MEDISYS

(Técnicas de levantamiento de requerimientos con el usuario final)

Versión 1.0

Historial de revisiones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 06/03/2012 | 1.0 | Se da inicio a la elaboración del documento donde se especifican las técnicas de levantamiento de requerimientos. | Jessica Martínez  Andrea viveros  Diana Frasica R.  Joshua Ríos |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de contenido

Introducción 4

Propósito 4

Alcance 4

Definiciones, Acrónimos, and Abreviaturas 4

Referencias 4

Información General 4

Descripción General 5

Técnicas de levantamiento de requerimientos 5

Técnicas de levantamiento de requerimientos empleadas en el proyecto 5

Entrevistas 5

Técnicas grupales de toma de decisiones 5

Prototipo 6

Técnicas de levantamiento de requerimientos con el usuario final

# Introducción

Este documento corresponde a las técnicas empleadas en el proceso de levantamientos de requerimientos con el cliente, en donde se hace enfasis en los procesos y las técnicas de recolección de información para plantear el modelo de dominio del tema y de este modo establecer parámetros para una correcta inicialización del proyecto.

## Propósito

El propósito de este documento es especificar las metodologías y técnicas que se emplearan para el levantamiento de requerimientos, los cuales son en base a la información que el cliente proporciona a la organización, comprendiendo el domino del tema.

## Alcance

Este documento se limitara únicamente a definir los pasos, que se especificaran para levantar requerimientos, en base a metodologias y tecnicas que se describiran adelante, con el fin de poder contextualizar la idea del cliente frente al proyecto.

## Definiciones, Acrónimos, and Abreviaturas

Ver plantilla glosario

## Referencias

<http://www.ayeconference.com/buildingreqtsfoundation/>

## Información General

En este documento se definen las técnicas o metodologias que se emplearan para realizar el levantamiento de los requerimientos de forma eficaz y eficiente, teniendo como objetivo capturar las necesidades del cliente y enfocarlas en conocimiento, para un buen desarrollo.

# Descripción General

El genesis de un proyecto siempre sera un mar por explorar para un equipo de software, en el cual no se tiene idea alguna de lo que se va a hacer, mucho menos las necesidades por las cuales un cliente contrata un ente como nosotros para que le plantee una solución, más cuando se trata de áreas que difieren de nuestro dominio para ello se plantean estas metodologías y técnicas, con el fin de facilitarnos la recolección de información pertinente, que nos ayude a la comprensión de las necesidades del cliente y el dominio en el cual se planteara la solución.

# Técnicas de levantamiento de requerimientos

Las técnicas de levantamiento de requerimientos permiten una correcta comunicacion entre el equipo y los StakeHolders, permitiendoles a estos dar a conocer sus necesidades, y al equipo la posibilidad de una mejor captura de requerimientos, para una buena y necesaria concepción del proyecto.

De allí la importancia de poner en práctica un perfecto levantamiento de requerimientos, para asegurar el cumplimiento de los objetivos que se plantearán en el proyecto, así como la satisfacción total del cliente, la cual no es más que la percepción de que sus necesidades o expectativas fueron correctamente recepcionadas y transformadas en lo que el deseaba.

## Técnicas de levantamiento de requerimientos que se emplearan en el proyecto

En esta sección se definirán las técnicas de levantamiento de requerimientos que posiblemente emplearemos (equipo de trabajo), para poder determinar las necesidades del cliente y de cierta manera poder captar todas las necesidades que este presenta frente a la solución que se piensa adoptar.

### Entrevistas

Para comenzar, usaremos las entrevistas, ya que por medio de estas podemos tener un contacto directo con el cliente en el cual este nos alimentara con sus necesidades, dominio del negocio, objetivos y su razón de ser, permitiéndonos una fácil familiarización con el proyecto a plantear. De igual manera, esta permite frente a dudas poder interrogar o questionar al cliente obteniendo retroalimentación inmediata frente a la visión general del contexto del problema y a su vez establecer un modelo inicial para que este pudiera ser discutido con el cliente, o sea entrevistas posteriores.

### Técnicas grupales de toma de decisiones

Otra forma que se usara para tener una mejor concepcion del proyecto sera, reunir el grupo de desarrollo del proyecto con el cliente con el fin de generar una lluvia de ideas la cual permitiera conectar los deseos del cliente con los pensamientos del equipo de trabajo. La técnica es bien interesante ya que permite adaptar el pensamiento del equipo de trabajo a las ideas, necesidades, domino del problema de nuestro cliente, todo con el fin de tener una mejor concepcion de lo que se va realizar.

### 

### Prototipo

Para reuniones posteriores, en la cual ya se tiene el proyecto planteado, diseñado y puesto en marcha, la presentación de un modelo prototípico de la aplicación nos permitira obtener retroalimentacion inmediata de si lo que se esta haciendo es lo que el cliente espera. Por medio del prototipo el cliente podra interactuar con funcionalidades que se an desarrollado, permitiendonos obtener retroalimentacion de este, si lo que se esta desarrollando, se esta desarrollando conforme a las necesidades del cliente.