



FIESC SENAI

A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE

Modelagem de Negócio

Aula 03 – Elicitação e Colaboração

Luciano Antonio Costa
luciano.antonio@sc.senai.br

Tópicos da Aula

- Perspectiva: Ágil
- Elicitação e Colaboração
- Atividade



Perspectiva Ágil

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



A elicitação e colaboração ocorre de **forma progressiva** na iniciativa ágil.

O padrão mais comum é uma elicitação inicial que estabelece uma **visão de alto nível**, o escopo da solução e define um plano inicial de **marcos** para entrega.





A **cada ciclo** há uma elicitación mais detalhada para os itens do backlog que serão desenvolvidos. A intenção das atividades é gerar **apenas o detalhe necessário** para garantir que aquele trabalho será realizado corretamente em relação aos objetivos.

A abordagem ágil visa
minimizar o tempo entre a
elaboração das necessidades e
a implementação da solução.

Há um **foco forte nas**
abordagens colaborativas
de elicitação, como os
workshops com *stakeholders*.



Técnicas do BABOK®

Critérios de Avaliação e Aceitação	Modelagem de Processos
Gerenciamento de Backlog	Prototipação
Brainstorming	Revisão
Jogos Colaborativos	Modelagem de Escopo
Modelagem de Conceito	Lista de Stakeholders
Análise de Interface	Casos de Uso e Cenários
Mapa Mental	Histórias do usuário
Análise de Requisitos Não-Funcionais	Workshops

Técnicas do Ágil

BDD

Storyboarding

Documentação Leve

Story Mapping

Personas

Elicitação e Colaboração

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



Descreve as tarefas para **obter informações** dos *stakeholders* e confirmar os resultados. Também descreve a **comunicação** com os *stakeholders*, uma vez as informações de análise de negócios é construída.



Elicitação e Colaboração

Elicitação e Colaboração **nunca** é uma "fase" em análise de negócios, em vez disso **está em curso** desde que o trabalho de análise de negócios está ocorrendo.

Pode ser planejado, não planejado, ou ambos.



Conceito	Durante as tarefas, os analistas de negócios deve...
Mudança	busca identificar todas as características da mudança, incluindo os interesses que os stakeholders tem sobre ela.
Necessidade	elicitar, confirmar e comunicar as necessidades, cujo entendimento evolui ao longo do tempo.
Solução	elicitar, confirmar e comunicar as características necessárias ou desejadas das soluções propostas.
Stakeholder	gerenciar a colaboração com os stakeholders que participam do trabalho de análise.
Valor	colaborar com as partes interessadas para avaliar o valor relativo das informações fornecidas através da divulgação e aplicar uma variedade de técnicas para confirmar e comunicar esse valor.
Contexto	identificar as informações de análise de negócios sobre o contexto que podem afetar a mudança.

Diagrama de E/S

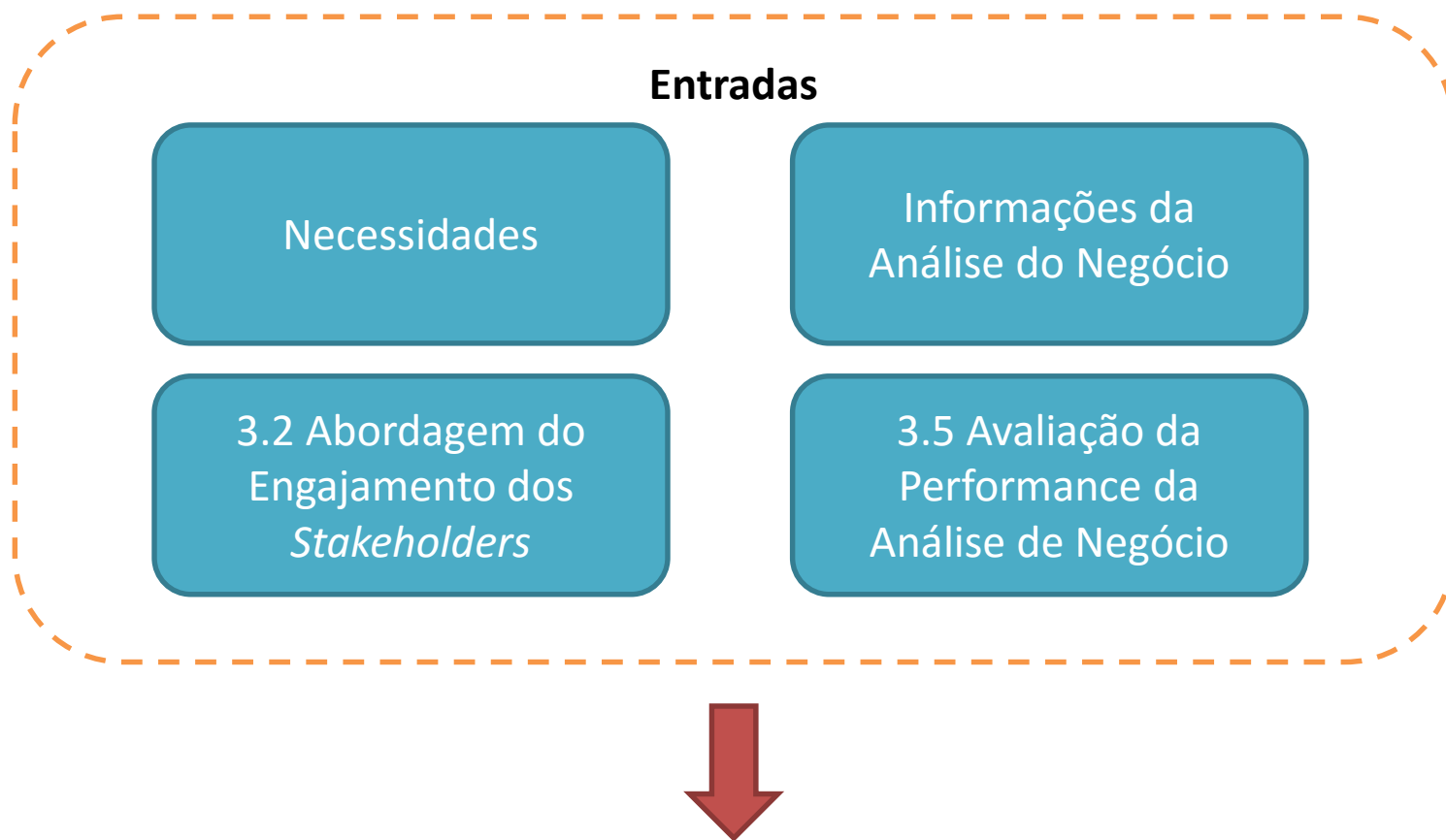


Diagrama de E/S

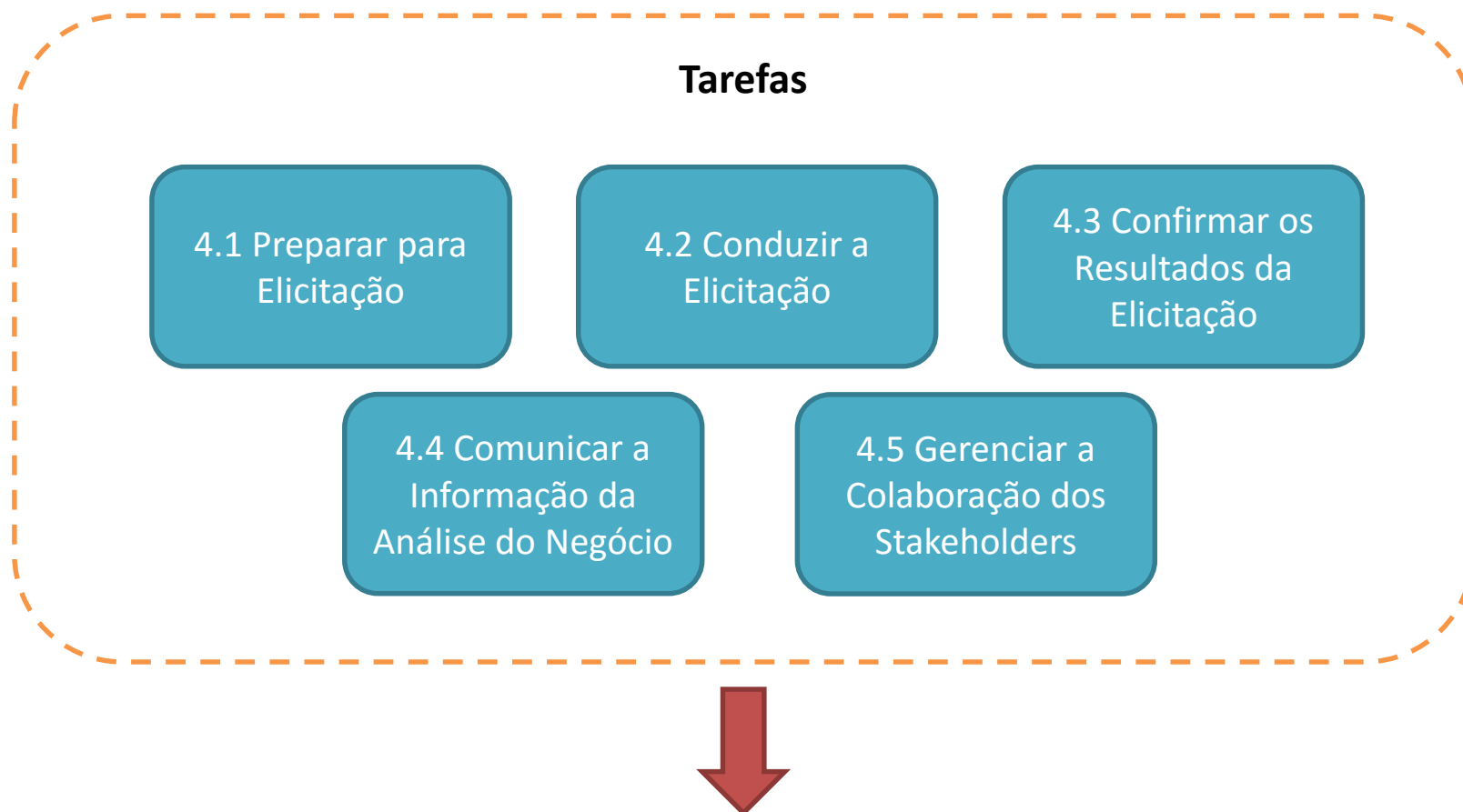


Diagrama de E/S

Saídas

4.1 Plano de
Atividade da
Elicitação

4.2 Resultados da
Elicitação
(não confirmados)

4.3 Resultados da
Elicitação
(confirmados)

4.4 Informação da
Análise de Negócio
(comunicada)

4.5 Engajamento
do Stakeholder

Começo por onde?

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



Conduzir Elicitação

Propósito

É extrair, explorar e identificar as **informações relevantes** para a mudança.



Descrição

Há três tipos mais comuns de elicitação:

- **Colaborativa:** com envolvimento direto dos *stakeholders*.
- **Pesquisa:** envolve descoberta e estudo sistemático da informação através de materiais e outras fontes.
- **Experimentos:** envolve identificar a informação que pode não ser bem conhecida sem algum tipo de teste.

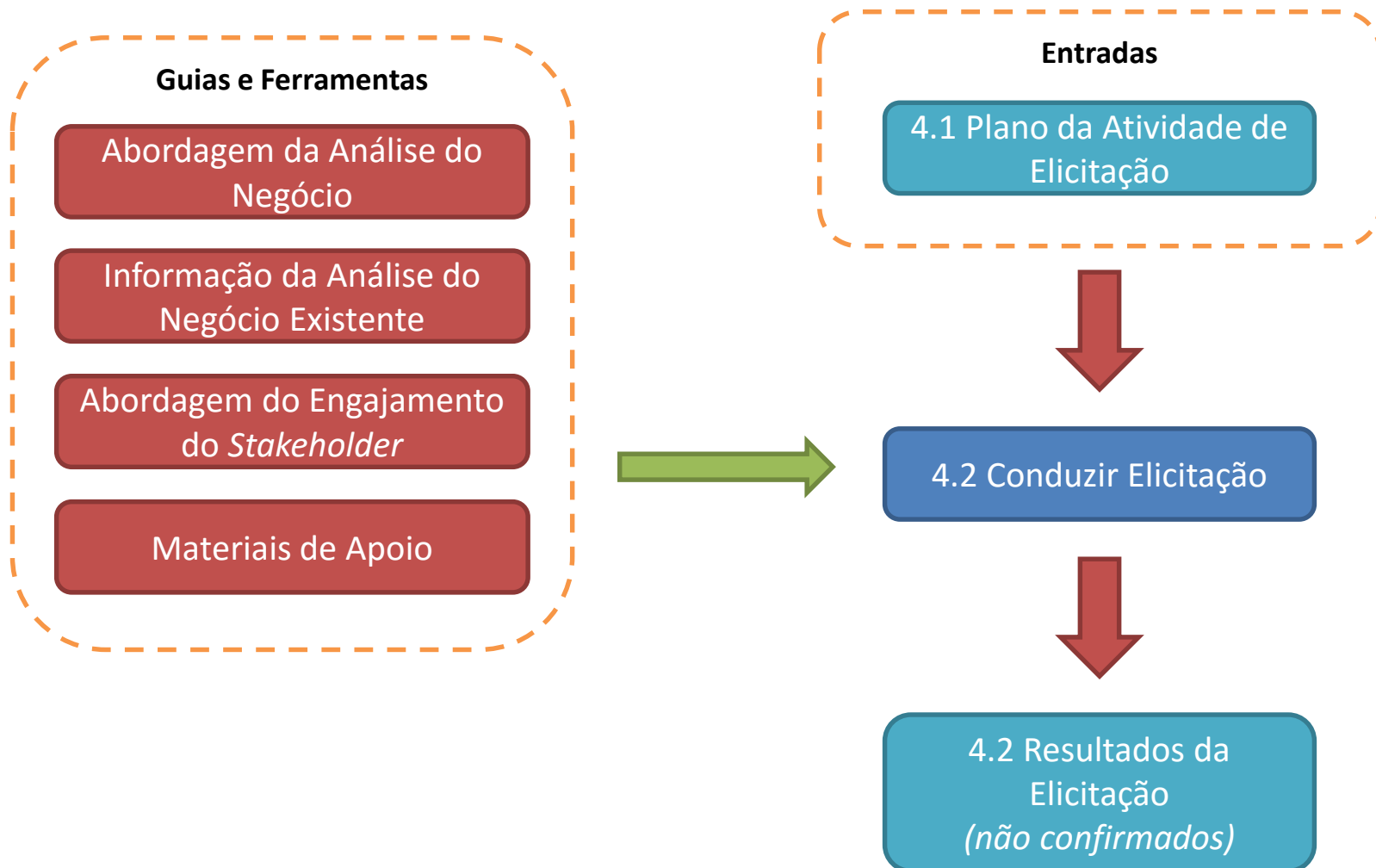
Conduzir Elicitação

Stakeholders podem **colaborar** na elicitação através:

- Participação e interação durante a atividade de elicitação
- Pesquisa, estudo e provimento de **feedback** de documentos sistemas, modelos e interfaces.



Diagrama de E/S

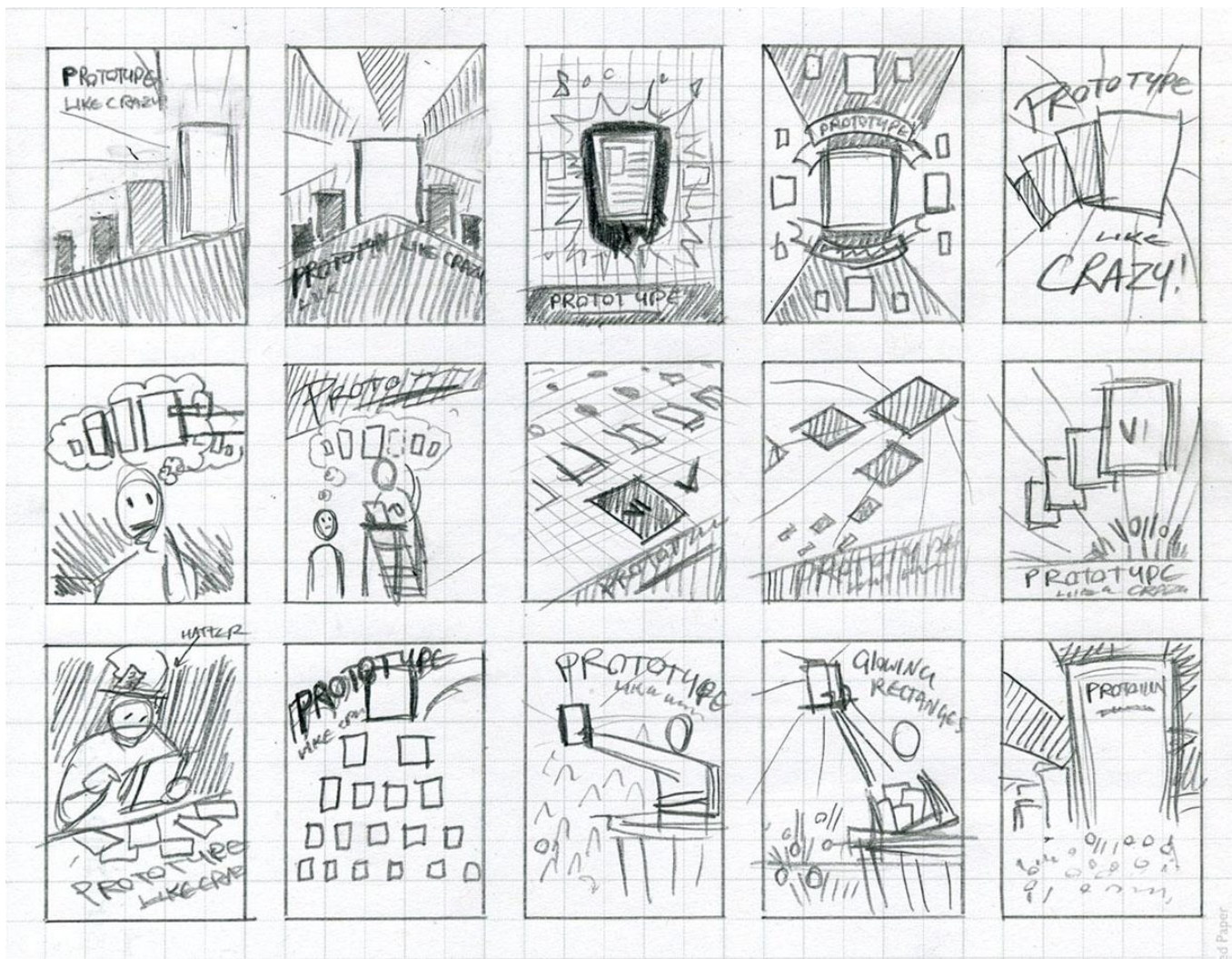


A fim de ajudar a orientar e facilitar para os resultados esperados, analistas de negócios devem considerar:

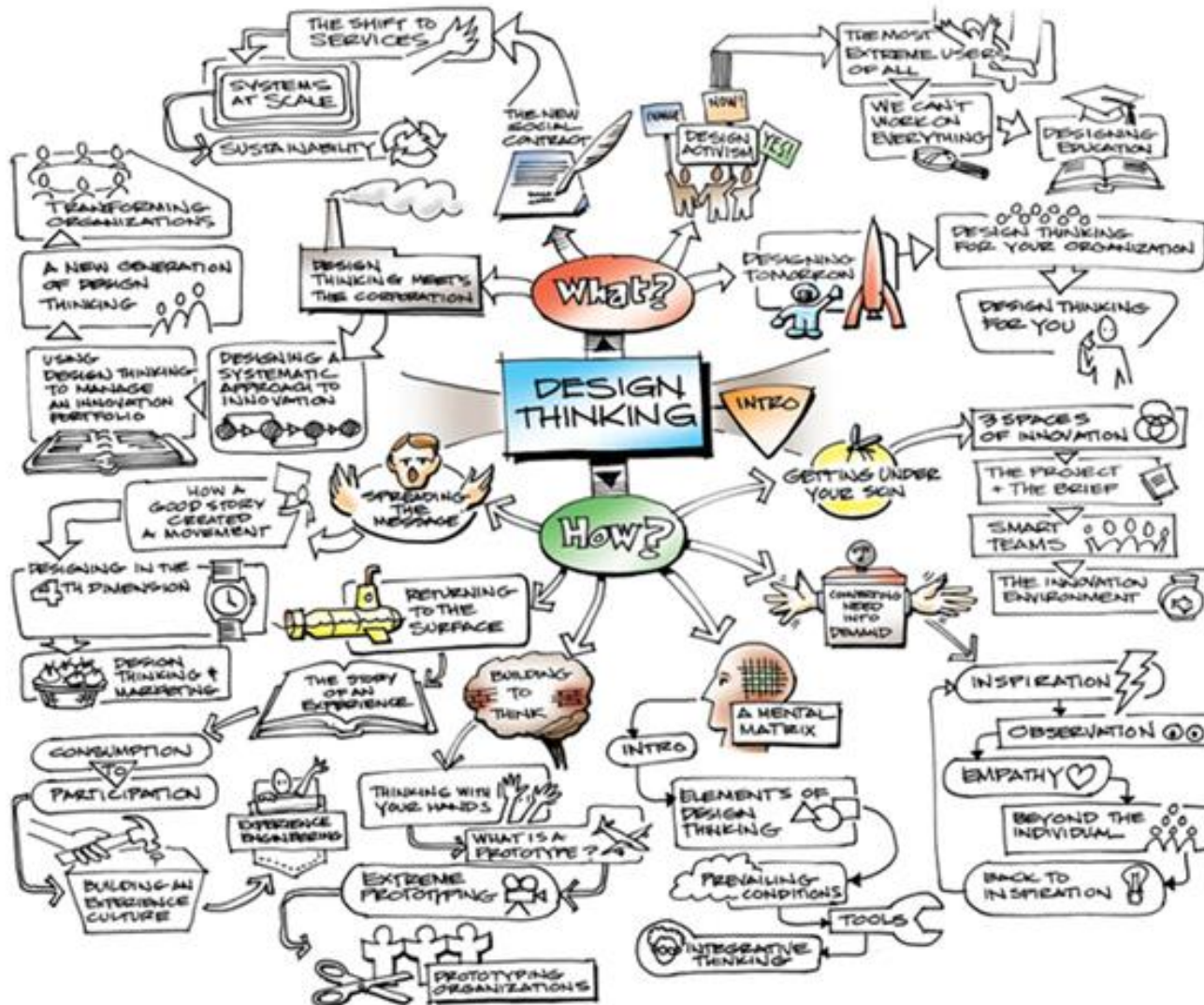
- as **metas** de atividade de elicitação e agenda.
- **escopo** da mudança.
- quais as **formas de saída** da atividade irá gerar
- o que será apoiado pelos **resultados** de atividade
- como a saída se **integra** ao que já é conhecido
- **quem** fornece, quem e **como** vai usar as informações

Técnica	Descrição
Benchmarking	Usado como fonte para comparar algo a uma baseline externa.
Análise Documental	Revisar sistemas existente, contratos, processos ou políticas.
Data Mining	Identificar informações relevantes ou padrões.
Grupos Focais	Identificar e entender ideias e atitudes de um grupo.
Análise de Interface	Usado para entender a interação e características.
Observação	Entender como o serviço é realizado atualmente.
Modelagem de Processos	Elicitar processos com stakeholders.
Questionários	Elicitar informações de negócio.
Mapa Mental	Gerar ideias em um grupo, e então priorizar e organizar.

Prototipação



Mapa Mental



Modelagem de Processos

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



Exemplo

FIESC SENAI
A FORÇA DA INDÚSTRIA CATARINENSE



Atividade

Aplique uma das técnicas do Elicitação e Colaboração no caso selecionado por sua equipe.

DILBERT by Scott Adams

