

Gerência de Requisitos.



Capítulo VIII

Gerenciar o Escopo do Sistema

Aluizio Saiter, M. Sc.

Onde Estamos na

Disciplina de Gerência de Requisitos?

2

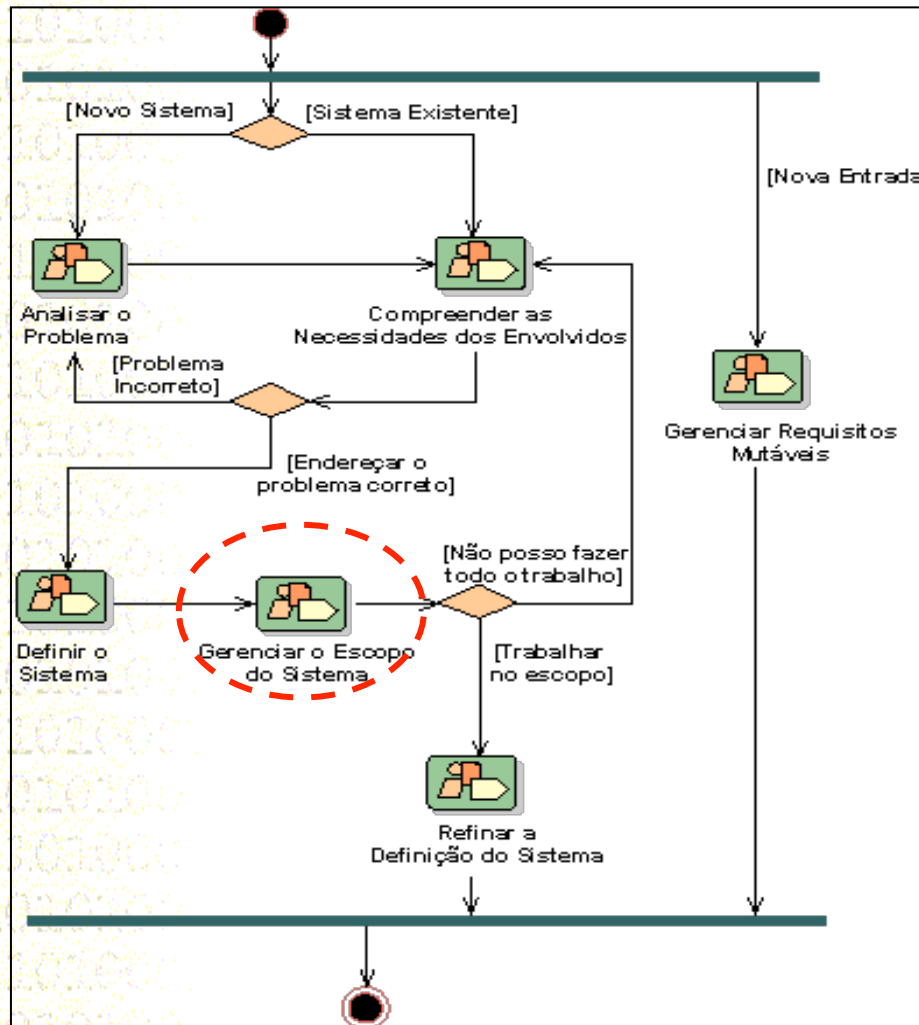


1. Sobre a disciplina de gerência de requisitos.
2. Boas práticas em engenharia de software.
3. Introdução a gerência de requisitos.
4. Introdução modelagem de casos de uso.
5. Analisar o problema.
6. Compreender as necessidades dos *stakeholders*.
7. Definir o sistema.
8. **Gerenciar o escopo do sistema.**
9. Refinar definição do sistema.
10. Controlar e gerenciar mudanças dos requisitos.
11. Estruturar os casos de uso.

Onde Estamos no

3

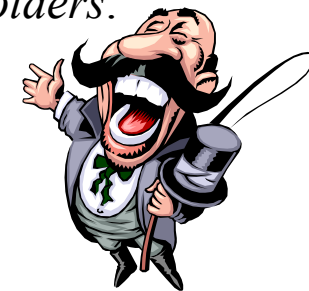
Workflow da Disciplina de Requisitos no RUP®?



Objetivos do Capítulo.

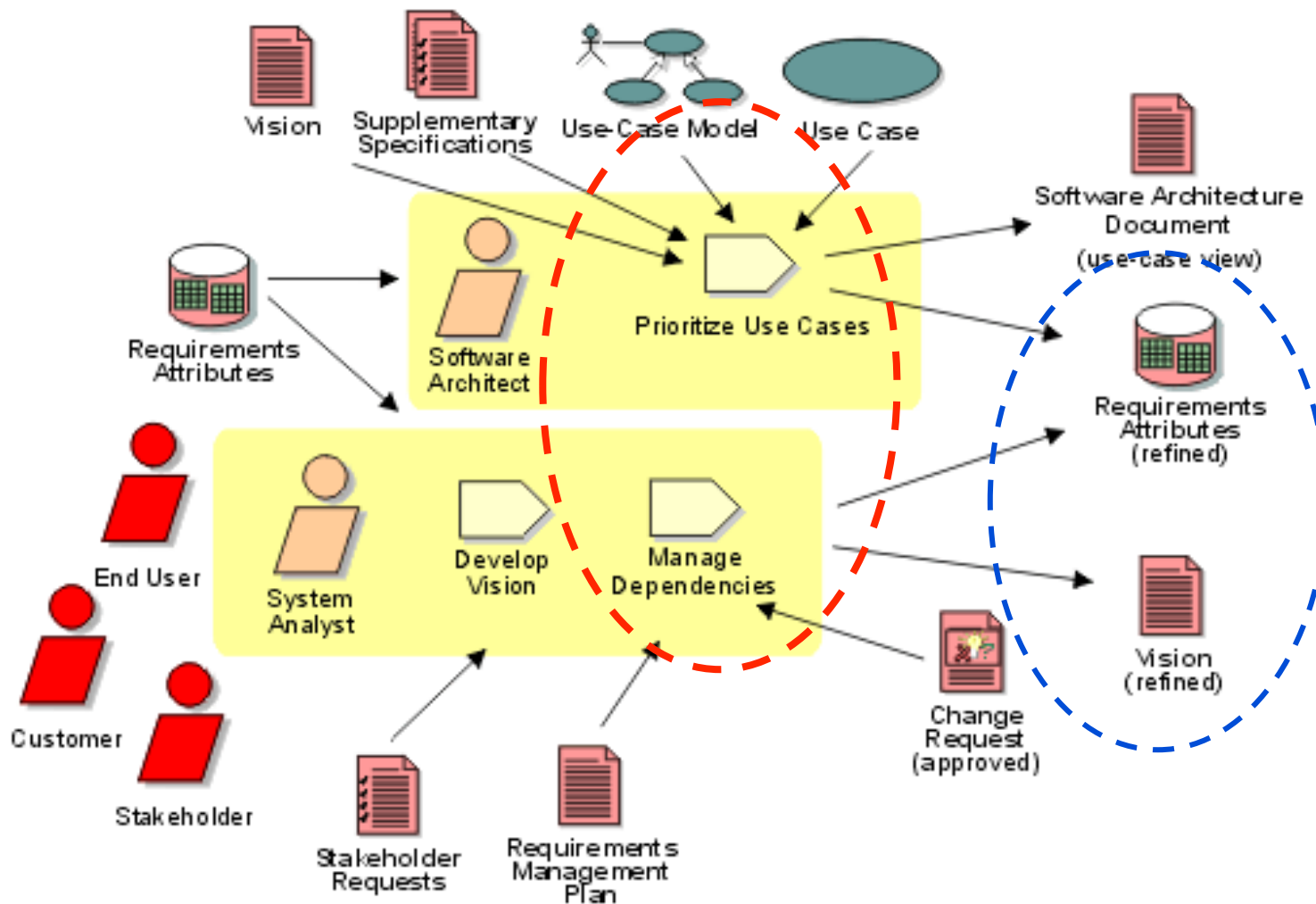
Este capítulo tem por objetivo apresentar ao aluno os seguintes conceitos:

- ☐ Descrever as atividades envolvidas no gerenciamento de escopo.
- ☐ Definição do triângulo de qualidade (recursos, tempo, escopo).
- ☐ Criação de um *baseline* dos requisitos.
- ☐ Utilização dos atributos para priorizar os requisitos.
- ☐ Priorização dos Casos de Usos.
- ☐ Identificação e gerenciamento de expectativas dos *stakeholders*.

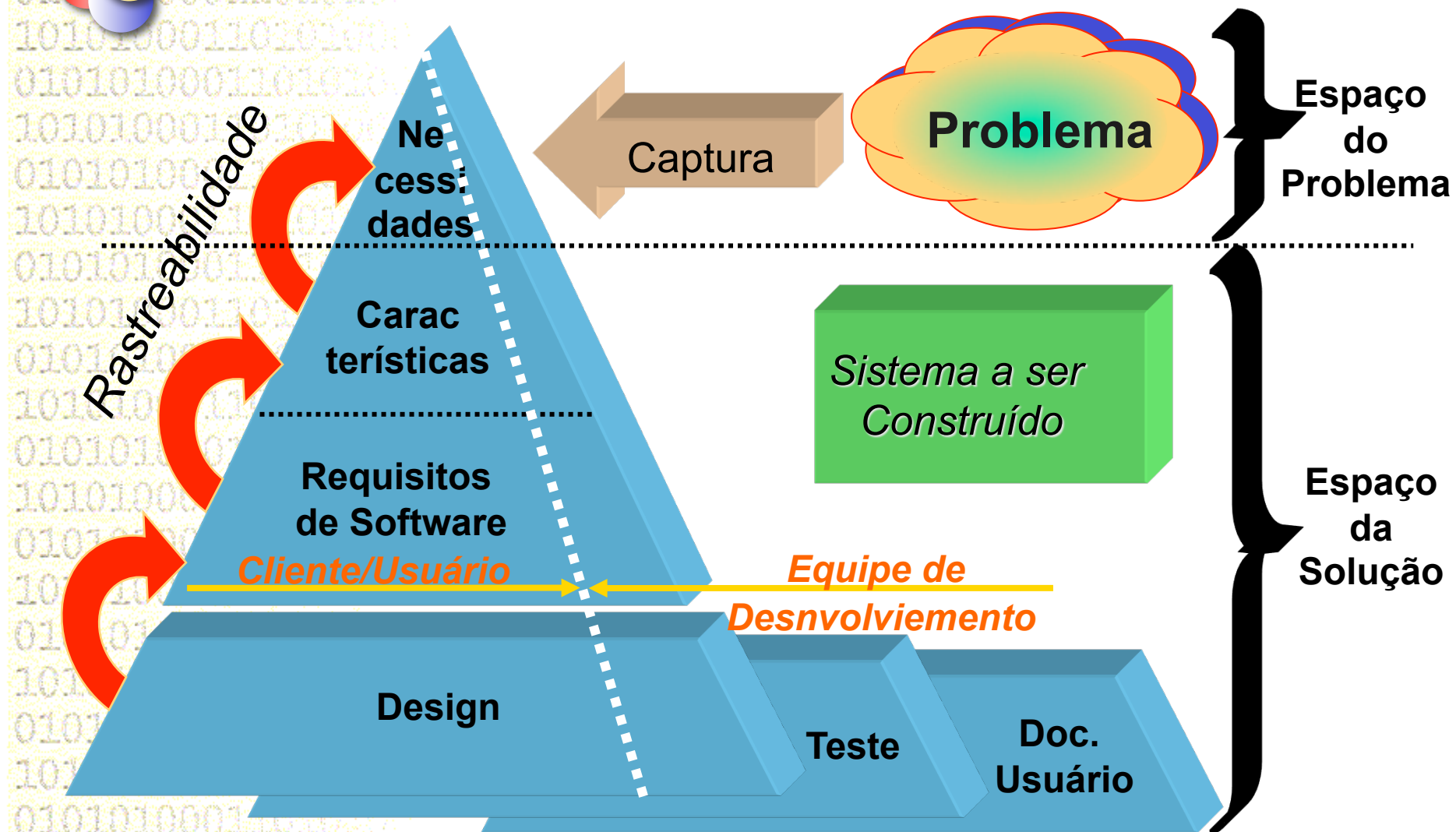


Gerenciar o Escopo do Sistema: Atividades e Artefatos.

5



Gerenciamento de Escopo.

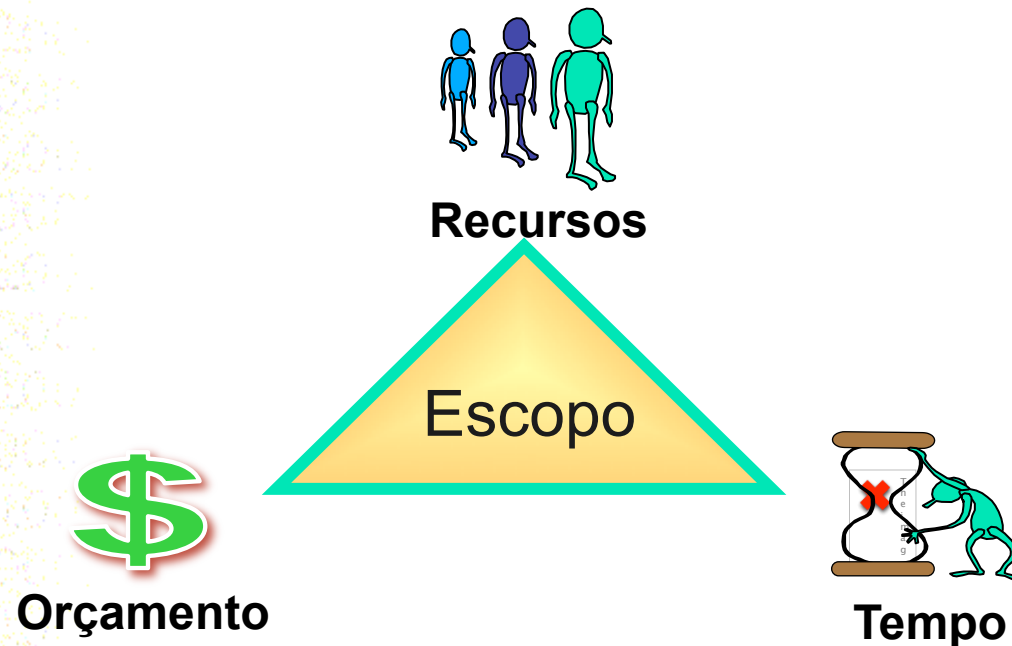


Os Fatores de Impacto na Definição do Escopo do Sistema.



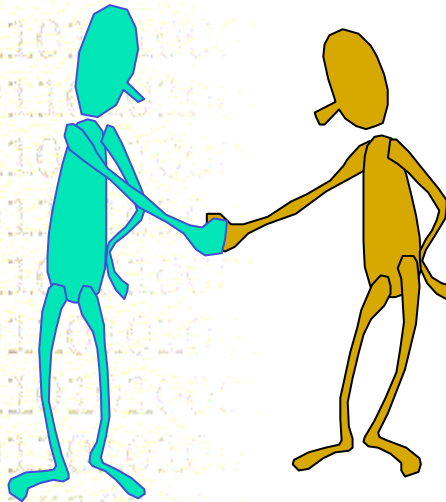
O escopo do projeto é definido pelos requisitos do mesmo. Gerenciar o escopo do projeto é adequar os recursos (tempo, pessoas e dinheiro) para se obter a melhor solução para o problema do cliente.

O gerenciamento do escopo é uma atividade contínua no projeto, e muitas vezes envolve a decomposição do escopo em um conjunto menor de elementos.



Estabelecendo o *Baseline* dos Requisitos.

Como podemos chegar a um acordo com os *stakeholders* sobre o escopo dos requisitos? Definindo um baseline dos requisitos. *Baseline* é o conjunto de características, as quais os *stakeholders* e equipe de desenvolvimento concordam como sendo a base do projeto. Ela somente pode ser alterado por meio de solicitações formais.



Como determinar o que é necessário?
Como estabelecer prioridade?
Onde nos estabelecemos o *baseline*?

- ☐ Característica 1: O sistema deve ...
- ☐ Característica 2: O sistema deve ...
- ☐ Característica n: O sistema deve ...

Início



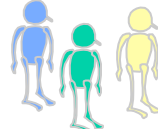





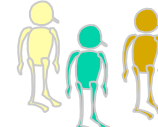
Data Marcada


Tempo

Estabeleça Atributos para os Requisitos.

Uma vez que a lista de *features* esta estabilizada (*baseline scope*) deve-se identificar quais *features* serão alocados para serem implementados em qual interação (caso esteja utilizando o modelo incremental).

A análise dos atributos dos *features* ajuda nesta escolha. Importante: o critério de escolha dos *features* deve ser a de minimizar os riscos, e entregar funcionalidades importantes o mais rápido possível

	Status	Risco	Prioridade	Esforço	Custo
FEAT 10	Aprovado 	Baixo	Alto 		\$\$\$
FEAT 13	Aprovado	Médio	Baixo	 	\$\$
FEAT 40	Aprovado 	Alto 	Alto 		\$

 = Filtro

Casos de Uso são

10

Descritos e Implementados Iterativamente.

Caso de Uso A

[cenário 1: fluxo básico]

[cenário 2: fluxo básico, fluxo alt 1]

Caso de Uso B

[cenário 1: fluxo básico]

Caso de Uso A

[todos os cenários e fluxos restantes]

Caso de Uso B

[cenário 3: fluxo básico, fluxo alt 2]

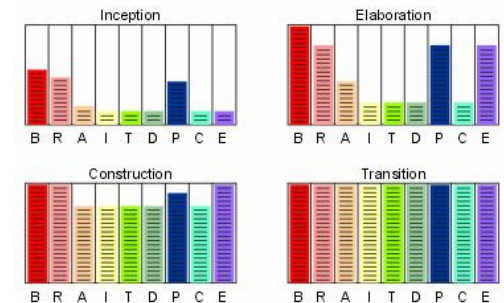
Caso de Uso C

[todos cenários e fluxos]

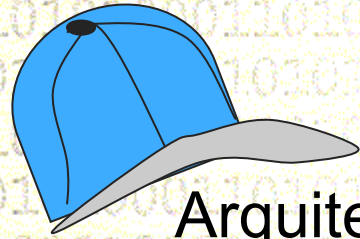
Iteração n

Iteração n + 1

Iteração n + 2



Priorize os Casos de Usos.



Arquiteto

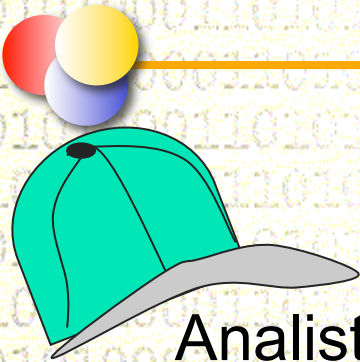
1. Relacione os Casos de Uso com as características (*features*) no *baseline*.

2. Selecione os cenários para a iteração da arquitetura baseado-se em fluxos que:

- ☐ Sejam significativos, **funcionalidades centrais**.
- ☐ Tenha uma substancial **cobertura da arquitetura**.
- ☐ Verifique um ponto específico, **ponto delicado da arquitetura**.
- ☐ Tenha sido identificado como sendo de **alto risco**.

3. Priorize os cenários para as iterações futuras.

Priorize os Casos de Usos - cont.



Analista

1. Considere as prioridades dos requisitos dos *stakeholders*.

2. Selecione os cenários para a iteração baseado-se em fluxos que:

- ☐ Relacionem-se com alto prioridade pelos *stackholders*.
- ☐ Representam o uso principal do sistema (regra 80:20).
- ☐ Estão relacionados a requisitos que uma vez implementados possibilitam a percepção do valor do sistema para os *stackholders*.
- ☐ Possibilitam um diferencial competitivo face a concorrência.

3. Priorize os cenários para as iterações futuras.

Exercício em Sala de Aula.



Exercício 8.1

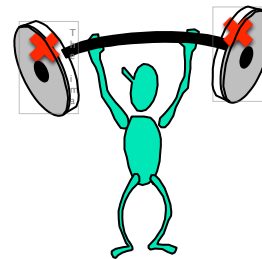
Priorização dos requisitos do sistema de
e-Matrícula da Faculdade São José.

Exercício em Sala de Aula: Exercício 8.1.

1. Releia com atenção a especificação do sistema de e-Matrícula.
2. Reveja a matriz de características (*features*) e atributos do exercício 7.1.
3. Determine a importância relativa de cada atributo.
4. Priorize as características.
5. Decida com base no *baseline* do escopo.



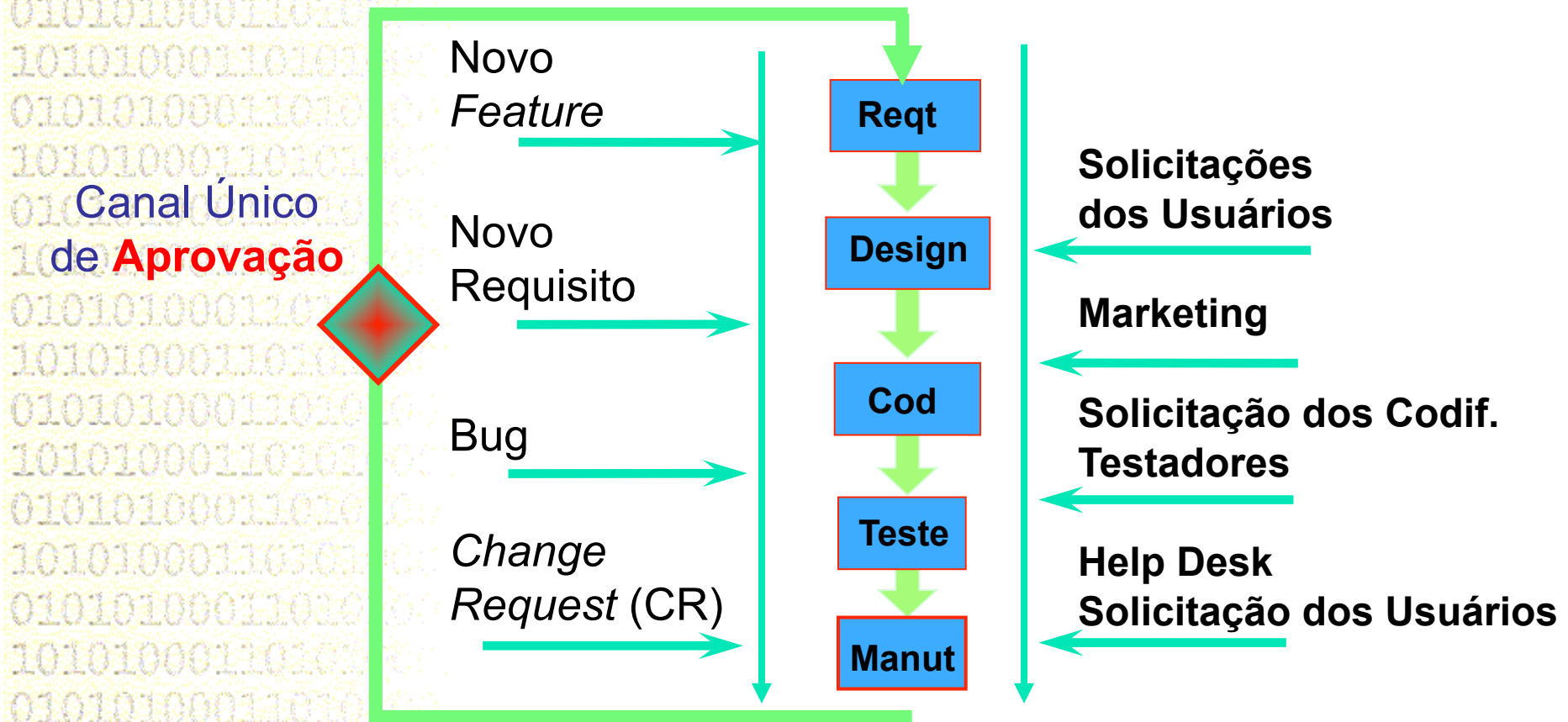
**Tempo:
20 minutos.**



Defina um Processo de Gerência de Mudança Ajuda a Gerenciar o Escopo.

15

Gerência de Mudança e Gerência de Escopo estão fortemente ligados.



Gerencie as Expectativas dos *Stakeholders*.

❑ Porque gerenciar as expectativas?

❑ Para que o cliente possa compreender porque algumas funcionalidades serão postergadas.

❑ Porque as pessoas percebem as coisas de forma diferente.

Um carro novo!



Como Gerenciar Expectativas.



- ☐ Identificando e entendendo as expectativas do cliente.
- ☐ Limitando as expectativas a realidade.
- ☐ Justificando e entendendo as fontes das limitações.
- ☐ Prometendo somente o necessário, mas entregando mais do que o prometido.
- ☐ A chave no gerenciamento de expectativas do cliente não é identificar o que ele deseja, mas sim guiar as suas expectativas para o que é possível de ser feito.

Mantenha as possibilidades abertas.



Melhore as suas Habilidades de Negociador.

- ☐ Separe as pessoas do problema.
- ☐ Foco no interesse, e não nas posições.
- ☐ Entenda o seu *Best Alternative To a Negotiated Agreement* (BATNA).
- ☐ Crie situações de ganho mutuo (*win and win*).
- ☐ Utilize diplomacia.

**Utilize as oportunidades
para melhorar suas habilidades.**

O Product Champion.



O *product champion* é um elemento crítico para o sucesso do projeto. Normalmente, isto não é um título formal que alguém possua, mas sim um papel que uma pessoa executa.

O documento Chaos Report elaborado pelo Standish Group descreve o *product champion* como um elemento crítico: “*Without a staunch project champion with a solid business vision, projects can drift into a technical or political abyss.*”

- ☐ Evitam que os projetos caiam em abismo técnicos ou políticos.
- ☐ Ajudam no gerenciamento do escopo.
- ☐ Tem uma clara definição da visão do produto.
- ☐ Defendem o projeto e o produto.
- ☐ Negociam com outras áreas, recursos etc.



Exercício em Sala de Aula.



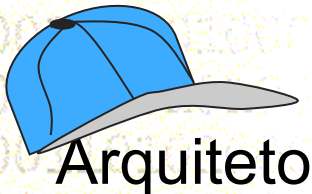
Exercício 8.2

Priorização dos casos de uso do sistema de
e-Matrícula da Faculdade São José.

Exercício em Sala de Aula: Exercício 8.2.



Analista



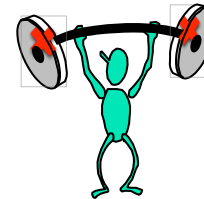
Arquiteto

- ✓ Veja os *features* no escopo *baseline*.
- ✓ Veja os Casos de Uso.
- ✓ Quais casos de uso/cenários seriam escolhidos para a primeira iteração? Porque?
- ✓ O que mais deveria ser considerado?

- ✓ Veja o escopo do projeto.
- ✓ Quais casos de uso/cenários seriam escolhidos para a primeira iteração? Porque?
- ✓ Em que seqüência os casos de uso/cenários deveriam ser implantados?
- ✓ O que mais deveria ser considerado?



**Entrega:
20 de Março**

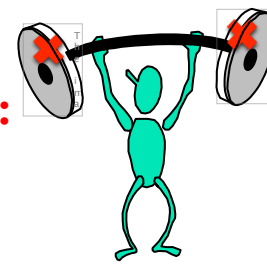


Questões de Revisão.

1. Como o processo de gerência de mudanças ajuda no controle do escopo?
2. Quanto de cada caso de uso é detalhado em cada interação?
3. Quais são os papéis do arquiteto e do analista no gerenciamento do escopo?
4. Porque é importante gerenciar expectativas? Como isto pode ser feito?
5. Qual é o papel do *product champion*?



Data de Entrega:
23 de Abril



That's All Folks!

