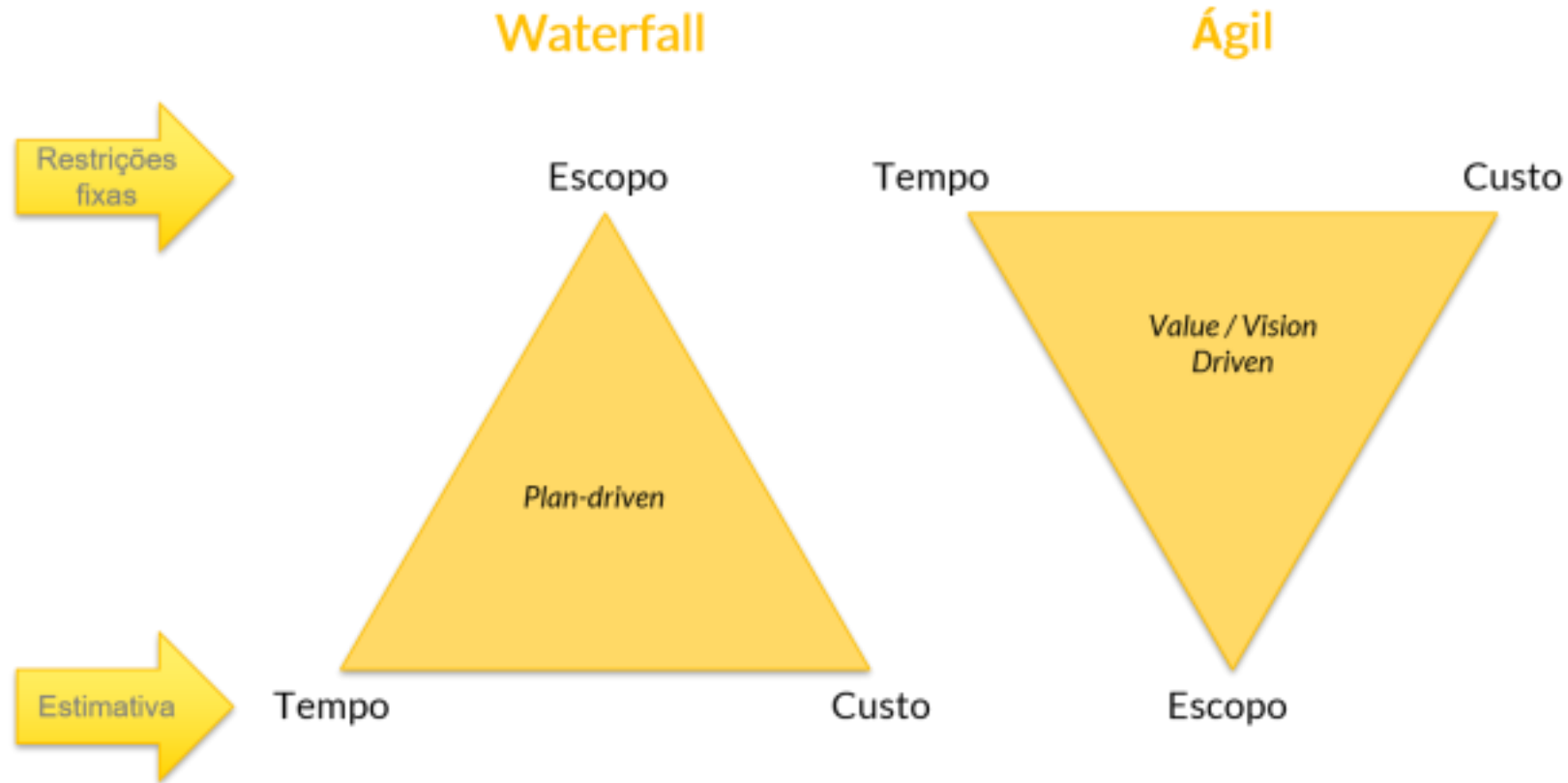


FIA/P GRADUAÇÃO

ESCOPO (VALOR) ENTRE TRADICIONAIS X ÁGEIS



DO LEVANTAMENTO AOS REQUISITOS

- ENTREVISTAS SEMI-ESTRUTURADAS
- REUNIÕES DE LEVANTAMENTO
- PESQUISAS BIBLIOGRÁFICAS / WEB
- CONVERSAS COM ESPECIALISTAS NO TEMA
- IMERSÃO... (DESIGN THINKING)

1
REGISTROS



2

DOCUMENTAÇÃO,
ANÁLISE &
DISCUSSÃO



3

REQUISITOS DE SISTEMA


REQUISITOS FUNCIONAIS

REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

REQUISITOS DE NEGÓCIO

REQUISITOS TÉCNICOS

ID	INSIGHTS	PESQUISADOR	MÉTODO
1	Cientes com um mínimo de conhecimento preferem primeiro pesquisar sozinho para colocar em prática os conhecimentos que já tem	Angelo	Observação
2	Muitos clientes ficam incomodados com vendedores muito ostensivos e insistentes	Angelo	Entrevista
3	Na hora de pedir recomendações é comum os clientes citarem a ocasião em que pretendem consumir para achar algo adequado	Angelo	Observação
4	Muitos clientes pedem dica de harmonização	Bruno	Observação
5	É comum o cliente citar um vinho que gostou para procurar recomendação de algo parecido	Bruno	Entrevista
6	Cientes experientes só aceitam recomendações se o vendedor for alguém que também conhece bastante	Bruno	Entrevista
7	Muitos clientes não sabem descrever o que gostam num vinho com a linguagem dos enólogos, procuram definir usando palavras do dia-a-dia	Flavia	Entrevista
8	A organização da loja e a forma de exposição do vinho facilitam muito a busca, principalmente se for baseada em tipo de vinho e região	Flavia	Empatia
Muitos clientes acham que a loja poderia ter quadros dando dicas de			

	Perfil Social Profissional em ascensão, tem o dia-a-dia bastante corrido, mas sempre reserva um tempo para se cuidar e se divertir. Frequente academia e costuma sair com amigos ou casais amigos. Em função de seus contatos sociais tem se interessado cada vez mais pelo mundo do vinho, embora ainda conheça muito pouco e não tenha grande disponibilidade financeira para consumo de produtos "superfius".	Habitos de Consumo Faz compras de forma controlada e procura equilibrar o necessário com outras compras para satisfazer desejo e prazeres pessoais. Os vinhos entram nessa segunda categoria. Como ainda não tem muito conhecimento gosta de comprar vinhos em lojas onde os vendedores dão com dicas e orientações úteis, aproveitando essas oportunidades para aprender mais. Compra poucas unidades e procura variar a escolha para poder experimentar e conhecer.	
	Sandra Pellini A Entrevistada 31 anos Assessora Financeira Casada Sem filhos More na V Leopoldina	Uso de Tecnologia Smartphone Redes Sociais E-Commerce Internet Televisão	Informações sobre Vinhos Livros Sites Especializados Viagens Vendedores/Lojas Cursos Online
	Observações gerais sobre o perfil: Entusiastas gostam bastante de vinho, mas ainda conhecem pouco desse universo, razão pela qual não tem ainda critérios muito claros para seleção e compra. São altamente interessados em aprender, buscam informação em sites especializados e quando podem fazem cursos online ou assistem vídeos de sommeliers. Quando vão a loja exploram bastante o conhecimento dos vendedores e frequentemente seguem suas recomendações. Compram poucas unidades por vez, normalmente para consumo mais imediato. São maioria entre os clientes, representando cerca de 53% das vendas em volume financeiro.		

DOCUMENTANDO OS REQUISITOS

REQUISITOS DE SISTEMA

REQUISITOS FUNCIONAIS

REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

REQUISITOS DE NEGÓCIO

REQUISITOS TÉCNICOS



Documento de Especificação de Requisitos

Projeto	Automação da Força de Vendas da TSM
Analista Responsável	Cordeiro
Cliente Solicitante	Andrea Pontes
Área Solicitante	Comercial
Versão	1.0
Histórico	Versão 1.0 criada em 06/09/2023

Requisitos Funcionais

RF01 - Login de Usuário

O sistema deve prever controle de acesso exigindo o login com identificação de usuário e senha, identificando o perfil do usuário ao autorizar

RF02 - Cadastro de Clientes

O sistema deve permitir que o **vendedor** cadastre novos clientes

RF03 - Inserir Pedidos

O sistema deve permitir que o **vendedor** insira novos pedidos para clientes cadastrados e homologados

RF04 - Consultar Pedidos

O sistema deve permitir que o **vendedor** consulte pedidos já inseridos no sistema

RF05 - Alterar Pedidos

O sistema deve permitir que o **vendedor** altere dados de um pedido já inserido

RF06 - Cancelar Pedidos

O sistema deve permitir que o **vendedor** cancele um pedido já inserido

RF07 - Administrar regras

O sistema deve permitir que o **Gerente Comercial** crie e modifique regras de negócio

RF08 - Homologar cliente

O sistema deve permitir que o **Gerente Comercial** homologue clientes cadastrados pelos vendedores

RF09 - Autorizar Crédito

O sistema deve permitir que o **Gerente Comercial** autorize créditos acima do limite estabelecido nas regras de negócio

DESENHANDO O SOFTWARE A PARTIR DOS REQUISITOS

REQUISITOS DE SISTEMA

Documento de Especificação de Requisitos	
Projeto	Automação da Força de Vendas da TSM
Análisa Responsável	Cordaro
Cliente Solicitante	Andrea Pontes
Área Solicitante	Comercial
Versão	1.0
Histórico	Versão 1.0 criada em 06/09/2023

Requisitos Funcionais

RF01 - Login de Usuário
O sistema deve prever controle de acesso exigindo o login com identificação de usuário e senha, identificando o perfil do usuário ao autorizar

RF02 - Cadastro de Clientes
O sistema deve permitir que o vendedor cadastre novos clientes

RF03 - Inserir Pedidos
O sistema deve permitir que o vendedor insira novos pedidos para clientes cadastrados e homologados

RF04 - Consultar Pedidos
O sistema deve permitir que o vendedor consulte pedidos já inseridos no sistema

RF05 - Alterar Pedidos
O sistema deve permitir que o vendedor altere dados de um pedido já inserido

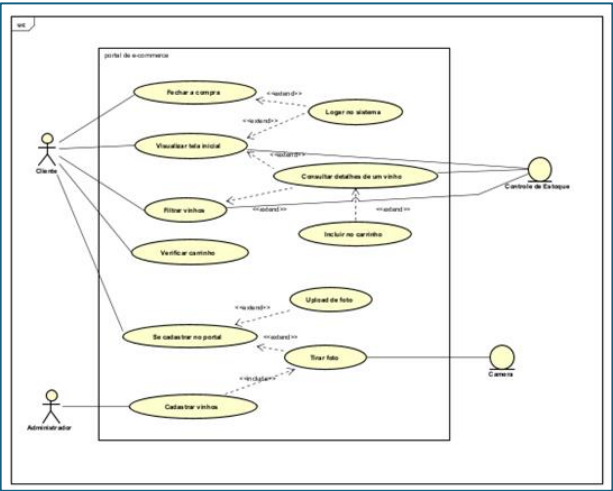
RF06 - Cancelar Pedidos
O sistema deve permitir que o vendedor cancele um pedido já inserido

RF07 - Administrar regras
O sistema deve permitir que o Gerente Comercial crie e modifique regras de negócio

RF08 - Homologar cliente
O sistema deve permitir que o Gerente Comercial homologue clientes cadastrados pelos vendedores

RF09 - Autorizar Crédito
O sistema deve permitir que o Gerente Comercial autorize créditos acima do limite estabelecido nas regras de negócio

MODELAGEM DE CASOS DE USO

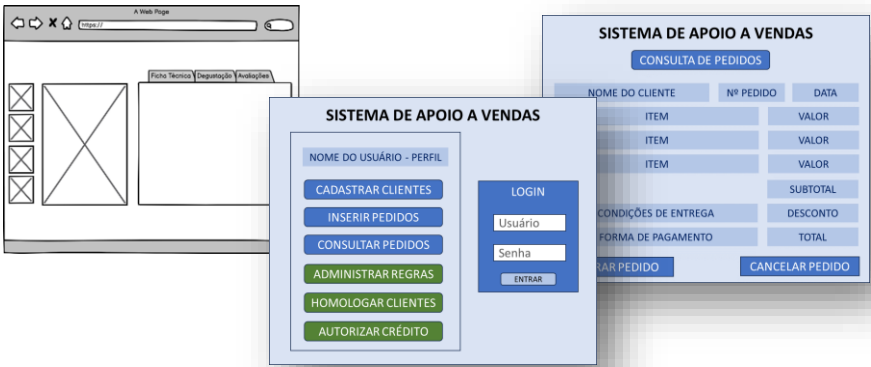


BACKLOG DO PRODUTO (HISTÓRIAS DO USUÁRIO)

Cadastrar o entrevistado

Eu, como Pesquisador, quero ter capacidade de cadastrar o entrevistado no portal, informando o CPF, para que o sistema acesse o site da receita federal e consiga trazer os dados de identificação do entrevistado (exemplo: Nome, CPF, Gênero, Idade, Endereço ...). Com o cadastro OK quero receber o questionário que deve ser aplicado. Essa operação só poderá ser realizada se o entrevistado informar um CPF válido e o smartphone usado estiver com acesso a internet. O CPF utilizado só pode ser cadastrado uma vez.

ESBOÇO DE TELAS



CRIANDO O BACKLOG DO PRODUTO - ESTRUTURA

REQUISITOS DE SISTEMA

Documento de Especificação de Requisitos

Projeto	Automação da Força de Vendas da TSM
Análisa Responsável	Cordaro
Cliente Solicitante	Andrea Pontes
Área Solicitante	Comercial
Versão	1.0
Historico	Versão 1.0 criada em 06/09/2023

Requisitos Funcionais

RF01 - Login de Usuário
O sistema deve prever controle de acesso exigindo o login com identificação de usuário e senha, identificando o perfil do usuário ao autorizar

RF02 - Cadastro de Clientes
O sistema deve permitir que o vendedor cadastre novos clientes

RF03 - Inserir Pedidos
O sistema deve permitir que o vendedor insira novos pedidos para clientes cadastrados e homologados

RF04 - Consultar Pedidos
O sistema deve permitir que o vendedor consulte pedidos já inseridos no sistema

RF05 - Alterar Pedidos
O sistema deve permitir que o vendedor altere dados de um pedido já inserido

RF06 - Cancelar Pedidos
O sistema deve permitir que o vendedor cancele um pedido já inserido

RF07 - Administrar regras
O sistema deve permitir que o Gerente Comercial crie e modifique regras de negócio

RF08 - Homologar cliente
O sistema deve permitir que o Gerente Comercial homologue clientes cadastrados pelos vendedores

RF09 - Autorizar Crédito
O sistema deve permitir que o Gerente Comercial autorize créditos acima do limite estabelecido nas regras de negócio

BACKLOG DO PRODUTO (HISTÓRIAS DO USUÁRIO)

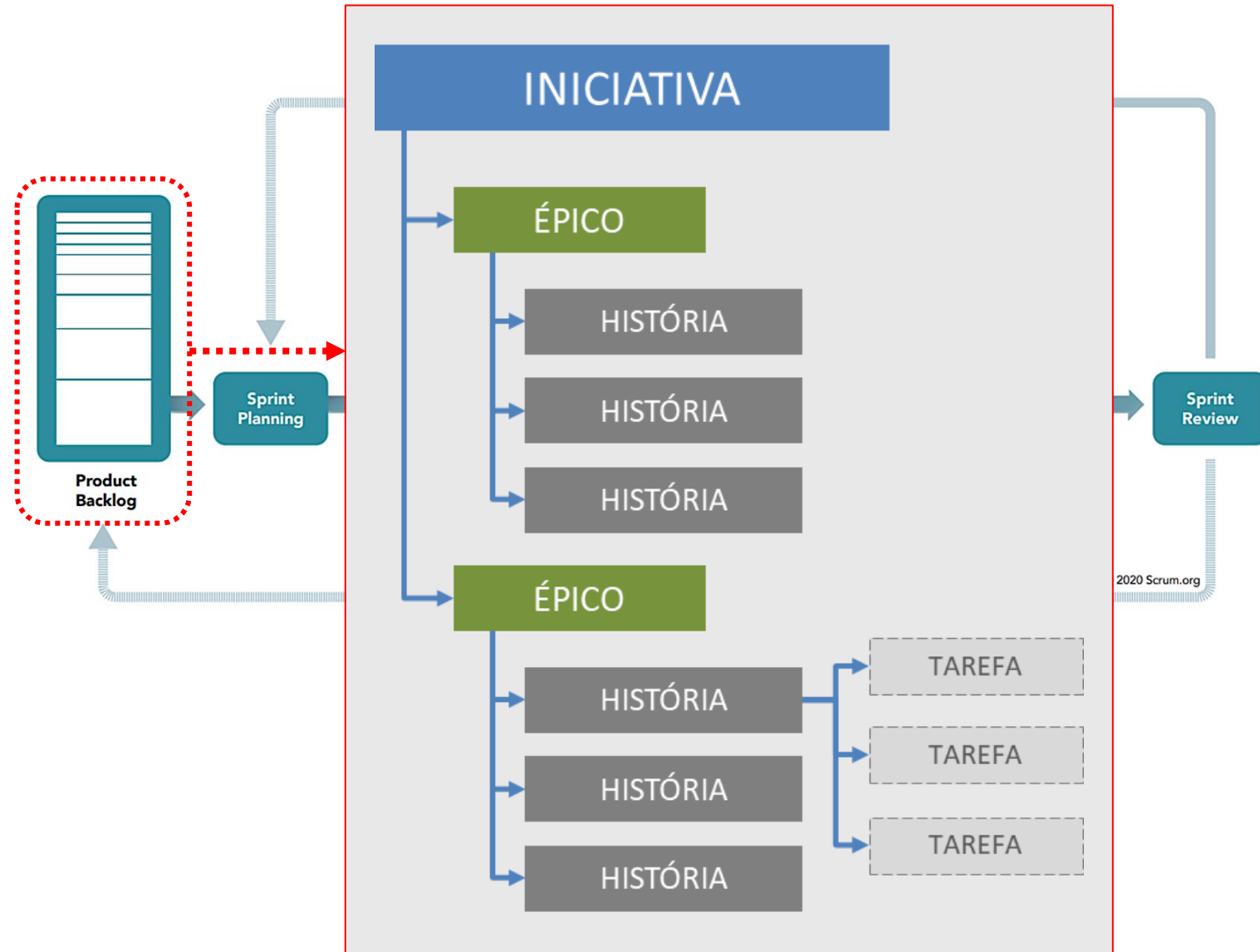
Cadastrar o entrevistado

Eu, como Pesquisador, quero ter capacidade de cadastrar o entrevistado no portal, informando o CPF, para que o sistema acesse o site da receita federal e consiga trazer os dados de identificação do entrevistado (exemplo: Nome, CPF, Gênero, Idade, Endereço ...). Com o cadastro OK quero receber o questionário que deve ser aplicado. Essa operação só poderá ser realizada se o entrevistado informar um CPF válido e o smartphone usado estiver com acesso a internet. O CPF utilizado só pode ser cadastrado uma vez.

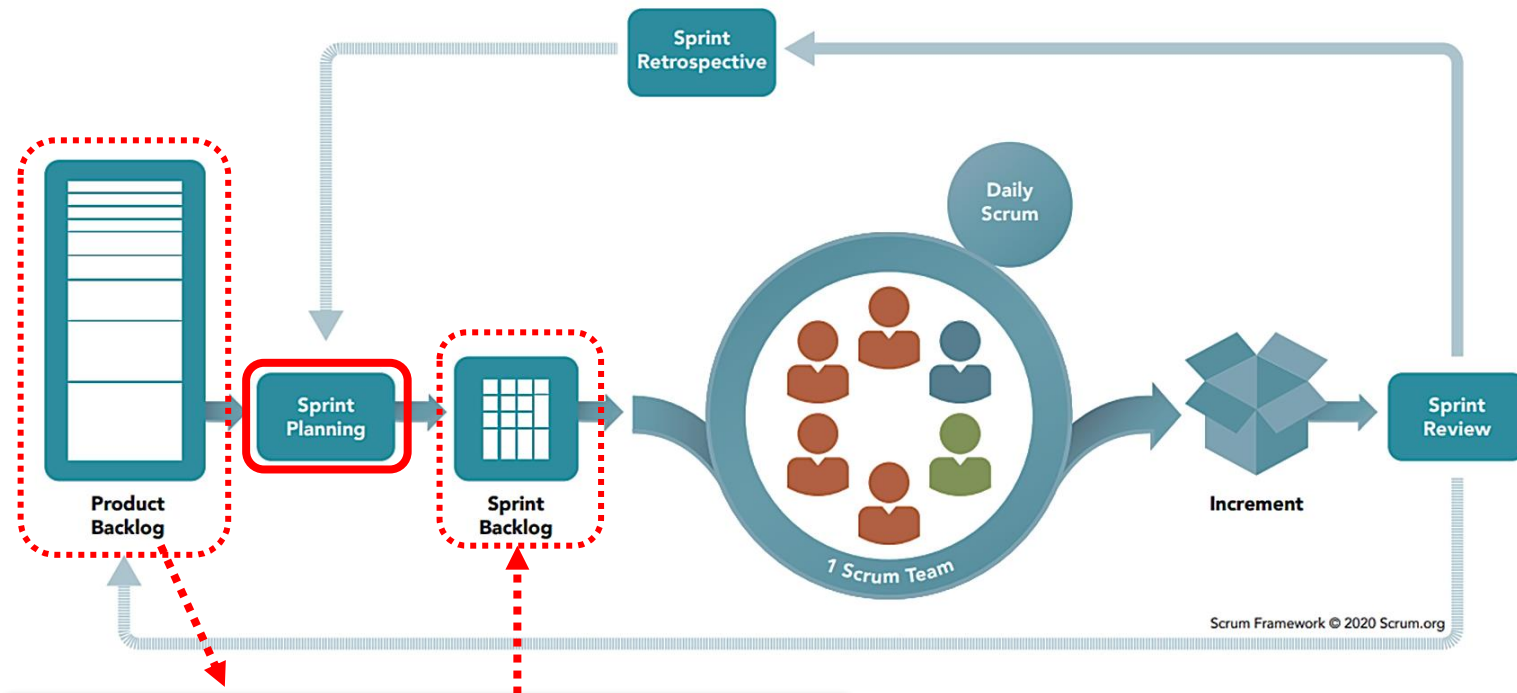
ESTRUTURA DE UM BACKLOG

INICIATIVAS	ÉPICOS	HISTÓRIAS	TAREFAS
Iniciativa 1	Épico 1	História 1	Tarefa 1
			Tarefa 2
		História 2	Tarefa 1
	Épico 2		Tarefa 2
		História 3	Tarefa 1
			Tarefa 2
		História 1	Tarefa 1
			Tarefa 2
		História 2	Tarefa 1
			Tarefa 2
		História 3	Tarefa 1
			Tarefa 2

MÉTODOS ÁGEIS- SCRUM



MÉTODOS ÁGEIS- SCRUM



NO INÍCIO DE CADA SPRINT O BACKLOG DO PRODUTO É ANALISADO PELO PRODUCT OWNER NA CERIMÔNIA DE “**SPRINT PLANNING**”, CERIMÔNIA EM QUE SE DEFINIRÁ O **BACKLOG DO SPRINT**.

MAS, QUAIS OS CRITÉRIO PARA SELECIONAR AS HISTÓRIAS QUE COMPORÃO ESSE BACKLOG?



Estratégicamente organizando o backlog para maximizar o valor.

Priorização de Backlog e Suas Técnicas

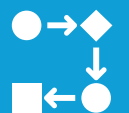
O que é Backlog?



- O backlog é uma lista de todas as funcionalidades, tarefas, correções e melhorias que precisam ser implementadas em um produto.



- Ele é priorizado constantemente para garantir que a equipe trabalhe no que trará mais valor.



- No Scrum, temos o Product Backlog e, em Kanban, uma lista contínua de trabalho.

Por que Priorizar o Backlog?



- AUMENTA O VALOR ENTREGUE.



- MAXIMIZA O USO DOS RECURSOS.



- MELHORA A AGILIDADE.



- REDUZ O DESPERDÍCIO.

Técnicas Populares de Priorização

- MoSCoW

- WSJF (Weighted Shortest Job First)

- Modelo Kano

- Valor x Esforço

- ICE e RICE

- Matriz de Eisenhower

- Stack Ranking

Técnica MoSCoW



- Must: Itens críticos que são essenciais para a entrega.



- Should: Importantes, mas que podem ser adiados.



- Could: Funcionalidades desejáveis, mas não essenciais.



- Won't: Funcionalidades que não serão feitas nesta fase.

Técnica WSJF (Weighted Shortest Job First)



- Definição: Prioriza itens com base na relação entre valor e esforço.



- Fórmula: $WSJF = \text{Custo de Atraso} / \text{Tamanho do Trabalho}$.



- Custo de Atraso: Impacto financeiro, satisfação do cliente, etc.



- Tamanho do Trabalho: Complexidade ou esforço para completar a tarefa.



Modelo Kano

- • Funcionalidades Básicas: Esperadas pelos usuários. Ausência gera insatisfação.
- • Funcionalidades de Desempenho: Quanto melhor, maior a satisfação.
- • Funcionalidades Atrativas: Surpreendem e encantam os usuários.
- • Indiferentes: Não afetam a satisfação dos usuários.



Análise Valor x Esforço



- Avalia o valor que uma funcionalidade trará versus o esforço necessário.

- Quadrantes: Alto valor, baixo esforço; Alto valor, alto esforço; Baixo valor, baixo esforço; Baixo valor, alto esforço.

Técnicas ICE e RICE




- ICE: Impacto, Confiança, Facilidade. Pontuação de 1 a 10 para cada critério.





- RICE: Reach (Alcance), Impact (Impacto), Confidence (Confiança), Effort (Esforço).



- Fórmula RICE = $(\text{Reach} \times \text{Impact} \times \text{Confidence}) / \text{Effort}$.



Matriz de Eisenhower (Urgente vs. Importante)



- Urgente e Importante: Deve ser feito imediatamente.




- Importante, mas não urgente: Planejar.





- Urgente, mas não importante: Delegar ou adiar.



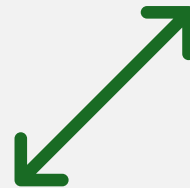
- Nem urgente nem importante: Evitar ou eliminar.



Stack Ranking (Rankeamento Simples)



- Ordenação linear dos itens do backlog do mais importante para o menos importante.



- Simples e direto, mas pode ignorar nuances.

Conclusão: Escolhendo a Melhor Técnica



- A MELHOR TÉCNICA DEPENDE DO CONTEXTO DO PROJETO E DA EQUIPE.



- COMBINAR MÉTODOS PODE FORNECER UMA VISÃO MAIS EQUILIBRADA DA PRIORIDADE.



- CONSIDERE VALOR, ESFORÇO, IMPACTO E URGÊNCIA AO PRIORIZAR.

Perguntas?



Copyright © 2024 Prof. Caio Figueiredo

Todos direitos reservados. Reprodução ou divulgação total ou parcial deste documento é expressamente proibido sem o consentimento formal, por escrito, do Professor (autor).