

ARQUITECTURA DE SOFTWARE

MOTIVADORES DE NEGOCIO

TEMAS

- Introducción
- Motivadores de Negocio

INTRODUCCIÓN

- Las organizaciones buscan cumplir objetivos de negocio
- Es importante entender cómo TI apoya el cumplimiento de estos objetivos

INTRODUCCIÓN

- El arquitecto de software debe
 - Saber identificar claramente los motivadores de negocio
 - Encontrar relaciones entre los motivadores de negocio y los atributos de calidad del software
 - Estas relaciones normalmente no son explícitas y deben ser validadas con el negocio

TEMAS

- Introducción
- Motivadores de Negocio

MOTIVADORES DE NEGOCIO

- Normalmente estos motivadores son encontrados, respondiendo a las preguntas:
 - Cómo genera utilidad la organización
 - De dónde provienen las utilidades de la organización?
 - Cuáles son los elementos claves del negocio?
- En resumen, un motivador de negocio es una descripción corta que define clara y específicamente los resultados deseados de negocio de una organización así como las actividades necesarias para lograrlos
- Los motivadores de negocio deben ser: específicos, medibles, agresivos pero viables, orientados al resultado y limitados en el tiempo

MOTIVADORES DE NEGOCIO

- **El nombre del motivador:** Sigue en general la regla: <verbo> + <elemento a medir> + <área de énfasis>
 - Ejemplo: Incrementar ventas en las áreas metropolitanas
- **La descripción del motivador:** Sigue en general la regla: <Retorno esperado del negocio>+ Mediante+ <Actividad planeada de negocio>
 - Ejemplo: Incrementar ventas en 15 % mediante la apertura de nuevas oficinas
- **La medida:** Define en una frase como valorar el impacto en el negocio del motivador. Se organiza por rangos y se determina para cada rango, la unidad de medida del impacto. Adicionalmente, se definen los valores mínimos y máximos para cada rango de impacto.
 - Ejemplo: Medida: Crecimiento de las ventas en áreas metropolitanas medido en millones de pesos.
Ninguna : 0 – 0.9 millones; Bajo: 1 millón – 99 millones; Moderado: 100 y 499 millones; Fuerte: 500 y 899 millones; Muy Fuerte: 900 millones o más
- **La asociación con el negocio** define el motivador a que área organizacional pertenece:
 - Ejemplo: Definido Por: Gerente de Ventas; Ejecutado Por: Director y Ejecutivos de Ventas; Ubicación en el portafolio: Servicios persona a persona

MOTIVADORES DE NEGOCIO

Nombre del Motivador de Negocio	Descripción del Motivador de Negocio	
Medida del Impacto		
Rangos	Cota Mínima	Cota Máxima
Ninguno		
Bajo		
Moderado		
Fuerte		
Muy Fuerte		
Asociación del Motivador con el Negocio	Definido Por:	
	Ejecutador Por:	
	Ubicación en el Portafolio del negocio	

MOTIVADORES DE NEGOCIO

- Ejercicio
 - Identifique al menos tres motivadores de negocio para el proyecto del curso
 - Complete la ficha para cada uno de ellos. Supongan los valores que consideren apropiados
 - Presente la solución al resto de la clase

PREGUNTAS
