



FIESC SENAI

A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE

Modelagem de Negócio

Aula 01 – Conceitos da Análise de Negócio

Luciano Antonio Costa

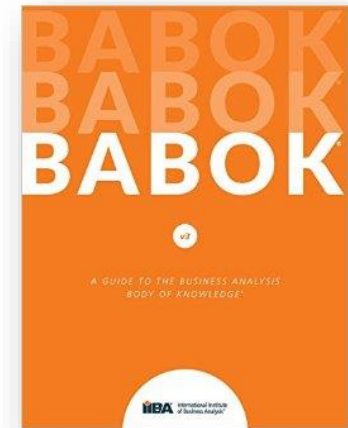
luciano.antonio@sc.senai.br

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



Plano de Aula

- Aula 1: Conceitos Bases
- Aula 2: Planejamento e Monitoração
- Aula 3: Elicitação e Colaboração
- Aula 4: Análise e Design de Requisitos + Ciclo Vida
- Aula 5: Análise da Estratégica
- Aula 6: Avaliação da Solução



- Relatório de Atividades (Peso 7)
 - Até 4 Alunos
 - 1 Atividade por Período = 6 Atividades
 - Entrega via Classroom = Prazo 06/03
- Prova (Peso 3)
 - Individual e Sem Consulta



Avaliação

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



QUINO. 10 anos com Mafalda. São Paulo: Martins Fontes, 2010

Tópicos da Aula

- Conceitos Básicos
- Atividade



Conceitos

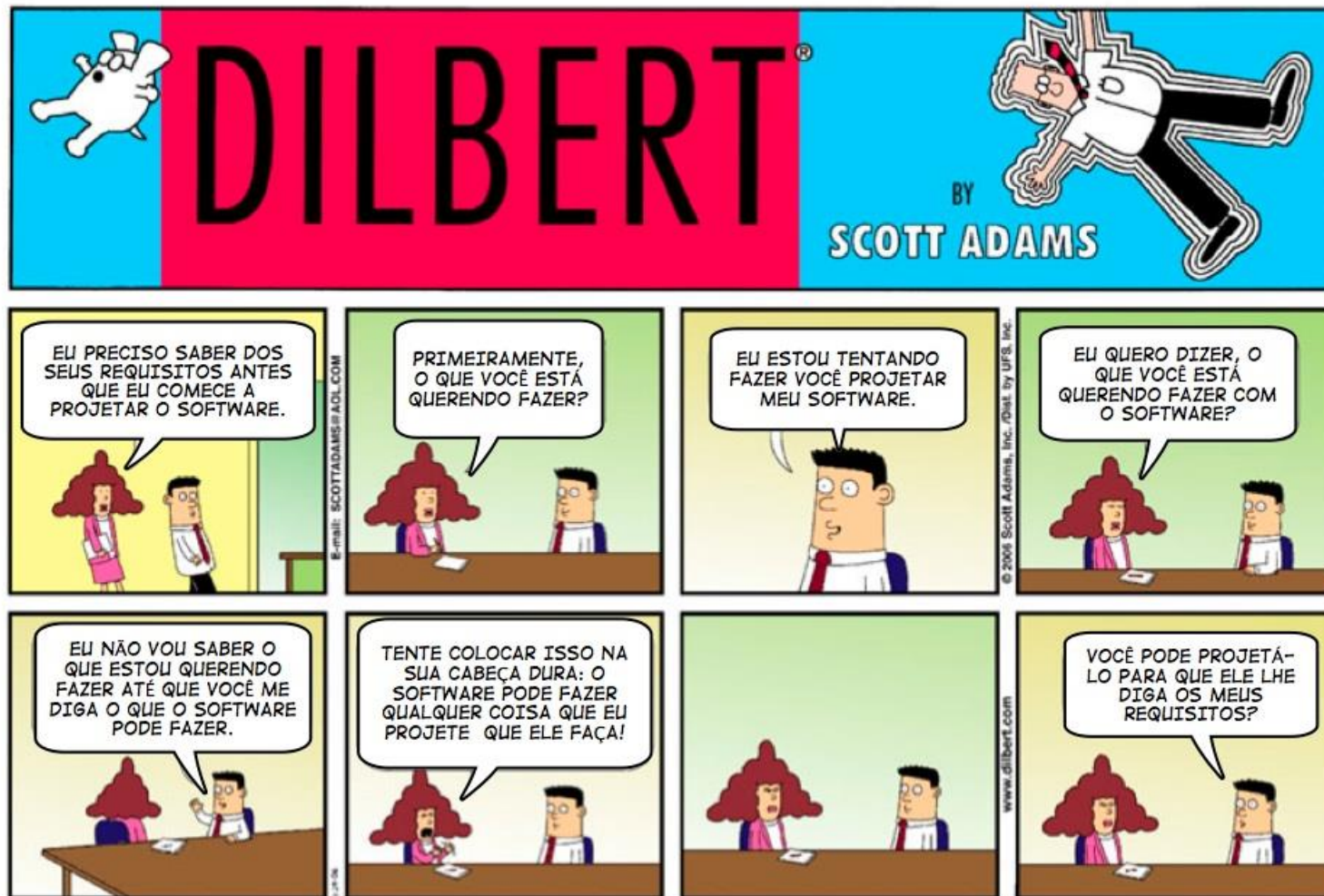
FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



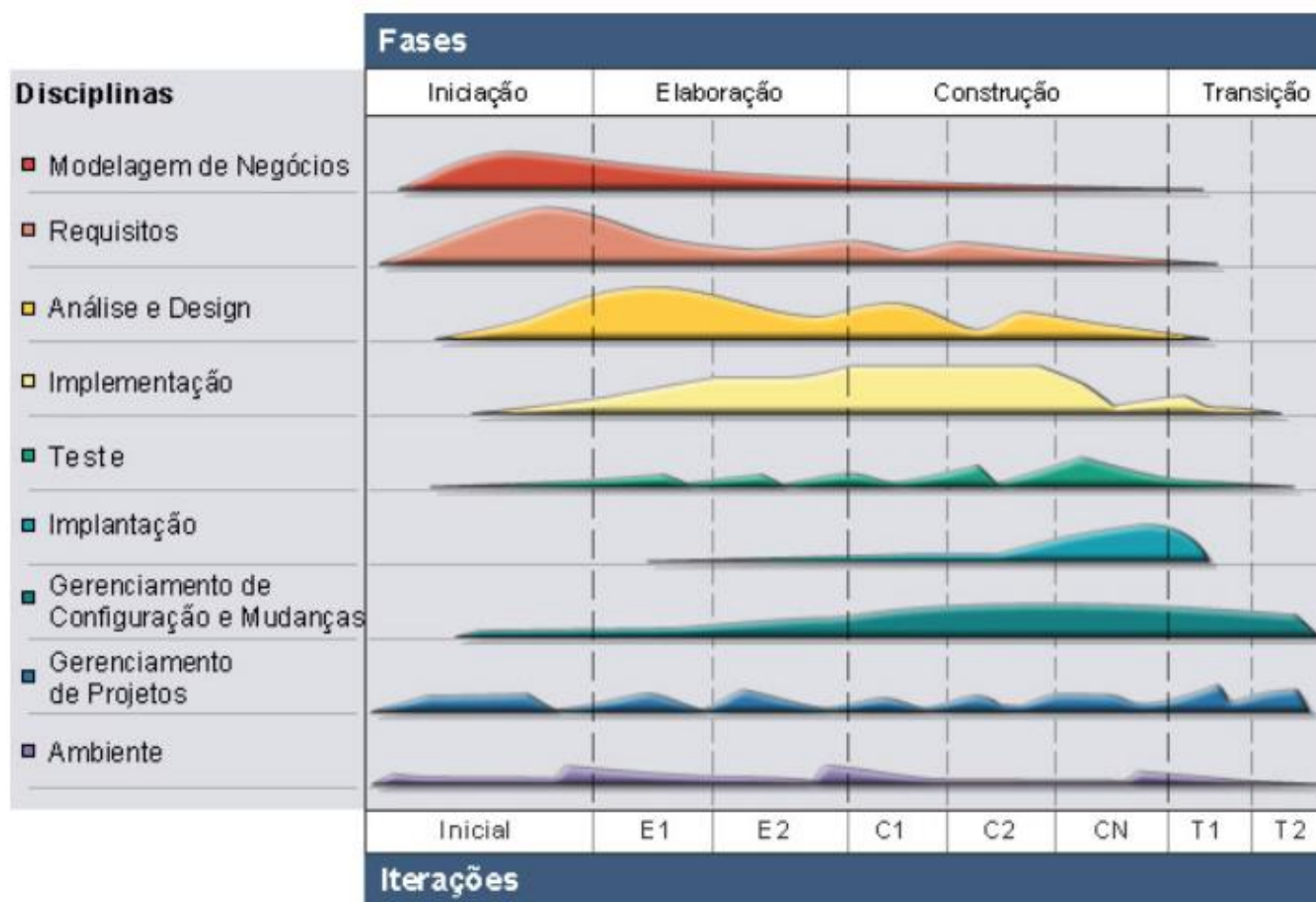
Modelagem de Negócios

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE





Processo Unificado



Modelagem de Negócios:

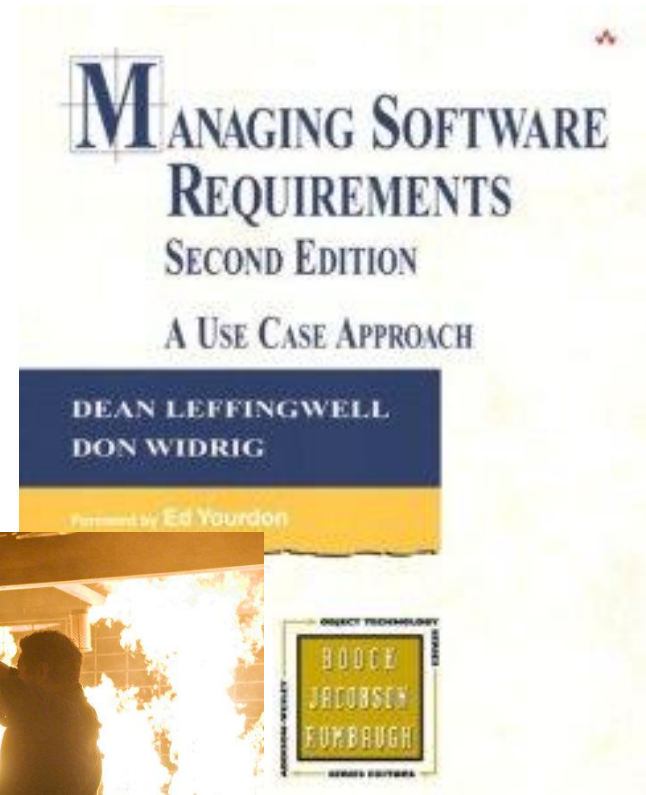
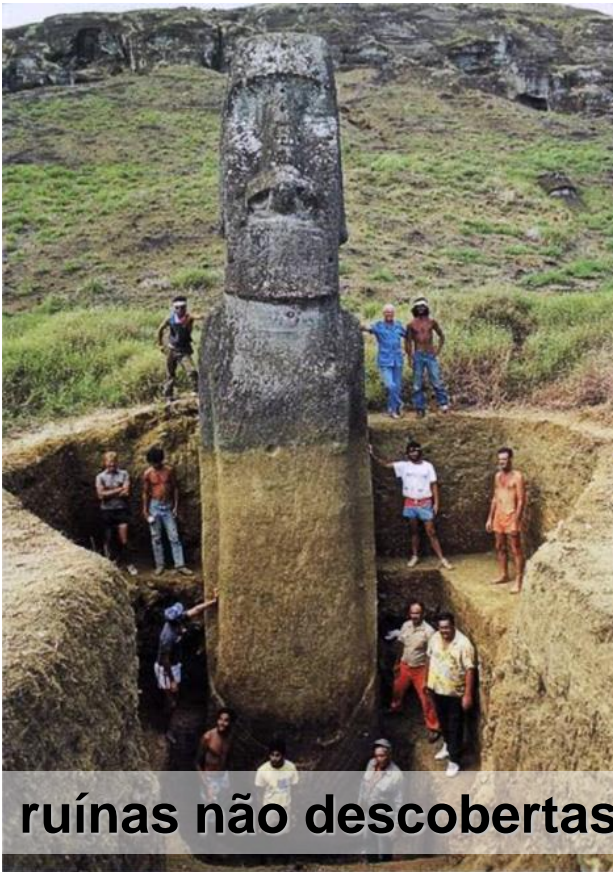
- Entender a **estrutura e a dinâmica** da organização na qual um sistema deve ser implantado (a organização-alvo).
- Entender os **problemas atuais** da organização-alvo e identificar as possibilidades de melhoria.
- Assegurar que os clientes, usuários e desenvolvedores tenham um **entendimento comum** da organização-alvo.
- Derivar os **requisitos** de sistema necessários para sustentar a organização-alvo.



Requisitos:

- Estabelecer e manter **concordância** com os clientes e outros envolvidos sobre o que o sistema deve fazer.
- Oferecer aos desenvolvedores do sistema uma **compreensão** melhor dos requisitos do sistema.
- Definir as **fronteiras** do sistema (ou delimitar o sistema).
- Fornecer uma **base** para planejar o conteúdo técnico das iterações e estimar o custo e o tempo de desenvolvimento do sistema.
- Definir uma **interface** de usuário para o sistema, focando nas necessidades e metas dos usuários.

Síndromes



- Quem é a nossa **referência?**
- Do que estamos falando mesmo?



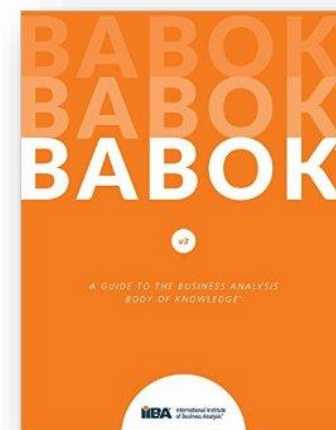
Por onde começar?

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



É um **corpo de conhecimento** de Análise de Negócio mantido pelo IIBA - *International Institute of Business Analysis™*. É considerado uma **padrão internacional** reconhecido de prática para **análise de negócio**.

Descreve as áreas de conhecimento, tarefas, competências requeridas, técnicas e perspectivas da abordagem a análise de negócios.



Definir a profissão de **análise de negócios** e prover um **conjunto de práticas** comumente aceitas.

A análise de negócios é uma **profissão ampla** em que o analista de negócios deveria executar seu trabalho através de **diferentes tipos de iniciativas** através da empresa.



O que é?

É um **framework** comum para todas as **perspectivas**, descrevendo as **tarefas** da análise de negócio que são executadas para poder **analisar** a mudança ou **avaliar** a necessidade de **mudança**.

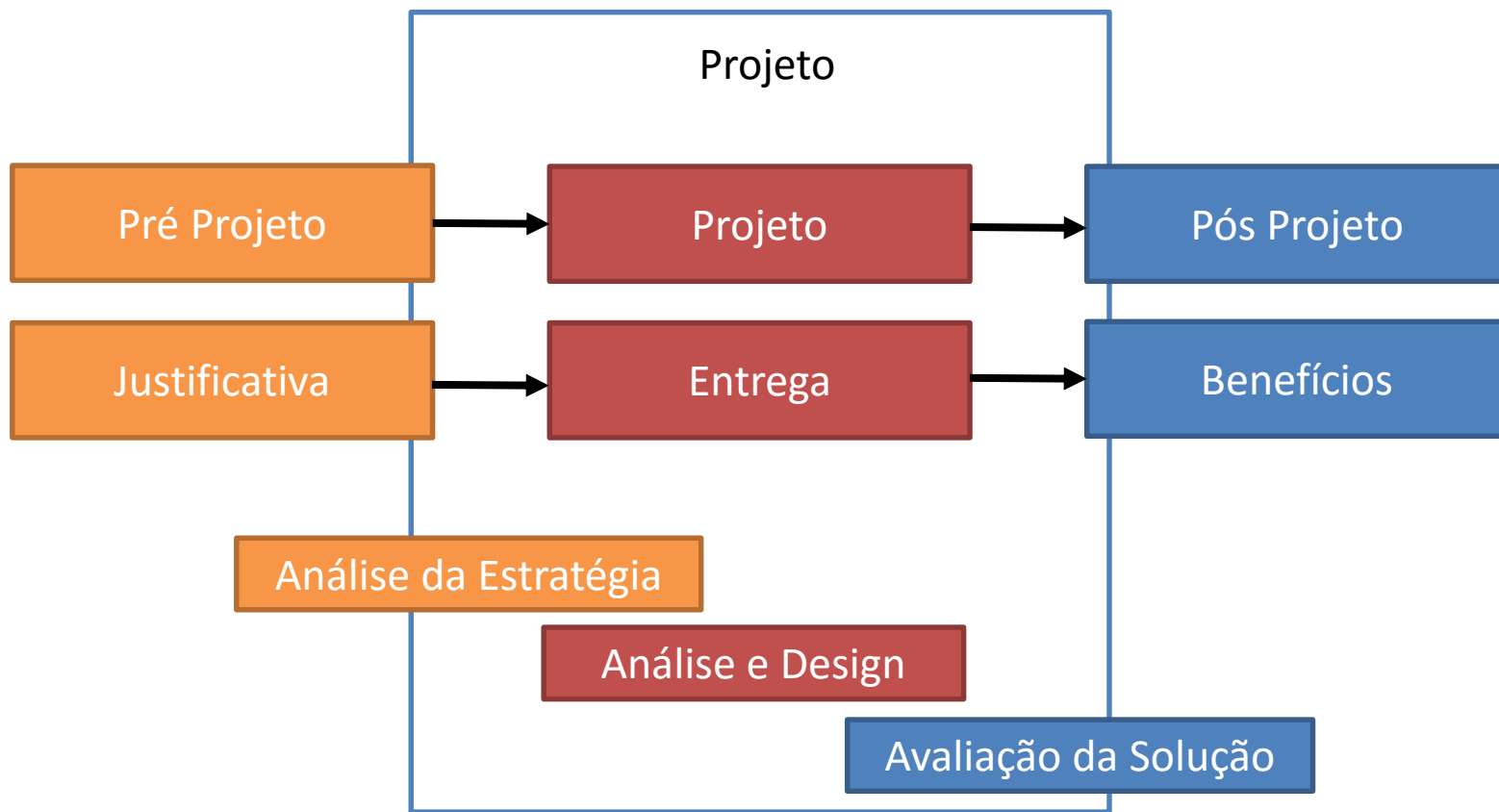
As **tarefa podem variar** em forma, ordem ou importância para a análise de negócios individual ou para várias iniciativas.



São **6 áreas de conhecimento** no BABOK®:

- ✓ Planejamento e Monitoramento
- ✓ Elicitação e Colaboração
- ✓ Gerenciamento do Ciclo de Vida de Requerimentos
- ✓ Definição de Design e Análise de Requerimentos
- ✓ Avaliação da Solução





Análise de Negócio

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



É uma **prática** de permitir a **mudança** em uma empresa pela definição de necessidades e recomendação de soluções que **entregam valor** aos *stakeholders*.

Permite uma empresa para **articular** suas necessidades e razões para a mudança, e também **projetar e descrever soluções** que podem entregar valores.



É realizada em **várias iniciativas** dentro de uma empresa. As iniciativas podem ser **estratégicas, táticas ou operacionais**.



Análise de negócios pode ser realizada dentro dos limites de um projeto ou ao longo da evolução da empresa e melhoria contínua. Ela pode ser usado para entender o estado atual, para definir o estado futuro, e para determinar as atividades necessárias para passar da atual para o estado futuro.

Quem é o Analista?

Um analista de negócios é **qualquer pessoa** que executa as tarefas de análise de negócios descritas no BABOK, não importa seu título ou papel organizacional. Ele é responsável pela descoberta, síntese e análise da informação de diversas fontes na empresa, inclusive de ferramentas, processos, documentos e *stakeholders*.



Atividades do Analista

Entre suas atividades estão:

- entender os problemas e objetivos da empresa
- facilitar a comunicação entre os *stakeholders*
- analisar as necessidades e soluções
- elaborar estratégias
- conduzir a mudança



Conceitos Centrais

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



Plano

É uma **proposta** para fazer ou atingir algo.



É o efeito da **incerteza de um valor** de uma mudança, solução ou empresa.



Cada tarefa inclui uma lista de interessados que são susceptíveis de participar na execução dessa tarefa ou que serão afetados por ela. Um *stakeholder* é um **indivíduo ou grupo** que um analista de negócios é susceptível de interagir com direta ou indiretamente.



Entre os stakeholder está o:
analista de negócios,
consumidores,
especialistas no domínio ou
na implementação, usuário
final, **suporte operacional**,
gerente de projeto,
regulador, patrocinador,
fornecedor e **tester**.



Requisito X Design

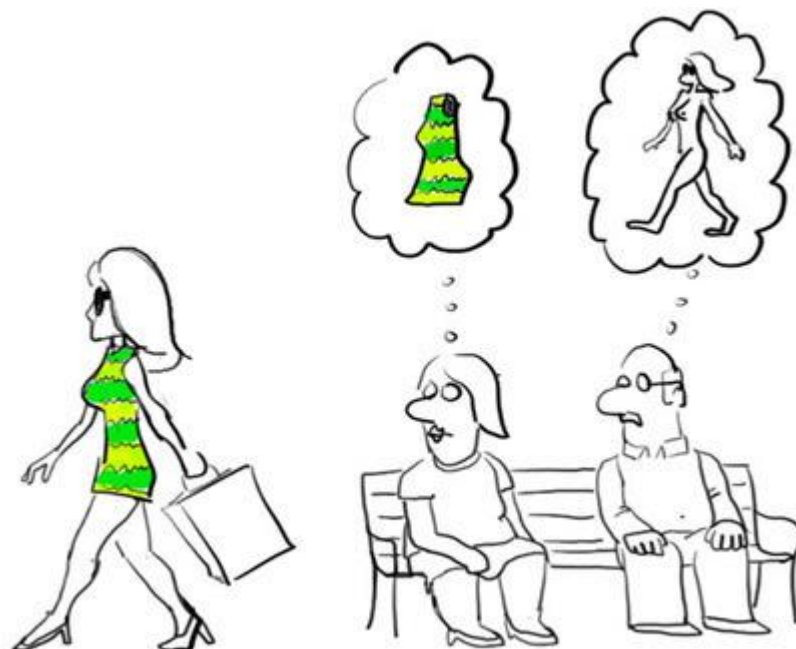
FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



Requisito

É uma **representação**
usável de uma
necessidade.

Focam no entendimento
do que tipo de valor
pode ser entregue se o
requisito for atingido.



É uma **representação**
usável de uma **solução**.

Foca em entender como o
valor pode ser realizado
pela solução se essa for feita.



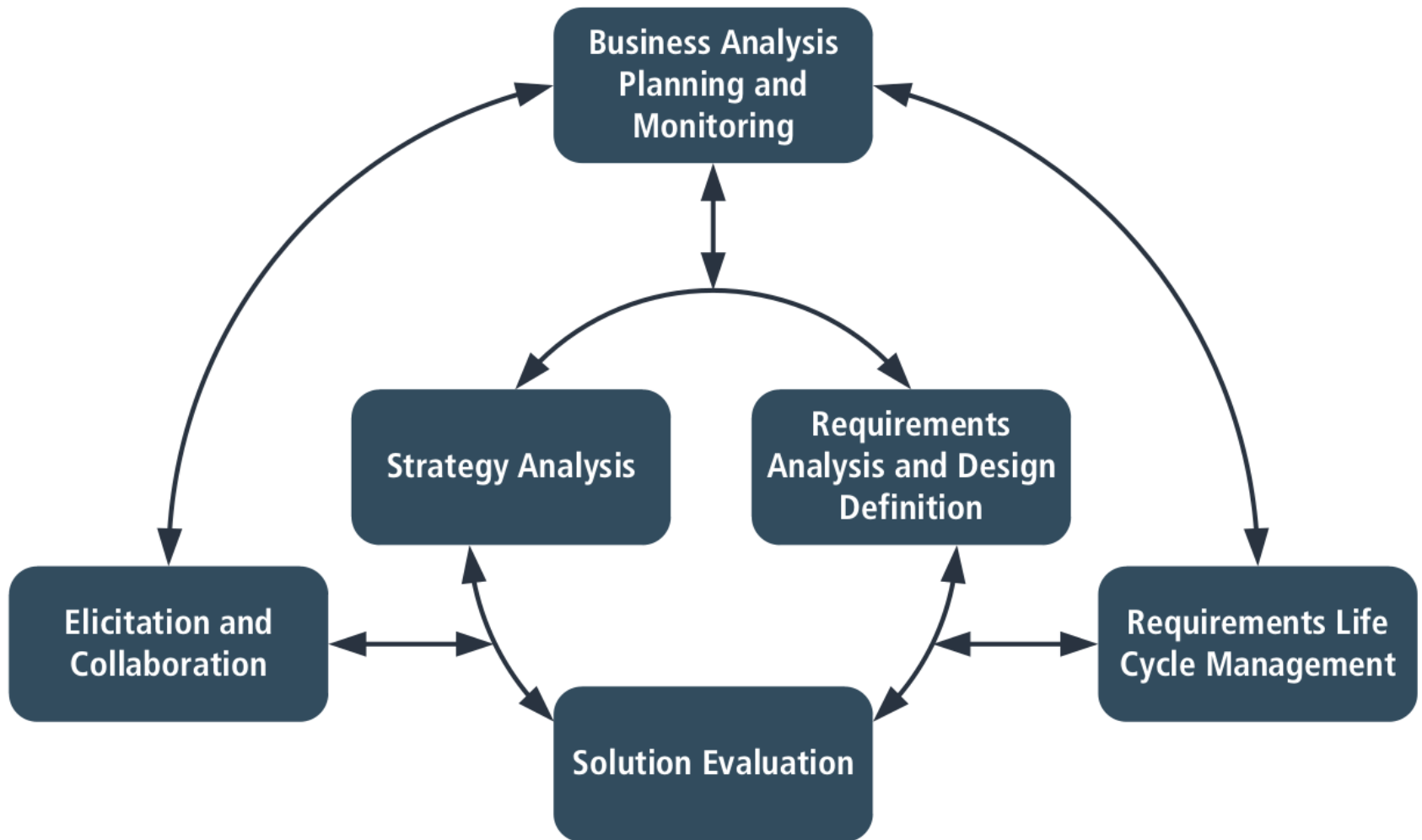
Elicitação, análise, avaliação e gerenciamento de requisitos têm sido consistentemente reconhecida como **principais atividades** de análise de negócios.

No entanto, é importante reconhecer que o analista também é responsável pela a **definição do design** em algum nível de uma iniciativa. O nível de responsabilidade para o projeto varia de acordo com a perspectiva dentro da qual um analista de negócios está trabalhando.

Requisito X Design

Requisito (Necessidade)	Design (Solução)
Visualizar 6 meses de dados de vendas através de múltiplas unidades organizacionais em uma única visão	Um esboço de um dashboard
Reduzir o tempo total requerido do pedido e entrega da ordem do cliente	Modelo de processo
Registrar e acessar históricos médicos de pacientes	Mock-up de tela demonstrando os campos de dados específicos
Desenvolver a estratégia, metas e objetivos de um novo negócio	Modelo de Capacidade de Negócio
Prover informação em inglês e francês	Protótipo com o texto apresentado em inglês e francês

Figure 1.4.1: Relationships Between Knowledge Areas

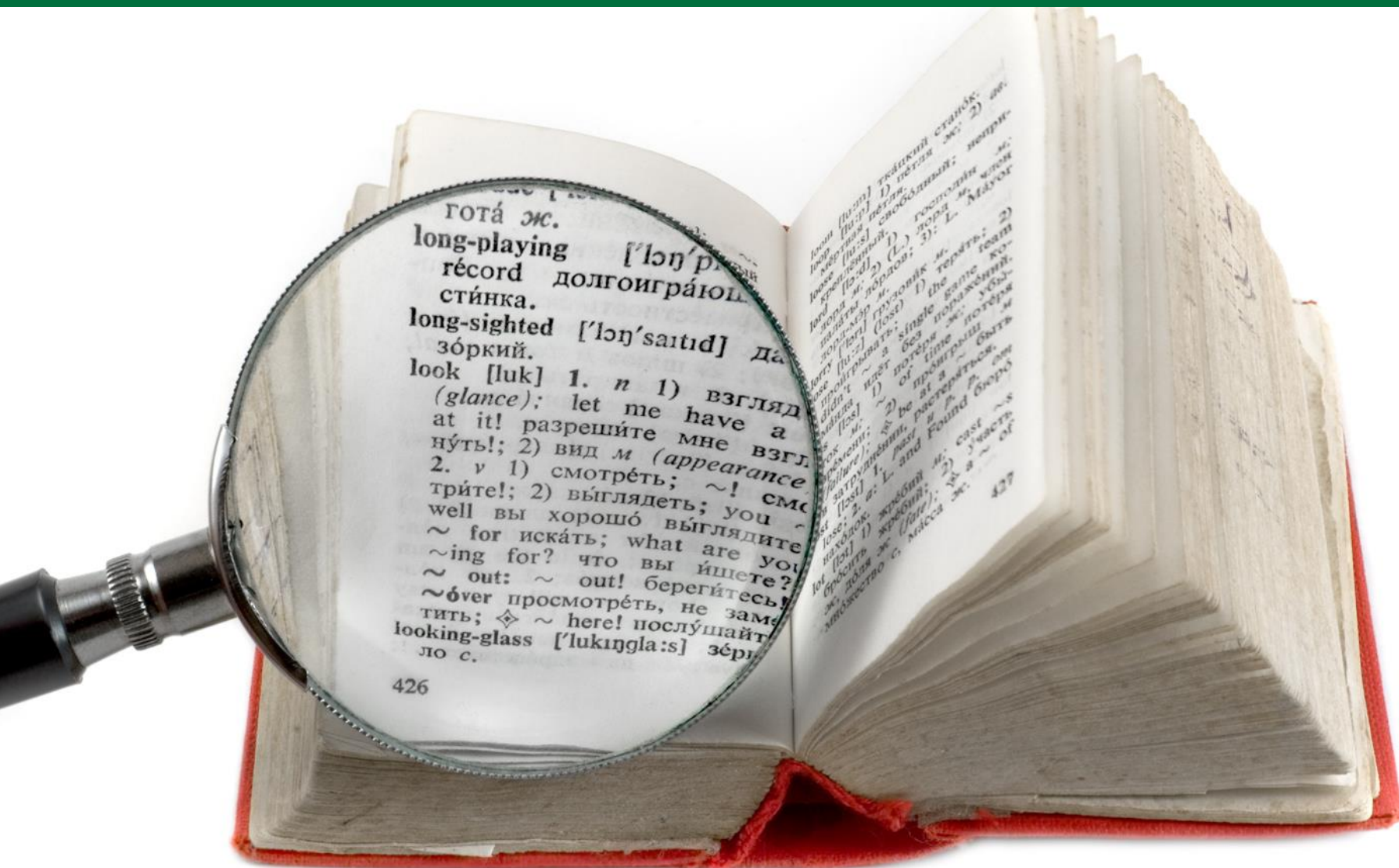


É uma **única peça de trabalho** que deve realizar **formalmente ou informalmente** uma parte da análise de negócio.

Elas são **agrupadas em áreas de conhecimento** e são realizadas de forma sequencial, iterativa ou simultânea.

O BABOK® **não** prescreve um processo ou uma ordem para execução das tarefas.





- **Propósito:** uma breve descrição do motivo de execução da tarefa e de seu valor criado pela execução
- **Descrição:** explica em detalhes o que a tarefa é, porquê é realizada e o que se deve realizar.



- **Entradas:** Lista as entradas da tarefa, que são **informações consumidas ou transformadas** para produzir uma saída e representam uma informação necessária para a tarefa seguinte. Inclui uma representação visual das entradas e saídas, as tarefas que utilizam essas saídas, bem como os guias e ferramentas utilizáveis.



- **Elementos:** descreve os **conceitos chaves** que são necessários para entender como realizar a tarefa. Esses elementos **não** são mandatórios para realização e seus usos podem depender da abordagem do negócio.



- **Guias e Ferramentas:** lista os **recursos** que são requeridos para transformar entradas em saídas. O guia provê instruções ou descrições do porque e como empreender a tarefa. Uma ferramenta é algo usado para empreender a tarefa. Os guias e ferramentas podem incluir saídas de outras tarefas.
- **Técnicas:** lista as técnicas que podem ser usadas para atingir uma tarefa.



- **Stakeholders:** é composto de uma lista genérica dos *stakeholders* que são prováveis de participar na execução de uma tarefa ou são afetados por ela.
- **Saída:** descreve os resultados produzidos pela realização da tarefa. Saídas são criadas, transformadas ou modificadas no estado como resultado do sucesso na execução da tarefa. Tarefas que usam uma saída específica não precisam aguardar por sua finalização para a tarefa iniciar.

Refletem conhecimento, habilidades, comportamentos, características e qualidades pessoais que auxiliam na realização com **sucesso do papel de analista de negócios.**

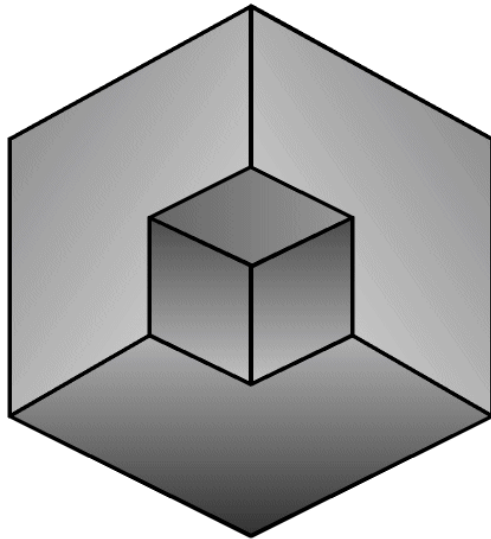
Elas são descritas pela estrutura:

- Propósito
- Definição
- Mensuração de efetividade



Provêm informação adicional nas formas que uma tarefa pode ser realizada. Elas são descritas pela estrutura:

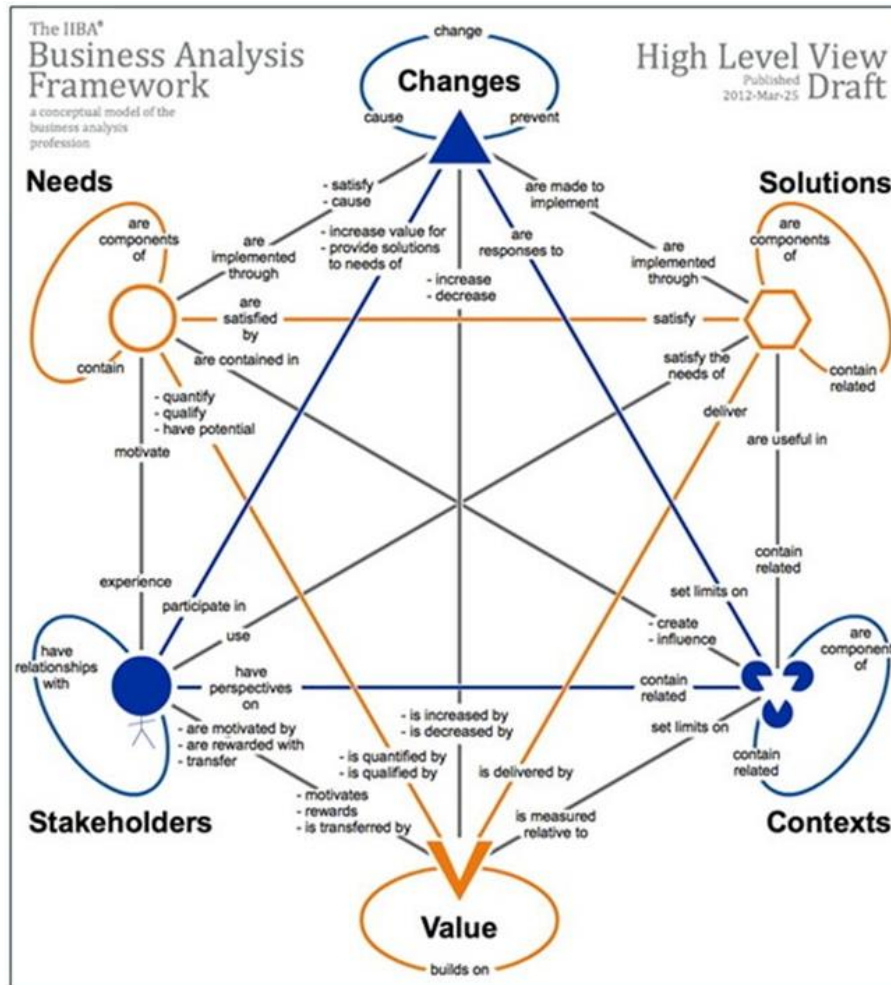
- **Propósito:** para quê é utilizada e em que circunstâncias é mais indicada.
- **Descrição:** o que ela é e como é usada.
- **Elementos:** conceitos chaves para o entendimento dela.
- **Considerações de Uso:** condições em que a técnica pode ser mais ou menos efetiva.



www.ilusaodeotica.com

São usadas no trabalho de análise de negócio para prover foco nas tarefas e técnicas **específicas do contexto** da iniciativa.

São elas: *Ágil, Business Intelligence, Tecnologia da Informação, Arquitetura de Negócio e Gerenciamento de Processos de Negócio.*



É um **framework** conceitual para análise de negócios.

É composto por **seis termos** que têm um significado comum a todos os analistas de negócios, contribuindo para discussão, tanto da análise do negócio e suas relações, como da terminologia comum.

Cada um destes termos é considerado para ser um **conceito central** (*core*).



- **descrever a profissão e domínio** de análise de negócios
- comunicar com uma **terminologia comum**
- **avaliar as relações** de conceitos-chave
- realizar uma melhor **análise** do negócio de **forma holística** por avaliar as relações entre estas seis conceitos
- avaliar o **impacto** desses conceitos e relações em qualquer momento durante um esforço de trabalho, a fim de estabelecer tanto uma base e como um caminho futuro.

Mudança

O ato de transformação em
resposta a uma necessidade.

Alterar trabalho para melhorar o
desempenho de uma empresa.

Estas melhorias são deliberada e
controlada por meio de atividades
de análise de negócios.



Necessidade

Um **problema ou oportunidade** a ser abordado. Necessidades podem causar mudanças motivando as partes interessadas para agir.

As alterações também podem causar necessidades por erosão ou aumento do valor entregue pelas soluções existentes.



Solução

Uma maneira específica de **satisfazer** uma ou mais **necessidades** em um **contexto**.

A solução satisfaz uma necessidade de resolver um problema enfrentado pelas partes interessadas ou permitindo às partes interessadas tirar proveito de uma oportunidade.



Stakeholder

Um **grupo ou indivíduo** com uma relação para a mudança, a necessidade ou a solução.

As partes interessadas são frequentemente definidas em termos de interesse, impacto e influência sobre a mudança. As partes interessadas são agrupados com base em sua relação com as necessidades, mudanças e soluções.



Valor

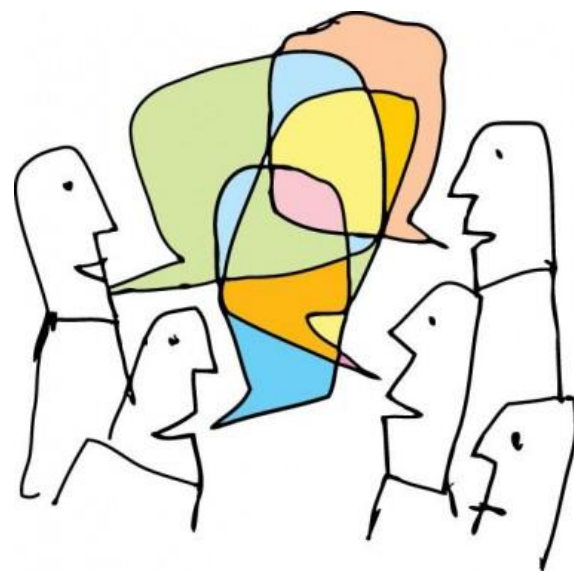
O valor, **importância ou utilidade** de algo para uma das partes interessadas dentro de um contexto. Pode ser visto como potenciais ou realizados retornos, ganhos e melhorias. É também possível ter uma diminuição no valor sob a forma de prejuízos, riscos e custos. O valor pode ser **tangível** ou **intangível**.



Contexto

As **circunstâncias** que influenciam, são influenciadas por e fornecer uma compreensão da mudança.

As mudanças ocorrem dentro de um contexto. O contexto é tudo que é relevante para a mudança que está dentro do meio ambiente.



Tudo ok?

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



1. Identifique em um estudo de caso ou em uma situação real um modelo de negócio para ser trabalhado na disciplina. Descreva, de forma sucinta e suficiente, esse modelo. Em que contexto está? Qual o propósito dele? Quem são os envolvidos? O que você tem disponível hoje?

