

Revisão Prova 1
Prof. Raquel Pegoraro

Erickson G. Müller

March 21, 2025

Conteúdos

1.

1 Engenharia de Software na formação profissional

2 Engenharia de Requisitos

Faz-se necessário identificar as necessidades do cliente e entender o que ele está tentando comunicar acerca do produto. O primeiro passo é conversar com o cliente, entender as informações e, a partir delas, identificar quais são os requisitos que o sistema deverá contar.

O processo da engenharia de requisitos segue a seguinte ordem, podendo transitar entre elas:

1. Estudo de viabilidade
2. Elicitação de requisitos
3. Especificação de requisitos
4. Validação de requisitos

2.1 Requisitos Funcionais

São as funcionalidades presentes no sistema, como tela de login,

2.2 Requisitos Não Funcionais

Segurança, velocidade, layout...

3 Modelos de Processo de Software

3.1 Modelo Cascata

3.2 Modelo Iterativo e Incremental

4 Técnicas de Planejamento e Gerenciamento de Software

4.1 Métodos Ágeis

4.2 SCRUM

Segue o modelo Iterativo e Incremental

4.3 XP

5 Prototipação

Wireframe, Mockup, Protótipos

6 Verificação, Validação e Teste

6.1 Ciclo de Vida em V

6.2 Tipos de Testes

6.3 Plano de Testes

6.4 Casos de Testes

7 Gerência de Configuração

7.1 Controle de Mudança

7.2 Controle de Versão

8 Métricas de Software

8.1 Estimativas

8.2 Controle de Métricas

8.3 •

9 Projeto Integrador

Etapas de avaliação:

1. Elicitar e especificar requisitos
2. Protótipo não funcional (UX)
3. Projetar casos de testes
4. Projeto de Banco de Dados
5. Desenvolvimento do sistema
6. Execução dos caso de teste
7. Apresentação

Na parte de elicitação de requisitos, entrevistar duas pessoas com perfis diferentes.

9.1 Processo de entrevista - Elaboração de perguntas

1. Criar uma pergunta para entender como o processo é realizado atualmente
2. Identificar documentos com informações que precisam ser armazenadas
3. Pergunta para identificar as dificuldades que o cliente enfrenta.
4. Pergunta sobre as necessidades, funcionalidades desejadas, ideias de melhorias do processo atual e inovação
5. Perguntar se o cliente tem alguma ideia pessoal a acrescentar