# UT1

∷ Tags

## **Capítulo 2 The Requirement Process**

## **Project Blastoff**

El propósito principal es armar las bases para el relevamiento de requerimientos que sucederá luego y asegurarse de que están todos los componentes necesarios para que el proyecto resulte exitoso.

En el Blastoff, se define el alcance del problema de negocio y se definen quienes son los interesados "**stakeholders**". Aquí se confirma cual va a ser la funcionalidad que se incluirá en el desarrollo y cual es la funcionalidad que quedará excluida.

Identificar los stakeholders es crucial, ya que son los que no s proporcionan los requerimientos.

También, en esta etapa, se definen los objetivos del proyecto.

Es una buena practica como PM a esta altura hacer una estimación de los costos y riesgos en base a los requerimientos.

Es aquí donde el grupo de Blastoff debe llegar a un consenso de si el proyecto es viable o no.

## **Trawling for requirements**

Se parte el problema en Business Use Cases que representan cada una de las partes que se necesitan para responder de manera correcta al problema, son un conjunto de funcionalidades que dan respuesta a lun evento de negocio (BE). Se dividen estos Use cases y se comienza el relevamiento de requisitos. Es normal utilizar técnicas variadas para comprender la verdadera naturaleza del problema. Es por esto que resulta conveniente conversar con los stakeholders para entender cual es su función.

**Quick and Dirty Modeling** 

En este paso es conveniente usar métodos simples de modelado, como por ejemplo

Post its para representar funcionalidades y poder ir moviéndolas y modificar con

facilidad el modelo. Todo esto es con el objetivo de llegar rápidamente a un prototipo

que satisfaga todas las necesidades sin invertir demasiados recursos.

Puede ser también en lápiz y papel, por ejemplo modelar rápidamente un flujo de

pantallas para modelar un idea y mostrarla al cliente para que no quede en el aire.

**Scenarios** 

Son una forma de mostrar la funcionalidad a los stakeholders partiéndola en una serie

de pasos fácilmente identificables.

1- Estudiante va a la cantina y pide un cafe

2- el barman pregunta por el tamaño

3- el Estudiante pide chico

**Writing the Requirements** 

Los requerimientos deben ser escritos de forma que no resulten ambiguos y puedan ser testeados, y además puedan ser entendidos por los stakeholders para que este

pueda decir si esta de acuerdo o no antes de que llegue a los desarrolladores.

El propósito de escribir los requerimientos es que, si el analista no sabe como escribir

el requerimiento de la forma adecuada entonces no logró comprender la necesidad al

100%.

Rationale: razón fundamental

Fit criterion: criterio de aceptación

**Quality Gateway** 

UT1 2 Es importante que todos los requerimientos sean completos, relevantes, testeables, coherentes, trazables, etc. Es por esto que antes de llegar a los desarrolladores, los requerimientos son verificados por el analista y tester.

Este paso se suele realizar con el jefe de testing (si es que lo hay) y el encargado del relevamiento de los requerimientos.

### **Reusing Requirements**

Los requerimientos relevados para un producto nunca son completamente únicos. Es por esto que puede ser útil revisar proyectos antiguos relacionados para ver que material se podría reutilizar.

Es buena idea tener un repositorio de requerimientos para ver cuales ya se han trabajado (tener en cuenta que no van a ser iguales debido a los contextos de los clientes, pero pueden ser utilizados como base)

## **Reviewing the Requirements**

Este es el ultimo chequeo para asegurarse que no faltan requerimientos, son consistentes unos con otros y que no haya conflictos.

### **Iterative and Incremental Processes**

No es necesario relevar todos los requerimiento y luego comenzar a desarrollar, se puede comenzar a desarrollar antes de conocer todos los requerimientos y luego iterar y entregar todo. O incluso se puede entregar una versión preliminar del producto sin haber descubierto todos los requerimientos y luego volver a iterar para pulir la solución.

## **Requirements Retrospective**

De las mejores formas de mejorar es analizando que se podría haber hecho mejor. es por eso que se recomienda hablar con los stakeholder y desarrolladores para tener una visión de qué se podría haber hecho mejor y de esa forma mejorar el proceso.

¿Qué hicimos bien?

¿Qué hicimos mal?

¿Si lo tuviera quehacer de nuevo, que haría diferente?

### **Evolucionando requerimientos**

solicitudes de cambio:

Tipos de cambio

• Corrección: Corregir los defectos

Adaptación: Modificar por cambios externos

• Mejora: Ampliar los requisitos funcionales originales a petición.

Prevención: Cambio para facilitar el cambio.

## **Capítulo 3 Scoping the Business Problem**

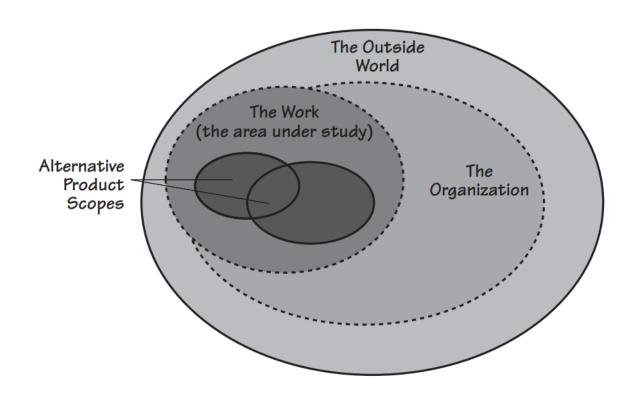
### **Setting the Scope**

Es muy importante ponernos en el lugar del cliente y entender qué es valioso para él, para de esta forma poder entregar un producto que le aporte valor a su trabajo.

Entonces, empezamos por definir el alcance o "scope" del trabajo de nuestro cliente, debemos saber que parte de la empresa o lo que sea se ve involucrada en su trabajo, y también muy importante saber que partes pueden ser completamente excluidas del alcance.

#### **Separate the work from its environment:**

Dentro de lo que es el trabajo del cliente, es importante saber separar y poner foco en las actividades que resultaría mas valioso desarrollar y qué actividades se pueden excluir del alcance. Para alcanzar el valor optimo, hay que estudiar lo suficiente sobre el trabajo del cliente para poder identificar que es lo valioso.



### Scope, Stakeholders, and Goals

Solo el alcance no es suficiente para comenzar a obtener requerimientos, es necesario también entender el alcance del trabajo, las personas que lo hacen tienen influencia o saben sobre este, y el resultado que esas personas quieren obtener.

## **Stakeholders**

"Stakeholder are the source of requirements".

Son cualquier personas con intereses, influencia o resultado sobre el producto. El cliente es el stakeholder mas obvio, pero hay otros, por ejemplo la audiencia objetivo

El alcance nos define los stakeholders que son afectados por el área de trabajo. Estas personas tienen diferentes objetivos, influenciados por sus intereses. Que a su vez me puede volver a mover el alcance.

#### Restricciones

Sin restricciones el espectro de trabajo es demasiado amplio, por lo tanto las restricciones nos limitan y focalizan el trabajo, por lo que no son del todo malas.

Las restricciones pueden ser

- De la solución: limitaciones de la app, por ej que sea compatible con android y iOS.
- De gestión de proyecto: alcance-tiempo-costo

¿Para que sirven las reuniones preliminares a los requerimientos?

Administración de Block Quirurgicos (1)

Entrevista (1)

#### **Escenarios o Casos de uso**

Son como una serie de pasos que resuelven un problema, Business Use Case Son escritos en lenguaje de alto nivel y sin ningún tipo de referencia tecnológica, muy buenos para comprender bien el problema y que el usuario entienda qué es lo que ocurre.

Puede ser que exista la necesidad de detallar mas en algún caso, incluyendo algún otro caso de uso dentro de este. Por ejemplo, en cierto caso de uso se da alguna condición que triggerea otro caso de uso, entonces simplemente se lo referencia.

También se pueden dar alternativas dentro del caso de uso enumerándolas en donde corresponda.

#### Casos de Excepciones.

Son desviaciones no deseadas pero inevitables del caso normal. Son no deseadas en el sentido que el dueño del trabajo preferiría que no ocurrieran. Sin embargo, sabemos que ocurrirán de vez en cuando, por lo que debemos estar preparados para ellas.

Para desarrollar bien los casos de uso, se vuelve mas fácil encontrar múltiples opciones si comenzamos a pensar en las restricciones.

#### Mal uso/escenarios negativos

Muestran posibilidades negativas o dañinas, como alguien que abusa del trabajo o intenta defraudarlo. Ejemplos incluyen usuarios que ingresan datos incorrectos intencionalmente, clientes que usan tarjetas de crédito robadas bromistas que realizan llamadas o transacciones ficticias.

#### Plantilla (VER PPT)