

Requisitos de Software

ELICITAÇÃO - PARTE 1

1

Se você não ouviu, ainda vai ouvir...



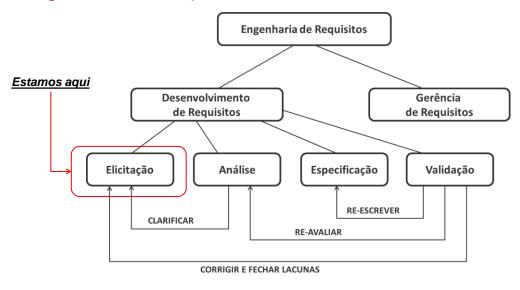
"O Cliente não sabe o que quer..."

"Isso não foi dito na reunião!"

"Eu sei que pedimos isso, mas não é o que queremos."

Engenharia de requisitos





Requisitos de Software

3

O que significa "elicitação"?



Elucidar ou trazer à tona algo latente ou com potencial.

Tornar visível ou extrair informação.



Requisitos não estão por aí prontos para serem coletados.

Elicitação é sobre aprender



Ambiente Situação atual (as-is) Situação desejada (to-be)

"A elicitação de requisitos visa adquirir conhecimento e compreensão sobre o sistema atual (as-is), o sistema desejado (to-be) e o ambiente no qual este operará."

BENNACEUR, Amel et al. Requirements Engineering. In: **Handbook of Software Engineering**. Springer, Cham, 2019. p. 51-92. https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01758502/file/reChapter_revision_21082017.pdf

Requisitos de Software

5

Aprender é difícil



- Atividades de elicitação são fundamentalmente de APRENDIZADO
 - Como qualquer processo de aprendizado, não existe caminho único e absoluto
- Muito suscetíveis a erros e intensas em comunicação
- Aprender sobre
 - Usuários
 - · Negócio
 - Regras
 - Restrições
 - Funções
 - Metas
 - Ambiente



Requisitos de Software

Quando parar de elicitar?

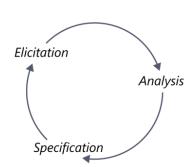


Perspectiva do negócio

- Estudo de viabilidade
- · Aderência da solução aos problemas de negócios
- · Viabilidade tecnológica
- · Restrições de custo, prazo e qualidade

Perspectiva da solução

- · Verificação dos requisitos
- Compreensão das pessoas desenvolvedores



Mas como saber que deu certo?

VALIDANDO um incremento com usuários/clientes

Requisitos de Software

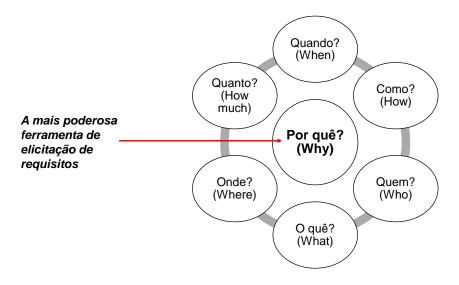
7



Estabelecendo os objetivos

Organizando a investigação





Requisitos de Software

9

Fontes de elicitação



- Entrevistas e discussões com usuários e stakeholders
- · Documentos, Legislações
- Especificações de sistemas (ex. hardware)
- Avaliações de sistemas legados
- Estudos de marketing ou questionários de usuários
- Observações (etnografia)
- Análise de cenários
- Eventos e respostas (em resposta ao ambiente/sistema)

Exercício rápido (1 de 3)



Por quê você está cursando essa graduação?

(Resposta 1) Por que...

- 1) Pause o vídeo, pense na resposta.
- 2) È importante anotar sua resposta em um papel ou num editor de texto.
- 3) Continue o vídeo após ter de forma clara qual seria sua resposta.

11

Requisitos de Software

11

Exercício rápido (2 de 3)



Por quê a Resposta 1 é importante para você?

(Resposta 2) Por que...

- 1) Pause o vídeo, pense na resposta.
- 2) É importante anotar sua resposta em um papel ou num editor de texto.
- 3) Continue o vídeo após ter de forma clara qual seria sua resposta.

12

Exercício rápido (3 de 3)



É a última, juro.

Por quê a Resposta 2 é importante para você?

(Resposta 3) Por que...

- 1) Pause o vídeo, pense na resposta.
- 2) È importante anotar sua resposta em um papel ou num editor de texto.
- 3) Continue o vídeo após ter de forma clara qual seria sua resposta.

13

Requisitos de Software

13

Exercício rápido



(Resposta 1) Por que... (Resposta 2) Por que... (Resposta 3) Por que...

Já havia refletido sobre esse assunto? Já havia exposto esses motivos para outras pessoas?

14

Como começa?



- Declaração da Visão
 - Boa prática iniciar o desenvolvimento de requisitos declarando objetivos principais
- Visão
 - Alinhamento entre estratégia/necessidade de negócio e o produto ou projeto a ser desenvolvido
 - · Servir como referência durante o ciclo de vida do projeto
 - Orientar a definição do escopo
 - · Orientar o que NÃO incluir no escopo
 - Compartilhar um entendimento comum do projeto entre todos os envolvidos (usuários, stakeholders, equipe)



15

Requisitos de Software

15

Visão do produto



Posicionamento

- Oportunidade de negócio
- Descrição do Problema
- Posição do Produto
- Riscos de Negócio

Envolvidos e Usuários

- Análise do mercado
- Stakeholders
- Usuários
- Principais necessidades
- Alternativas e concorrência

Visão Geral do Produto

- Perspectiva do Produto
- Resumo dos Recursos
- Suposições e Dependências
- Custos e Preços
- Licenciamento e distribuição

Recursos do Produto

- Requisitos de Negócios
- Requisitos de Stakeholder
- Requisitos de Solução (opcional, se já houverem)
- Restrições e outras dependências

Pode ser um BMC:



Alternativas não faltam: https://www.linkedin.com/pulse/top-5-business-model-canvas-alternative-applications-nicola-zaffonato/

16

Visão do problema



O Problema de [descreva o problema]

Afeta [os envolvidos afetados pelo problema]

Cujo impacto é [qual é o impacto do problema?]

Uma solução seria [liste alguns dos principais benefícios de uma boa solução]

7

Requisitos de Software

17

Visão do produto



Para [clientes-alvo]

Que [indique a necessidade ou oportunidade]

O (nome do produto) é do tipo [categoria do produto]

Que [indique o principal benefício; razão convincente que motiva a compra]

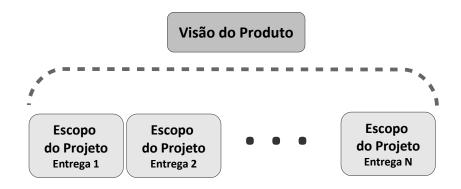
Ao contrário de [principal alternativa da concorrência]

Nosso produto [indique a principal diferença]

18

Visão do produto e escopo do projeto





- Visão do produto descreve a ideia e o que eventualmente será feito
- Escopo descreve qual parte da Visão será feita pelo projeto

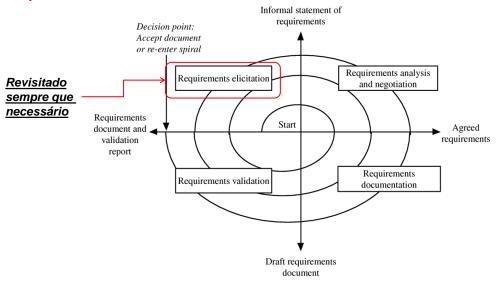
Requisitos de Software

19

Aprendizado contínuo



19



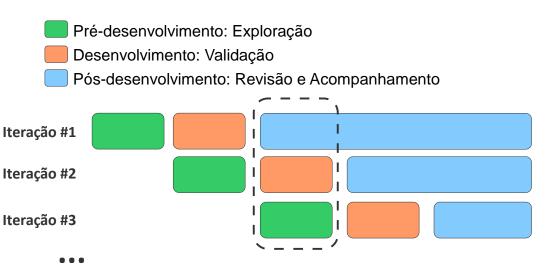
20

Requisitos de Software

20

Processo contínuo de elicitação





Requisitos de Software

21

21



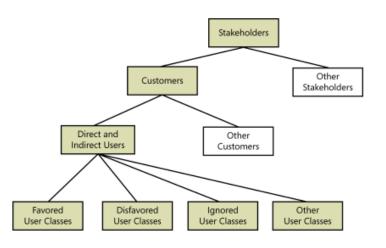
Entendendo os usuários

Classificando usuários



Critérios

- Nível de acesso/segurança
- · Tarefas que executam
- Funções que usam
- Frequência com que usam
- · Sua experiência no domínio
- Plataformas que usarão
- ...



23

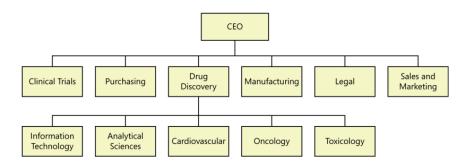
Requisitos de Software

23

Classificando usuários



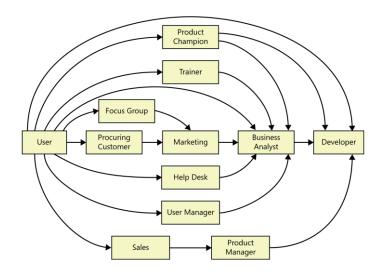
• Classificação orientada à organização



24

Alcançando usuários





_

Requisitos de Software

25

Conclusões



- Elicitação não é tirar pedido
- Quanto melhor for a definição dos objetivos de negócios, mais chances de sucesso do produto/projeto
 - Se o problema errado estiver sendo atacado, não vai dar certo
 - Detalhes da solução mudam e evoluem
 - Uma mudança completa do problema é basicamente outro produto (pivoting?)
- Conhecer os usuários é um processo contínuo
 - · Usuários mudam, evoluem e precisam ser reclassificados