Obtención de los requerimientos

Parte I

1)Requerimiento, algunas definiciones:

* Condición o capacidad que necesita el usuario para resolver un problema o alcanzar un objetivo.
* Condición o capacidad que debe satisfacer o poseer un sistema o una componente de un sistema para satisfacer un contrato, un estándar, una especificación u otro documento formalmente impuesto.

2) Requerimientos funcionales

* Describen una interacción entre el sistema y su ambiente. Cómo debe comportarse el sistema ante determinado estímulo.
* Describen lo que el sistema debe hacer, o incluso cómo NO debe comportarse.
* Describen con detalle la funcionalidad del mismo.
* Son independientes de la implementación de la solución.
* Se pueden expresar de distintas formas

Requerimientos No funcionales

* Describen una restricción sobre el sistema que limita nuestras elecciones en la construcción de una solución al problema.
* Requerimientos externos
  + Interoperabilidad, legales, privacidad, seguridad, éticos.
* Requerimientos organizacionales
  + Se derivan de las políticas y procedimientos existentes en la organización del cliente y en la del desarrollador (entrega, implementación, estándares). •
* Requerimientos del producto
  + Especifican el comportamiento del producto (usabilidad, eficiencia, rendimiento, espacio, fiabilidad, portabilidad).

Requerimientos organizacionales ◦Se derivan de las políticas y procedimientos existentes en la organización del cliente y en la del desarrollador (entrega, implementación, estándares). • Requerimientos externos ◦Interoperabilidad, legales, privacidad, seguridad, éticos.

3) El término stakeholder se utiliza para referirse a cualquier persona o grupo que se verá afectado por el sistema, directa o indirectamente.

5)Punto de vista de los interactuadores: representan a las personas u otros sistemas que interactúan directamente con el sistema. Pueden influir en los requerimientos del sistema de algún modo.

Punto de vista indirecto: representan a los stakeholders que no utilizan el sistema ellos mismos pero que influyen en los requerimientos de algún modo.

Punto de vista del dominio: representan las características y restricciones del dominio que influyen en los requerimientos del sistema.

6).Limitaciones cognitivas (del desarrollador)

No conocer el dominio del problema.

Hacer suposiciones sobre el dominio del problema.

.Conducta humana

Conflictos y ambigüedades en los roles de los participantes.

.Técnicos

Complejidad del dominio del problema.

Complejidad de los requisitos.

Parte II

1)Stackeholders: alumnos de ingeniería 1, son quienes se verán afectados con el sistema

Indirecto: alumnos, debido a que interactúan con el sistema.

Dominio: Facultad de Informática

Iteractuadores: JTPs y profesores porque son quienes son intermediarios entre el alumno y el estado del sistema.

Fuente: .Huella digital

.Listado

2: Stackeholders: Pacientes, medicos, enfermeros.

Dominio: Ministerio de Salud de la pcia.

Indirecto:Pacientes

Interactuador: Enfermero y médico.

Fuentes: Información personal del paciente, junto con sus controles. A través de formularios y análisis de los resultados de dicho control.

b)Para preguntar...

Entrevistas

Parte I

1)

* Opiniones
* Objetivos
* Procedimientos Informales
* Sentimientos

2) Leer los antecedentes.

Poner atención en el lenguaje. Buscar un vocabulario en común.

Imprescindible para poder entender al entrevistado.

Establecer los objetivos de la entrevista.

Usando los antecedentes.

Los directivos suelen proporcionar una visión general, mientras que los futuros usuarios una más detallada.

Seleccionar los entrevistados.

Se debe minimizar el número de entrevistas

Los entrevistados deben conocer con antelación el objetivo de la entrevista y las preguntas que se le van a hacer.

Planificación de la entrevista y preparación del entrevistado.

Establecer fecha, hora, lugar y duración de cada entrevista de acuerdo con el entrevistado.

Selección del tipo de preguntas a usar y su estructura.

3)Tipos de Preguntas

Abiertas

Permite al encuestado responder de cualquier manera

¿Qué opinión tiene del sistema actual?

¿Cómo describe su trabajo?

Ventajas

Revelan nueva línea de preguntas

Hacen más interesante la entrevista

Permiten espontaneidad

Desventajas

Pueden dar muchos detalles irrelevantes

Se puede perder el control de la entrevista

Parece que el entrevistador no tiene los objetivos claros

Cerradas

Las respuestas son directas, cortas o de selección específica

¿Quién recibe este informe?

¿Cuántas personas utilizan el sistema?

Ventajas

Ahorran tiempo

Se mantiene más fácil el control de la entrevista

Se consiguen datos relevantes

Desventajas

Pueden aburrir al encuestado

No se obtienen detalles

Sondeo

Permite obtener más detalle sobre un tema puntual

¿Podría dar detalles sobre…?

¿Podría dar un ejemplo de…

Algunas ventajas

[1. Bajo costo:](https://www.proscont.com/ventajas-y-desventajas-del-sondeo/#1_bajo_costo_)

[2. Rapidez:](https://www.proscont.com/ventajas-y-desventajas-del-sondeo/#2_rapidez_)

[3. Amplio alcance:](https://www.proscont.com/ventajas-y-desventajas-del-sondeo/#3_amplio_alcance_)

Algunas desventajas

1. Dependencia de la calidad de la pregunta

[2. Dificultad en la medición de actitudes complejas:](https://www.proscont.com/ventajas-y-desventajas-del-sondeo/#5_dificultad_en_la_medicion_de_actitudes_complejas_)

3. Falta de interaccion personal

4)

Tipos de entrevistas

* Estructuradas (Cerradas)
  + El encuestador tiene un conjunto específico de preguntas para hacérselas al entrevistado
  + Se dirige al usuario sobre un requerimiento puntual No permite adquirir un amplio conocimiento del dominio
* No estructuradas (Abiertas)
  + El encuestador lleva a un tema en general
  + Sin preparación de preguntas específicas
  + Iniciar con preguntas que no dependen del contexto, para conocer el problema, la gente involucrada, etc.

Organización de entrevistas

* Piramidal(Inductivo): Inicia la entrevista con preguntas cerradas y a medida que avanza, se realizan preguntas más abiertas.
* Embudo(deductivo): Es al revés que la piramidal. Arranca con preguntas más abiertas, y finaliza con preguntas cerradas.
* Diamante: Arranca con preguntas mas abiertas. Luego, por la mitad de la entrevista se realizan preguntas abiertas, y como cierre se hacen preguntas cerradas.

Parte II

1)

a) Pregunta reformulada: He recibido comentarios, de parte de miembros de su equipo, sobre algunos desafíos que podría estar enfrentando la empresa. ¿Podría compartir su perspectiva sobre la situación actual? ¿Existe algún área que se deba mejorar?

Pregunta anterior: Sus subordinados me dijeron que la empresa no anda bien. ¿Es cierto?

* **Tono informal:** La pregunta tiene un tono demasiado directo e informal, lo que podría causar incomodidad o poner al entrevistado a la defensiva.
* **Presuposición:** Parte de una premisa no confirmada (que la empresa "no anda bien"), lo que puede generar una percepción de juicio previo o sesgo.
* **Vaguedad:** La expresión "no anda bien" es vaga y no específica, lo que puede dificultar una respuesta clara y constructiva.

b) Pregunta reformulada: Me gustaría asegurarme de abordar todos los aspectos importantes. ¿Hay algún área clave o tema adicional que considere relevante discutir en esta conversación?

Pregunta anterior: Soy nuevo en esto. ¿Qué he dejado afuera?

¿Por qué es inadecuada?

* I**mpresión de falta de conocimiento:** Puede hacer que el entrevistador parezca poco preparado, lo que podría afectar la percepción del entrevistado sobre el proceso.
* **Generación de desconfianza:** Se corre el riesgo de que el entrevistado se sienta incómodo o dudoso sobre la capacidad del entrevistador para llevar a cabo la conversación.

c) No me parece inapropiada en cuanto a lo que se dice en la pregunta, pero, se debe hacer una mejor redacción sobre el cómo se está preguntando.

Yo propongo algo así: ¿Cuál es su opinión sobre la propuesta de computarizar las ventas mensuales y realizar un análisis de tendencias? ¿Cree que esta estrategia podría generar mejoras significativas?

Pregunta anterior: ¿Estará usted de acuerdo con los demás gerentes de ventas, respecto a que computarizar las ventas mensuales y luego realizar un análisis de la tendencia tendría usted grandes mejoras?

d) Me parece que no es el lenguaje apropiado para hacer una pregunta. Debido a que invade un poco al entrevistado, ya prejuzgando el método con el que está actualmente, no me parece que eso sea correcto. Debería reformularse, usar un lenguaje mas formal y a su vez, no desmerecer el método que utiliza la empresa del entrevistado.

Pregunta reformulada: ¿Considera que el procedimiento utilizado hasta hoy es el ideal? ¿Cuál es su opinión respecto al área de proyección de ventas? ¿Cree que debería mejorarse?

3) En mi opinión, el entrevistador perdió el control de su entrevista. Me deja una sensación amarga, ya que no se llego al objetivo por el cual fue pactada dicha entrevista. A su vez, fue demasiado larga, duro muchísimo más tiempo que el de una entrevista convencional. Debería replantearse quien, entrevista al cliente, otra opción sería que el entrevistador no “se deje llevar” o no deje que el entrevistado tome control de la entrevista.

b) Toda la información en dicho informe es innecesaria.

c)

* Que no haga preguntas muy abiertas, ya que por lo visto el entrevistado se toma demasiado tiempo para responder.
* Que replantee la estructura/organización de la entrevista.
* Haga preguntas relevantes

Parte II

Problemas

1)  
Pregunta 1: ¿El sistema estará disponible para dispositivos móviles, web, o ambos?

Pregunta 2 : ¿Los usuarios deberán registrarse para utilizar la aplicación, o se permitirá el uso sin registro?

Pregunta 3 : ¿Se debe implementar un sistema de calificación o revisión para los conductores y pasajeros?

Pregunta 4: ¿Cómo imagina el proceso de publicación de un viaje por parte del conductor? ¿Qué detalles deberían incluirse en la publicación?

Pregunta 5: ¿Qué criterios deberían ser utilizados por el conductor para seleccionar a los pasajeros? ¿Deberían existir filtros automáticos?

Pregunta 6: ¿Qué mecanismos se deberían implementar para fomentar la seguridad tanto del conductor como de los pasajeros durante el viaje?

Pregunta 7: ¿Cómo se debería manejar el pago y la división de costos entre los pasajeros y el conductor? ¿Debería integrarse un sistema de pagos dentro de la aplicación?

Pregunta 8: ¿Deberá la aplicación registrar y reportar estadísticas sobre el uso, como la cantidad de viajes completados, pasajeros transportados, o ahorro de costos?

2)

Pregunta 1:¿El sistema estará disponible en la web?¿Y en dispositivos móbiles?

Pregunta 2: ¿El sistema deberá soportar múltiples idiomas o se centrará en un único idioma?

Pregunta 3: ¿Habrá diferentes categorías o etiquetas para clasificar los libros de cocina, como tipo de cocina, región o autor?

Pregunta 4:¿Qué datos son relevantes para un usuario?

Pregunta 5: ¿Qué funcionalidades adicionales deberían estar disponibles para los usuarios registrados en comparación con los visitantes no registrados?

Pregunta 6: ¿Cómo se manejará el inventario de los libros? ¿Desean que el sistema muestre automáticamente si un libro está agotado o disponible?

Pregunta 7: ¿Qué mecanismos de seguridad y protección de datos consideran esenciales para garantizar transacciones seguras y proteger la información de los clientes?

Cuestionarios

Parte I

1. Se busca la siguiente información:
   1. Actitud
      1. Lo que las personas dicen que quieren
   2. Creencias
      1. Lo que las personas creen que es verdad
   3. Comportamiento
      1. Lo que realmente hacen
   4. Características
      1. De las personas o cosas
2. Las personas están dispersas geográficamente
   1. Diferentes oficinas o ciudades

Muchas personas involucradas

1. Clientes o usuarios

Queremos obtener opiniones generales

1. Queremos identificar problemas generales