
<Company Name>

<Controle de Orçamento Web> Pedidos do Investidor

Versão <1.0>

[Nota: O gabarito a seguir é fornecido para utilização com o Rational Unified Process. O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Um parágrafo digitado após esse estilo será automaticamente definido como normal (style=Body Text).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um segundo plano cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas para este documento. Depois de fechar o diálogo, os campos automáticos podem ser atualizados no documento inteiro, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9 ou simplesmente clique no campo e pressione F9. Esse procedimento deverá ser executado separadamente para os Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a Ajuda do Word para obter informações adicionais sobre como trabalhar com campos.]

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Pedidos do Investidor	Data: <16/08/2014>
<Documento de Pedidos do Investidor>	

Histórico da Revisão

Data	Versão	Descrição	Autor
<16/08/2014>	<1.0>	<Inicio documentação pedidos do investidor>	<Grupo 4>

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Pedidos do Investidor	Data: <16/08/2014>
<Documento de Pedidos do Investidor>	

Índice

1.	Introdução	4
1.1	Objetivo	4
1.2	Escopo	4
1.3	Definições, Acrônimos e Abreviações	5
1.4	Referências	5
1.5	Visão Geral	5
2.	Estabelecer Perfil do Investidor ou do Usuário	5
3.	Avaliando o Problema	6
4.	Entendendo o Ambiente do Usuário	6
5.	Recapitulação para Entendimento	7
6.	Entradas do Analista no Problema do Investidor (validar ou invalidar premissas)	7
7.	Avaliando Sua Solução (se aplicável)	7
8.	Avaliando a Oportunidade	7
9.	Avaliando a Confiabilidade, o Desempenho e as Necessidades de Suporte	8
9.1	Outros Requisitos	8
10.	Wrap-Up	8
11.	Resumo do Analista	8

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Pedidos do Investidor	Data: <16/08/2014>
<Documento de Pedidos do Investidor>	

Pedidos do Investidor

1. Introdução

*[A introdução dos **Pedidos do Envolvido** fornece uma visão geral de todo o documento. Ela inclui o objetivo, o escopo, as definições, os acrônimos, as abreviações, as referências e a visão geral desta coleta de **Pedidos do Envolvido**.]*

[Script de Entrevista Livre de Contexto: Existem grandes oportunidades em nossa empresa para aprimorar os esforços de desenvolvimento de aplicativos. Entender as necessidades do investidor ou do usuário antes de iniciar o desenvolvimento é crucial para o aprimoramento deste processo. Muitas técnicas estão disponíveis para extrair as necessidades do investidor ou do usuário. Uma técnica simples e não dispendiosa apropriada para utilização em cada situação virtualmente é a Entrevista Genérica. A Entrevista Genérica pode ajudar o desenvolvedor ou o analista a entender os objetivos e os problemas do investidor ou do usuário. Com esta percepção, os desenvolvedores podem criar aplicativos que se ajustem às necessidades reais do investidor ou do usuário e aumentar sua satisfação.]

[A Entrevista Genérica neste gabarito exibe perguntas projetadas para extrair um entendimento dos problemas e do ambiente do investidor ou do usuário. Estas perguntas exploram os requisitos de funcionalidade, utilidade, confiabilidade, desempenho e suportabilidade para o aplicativo. Como resultado da utilização da Entrevista Genérica, o desenvolvedor ou o analista terá conhecimento do problema que está sendo resolvido e também um entendimento das percepções do investidor ou do usuário sobre as características de soluções bem-sucedidas.]

Este documento é apresentar os pedidos do investidor de forma clara para análise e desenvolvimento do sistema de controle de Orçamentos Web.

1.1 Objetivo

[Especifique o objetivo desta coleta de Pedidos do Envolvido.]

[Orientações para Utilização: Se a Entrevista Genérica não estiver ajustada às suas necessidades, fique à vontade para modificá-la. Com uma pequena preparação e uma entrevista bem estruturada, qualquer desenvolvedor ou analista pode efetivamente realizar uma entrevista. A seguir, são apresentadas algumas sugestões:

- *Pesquise o segundo plano do investidor ou do usuário e da empresa antecipadamente.*
- *Reveja as perguntas antes da entrevista.*
- *Consulte o formato durante a entrevista para garantir que as perguntas corretas estejam sendo feitas.*
- *Resuma os dois ou três maiores problemas no final da entrevista. Repita o que aprendeu para confirmar sua compreensão.*

Não deixe que o script se torne restritivo demais. Depois de estabelecida a harmonia, a entrevista freqüentemente toma um caminho próprio e o investidor ou o usuário pode falar detalhadamente sobre as dificuldades que está tendo. Não interrompa o investidor ou o usuário. Registre essas respostas o mais rápido possível. Faça perguntas depois das informações. Depois que esta troca atingir seu final lógico, continue com outras perguntas na lista. Boa sorte e feliz entrevista!]

O objetivo deste documento é documentar os pedidos dos envolvidos, definindo perguntas para entrevista com o intuito de entender a necessidade do investidor e apresentar uma solução eficiente para o problema.

1.2 Escopo

*[Uma breve descrição do escopo desta coleta de **Pedidos do Envolvido**; a qual(is) Projeto(s) ele está associado e tudo mais que seja afetado ou influenciado por este documento.]*

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Pedidos do Investidor	Data: <16/08/2014>
<Documento de Pedidos do Investidor>	

Este documento visa fazer a coleta de informações para desenvolvimento do projeto de orçamentos web.

1.3 Definições, Acrônimos e Abreviações

*[Esta subseção fornece as definições de todos os termos, acrônimos e abreviações requeridos para interpretar adequadamente os **Pedidos do Envolvido**. Essas informações podem ser fornecidas em relação ao Glossário do projeto.]*

As informações para interpretar os pedidos do envolvidos serão descritas no Glossário.

1.4 Referências

*[Esta subseção fornece uma lista completa de todos os documentos mencionados em outra parte nos **Pedidos do Envolvido**. Identifique cada documento por título, número do relatório se aplicável, data e organização da publicação. Especifique as origens a partir das quais as referências podem ser obtidas. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]*

Diagramas, Plano de Gerenciamento de Requisitos.

1.5 Visão Geral

*[Esta subseção descreve o que o restante dos **Pedidos do Envolvido** contém e explica como o documento é organizado.]*

Este document tem a descrição das responsabilidades de alguns envolvidos, e esta organizado conforme apresentado no indice.

2. Estabelecer Perfil do Investidor ou do Usuário

- Nome:Jose Empresa / Segmento de Mercado:Prestação Serviços
- Cargo:Vendedor
- Quais são suas responsabilidades principais?
 - Realizar atendimento ao cliente
 - Disponibilizar orçamento aos clients
- Quais distribuíveis você produz?
 - orçamentos
- Para quem?
 - Para o cliente
- Como o sucesso é medido?
 - Quando o cliente aprova o orçamento
- Quais problemas interferem em seu sucesso?
 - Comunicação entre vendedor e cliente
- Quais, se houver, tendências tornam seu trabalho mais fácil ou mais difícil?

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Pedidos do Investidor	Data: <16/08/2014>
<Documento de Pedidos do Investidor>	

3. Avaliando o Problema

- Para quais <tipo de aplicativo> problemas faltam boas soluções?
- Quais são elas? *[Sugestão: Continue perguntando “Mais alguma coisa?"]*

Para cada problema, pergunte:

- Por que este problema existe?
 - Pelo tempo da integração e comunicação entre cliente, vendedores e empresa responsável pela prestação dos serviços de orçamento existe uma demora na aprovação. O que acaba ocasionando um menor atendimento aos clientes.
- Como você o resolve agora?
 - Necessidade de fazer visitas ao cliente quando solicitado, durante as quais são preenchidos orçamentos de forma manual, e quando chega para a empresa ou para o cliente aprovar, as vezes o orçamento está com o prazo vencido, sendo necessário refazê-lo.
- Como você gostaria de resolvê-lo?
 - Uma integração automatizada onde o orçamento realizado por meio eletrônico, fosse autorizado pelo vendedor e disponibilizado para o cliente, de forma que o cliente aprove e seja encaminhado para o setor responsável.

4. Entendendo o Ambiente do Usuário

- Quem são os usuários?
 - vendedores.
- Qual é seu background educacional?
 - Informática básica.
- Qual é seu background de computador?
 - iniciante
- Os usuários têm experiência com este tipo de aplicativo?
 - Não, pois atualmente utilizam blocos de orçamento preenchidos manualmente.
- Quais plataformas estão em uso? Quais são seus planos para plataformas futuras?
 - Windows 7 Windows 8
- Quais aplicativos adicionais você utiliza com os quais nós precisamos fazer interface?
 - Ferramenta de e-mail.
- Quais são suas expectativas em relação à utilidade do produto?
 - Deve ser fácil de utilizar.

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Pedidos do Investidor	Data: <16/08/2014>
<Documento de Pedidos do Investidor>	

- Quais são suas expectativas para o tempo de treinamento?
 - 8 horas de treinamento.
- De quais tipos de documentação impressa e on-line você precisa?
 - Manual

5. Recapitulação para Entendimento

- Você me disse *[liste os problemas descritos pelo investidor com suas próprias palavras]*:
 -
 -
 -
- Isso representa os problemas que você está tendo com a solução existente?
- Quais, se houver, são outros problemas que você está tendo?

6. Entradas do Analista no Problema do Investidor (validar ou invalidar premissas)

- *[Se não tratado]* Quais, se houver, problemas estão associados com:
[Liste as necessidades ou problemas adicionais que você acha que devem interessar ao investidor ou usuário]
 -
 -
 -
- *Para cada problema sugerido, pergunte:*
 - Este é um problema real?
 - Quais são os motivos para este problema?
 - Como você resolve o problema atualmente?
 - Como você gostaria de resolver o problema?
 - Como você classificaria a resolução desses problemas em comparação com outros mencionados?

7. Avaliando Sua Solução (se aplicável)

- E se você pudesse... *[resuma os recursos chave de sua solução proposta]*
 -
 -
- Como você classificaria a importância deles?

8. Avaliando a Oportunidade

- Quem precisa deste aplicativo em sua organização?
- Quantos desses tipos de usuários utilizariam o aplicativo?

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Pedidos do Investidor	Data: <16/08/2014>
<Documento de Pedidos do Investidor>	

- Como você avaliaria uma solução bem-sucedida?

9. Avaliando a Confiabilidade, o Desempenho e as Necessidades de Suporte

- Quais são suas expectativas para confiabilidade?
- Quais são suas expectativas para desempenho?
- Você ou outras pessoas suportarão o produto?
- Você tem necessidades especiais para suporte? E com relação ao acesso de manutenção e serviço?
- Quais são os requisitos de segurança?
- Quais são os requisitos de instalação e configuração?
- Quais são os requisitos de licença especiais?
- Como o software será distribuído?
- Quais são os requisitos de identificação e empacotamento?

9.1 Outros Requisitos

- Quais, se houver, requisitos ou padrões reguladores ou ambientais devem ser suportados?
- Você acha que há algum outro requisito que devemos saber?

10. Wrap-Up

- Há outras perguntas que devem ser feitas a você?
- Se eu precisar fazer outras perguntas, posso telefonar para você?
- Você estaria disposto a participar de uma revisão de requisitos?

11. Resumo do Analista

[Resuma abaixo os três ou quatro problemas de maior prioridade para este usuário ou investidor.]

- 1.
- 2.
- 3.