Versão <1.0>

[Observação: O template a seguir é fornecido para uso com o Rational Unified Process (RUP). 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. Qualquer parágrafo inserido após esse estilo será definido automaticamente como normal (estilo=BodyText).]

**Histórico da Revisão**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| <dd/mmm/aa> | <x.x> | <detalhes> | <nome> |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Índice Analítico

[1. Introdução](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#1.%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Introduction)

[1.1 Finalidade](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#1.1%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Purpose)

[1.2 Escopo](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#1.2%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Scope)

[1.3 Definições, Acrônimos e Abreviações](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#1.3%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Definitions,%20Acronyms%20and%20Abbreviations)

[1.4 Referências](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#1.4%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20References)

[1.5 Visão Geral](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#1.5%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Overview)

[2. Posicionamento](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#2.%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Positioning)

[2.1 Oportunidade de Negócios](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#2.1%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Business%20Opportunity)

[2.2 Descrição do Problema](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#2.2%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Problem%20Statement)

[2.3 Sentença de Posição do Produto](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#2.3%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Product%20Position%20Statement)

[3. Descrições dos Envolvidos e dos Clientes](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Stakeholder%20and%20Customer%20Descriptions)

[3.1 Demografia do Mercado](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.1%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Market%20Demographics)

[3.2 Resumo dos Envolvidos](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.2%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Stakeholder%20Summary)

[3.3 Resumo dos Clientes](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.3%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Customer%20Summary)

[3.4 Ambiente dos Clientes](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.4%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Customer%20Environment)

[3.5 Perfis dos Envolvidos](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.5%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Stakeholder%20Profiles)

[3.5.1 <Nome dos Envolvidos>](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.5.1%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%3CStakeholder%20Name%3E)

[3.6 Perfis dos Clientes](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.6%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Customer%20Profiles)

[3.6.1 <Nome dos Clientes>](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.6.1%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%3CCustomer%20Name%3E)

[3.7 Principais Necessidades dos Envolvidos ou dos Clientes](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.7%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Key%20Stakeholder%20/%20Customer%20Needs)

[3.8 Alternativas e Concorrência](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#3.8%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Alternatives%20and%20Competition)

[4. Objetivos da Modelagem de Negócios](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#4.%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Business%20Engineering%20Objectives)

[4.1 <anObjective>](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#4.1%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%3CanObjective%3E)

[4.2 <anotherObjective>](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#4.2%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%3CanotherObjective%3E)

[5. Restrições](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#5.%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Constraints)

[6. Intervalos de Qualidade](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#6.%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Quality%20Ranges)

[7. Precedência e Prioridade](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#7.%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Precedence%20and%20Priority)

[8. Outros Requisitos](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#8.%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Other%20Requirements)

[8.1 Padrões Aplicáveis](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#8.1%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Applicable%20Standards)

[8.2 Requisitos do Sistema](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#8.2%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20System%20Requirements)

[8.3 Requisitos de Desempenho](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#8.3%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Performance%20Requirements)

[8.4 Requisitos Ambientais](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#8.4%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Environmental%20Requirements)

[Apêndice A — Atributos de Objetivos](http://www.wthreex.com/rup/portugues/webtmpl/templates/bm/rup_bvis.htm#A.%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20%20Appendix%201%20-%20Objective%20Attributes)

**Visão do Negócio**

**1.                  Introdução**

A introdução da **Visão do Negócio** oferece uma visão geral de todo o documento. Ela inclui a finalidade, o escopo, as definições, os acrônimos, as abreviações, as referências e uma visão geral da **Visão do Negócio**.

**1.1              Finalidade**

[Especifique a finalidade deste documento **Visão do Negócio.**]

**1.2               Escopo**

[Uma breve descrição do escopo deste documento **Visão do Negócio**; o(s) Projeto(s) ao(s) qual(is) ele está associado e tudo o que é afetado ou influenciado por este documento.]

**1.3               Definições, Acrônimos e Abreviações**

[Esta subseção apresenta as definições de todos os termos, acrônimos e abreviações necessários para a correta interpretação do documento **Visão do Negócio**.  Essas informações podem ser fornecidas mediante referência ao Glossário do projeto.]

**1.4               Referências**

[Esta subseção apresenta uma lista completa de todos os documentos mencionados na **Visão do Negócio.** Identifique os documentos por título, número de relatório (se aplicável), data e organização responsável pela publicação. Especifique as fontes das quais é possível obter referências. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]

**1.5               Visão Geral**

[Esta subseção descreve o conteúdo restante da **Visão do Negócio** e explica como o documento está organizado.]

**2.                  Posicionamento**

**2.1               Oportunidade de Negócios**

[Faça uma breve descrição da oportunidade de negócios atendida por este projeto.]

**2.2               Descrição do Problema**

[Forneça uma descrição resumindo o problema que está sendo resolvido pelo projeto. Pode ser utilizado o seguinte formato:]

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | [descreva o problema] |
| afeta | [quais são os envolvidos afetados pelo problema?] |
| cujo impacto é | [qual é o impacto do problema?] |
| uma boa solução seria | [liste alguns dos principais benefícios de uma boa solução] |

**2.3               Sentença de Posição do Produto**

[Forneça uma sentença geral resumindo, no nível mais alto, a posição exclusiva que o produto pretende ocupar no mercado. Pode ser utilizado o seguinte formato:]

|  |  |
| --- | --- |
| Para | [cliente-alvo] |
| Quem | [indique a necessidade ou oportunidade] |
| O (nome do produto) | é um(a) [categoria do produto] |
| Que | [indique os principais benefícios; ou seja, qual é a razão que motiva a compra?] |
| Diferente de | [principal alternativa da concorrência] |
| Nosso produto | [indique a principal diferença] |

[Uma sentença de posição do produto comunica o objetivo do aplicativo e a importância do projeto para todo o pessoal envolvido.]

**3.                  Descrições dos Envolvidos e dos Clientes**

[Para poder oferecer produtos e serviços que atendam às reais necessidades dos envolvidos e dos usuários com eficiência, é necessário identificar e incluir todos os envolvidos como parte do processo de Modelagem de Negócios. Você também deve identificar os usuários do sistema e se certificar de que eles são adequadamente representados pela comunidade de envolvidos. Esta seção apresenta um perfil dos envolvidos e usuários incluídos no projeto e os principais problemas que eles entendem que devem ser considerados pela solução proposta. Esta seção não descreve suas solicitações ou necessidades específicas, uma vez que estas foram capturadas em um artefato separado de solicitações dos principais envolvidos. Pelo contrário, ela apresenta as circunstâncias e a justificativa das necessidades.]

**3.1               Demografia do Mercado**

[Resuma as principais demografias do mercado que motivam as decisões do produto. Descreva e posicione os segmentos do mercado-alvo. Avalie o tamanho e o crescimento do mercado utilizando o número de usuários em potencial ou o montante que seus clientes gastam tentando suprir necessidades que podem ser atendidas pelo seu produto ou melhoria. Revise as principais tendências e tecnologias do setor. Responda a estas perguntas estratégicas:

• Qual é a reputação de sua organização nesses mercados?

• Qual você gostaria que fosse?

• De que maneira este produto ou serviço o ajuda a atingir suas metas?]

**3.2               Resumo dos Envolvidos**

[Há uma série de envolvidos que se interessam pelo desenvolvimento e nem todos eles são usuários finais. Apresente uma lista resumida desses envolvidos que não são usuários. (O resumo dos usuários encontra-se na seção 3.3.)]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nome** | **Descrição** | **Responsabilidades** |
| [Informe o tipo de envolvidos.] | [Faça uma breve descrição dos envolvidos.] | [Resuma as principais responsabilidades do envolvido no que diz respeito ao sistema em desenvolvimento; ou seja, o interesse dele como envolvido. Por exemplo, este envolvido:  - assegura que o sistema poderá ser mantido  - assegura que haverá uma demanda de mercado pelos recursos do produto  - monitora o andamento do projeto  - aprova financiamentos  - e assim por diante] |

**3.3               Resumo dos Clientes**

[Apresente uma lista resumida de todos os usuários identificados.]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nome** | **Descrição** | **Responsabilidades** | **Envolvido** |
| [Informe o tipo de usuário.] | [Faça uma breve descrição do que ele representa no que diz respeito ao sistema.] | [Liste as principais responsabilidades do usuário em relação ao sistema em desenvolvimento, como, por exemplo:  - percebe os detalhes  - elabora relatórios  - coordena o trabalho  - e assim por diante] | [Se o usuário não for representado diretamente, identifique o envolvido responsável por representar os interesses dele.] |

**3.4               Ambiente dos Clientes**

[Detalhe o ambiente de trabalho do usuário-alvo. A seguir são apresentadas algumas sugestões:

* Número de pessoas envolvidas na execução da tarefa? Isso está mudando?
* Qual é a duração de um ciclo de tarefas? Qual é o tempo gasto em cada atividade? Isso está mudando?
* Existem restrições ambientais exclusivas: telefone celular, ambientes ao ar livre, uso em aeronaves e assim por diante?
* Quais plataformas de sistema estão sendo utilizadas atualmente? Quais são as futuras plataformas?
* Que outros aplicativos estão em uso? É necessário que o seu aplicativo interaja com eles?

Nesse ponto, você poderá incluir textos provenientes do Modelo de Negócios para descrever a tarefa e os trabalhadores de negócio envolvidos, entre outros.]

**3.5               Perfis dos Envolvidos**

[Descreva aqui cada envolvido no sistema preenchendo a tabela abaixo para cada um deles. Lembre-se de que os tipos de envolvidos poderão ser os mais diversos como, por exemplo, usuários, departamentos e desenvolvedores técnicos. Um perfil completo deve abranger os tópicos abaixo para cada tipo de envolvido.]

*3.5.1          <Nome dos Envolvidos>*

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem é o representante dos envolvidos no projeto? (Essa informação é opcional caso já esteja documentada em outro lugar.) O que desejamos são nomes.] |
| **Descrição** | [Breve descrição do tipo de envolvido.] |
| **Tipo** | [Qualifique a habilidade, a formação técnica e o grau de sofisticação do envolvido - ou seja, se ele é um guru, executivo, especialista, usuário eventual e assim por diante.] |
| **Responsabilidades** | [Liste as principais responsabilidades dos envolvidos no que diz respeito ao sistema em desenvolvimento; ou seja, o interesse deles como envolvidos. |
| **Critérios de Sucesso** | [Como o envolvido define sucesso?  De que forma o envolvido é recompensado?] |
| **Envolvimento** | [Qual é o grau de comprometimento do envolvido no projeto? Se possível, faça referência aos papéis do Rational Unified Process (RUP) - ou seja, Revisor de Requisitos e assim por diante.] |
| **Produtos Liberados** | [Existem outros produtos liberados exigidos pelo envolvido? Eles podem ser produtos liberados do projeto ou saídas do sistema em desenvolvimento.] |
| **Comentários/Problemas** | [Problemas que interfiram no bom andamento do projeto e outras informações relevantes devem ser relacionados aqui.] |

**3.6               Perfis dos Clientes**

[Descreva cada usuário único do sistema aqui, preenchendo a tabela a seguir para cada tipo de cliente. Um perfil completo deve abranger os tópicos abaixo para cada tipo de usuário:]

*3.6.1          <Nome dos Clientes>*

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem é o representante do usuário no projeto? (Essa informação é opcional caso já esteja documentada em outro lugar.) Geralmente, isso se refere ao Envolvido que representa o conjunto de usuários; por exemplo, Envolvido: Envolvido1.] |
| **Descrição** | [Uma breve descrição do tipo de cliente.] |
| **Tipo** | [Qualifique a habilidade, a formação técnica e o grau de sofisticação do cliente - ou seja, se ele é um guru, usuário eventual e assim por diante.] |
| **Responsabilidades** | [Liste as principais responsabilidades do usuário no que diz respeito ao sistema em desenvolvimento - ou seja, se ele percebe os detalhes do cliente, elabora relatórios, coordena o trabalho e assim por diante.] |
| **Critérios de Sucesso** | [Como o cliente define sucesso?  De que forma o cliente é recompensado?] |
| **Envolvimento** | [Qual é o grau de envolvimento do cliente no projeto? Se possível, faça referência aos papéis do Rational Unified Process (RUP) - ou seja, Revisor de Requisitos e assim por diante.] |
| **Produtos Liberados** | [Existem produtos liberados criados pelo cliente e, nesse caso, a quem eles se destinam?] |
| **Comentários/Problemas** | [Problemas que interfiram no sucesso e quaisquer outras informações relevantes devem ser especificados aqui.  Eles incluem tendências que facilitam ou dificultam o trabalho do cliente.] |

**3.7               Principais Necessidades dos Envolvidos ou dos Clientes**

[Liste os principais problemas com as soluções existentes conforme o ponto de vista do envolvido. Para cada problema, esclareça os seguintes pontos:

• Quais são as causas deste problema?

• Como ele está sendo resolvido agora?

• Que soluções o usuário deseja?]

[É essencial entender a importância **relativa** atribuída pelos envolvidos à resolução de cada problema. As técnicas de ordenação e votação cumulativa indicam os problemas que **devem** ser resolvidos versus problemas que eles gostariam que fossem resolvidos.

Preencha a tabela a seguir — se estiver usando o Rational RequisitePro para capturar as Necessidades, pode ser um fragmento ou relatório dessa ferramenta.]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Mensagens de difusão |  |  |  | |  |
|  |  |  |  |  |  |

**3.8               Alternativas e Concorrência**

[Identifique as alternativas que o envolvido considera disponíveis. Isso inclui adquirir um produto do concorrente, desenvolver uma solução própria ou simplesmente manter o estado atual. Liste todas as opções conhecidas que a concorrência oferece ou que podem se tornar disponíveis. Inclua os principais pontos fortes e deficiências de cada concorrente segundo o ponto de vista dos envolvidos.]

**4.                  Objetivos da Modelagem de Negócios**

**4.1               <anObjective>**

**4.2               <anotherObjective>**

**5.                  Restrições**

[Mencione quaisquer restrições de design, restrições externas ou outras dependências.]

**6.                  Intervalos de Qualidade**

[Defina os intervalos de qualidade para desempenho, robustez, tolerância a falhas, usabilidade e características similares que não foram capturados nos objetivos.]

**7.                  Precedência e Prioridade**

[Defina a prioridade dos diferentes objetivos.]

**8.                  Outros Requisitos**

[Em um nível superior, liste padrões aplicáveis, requisitos de hardware ou de plataforma, requisitos de desempenho e requisitos ambientais.]

**8.1               Padrões Aplicáveis**

[Liste todos os padrões que a empresa deve obedecer. Eles incluem padrões legais e reguladores (FDA, UCC), de comunicação (TCP/IP, ISDN), de compatibilidade entre plataformas (Windows, Unix etc.) e de qualidade e segurança (UL, ISO, CMM).]

**8.2               Requisitos do Sistema**

[Defina todos os requisitos do sistema necessários para suportar o aplicativo. Entre eles, poderão estar incluídos os sistemas operacionais de host e as plataformas de rede suportados, configurações, memória, periféricos e software fornecido.]

**8.3               Requisitos de Desempenho**

[Use esta seção para detalhar os requisitos de desempenho. Os problemas de desempenho podem abranger itens como fatores de carga do usuário, largura de banda ou capacidade de comunicação, taxa de transferência, precisão e confiabilidade ou tempos de resposta em uma série de condições de carregamento.]

**8.4               Requisitos Ambientais**

[Detalhes os requisitos ambientais conforme necessário. Para sistemas baseados em hardware, as questões ambientais incluem temperatura, choque elétrico, umidade, radiação e assim por diante. Para aplicativos de software, os fatores ambientais podem incluir condições de uso, ambiente do usuário, disponibilidade de recursos, problemas de manutenção, e recuperação e tratamento de erros.]

**Apêndice A — Atributos de Objetivos**

[Os objetivos devem receber atributos usados para avaliar, monitorar, priorizar e gerenciar os itens de produto propostos para implementação. Liste e faça uma breve descrição dos atributos escolhidos. Consulte **Artefato: Plano de Gerenciamento de Requisitos** para obter um conjunto de atributos de características sugeridos.]