

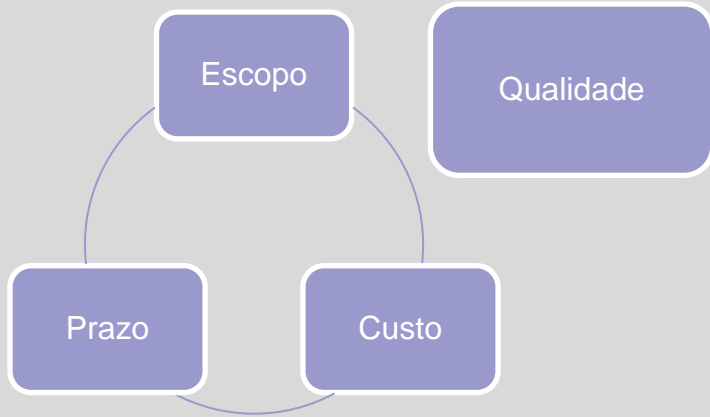


Histórias de Usuários

Users Stories

Engenharia de Requisitos

Princípios da Agilidade

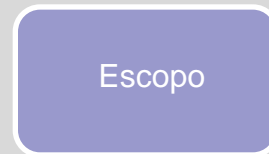
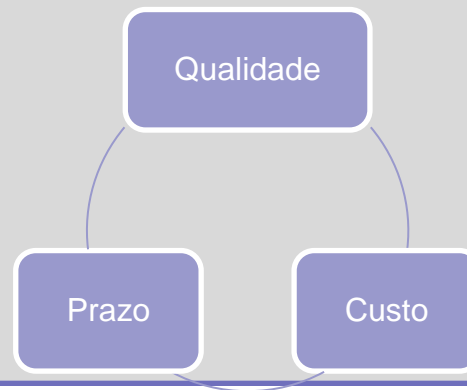


Abordagem Tradicional

- Escopo fechado
- Define-se custo e prazo
- Se necessário, manipular a qualidade

Por que não...

- Prazo definido
- Custo fixo, em função do prazo
- Manter os níveis de qualidade
- Manipular o escopo?



A Busca por Simplicidade

- *Simple is beautiful*: invista em simplicidade, fazendo com que a mudança deixe de ser traumática e se torne natural
- Começar da forma mais simples possível, apenas com o planejamento e *design* necessários
- “*A simplicidade é o supra-sumo da sofisticação.*” (Steve Jobs, 1955-2011)



Histórias de Usuários

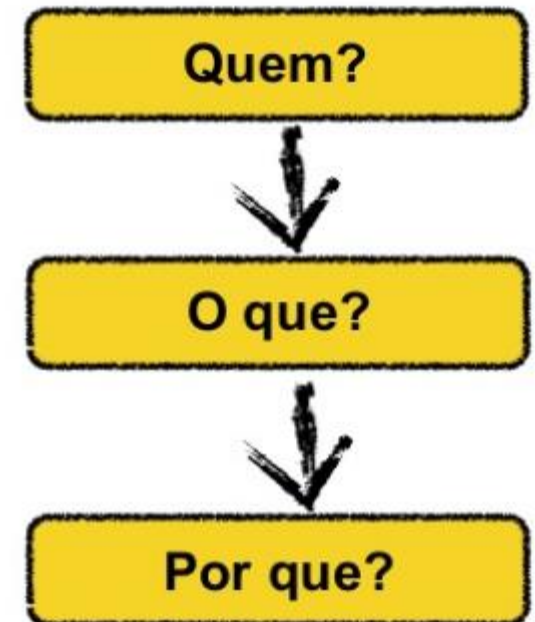
- Descrevem uma **funcionalidade de valor** para o usuário ou patrocinador de um sistema ou software.
- São **descrições curtas e simples** de um recurso contado a partir da perspectiva da pessoa que deseja a nova capacidade, geralmente, um usuário ou cliente.

Como um
PAPEL (Quem)
eu posso/gostaria/devo/quero
FUNÇÃO (O quê)
para/de
RESULTADO para o **NEGÓCIO (Por que)**

***“Como um
cliente,
eu quero
efetuar a reserva de um
veículo
para que
possa realizar a locação
posteriormente.”***

Histórias de Usuários

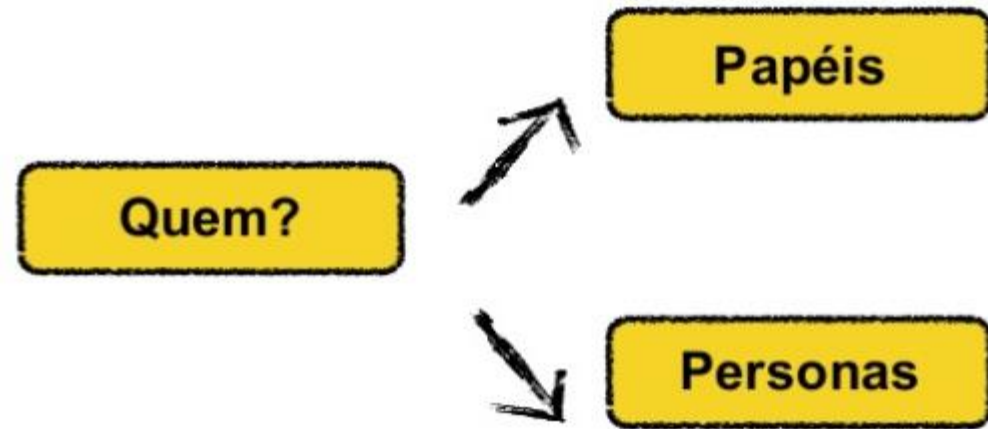
- São textuais.
- Não necessitam de ferramentas específicas
- São compreensíveis por todos do negócio
- São descritas em cartões de história (*story card*).
- Compõem o Product Backlog.
- São escritas pelo Product Owner (é a pessoa que define os itens que compõem o Product Backlog e os prioriza nas Sprint Planning Meeting definindo a Sprint Backlog)
- Devem permitir a estimativa de prazo
- Identificam: Quem? O quê? Por que?



Cartões de história (*Story card*)

Como um. Quem ?	ID: 01
eu posso/gostaria/devo/quero O Quê ?	
para/de – Por que ?	
Prioridade: Alta / Média / Baixa	

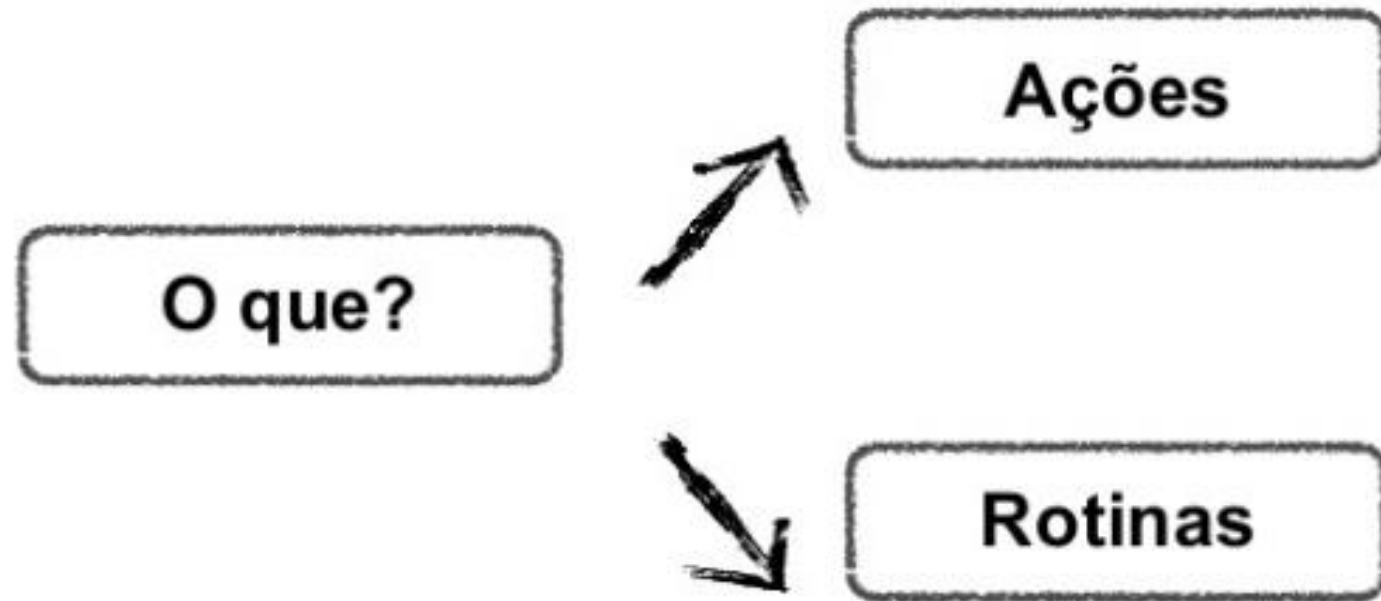
Quem?



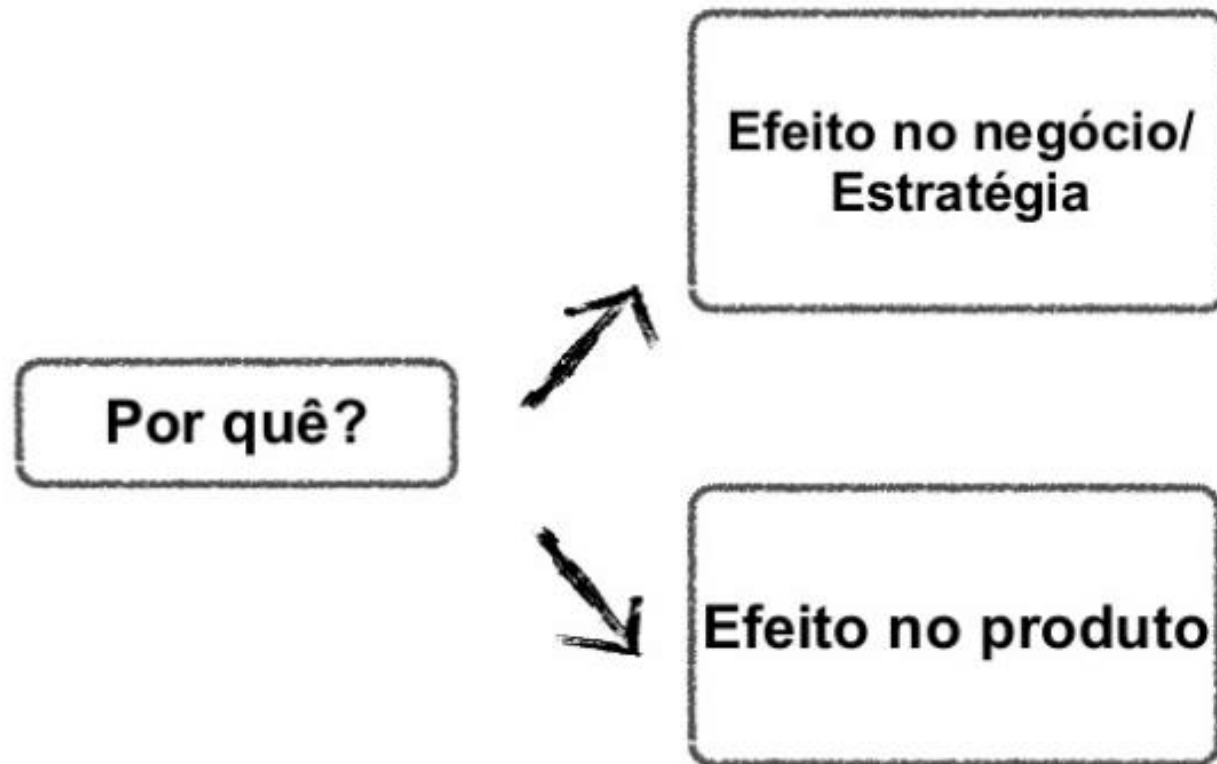
Exemplo de
Papéis



O quê?



Por quê?



Exemplos

"Como um **tipo de usuário** eu quero **capacidade ou funcionalidade** de modo que **o valor do negócio ou benefício**"

- Como um vendedor, eu gostaria de ver o estoque de um determinado produto para oferecer a um cliente.
- Como um diretor, eu gostaria de obter o volume de vendas do mês para acompanhar o atingimento de metas.
- Como um cliente eu gostaria de acompanhar o andamento do pedido de compras on-line para estar em casa para recebê-lo.

003

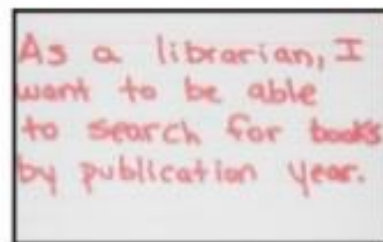
Como um Cliente eu quero verificar os preços das locações de modo que possa ver o valor para os diferentes tipos de carros.

Prioridade: 2

Estimativa: 12hrs

Histórias de Usuários

- São compostas de 3 partes: 3Cs
 - *Cards* – *Cartões*
 - são o meio físico no qual as histórias são escritas;
 - *Conversation* – *Conversa*
 - discussão em torno das histórias;
 - os detalhes são trabalhados na conversa;
 - *Confirmation* – *Confirmação*
 - são os testes que verificam as histórias



Cartão



Conversa



Confirmação

Boas Histórias de Usuários - INVEST

- *Independent* - Independente
 - Histórias devem ser independentes das outras;
- *Negotiable* - Negociável
 - Histórias não são contratos, mas lembretes para discussões
- *Valuable* - Valiosa
 - Histórias devem gerar valor
- *Estimable* - Estimável
 - Desenvolvedores devem ser capazes de estimar o tamanho das histórias;
- *Small* - Pequena
 - Histórias não devem ser muito grandes e nem muito pequenas.
- *Testable* - Testável
 - Critérios de Aceitação

Critérios de Aceitação

Como um vendedor, gostaria de consultar o estoque de um determinado produto para oferecer a um cliente

Somente deverão ser exibidos o saldo atual, estoque mínimo e o nome do local de estoque de referentes ao um código de produto pesquisado

Local de estoque com o saldo abaixo do nível de pedido, devem aparecer em vermelho.

Escrevendo histórias de usuários

- A escrita da história do usuário deve ocorrer sem o uso de qualquer jargão técnico.
- Histórias de usuários são descritas de maneira macro e detalhadas no momento da implementação.
- Deve ser possível explicá-los em 30 segundos, de acordo com Cockburn (2002).

Escrevendo histórias: Perspectiva de Usuários

“Eu, enquanto

Comprador de Livros,

quero

buscar livros por nome

para

escolher o que vou comprar.”

Solução: implementar pesquisa

“Eu, enquanto

Comprador de Livros,

quero

encontrar um livro cujo nome sei

para

escolher comprá-lo.”

Solução 1: implementar pesquisa

Solução 2: apresentar lista por nome

Expressar a User Story a partir do problema e não de uma solução particular abre espaço para discussões sobre as possíveis soluções para o mesmo problema. Assim, pode fazer com que soluções mais adequadas sejam encontradas.

Épico

- Épicos são grandes histórias de usuário, ou seja com grande quantidade de funcionalidades.
- Como um épico geralmente é muito grande para uma equipe ágil completar em uma iteração, ele é dividido em várias histórias de usuário menores antes de ser trabalhado.
- Exemplo:
 - **Como usuário gostaria de pagar minha compra para que possa receber os produtos.**
 - Como usuário gostaria de escolher a forma de pagamento
 - Como usuário gostaria de escolher entre pagamento à vista ou em parcelas
 - Como usuário gostaria de escolher o endereço de entrega dos produtos
 - Como usuário gostaria de acompanhar o andamento do pedido.

Particularidades das Histórias de Usuários

■ Comunicação verbal

- A linguagem escrita é muitas vezes imprecisa, e não há nenhuma garantia de que um cliente e/ou desenvolvedor irá interpretar uma declaração da mesma forma. Neste sentido é enfatizada a conversa com o cliente em contraste com as palavras escritas

■ Permitem estimativa de esforço

- São escritas de modo que cada uma possua estimativa de quão difícil ou demorado será o desenvolvimento.
- Uma história é implementada inteiramente em determinada iteração de um projeto ágil.

Histórias de Usuário não são Casos de Uso

- As histórias de usuário são mantidas em um tamanho menor.
 - são definidas restrições ao seu tamanho (nenhuma história pode levar mais de 10 dias de trabalho de desenvolvimento) para que possam ser utilizadas na programação. Um caso de uso quase sempre abrange um escopo muito maior do que uma história.
- Sugere-se que a história do usuário corresponda ao cenário do caso de uso principal, e que os testes de aceitação da história correspondem aos fluxos alternativos do caso de uso.
- Muitas vezes histórias de usuários são descartadas após a entrega da iteração.
- Histórias de usuário são eficazes para a captura e interação, mas os casos de uso são necessários para a implementação quando a documentação formal é necessária.

Histórias de Usuário X Casos de Uso

“Os casos de uso são escritos em formato aceitável para os clientes e desenvolvedores, para que cada um possa ler e concordar com o caso de uso. O propósito do caso de uso é documentar um acordo entre o cliente e a equipe de desenvolvimento. Histórias de usuário, por outro lado, são escritas para facilitar a liberação e planejamento da iteração, e para servir como espaços reservados para conversas detalhadas sobre as necessidades dos usuários.”

Histórias de Usuário não são Requisitos

- Enquanto os requisitos sugerem o que deve ser feito, histórias de usuário focam nos objetivos, e isso torna a visão do produto completamente diferente.
 - "O sistema deve [...]", **X** "Como um usuário eu quero que [...]"
- Exemplo: Sistema de locação de automóveis
 - Requisito: O sistema deve permitir realizar o cadastro de reserva
 - User Story: Como um cliente eu quero efetuar a reserva de um veículo de modo que possa realizar a locação posteriormente.



Conclusão....

As organizações procurarão criar modelos alternativos que atendam os diversos tipos de necessidade e formalidade, para que os interessados tenham condições de escolher o modelo de acordo com o nível de detalhe consumado com suas necessidades.



Negociação e Priorização de Requisitos

Análise e Negociação de Requisitos

- Consiste no exame dos requisitos coletados e negociação com os *stakeholders*, caso haja requisitos ou condições conflitantes
- O que fazer?
 - Resolução de conflitos entre requisitos e pendências.
 - Tornar coerentes as visões dos diversos usuários e clientes
 - Equilíbrio entre necessidades dos usuários e restrições
 - Escopo: Equilíbrio entre funcionalidade, recursos e tempo.
 - Problemas na delimitação do escopo:
 - Requisitos não funcionais podem consumir grande parte do tempo e dos recursos de implementação
 - Recursos não são conhecidos desde o início do projeto
 - Acrescentar mais recursos humanos a um projeto atrasado, só vai torná-lo mais atrasado.
 - Requisitos emergentes representam riscos para projetos em andamento, pois podem causar aumento de escopo.

Análise e Negociação de Requisitos

- O que fazer?
 - Priorização
 - Escolha consciente entre
 - funcionalidade
 - recursos
 - tempo
 - risco
 - e outros critérios relevantes.
 - É necessária para
 - delimitar ou controlar o escopo
 - garantir que o essencial seja realizado.



Análise e Negociação de Requisitos

■ Priorização de Requisitos

□ IEEE 1998

■ essencial:

- software é inaceitável se estes requisitos não forem atendidos

■ condicional:

- a implementação destes requisitos aumenta o valor do software para o cliente

■ opcional:

- pode ou não ser implementado levando em consideração os prazos e recursos disponíveis

□ Benjamin Kovitz 1999

■ Classificação dos requisitos entre

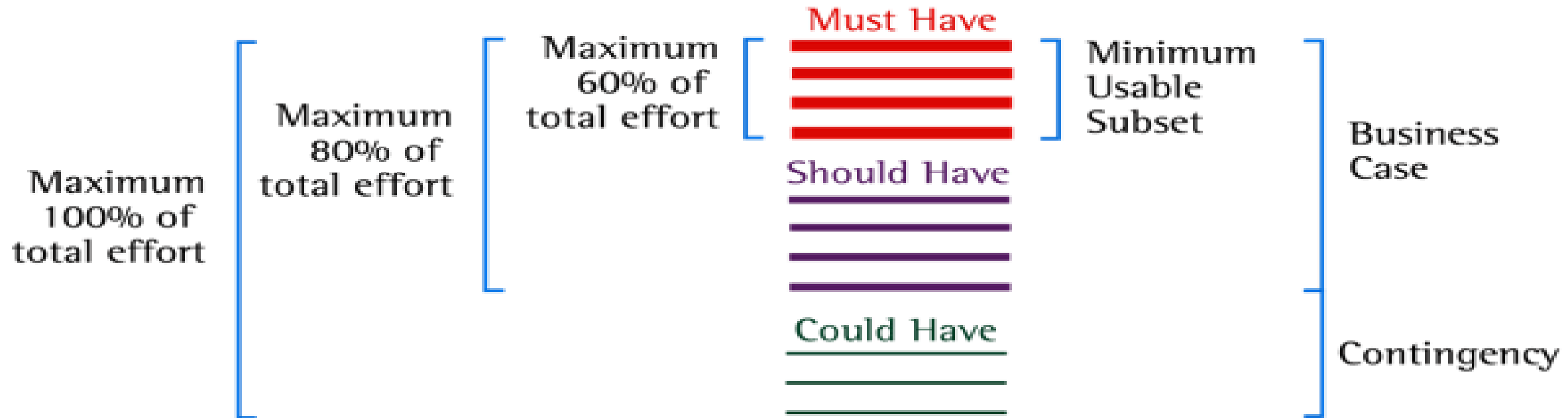
- 3: precisa ser implementado perfeitamente
- 2: precisa funcionar mas não de forma espetacular
- 1: pode conter alguns erros

Análise e Negociação de Requisitos

■ MoSCoW

- ☐ “**M**ust have”
- ☐ “**S**hould have”
- ☐ “**C**ould have”
- ☐ “**W**ould like to have, but not this time” (**W**on’t have)

Análise e Negociação de Requisitos



Análise e Negociação de Requisitos

■ Técnicas de priorização

- Comparações por pares de requisitos (pairwise comparison)

- \$100

- Outras combinações



Análise e Negociação de Requisitos

■ Técnicas de priorização de requisitos

□ Comparações aos pares

- Parte do princípio que os usuários conseguem comparar, dois a dois, quais são os requisitos mais importantes.
- Após as comparações, é possível determinar os requisitos mais importantes
- Vantagens
 - Técnica simples
- Desvantagens
 - Pode necessitar de regras complementares para múltiplos fornecedores de requisitos
 - A quantidade de comparações pode ficar muito grande em sistemas com muitos requisitos

Análise e Negociação de Requisitos

■ Técnicas de priorização de requisitos

□ \$100

- Consiste em fazer com que o fornecedor de requisitos “compre” cada um dos requisitos
- O “limite” do crédito dos requisitos é de \$100, de forma que o fornecedor de requisitos precise avaliar o valor que ele deve pagar por cada requisito
- Vantagens
 - Analogia “simples” do dinheiro
 - Pode ser adaptado para ser utilizado com múltiplos fornecedores de requisitos
- Desvantagens
 - Avaliação resultante da percepção da importância dos requisitos, não levando em conta outros fatores que podem influir na prioridade.

Análise e Negociação de Requisitos

- Técnicas de priorização de requisitos

- Outras combinações de prazos, riscos, custos, necessidade, dependência, atendimento, etc.

- Vantagens:

- Pode representar o modelo mais apropriado para a empresa

- Desvantagens

- É necessário montar e calibrar a técnica de priorização
 - A técnica pode não ser útil em todos os casos

Análise e Negociação de Requisitos

- Técnicas de priorização de requisitos



Análise e Negociação de Requisitos

■ Modelo de Kano para requisitos

- Requisitos obrigatórios (básicos). Necessidades básicas. Atributos que os clientes esperam e geram insatisfação extrema si estão ausentes o mal atendidos.
- Necessidades (esperado). Atributos que bem realizados levam a um aumento da satisfação do cliente. Fonte de satisfação e necessários priorizar na hora de implementar.
- Não esperados. Atributos atrativos, geralmente inesperados pelos clientes e que podem resultar em uma grande satisfação se estão disponíveis. Não são normalmente uma prioridade. São inovadores.
- Indiferentes. O cliente não está interessado neles.