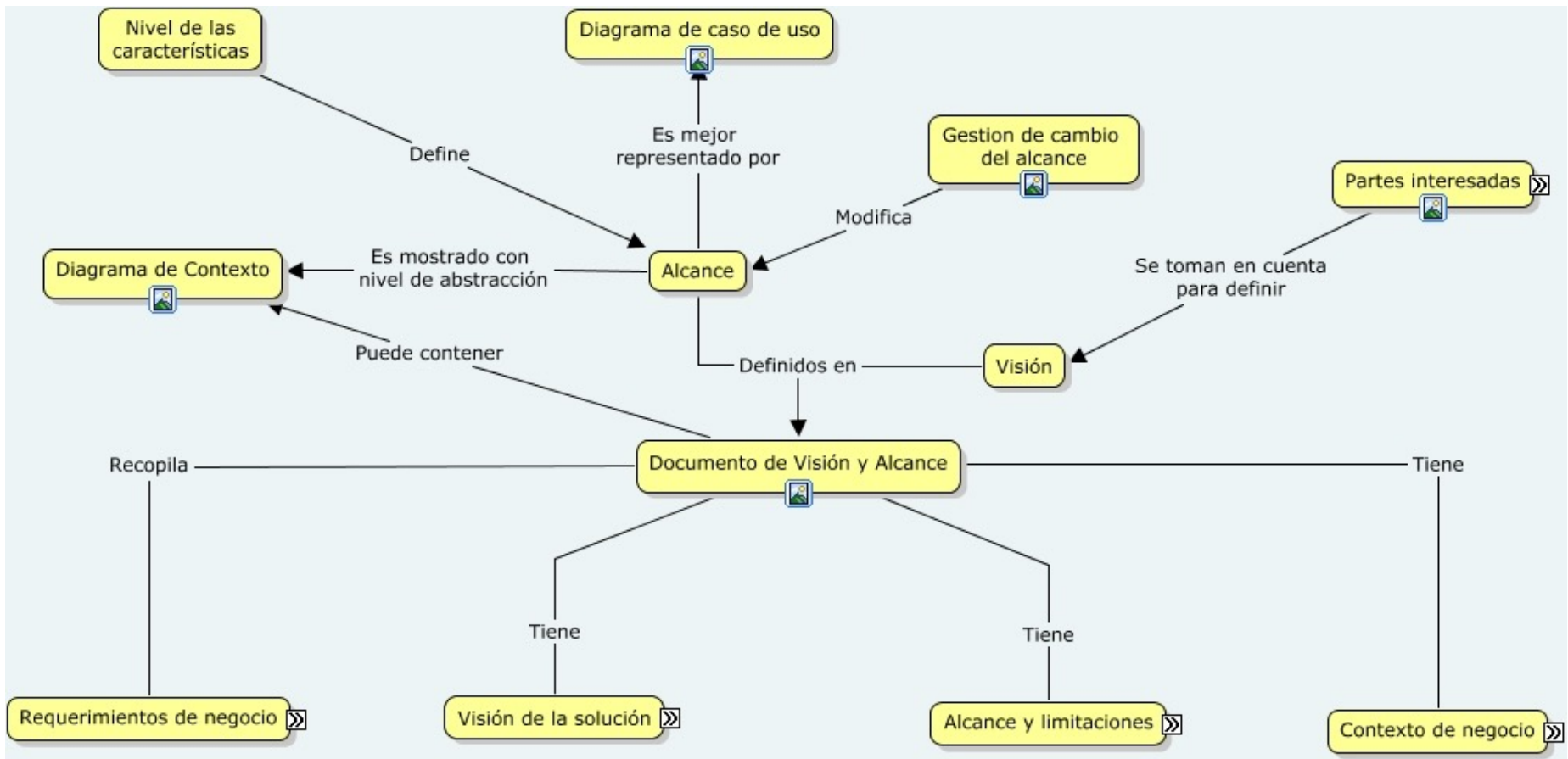
## x Características:

- Debe ser claro y fácil de entender.
- Debe ser breve y conciso.





# Contenido del Documento





# Formato del Documento.

## 1. Introducción.

1.1 Propósito.

1.2 Alcance.

1.3 Definiciones , Acrónimos y Abreviaciones.

1.4 Resumen.



# Formato del Documento.

## 2. Posicionamiento.

1.1 Oportunidad de Negocio.

1.2 Declaración del Problema.

<b>El problema de</b>	<i>Descripción concisa del problema</i>
<b>Afecta</b>	<i>Stakeholders afectados por el problema</i>
<b>El impacto del problema es</b>	<i>Impacto sobre el problema</i>
<b>Una solución exitosa sería</b>	<i>Que beneficios obtendrían con la solución</i>

2.3 Solución Propuesta.



# Formato del Documento.

## 3. Descripción de Usuarios y Stakeholders.

### 3.1 Resumen de stakeholders.

Nombre	Descripción	Responsabilidades

### 3.2 Resumen de usuarios.





# Formato del Documento.

## 3.3 Perfil de Stakeholders.

<b>Descripción</b>
<b>Responsabilidades</b>
<b>Criterios de Éxito</b>

## 3.4 Perfil de Usuarios.

## 3.5 Necesidades claves de los Stakeholders o Usuarios.

<b>Necesidad</b>	<b>Prioridad</b>	<b>Incumbe</b>	<b>Solución Actual</b>	<b>Solución propuesta</b>



# Formato del Documento.

## 4. Resumen del producto.

4.1 Perspectiva del Producto.

4.2 Resumen de Capacidades.

Beneficio del Cliente	Características de Soporte

4.3 Supuestos y Dependencias.