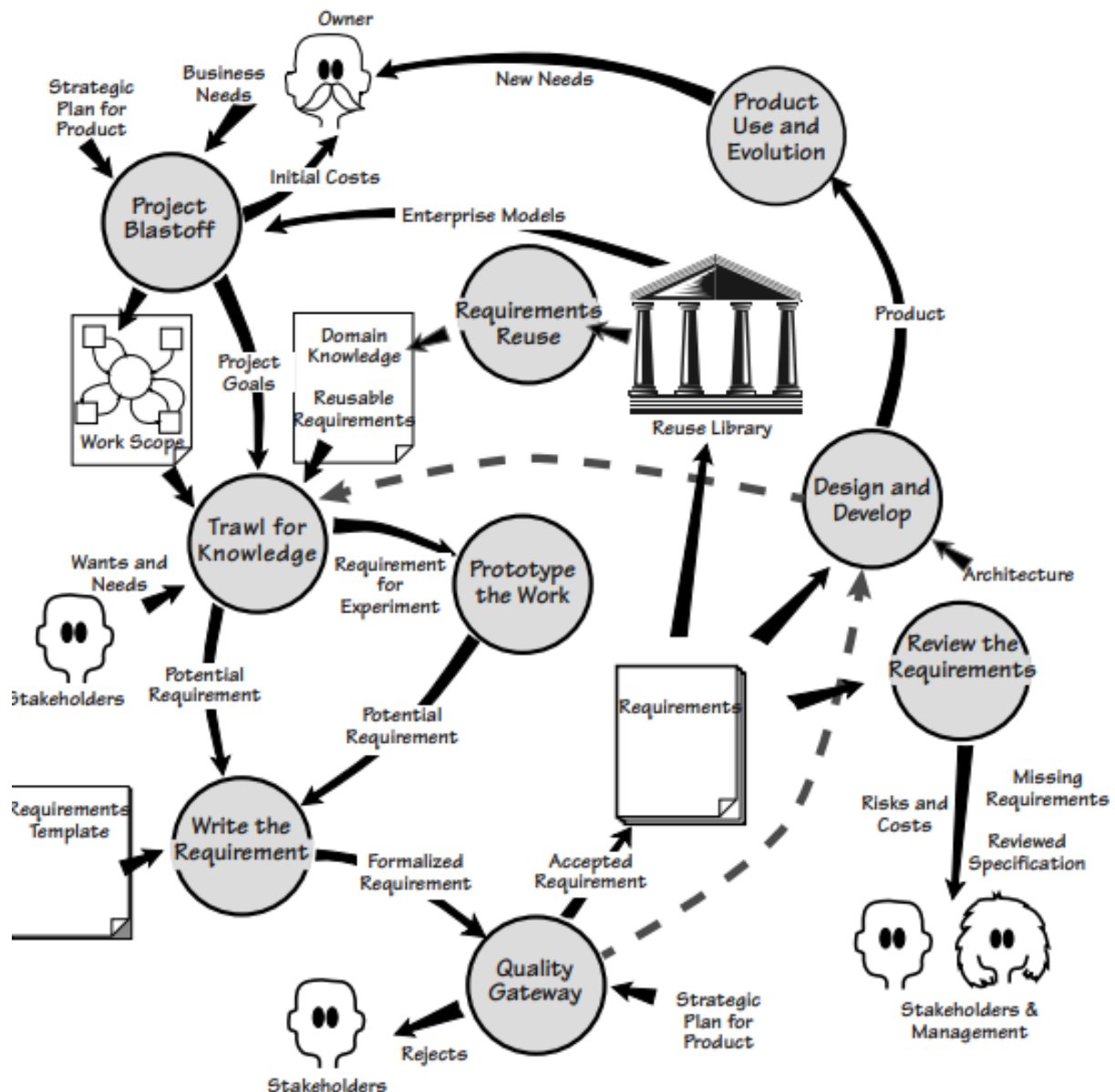


Clase 21/3

El proceso - Agenda



Project Blastoff/ Kick off - Entregables

- TODO

Obtención de Requerimientos:

Se definen Casos de Uso de Negocio (Business Use Cases) que son un conjunto de funcionalidades que dan respuesta a un evento de negocio (Business Event).

Definir lo que el cliente quiere no es fácil.

Modelado rápido y escenarios

En cualquier momento es conveniente para validar ideas utilizar un modelo para no tener las ideas en el aire.

Escenarios:

Toman un proceso y lo dividen en una serie de pasos en un lenguaje accesible a los Stakeholders; generalmente describiendo la acción sin ningún tipo de requerimiento.

Escritura de Requerimientos

- Los requerimientos deben de estar escrito de forma tal de que sean **SMART**.
- Los requerimientos deben de tener una **razón de ser** y un **criterio de aceptación**.

Teniendo en cuenta ambos puntos, se arman buenos requerimientos.

Probando los Requisitos

- Fase de validación en la que participan el lider de requisitos y el lider de Testing/QA
- Revisan que los requisitos sean válidos
 - Completitud
 - Relevancia
 - Coherencia
 - Trazabilidad

Reutilización de Requisitos

- Si se tiene un repo con los requisitos, organizados, puede que lo que un cliente pida ya lo haya resuelto/sea una base para el nuevo pedido
- No es un Auto-plagio, ya que algo siempre cambiará (distinto cliente, proceso, contexto, etc...)

Retrospectiva

- ¿Qué hicimos bien?
- ¿Qué hicimos mal?
- ¿Si lo hacemos nuevamente, qué cambiamos?

Evolución de los Requerimientos

- Requerimientos seguirán surgiendo independientemente de la fase
 - **Solicitudes de Cambio:**
 - **Corrección:** Corregir defectos/bugs
 - **Adaptación:** Modificar por cambios externos.
 - **Mejora:** ampliar los requisitos funcionales originales a petición del cliente.
 - **Prevención:** Cambio para facilitar una situación en la cual me vea forzado a **corregir**.

Alcance:

Encontrar el área afectada por el proyecto y definir claramente sus límites

- El alcance nos define qué Stakeholders son afectados por el area de trabajo (afectado = tiene interés en = es afectado por)
- Esas personas tienen diferentes objetivos influenciados por sus intereses
- Que a su vez pueden volver a mover al alcance definido.

Stakeholders

Clave

- Sponsor: Quien define cual es el valor óptimo del producto
- Customer: Quien compra el producto/servicio
- Users: Quien usa el producto

Otros

- Equipo: Todos los involucrados en la producción del producto

- Consultores/Expertos: Tienen conocimiento específico del area del negocio en cuestión en la que se construye el producto.
- Management
- Inspectores
- Marketing
- Legales: Protección de Datos (Ley 18.331, etc...)
- Sistemas Adyacentes

Tipos (TO DO):

Clasificados según su **poder de decisión en el proyecto** y su **Interés** en el mismo.

- Alto Interés y Alto poder
- Alto poder e Interes bajo
- Alto Interes y Bajo poder
- Bajo interes y bajo poder

Restricciones

Existen de antemano, limitando y focalizando el trabajo

- Restricciones de la Solución:
 - Establecidas por la Empresa: Recursos licenciados a utilizar para armar el proyecto (Azure, Google Cloud...)
- Restricciones del Proyecto: Modificar una variable del **Alcance, Tiempo y Costo**, implica una reestructuración de esta pirámide (Agregar cosas al alcance agregará costos y requerirá más tiempo)

Costo

Se define según:

- Un juicio de expertos y división en horas, con un valor extra.
- Punto de función: Métrica para costear requisitos.