

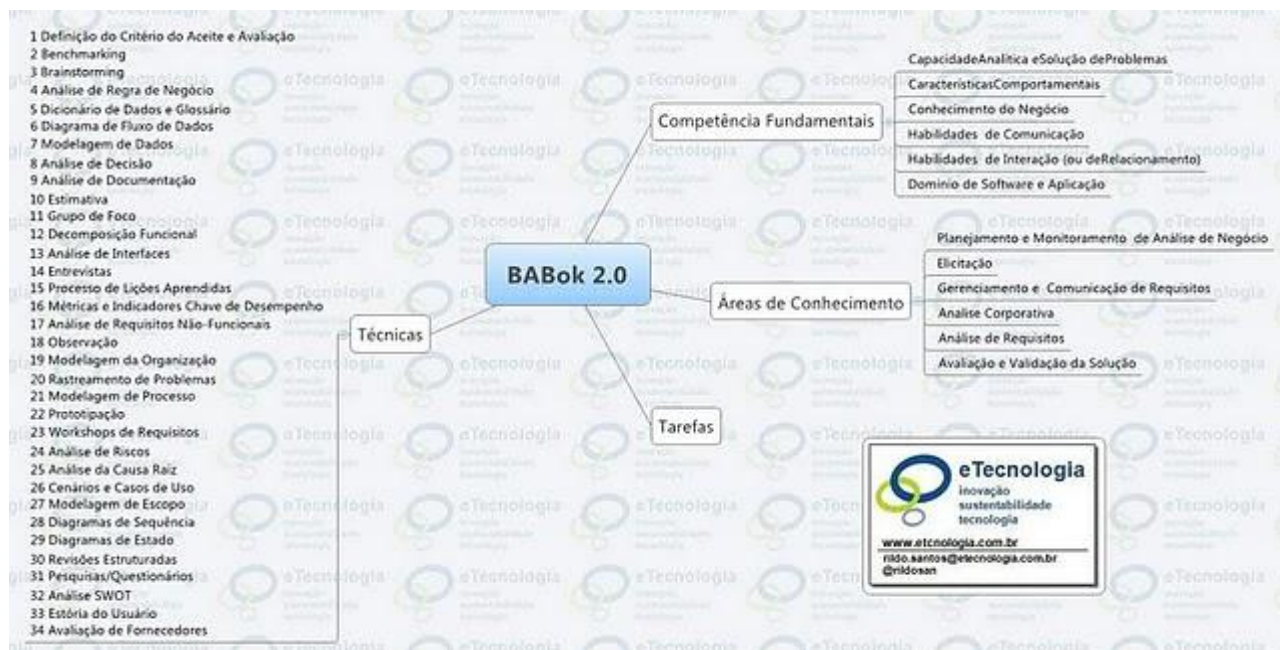
O que é BABok ?

O BABok® 2.0, Corpo de Conhecimento de Análise de Negócios, é considerado como um Guia Referência de Práticas de Análise de Negócio. Este guia é publicado e mantido pelo IIBA.

O guia BABok descreve as áreas de conhecimentos da Análise de Negócios, suas respectivas tarefas, técnicas e competências fundamentais.

O guia está alinhado com as práticas descritas no PMBok®, SWEBOK®, CMMI®, TOGAF (Arquitetura Corporativa), ITIL, COBIT, BPM, SCRUM (Método Ágil) e etc

Mapa Mental do BABok 2.0



[Clique aqui para fazer o download do Mapa Mental formato \(PDF\)](#)

O que é Análise de Negócio ?

Análise de negócio é o conjunto de tarefas e técnicas usadas para funcionar como um elo de ligação entre as partes interessadas (Stakeholders), a fim de compreender a estrutura, as políticas e operações de uma organização, e recomendar soluções que permitem à organização atingir seus objetivos”.

Qualquer pessoa pode ser Analista de Negócio ?

Sim, O Analista Negócio pode ser qualquer pessoa que exerça atividades de Análise de Negócio, não importando qual seja seu cargo, função ou papel.

Responsabilidade do Analista de Negócio:

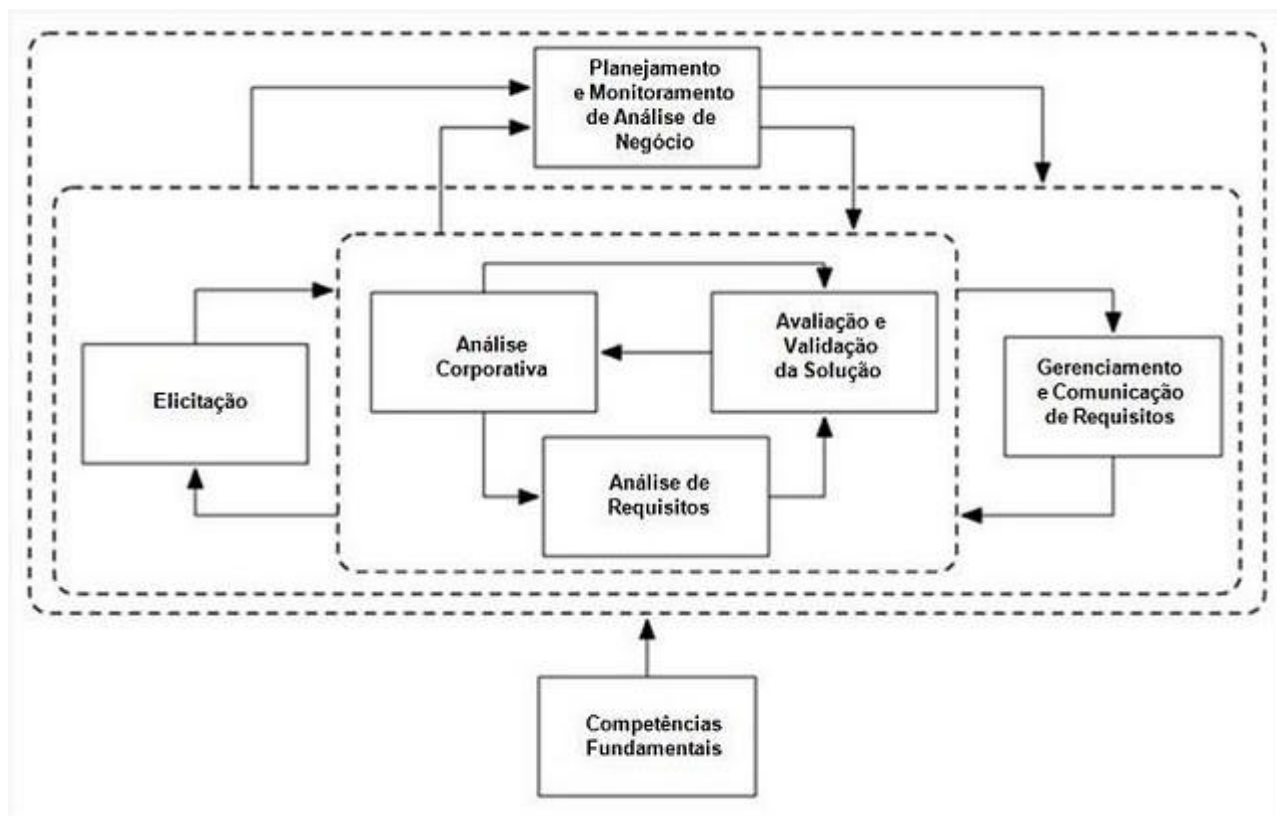
O Analista de Negócio é responsável por obter as reais necessidades das partes interessadas, não apenas os seus desejos.

Em muitos casos, o Analista de Negócio atuará como facilitador da comunicação entre as departamentos e /ou unidades de negócio.

Um exemplo de atuação do Analista de Negócio como facilitar:

É no alinhamento das necessidades das unidades de negócio com os serviços entregues pela TI (Tecnologia da Informação).

Áreas de Conhecimento:



Descrição das Áreas de Conhecimento:

Planejamento e Monitoramento de Análise de Negócios:

É a área que abrange conhecimento de como o Analista Negócio determinar que atividades que são necessárias, para concluir um esforço de Análise de Negócio.

Ela vai da identificação das partes interessadas (stakeholders), a seleção de técnicas de Análise de Negócio, o processo que será usada para gerenciar requisitos e para avaliar o progresso do trabalhos.

As tarefas nesta área de conhecimento governam o desempenho de todas as outras tarefas de Análise de Negócio.

Elicitação:

Descreve como o Analista de Negócio trabalha com as partes interessadas (stakeholders) para identificar e compreender as suas necessidades, preocupações e compreender o ambiente que eles trabalham. O objetivo da Elicitação é garantir que as necessidades reais dos stakeholders sejam completamente compreendidas.

Gerenciamento e Comunicação de Requisitos:

Descreve a forma como o Analista de Negócio devem gerenciar os conflitos, problemas e mudanças. Com objetivo de assegurar que as partes interessadas e a equipe (de execução) permanecem em um comum acordo sobre a escopo da solução e como os requisitos são comunicados aos stakeholders, bem como conhecimentos adquiridos pelo Analista de Negócio é mantido para uso futuro.

Análise Corporativa: Descreve como Analista de Negócio identifica as necessidades de negócio, refina , esclarece a definição da necessidade e determina o escopo da solução que será implementada. Esta área de conhecimento especifica a definição do problema, análise, desenvolvimento do caso de negócio, estudo viabilidade e definição do escopo da solução.

Análise de Requisitos:

Descreve como o Analista de Negócio deve priorizar e elaborar solução de forma incremental para os requisitos, de modo a permitir que a equipe (de execução) implemente uma solução que atenda as necessidades da organização patrocinadora e das partes interessadas. Isto envolve analisar as necessidades dos stakeholders para definir as soluções que satisfaçam essas necessidades, avaliar o estado atual da empresa para identificar e recomendar melhorias, bem como a verificação e validação dos requisitos resultantes.

Avaliação e Validação da Solução:

Descreve como Analista de Negócio deve avaliar as propostas de soluções para determinar qual a solução melhor atende as necessidades, identificar as lacunas , soluções insuficiências e determinar soluções ou alterações necessárias. Ela também detalha como os Analista de Negócio avalia e distribui as soluções para ver quão bem eles se atendem as necessidades e para que a organização patrocinadora avalie o desempenho e a eficácia da solução.

Técnicas:

O BABok descreve 34 técnicas. Essas as técnicas são utilizadas pelo Analista de Negócio no seu dia-a-dia.

Lista das técnicas:

1 Definição do Critério do Aceite e Avaliação

2 Benchmarking

- 3 Brainstorming
- 4 Análise de Regra de Negócio
- 5 Dicionário de Dados e Glossário
- 6 Diagrama de Fluxo de Dados
- 7 Modelagem de Dados
- 8 Análise de Decisão
- 9 Análise de Documentação
- 10 Estimativa
- 11 Grupo de Foco
- 12 Decomposição Funcional
- 13 Análise de Interfaces
- 14 Entrevistas
- 15 Processo de Lições Aprendidas
- 16 Métricas e Indicadores Chave de Desempenho
- 17 Análise de Requisitos Não-Funcionais
- 18 Observação
- 19 Modelagem da Organização
- 20 Rastreamento de Problemas
- 21 Modelagem de Processo
- 22 Prototipação
- 23 Workshops de Requisitos
- 24 Análise de Riscos
- 25 Análise da Causa Raiz
- 26 Cenários e Casos de Uso
- 27 Modelagem de Escopo
- 28 Diagramas de Sequência
- 29 Diagramas de Estado
- 30 Revisões Estruturadas
- 31 Pesquisas/Questionários
- 32 Análise SWOT
- 33 Estória do Usuário
- 34 Avaliação de Fornecedores

Competências Fundamentais:

Competências Fundamentais é uma área de conhecimento que fornece uma descrição das características, dos comportamentos, conhecimentos e qualidades pessoais para dar suporte as práticas de análise de negócios.

Capacidade Analítico e Solução de Problemas:

Suporta a identificação eficaz de problemas de negócios, avaliação de propostas de soluções para esses problemas e compreensão das necessidades das partes interessadas. Capacidade Analítica e resolução de problemas envolve avaliação de uma situação, compreendê-la, tanto quanto possível, e fazer julgamentos sobre as possíveis soluções para um problema.

Características comportamentais:

Tem como objetivo apoiar o desenvolvimento de relações de trabalho eficazes com os interessados e incluir qualidades como ética, confiança e organização pessoal.

Conhecimento do Negócio:

Dá suporte a compreensão do ambiente em que a análise de negócios é realizado e do conhecimento de princípios gerais de negócios e soluções disponíveis.

Habilidades de Comunicação:

Dá apoio Analistas de negócio para comunicar os requisitos para os interessados. As habilidades de comunicação abordar a necessidade de ouvir e compreender o público, entender como o público percebe o analista de negócios, a compreensão do objetivo de comunicações, a mensagem em si, e os meios mais adequados e formato para a comunicação.

Habilidades Interação (ou de relacionamento):

Dá suporte ao analista de negócios quando se trabalha com um grande número de interessados e envolve tanto a capacidade de trabalho como parte de uma grande equipe e para ajudar que nas decisões da equipe.

Enquanto a maioria dos trabalhos de análise de negócios envolve identificar e descrever um estado futuro desejado, o analista de negócios também deve ser capaz de ajudar a organização a alcançar um acordo que o estado futuro em questão é desejada por meio de uma combinação de liderança e facilitação. O Analista de Negócio deve ser um líder e ser um facilitador por natureza.

Conhecimento de Aplicativos e software:

Analistas de negócio devem ter conhecimento e até o domínio de todas as aplicações e software utilizados na organização e devem entender os pontos fortes e fracos de cada uma.

Conceitos Chaves:

Requisito:

O que é requisito?

Segundo o BABok, requisito é:

1. Uma condição ou capacidade necessária por uma parte interessada para solucionar um problema ou alcançar um objetivo.
2. Uma condição ou capacidade que tem que ser alcançada pela solução ou um componente da solução de forma que seja satisfeito um contrato, padrão, especificação ou outra documentação formal obrigatória.
3. Uma representação documentada de uma condição ou capacidade conforme definido no item 1 ou 2.

Tipos de requisitos:

Requisitos de Negócios:

Descrevem os objetivos, as metas ou necessidades da corporação.

Requisitos das Partes Interessadas:

Descrevem as necessidades que as partes interessadas têm e como cada uma delas interage com a solução.

Requisitos da Solução:

Descrevem características que a solução deve possuir. Os requisitos da solução são definidos na análise de requisitos.

Requisitos Funcionais:

É um tipo de requisito da solução. Descrevem o comportamento e as funções que a solução será capaz de executar.

Requisitos Não-Funcionais:

É um tipo de requisito da solução. Descrevem as condições e o qualidade do serviço (QoS) que a solução encontrará ao ser desenvolvida.

Requisitos de Transição:

São requisitos temporários que descrevem características que a solução tem que ter entre durante o momento de transição do estado antigo para o novo.

Domínio: O trabalho do analista de negócio é delimitado a um determinado departamento, área de negócio ou um grupo de partes interessadas. Essa delimitação é chamada de domínio. O domínio pode incluir também as partes interessadas chave que podem estar dentro ou fora do domínio em questão.

Solução:

No BABOK a palavra solução se aplica a uma ou mais mudanças no estado atual da corporação no intuito de alcançar uma necessidade de negócio, solucionar um problema de negócio ou então aproveitar uma oportunidade.

Exemplos de solução incluem mudanças em um determinado processo da corporação, um novo sistema ou até mesmo novas regras de negócio.

Para ir além:

Veja o Guia BABok 2.0 no Google Books: <http://bit.ly/akAjoU>