

Visión y Alcance



CE-4101 Especificación y diseño de software

Agenda

2

- Requerimientos de Negocio
- Documento de Visión y Alcance
- Caso

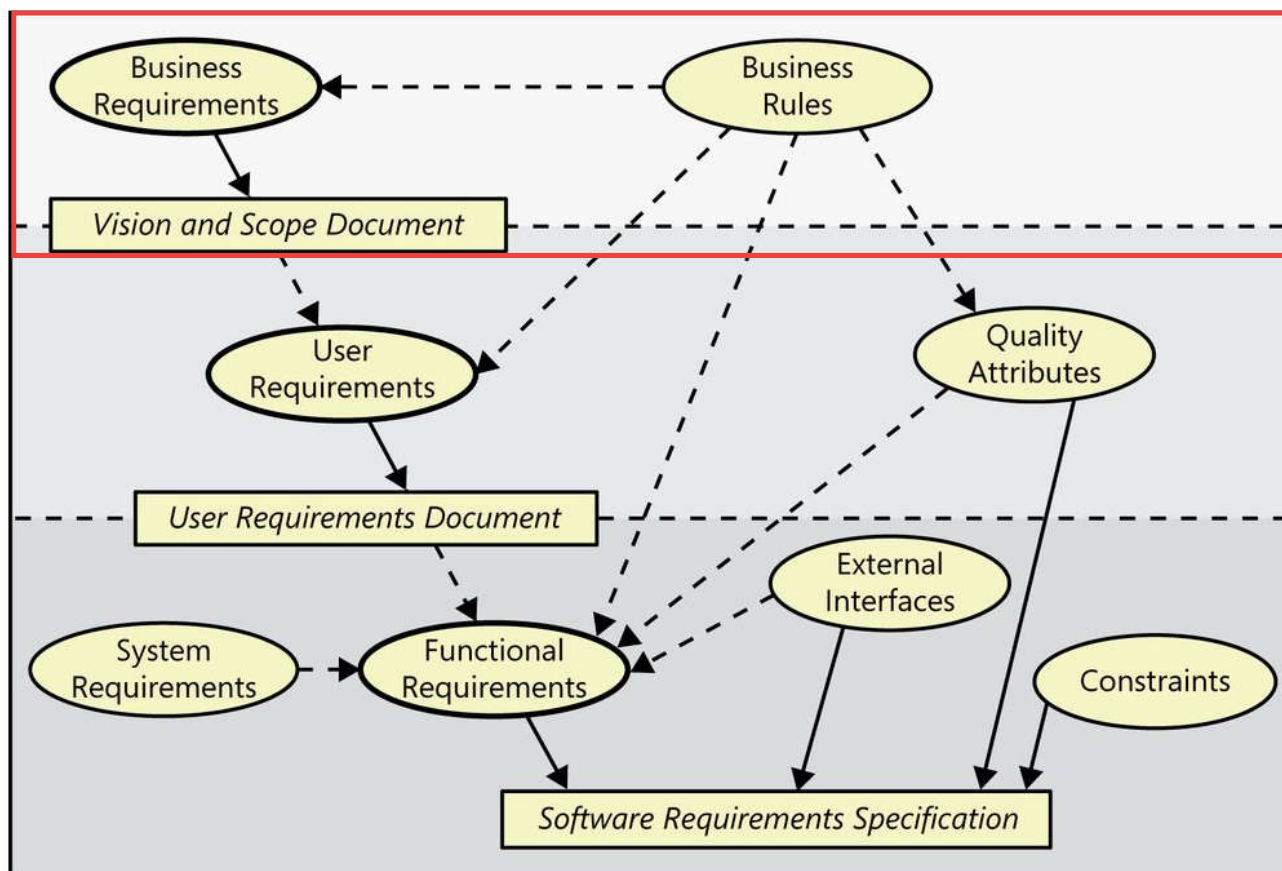


Requerimientos de Negocio



Dónde se ubican los requerimientos de negocio?

Requerimientos de Negocio



[Wiegiers, K.; Beatty, J. Software Requirements, 2013]

Requerimientos de Negocio

Definición

5

“Business requirements describe why the organization is implementing the system—the business benefits the organization hopes to achieve.”

Wiegers, Karl; Beatty, Joy. Software Requirements

Requerimientos de Negocio

Definición

6

- 1 Definen el valor para el cliente del producto de una manera tangible y cuantificable
- 2 Proveen un entendimiento de cual es la meta que se pretende lograr.
- 3 Permite identificar por que el producto debe existir.
- 4 Estos requerimientos son típicamente usados por nuestros clientes cuando se crean las estrategias y planes de negocio.



Requerimientos de Negocio

Palabras comunes asociadas con estos requerimientos



Oportunidades de Negocio



Objetivos de Negocio



Declaración de la vision



Problemáticas identificadas



Métricas



Cumplimiento de regulaciones

Requerimiento de Negocio

Ejemplo



Incrementar en un 15% la ocupación promedio anual de los hoteles de la cadena MyHotel en un periodo de dos años

Requerimientos de Negocio

Importancia

Valor para la organización

Permite entender como el sistema viene a contribuir dentro de la organización y que valor tiene para ésta

Objetivos Medibles

Permite definir objetivos medible y con esto hacer un seguimiento que permita saber si se está en camino a alcanzar dichos objetivos o si se deben tomar medidas correctivas

Provee una vision unificada

Estos requerimientos pueden venir de diferentes fuentes lo que hace difícil proveer una vision unificada para el equipo de desarrollo



Reglas de negocio

Definición

10

“Business rules include corporate policies, government regulations, industry standards, and computational algorithms.”

Wiegers, Karl; Beatty, Joy. Software Requirements

Reglas de Negocio

Palabras comunes asociadas con estos requerimientos



Presupuesto



Políticas empresariales



Regulaciones nacionales e internacionales

Documento de visión y alcance



Documentos de Visión y Alcance

En qué consisten?

Visión del Producto

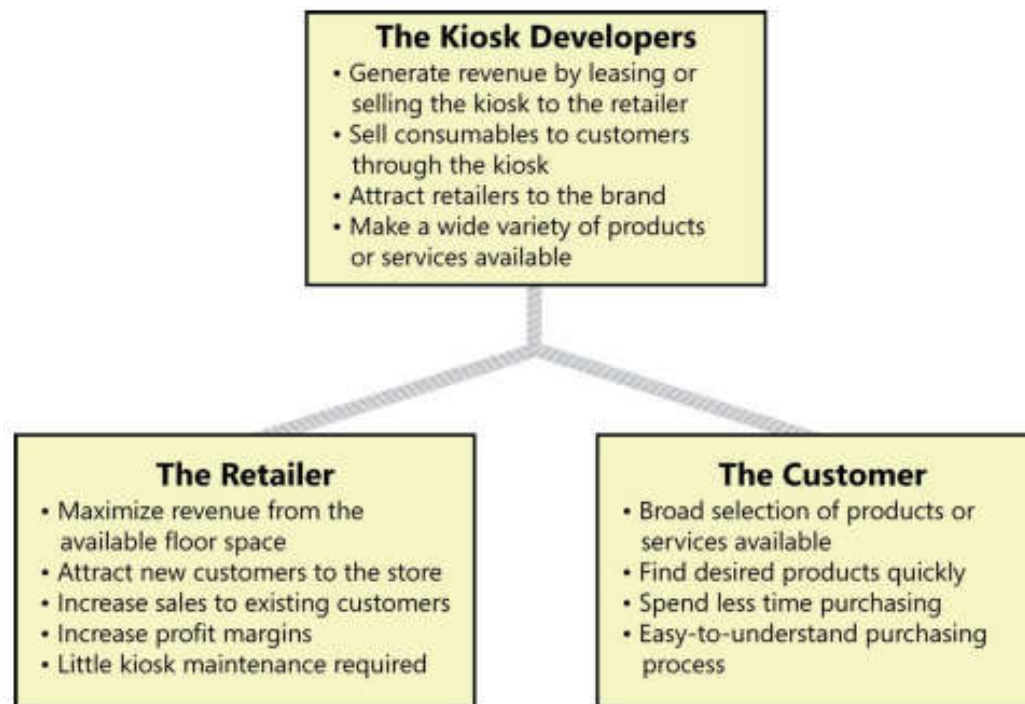
La visión describe lo que el producto es y lo que en última instancia podría llegar a ser. Proporciona el contexto para tomar decisiones a lo largo de la vida del producto, y alinea a todas las partes interesadas en una dirección común.

Alcance del Producto

El alcance del proyecto identifica qué porción de la visión del producto final se abordará el proyecto actual o la iteración de desarrollo. La declaración de alcance dibuja el límite entre lo que está dentro y lo que está fuera de este proyecto.

Visión unificada

Ejemplo de la Importancia



[Wiegers, K.; Beatty, J. Software Requirements, 2013]

Visión unificada

Ejemplo de la Importancia

Plantilla para la visión del proyecto	
Nombre del Proyecto:	
Sección	Elemento
1. Requerimientos del Negocio	1.1 Antecedentes
	1.2 Oportunidad del negocio/Problemática
	1.3 Objetivos del negocio
	1.4 Métricas de Éxito
	1.5 Visión
	1.6 Riesgos del Negocio
	1.7 Suposiciones y dependencias
2. Alcance y Limitaciones	2.1 Funcionalidades principales
	2.2 Alcance del release inicial
	2.3 Alcance de los siguientes releases
	2.4 Limitaciones y exclusiones
3. Contexto del Negocio	3.1 Perfiles de los Stakeholders
	3.2 Prioridades del proyecto
	3.3 Consideraciones del deployment

Requerimiento de Negocio

Detalle de secciones

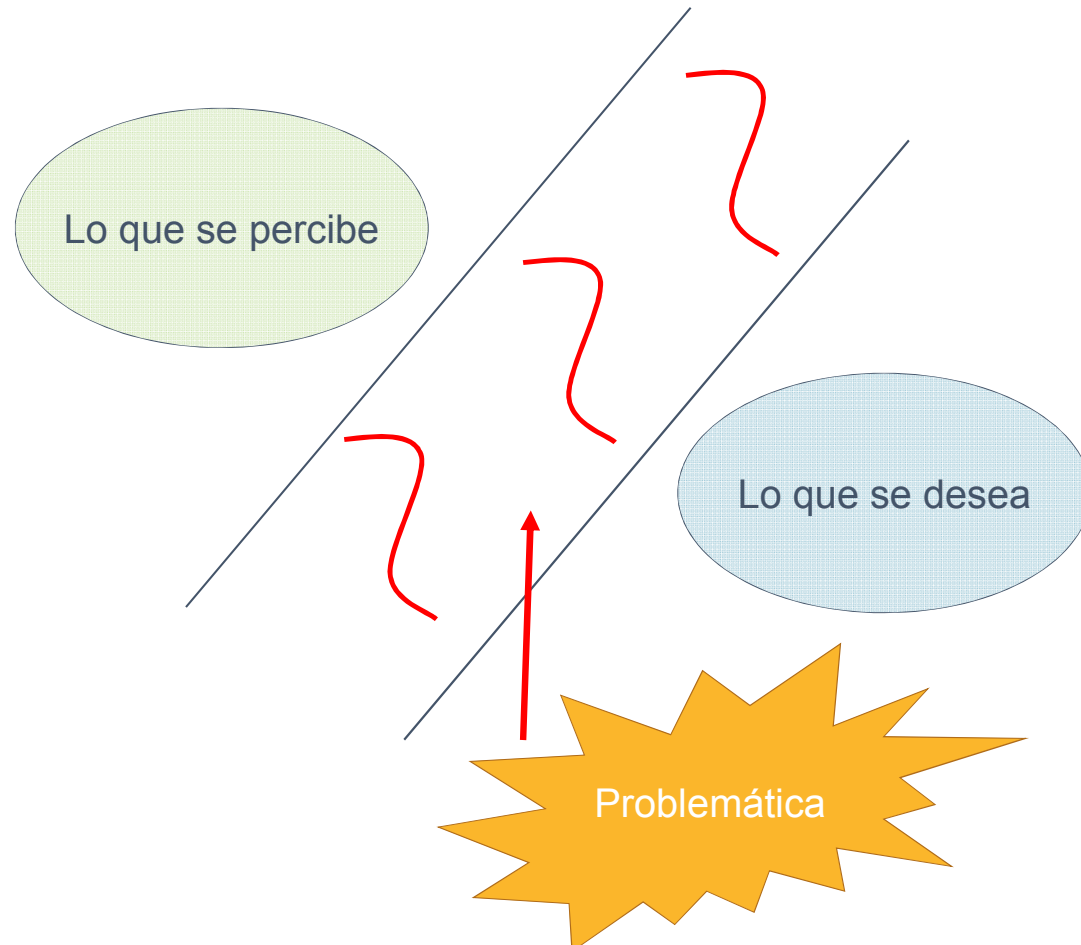
16

Sección	Descripción
Antecedentes	<p>Resumen la lógica y el contexto para el nuevo producto o para los cambios que se pretenden hacer</p> <p>Describe la historia o situación que llevó a la decisión de construir este producto.</p>
Oportunidad del negocio/Problemática	<p>Describa el problema que se está resolviendo o el proceso que se está mejorando.</p> <p>También puede describir la oportunidad de negocio que existe y el mercado en el que el producto estará compitiendo.</p> <p>Esta sección podría incluir una evaluación comparativa de productos existentes, indicando por qué el producto propuesto es atractivo y las ventajas que proporciona. Describir los problemas que actualmente no se pueden resolver sin la solución prevista.</p>

Requerimiento de Negocio



Análisis de brecha



Requerimiento de Negocio



Descripción del Problema

El problema de:	[describe el problema]....
Afecta:	[Stakeholders afectados por el problema]....
el impacto de lo cual es:	[Impacto del problema]....
una solución de éxito sería:	[Lista de algunos beneficios de una solución exitosa]....

Requerimiento de Negocio



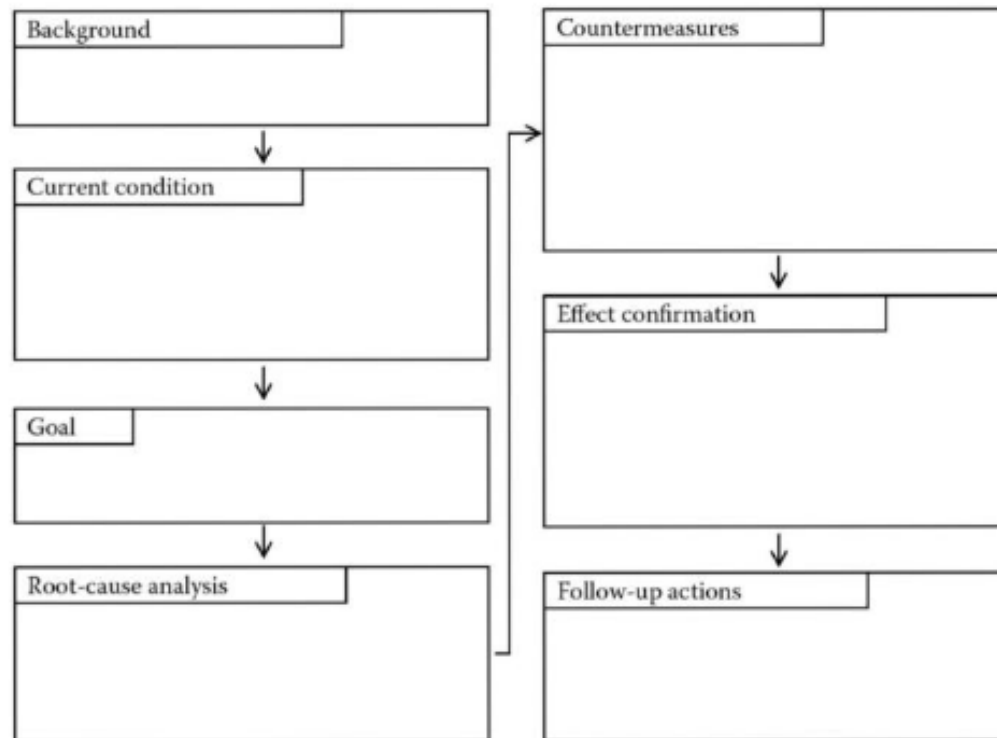
Descripción de la Oportunidad

La oportunidad de:	[describe el Oportunidad]....
beneficia:	[Stakeholders beneficiados por tomar la oportunidad]....
el impacto de lo cual es:	[Impacto de la oportunidad]....
una solución de éxito sería:	[Lista de algunos beneficios de una solución exitosa]....

Requerimiento de Negocio

Como modelar el problema: A3

Theme: Reducing Scrap Due to Quality Losses in The Machine Shop



[Sobek D.; Smalley A. Understanding A3 Thinking]

Requerimiento de Negocio

Como modelar el problema: A3

Project Area:	Owner:																		
<p>Background</p> <ul style="list-style-type: none"> Cuál es la brecha existente? Cuándo sucede? Existe un patrón? Mostrar los hechos. <p>Business case / Problem statement</p> <ul style="list-style-type: none"> Descripción breve del problema en una o dos oraciones. 	<p>Target condition</p> <ul style="list-style-type: none"> Qué metas desean ser alcanzadas Cuánta mejora desea alcanzarse? Para cuando? Métricas a utilizar? <p>Ideal state</p> <ul style="list-style-type: none"> Estado ideal de la situación 																		
<p>Current condition:</p> <p>Análisis de las 5 W's busca encontrar la causa raíz. Usualmente no es obvia</p> <ul style="list-style-type: none"> What?: Why?: Why?: Why?: Why?: 	<p>Plan / Implementation / Sharing</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr style="background-color: #0070C0; color: white;"> <th style="width: 33%;">PHASE</th> <th style="width: 44%;">TASK</th> <th style="width: 23%;">DUE DATE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr style="background-color: #D9E1F2;"> <td>Define</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr style="background-color: #D9E1F2;"> <td>Analyze</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr style="background-color: #D9E1F2;"> <td>Control</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	PHASE	TASK	DUE DATE	Define						Analyze						Control		
PHASE	TASK	DUE DATE																	
Define																			
Analyze																			
Control																			

Requerimiento de Negocio

Como modelar el problema: Análisis de Causa y efecto

Análisis de Causa y Efecto

1. Identificar el Problema
2. Trabajar con los factores principales involucrados
3. Identificar las posibles causas
4. Analizar el diagrama

