



Engenharia de Requisitos

www.carlarocha.org

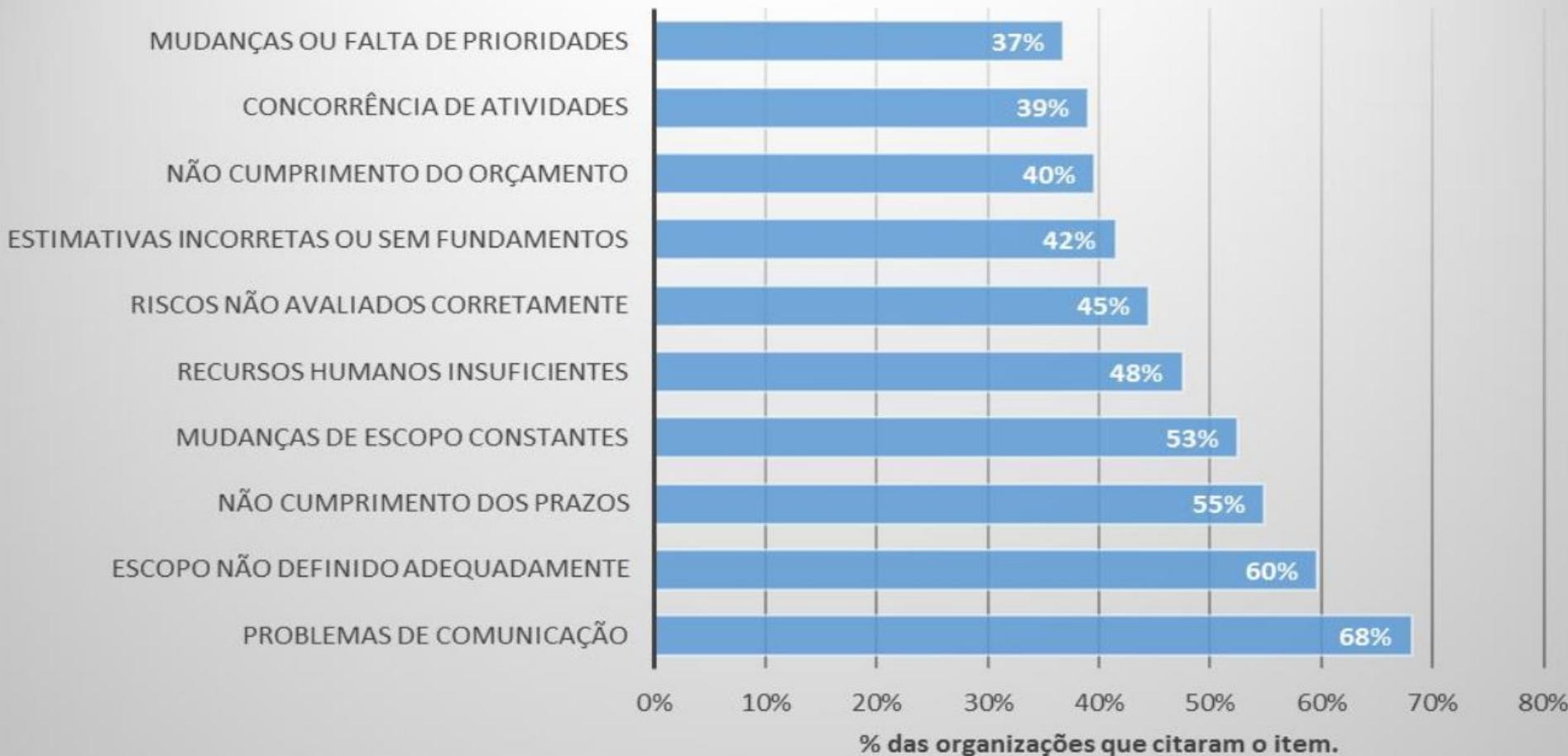


Laboratório Avançado de Produção
Pesquisa e Inovação em Software

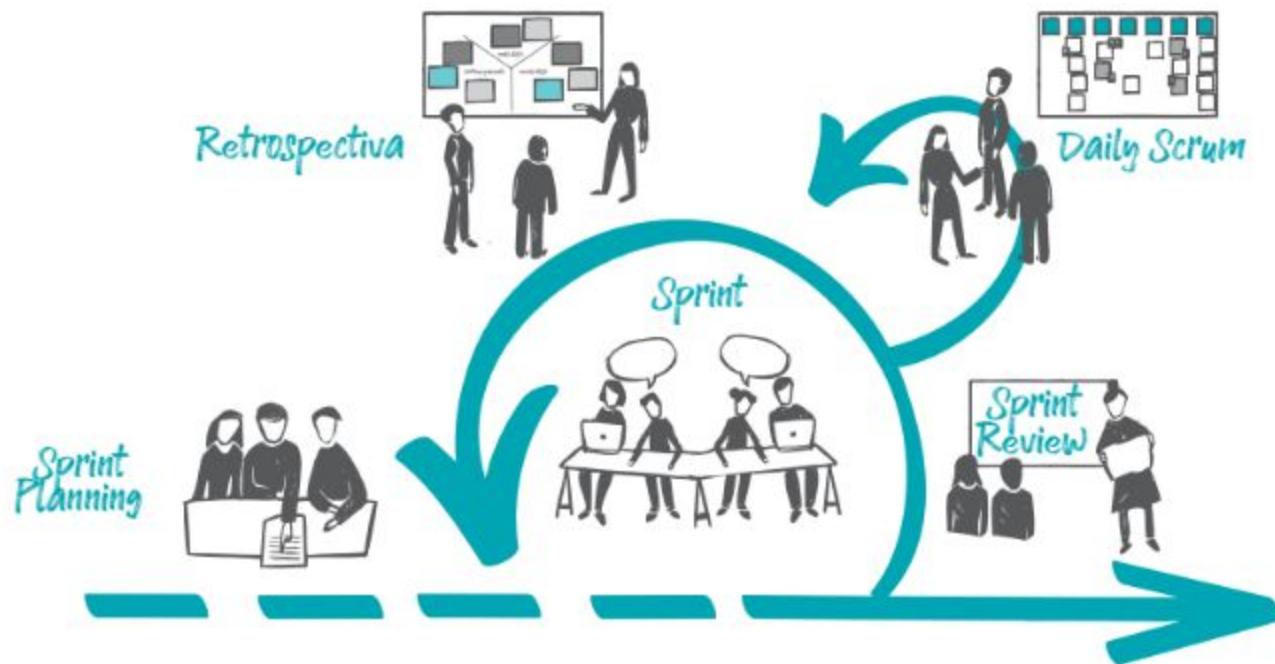


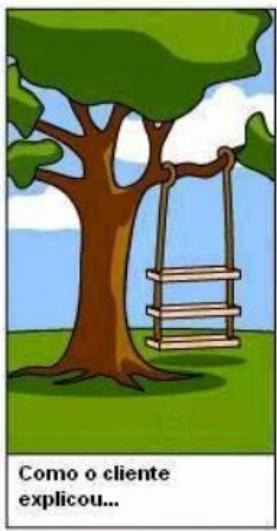
Atividades da ER	ER Tradicional	Scrum
Elicitação de Requisitos	Analista de Requisitos (AR) levanta os requisitos como cliente.	<ul style="list-style-type: none"> • PO cria o PB; • Alguns <i>stakeholders</i> podem participar da criação do PB.
Análise de Requisitos	AR retira as dúvidas com o cliente e analisa a viabilidade dos requisitos.	<ul style="list-style-type: none"> • Reunião para o refinamento do <i>Backlog</i>; • PO prioriza o PB; • PO analisa a viabilidade dos requisitos.
Documentação de Requisitos	O AR documenta os requisitos através de casos de uso e diagramas.	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicação face a face;
Validação dos Requisitos	O AR solicita que o cliente valide o entendimento dos requisitos.	<ul style="list-style-type: none"> • Reunião de <i>Review</i>.
Gerência de Requisitos	Acompanhar desenvolvimento dos requisitos. Alterações nos requisitos em função de controle	<ul style="list-style-type: none"> • Reunião de Planejamento da <i>Sprint</i>; • Acompanhar itens do PB; • Mudanças de requisitos são

Problemas mais comuns em projetos

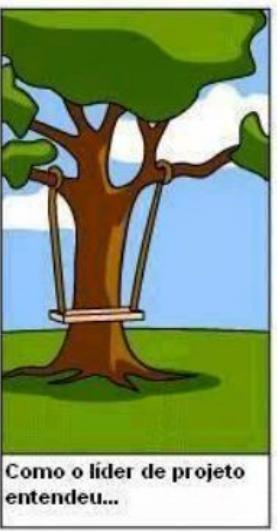


SPRINT A SPRINT





Como o cliente explicou...



Como o líder de projeto entendeu...



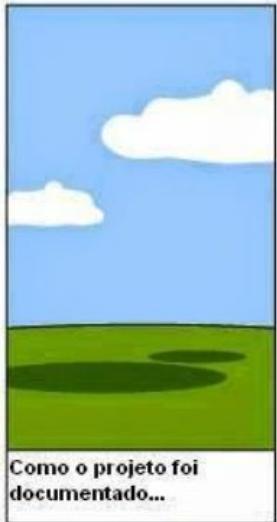
Como o analista projetou...



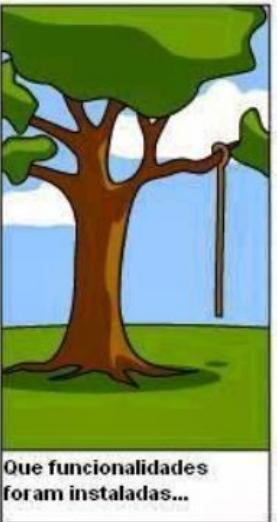
Como o programador construiu...



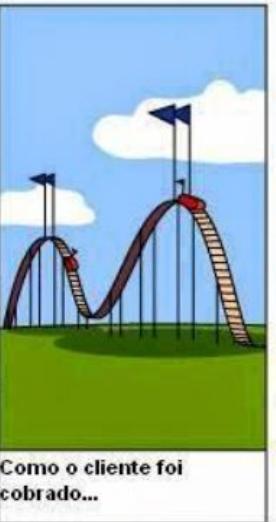
Como o Consultor de Negócios descreveu...



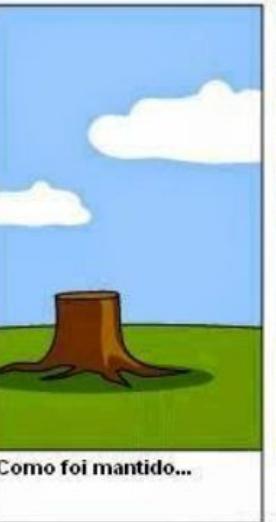
Como o projeto foi documentado...



Que funcionalidades foram instaladas...



Como o cliente foi cobrado...



Como foi mantido...



O que o cliente realmente queria...



Como o cliente
explicou...

O cliente nem sempre sabe o que quer.
O cliente nem sempre sabe explicar o que quer.
O cliente muitas vezes traz a solução, não o problema.
O cliente é uma criança na loja de brinquedos.



O que o cliente
realmente queria...

É necessário **fazer as perguntas certas**, investigar e entender o verdadeiro problema.



Como o analista
projetu...



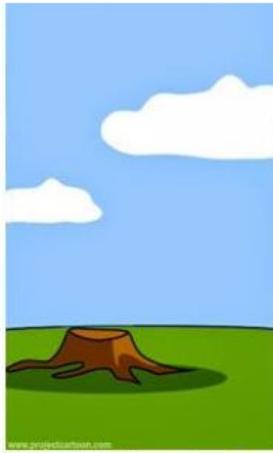
Como o programador
construiu...

Por que análise e programação são realizadas por pessoas diferentes em momentos diferentes?

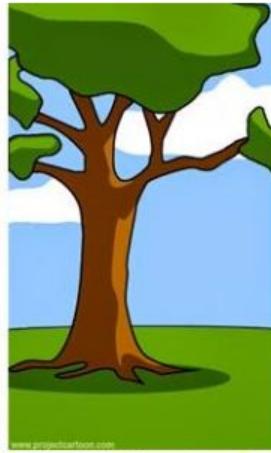
O time que irá desenvolver deve ser envolvido desde o começo. Ao invés de um escrever e outro ler, a demanda deve ser explicada e discutida entre todos para esclarecer todas as dúvidas e entender como de fato será entregue.

Planejamento ágil significa a possibilidade de descobrir boa parte do projeto ao longo da sua execução.

Quanto mais aceitarmos isso, mais assertivos seremos ao entregar VALOR para o CLIENTE.



Iteração 1 ✓



Iteração 2 ✓



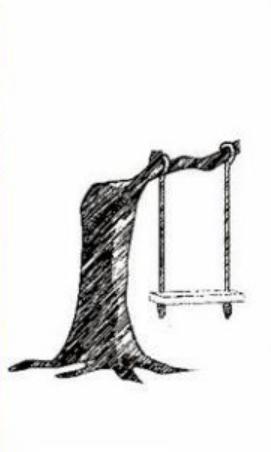
Iteração 3 ✓



Iteração 4 ✓



Iteração 5 ✗



Protótipo

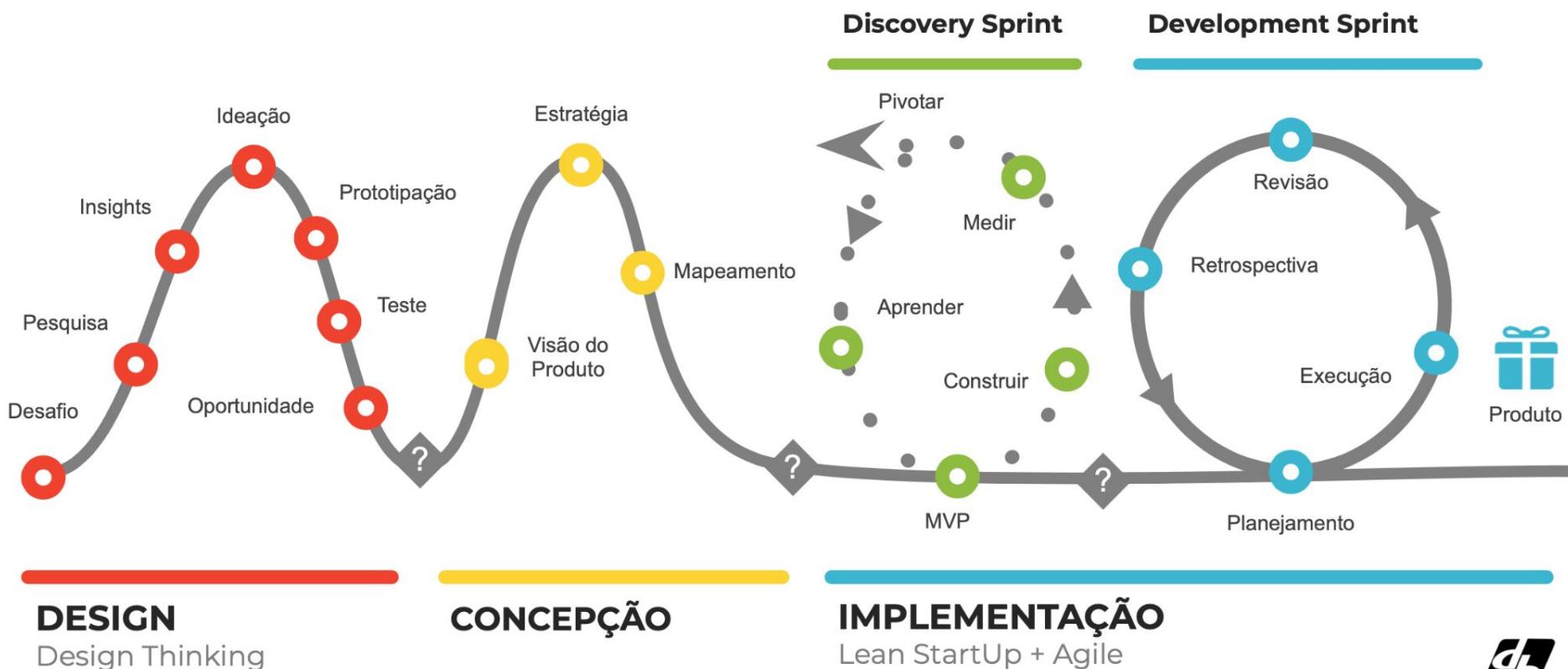


Iteração 7 ✓



Iteração 8 ✓

FRAMEWORK AGILE DESIGN



DESIGN

Design Thinking

CONCEPÇÃO

IMPLEMENTAÇÃO

Lean StartUp + Agile

Elicitação de Requisitos



AGILE DESIGN



DESCRÍÇÃO



Concepção de produtos digitais pela utilização de método **exploratório** para entendimento, ideação, prototipação, validação, concepção e planejamento da solução de acordo com as necessidades dos **usuários** e os objetivos de **negócio**.



PROCESSO



Etapa I:

Planejamento e Pesquisas

Etapa II:

Workshop de Design

Etapa III:

Workshop de Concepção

Etapa IV:

Elaboração de Relatório Final

DURAÇÃO



Etapa I:

5 a 20 dias

Etapa II:

3 a 5 dias (imersão)

Etapa III:

2 a 5 dias (imersão)

Etapa IV:

1 a 5 dias

ENTREGAS



Novos processos de operação; concepção de plataformas digitais.

Relatório Final.

PROCESSO DE DESIGN



Planejamento & Pesquisa

Entendimento do Problema

Pesquisas (Usuários, tecnologias, contexto)

Análise & Processamento

Cruzamos informações para redefinição do problema e levantamento de oportunidades.

Ideação & Exploração

Chuva de ideias e construção de cenários possíveis.

Prototipação & Validação

Consolidação de ideias e prototipação de soluções para validar com usuários.



PESQUISA & ANÁLISE

Nesta etapa são realizadas **pesquisas exploratórias** como **entrevistas** com usuários e demais stakeholders, análise de **tendências** de mercado e comportamento, levantamento de **referências** de outras soluções e imersão no contexto para entendimento de processos.

Cruzamos todas as informações para **redefinição do problema** e levantamento de oportunidades



IDEAÇÃO & EXPLORAÇÃO

Realização de atividades que promovam o pensamento criativo, com o objetivo de realizar um processo de divergência (criação de muitas e variadas ideias) e convergência (escolha das ideias que serão exploradas no momento da prototipação).

Durante o workshop de ideação usuários participam, não somente da criação, mas também da validação das soluções propostas.





PROTOTIPAÇÃO & TESTE

A partir das ideias concebidas durante a ideação serão criados protótipos, podendo ser de baixa fidelidade, como sketches ou alta fidelidade (navegáveis).

Um grupo de usuários e stakeholders são convidados a interagir com o protótipo, para observar o que deu certo, o que pode ser melhorado ou até excluído.

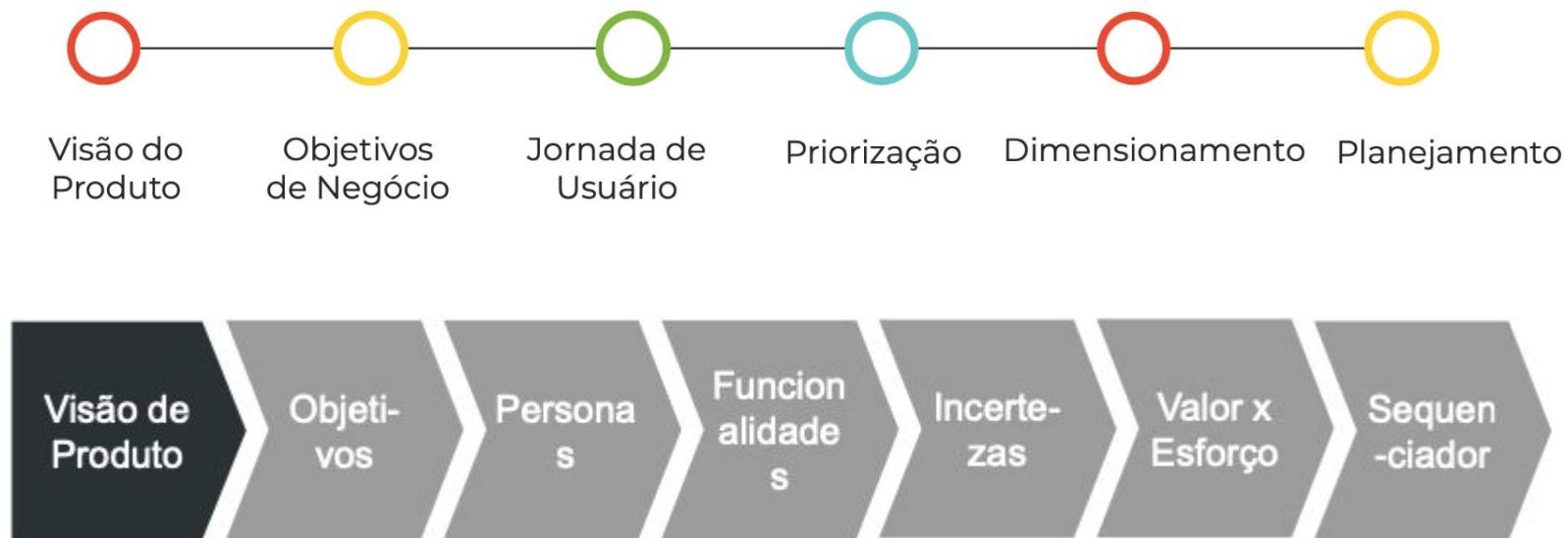


CON CEP ÇÃO

O QUE É **CONCEPÇÃO?**

Descoberta e entendimento da visão do produto e de sua estratégia de lançamento incremental de forma **colaborativa** e **coletiva** adequados às necessidades do negócio e aos desejos dos usuários.

PROCESSO DE CONCEPÇÃO



Concepção

Resultados

- Riscos
- Premissas
- Restrições
- Interações
- Requisitos Não Funcionais
- Fora do Escopo
- Backlog Futuro
- Mapa de Tecnologias
- DOR e DOD
- Action List

- Visão do Produto
- Objetivos de Negócio
- Jornada de Usuário
- Priorização
- Dimensionamento
- Planejamento

Artefatos

Canvas

Doc Visão

Tap

Protótipo de baixa fide

THE PRODUCT VISION BOARD EXTENDED

 romanpichler

Democratizar a compra online.

 VISION What is your purpose for creating the product? Which positive change should it bring about?			
 TARGET GROUP Which market or market segment does the product address? Who are the target customers and users?	 NEEDS Which problem does the product solve? What benefit does it provide?	 PRODUCT What product is it? What makes it stand out? Is it feasible to develop the product?	 BUSINESS GOALS How is the product going to benefit the company? What are the business goals?
Pessoas com baixa instrução e pouco acesso à internet	Compra segura para pessoas que não acessam a internet	Loja Online para todos, com tutoriais de como fazer compra segura.	Aumentar o volume de vendas online em até 30% em 2018.
 COMPETITORS Who are your main competitors? What are their strengths and weaknesses?	 REVENUE STREAMS How can you monetise your product and generate revenues?	 COST FACTORS What are the main cost factors to develop, market, sell, and service the product?	 CHANNELS How will you market and sell your product? Do the channels exist today?
Não há concorrentes no mercado deste segmento. I/o/	Através da margem de lucro dos produtos (18%) e propaganda	Compra de ferramenta + Customizações internas (R\$50 a hora)	Anúncios de TV e Rádio

Product Vision Board

Um canvas é sempre um canvas.

Canvas são templates que nos
ajudam a fazer algumas perguntas.
São como checklists do que temos
que fazer.



Mapeamento



REQUISITOS

são

HIPÓTESES

HOW NOT TO BUILD A MINIMUM VIABLE PRODUCT



ALSO HOW NOT TO BUILD A MINIMUM VIABLE PRODUCT



HOW TO BUILD A MINIMUM VIABLE PRODUCT

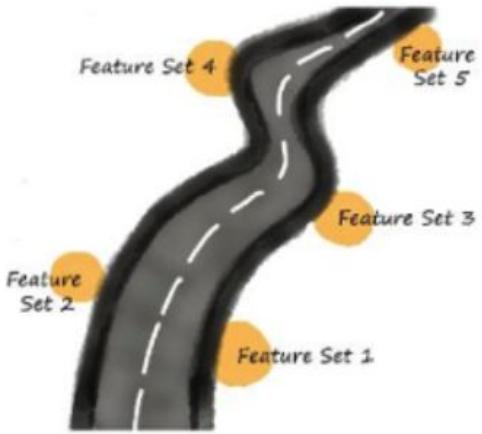


FRED VOORHORST

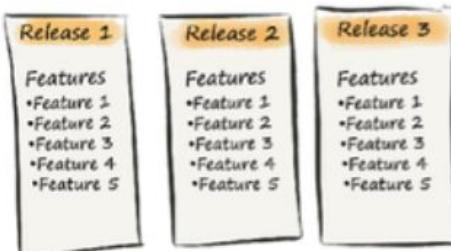
MVP

WWW.EXPRESSIVEPRODUCTDESIGN.COM

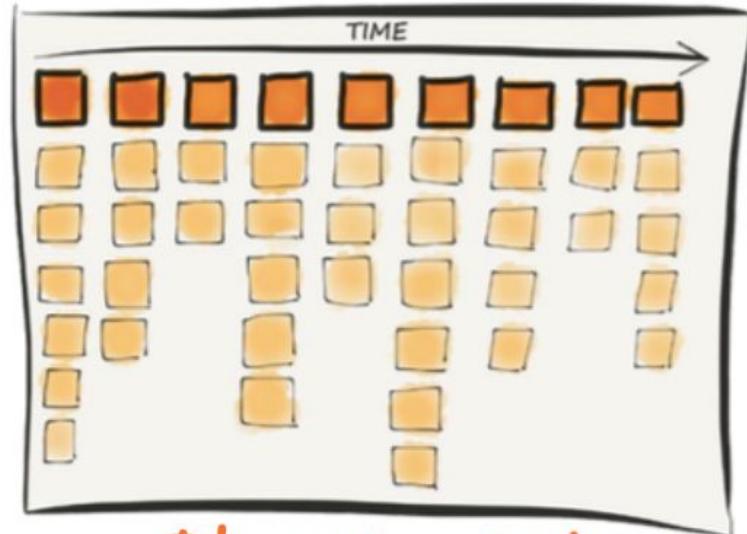
Construir o Roteiro do Produto



Plano de Lancamentos

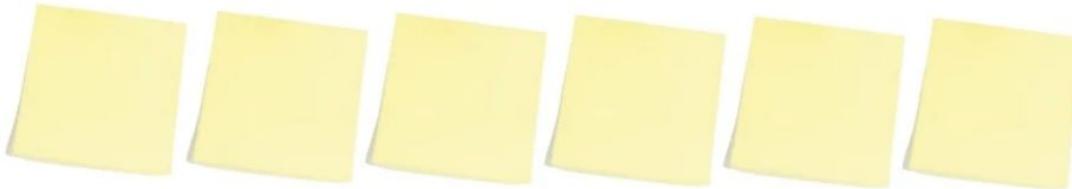


Descrever as principais funcionalidade do Produto



Planejamento
Enxuto e Colaborativo

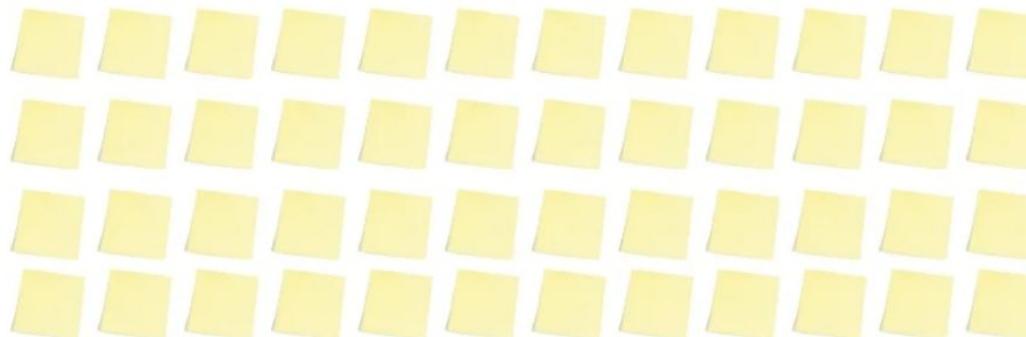
ÉPICOS



FEATURES



ESTÓRIAS DE
usuário



User Story Mapping

Mapeie todas as atividades realizadas por usuários durante o ciclo de uso do seu produto

Fatie a sua release no Mínimo Produto Viável

Desenvolva a estratégia de desenvolvimento pensando no valor de cada Release

PESQUISA E COMPARAÇÃO

DECISÃO

COMPRA

ENTREGA

USO E AVALIAÇÃO

Encontrar Produto

Detalhes do Produto

Incluir no Carrinho

Checkout

Pagamento

Acompanhar Entrega

Avaliação e Recomendação

Pesquisar Item

Visualizar Produto

Selecionar item para Compra

Confirmar Pedido

Pagar com Boleto

Visualizar Rastreamento da Entrega

Avaliar Produto no Site

Filtrar por Avaliações

Visualizar Foto

Remover Produto do Carrinho

Induir endereço de entrega

Pagar com Cartão de Crédito Mastercard

Enviar e-mail de Acompanhamento da Entrega

Avaliar Loja

Filtrar por Preço

Visualizar Avaliações

Mudar Quantidade

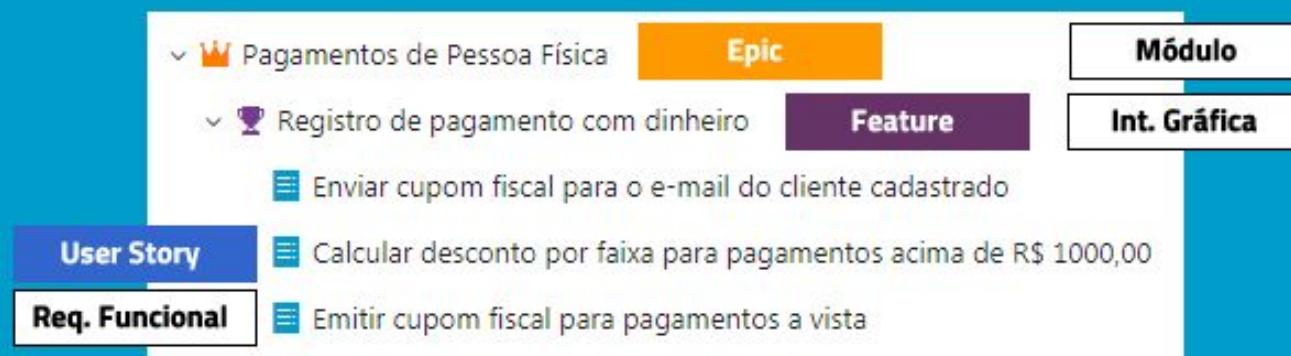
Alterar Endereço de Entrega

Pagar com Cartão de Crédito Visa

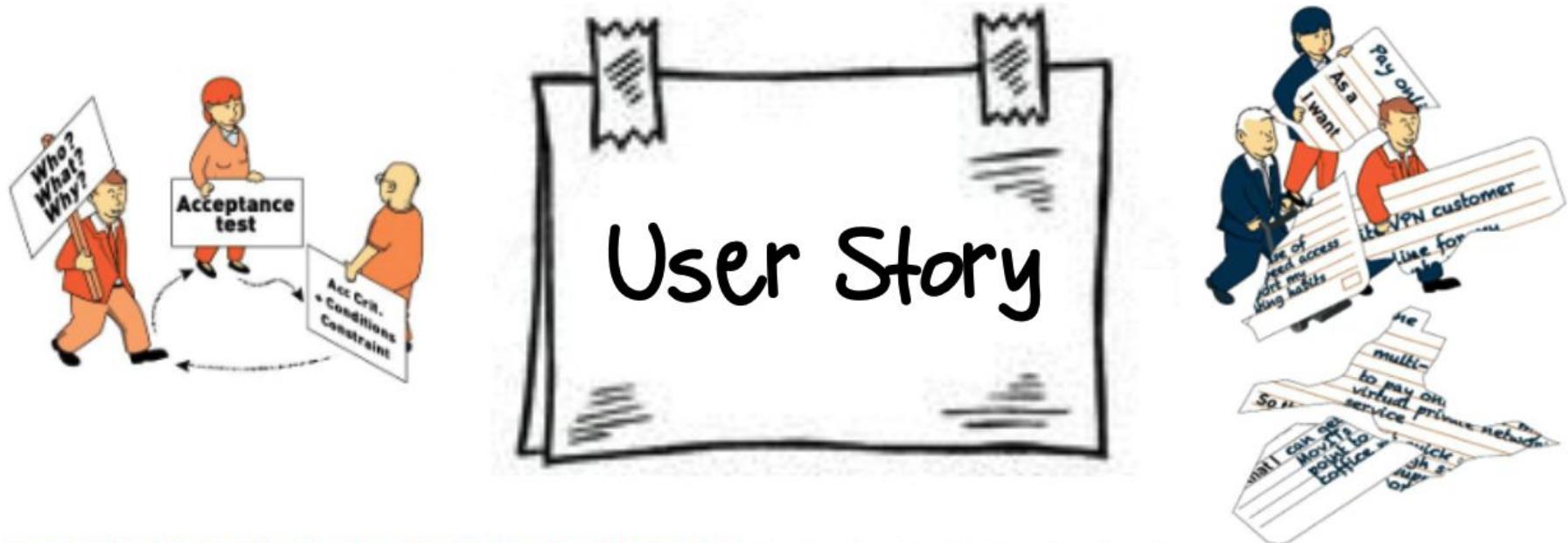
Ordenar

Visualizar Produtos Relacionados

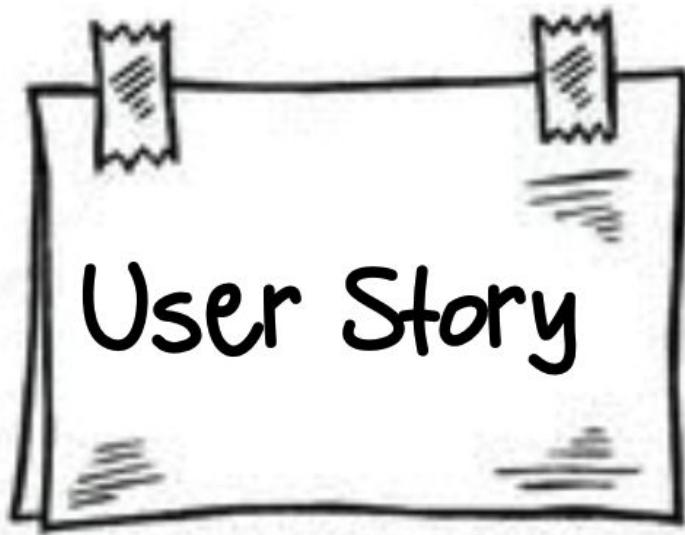
Induir endereço de cobrança



O objetivo é entender os requisitos e não gerar documentos de requisitos



**REPRESENTAR REQUISITOS,
MAIS QUE DOCUMENTÁ-LOS...**



**Os melhores
documentos nos ajudam
a recordar nossas
conversas,
eles não a substituem...**

User Story

Eu, como usuário, desejo visualizar características #239

Closed gabibguedes opened this issue on 30 Apr 2021 · 0 comments · Fixed by fga-eps-mds/2020-2-SiGeD-Frontend#85



gabibguedes commented on 30 Apr 2021 · edited by yukioz

Member

...

História:

Eu, como usuário, desejo visualizar características , a fim de ver quais características já foram adicionadas

Nessa issue deve ser feito:

- Criar uma tela para listar as características, assim como categorias e setores.
- a tela deve conter filtros, botões e ser componentizada.
- O back-end deve conter testes e retornas as características criadas.

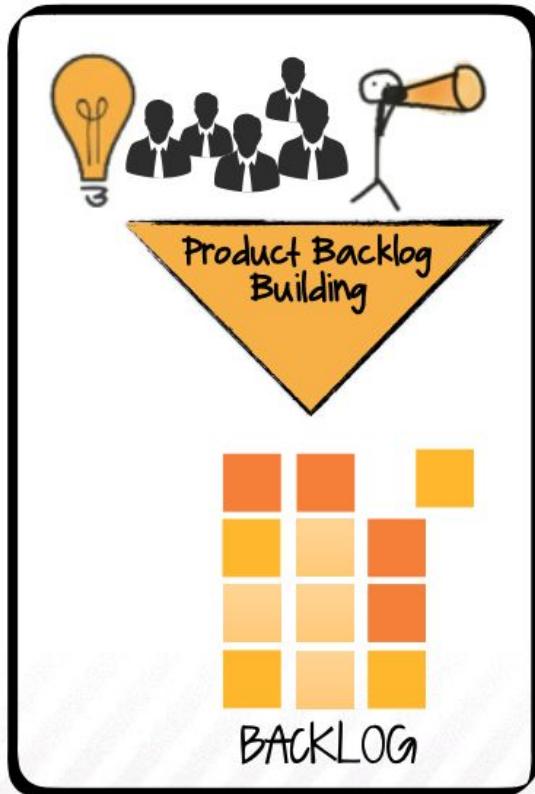
Critérios de aceitação:

- Visualizar todas as características em uma lista
- Ser responsivo para celular
- Avisar em casos de erro
- Ser acessado somente por usuários de perfil Administrador
- Filtro de pesquisa por nome

Formas de Pagamento

Como um cliente,
Eu quero que sejam disponibilizadas
diversas formas de pagamento
Para pagar meu pedido.

Concepção do Produto



Importante ter:

Visão Clara do Produto

Todos entendam o Produto

Esclarecer os objetivos do Produto

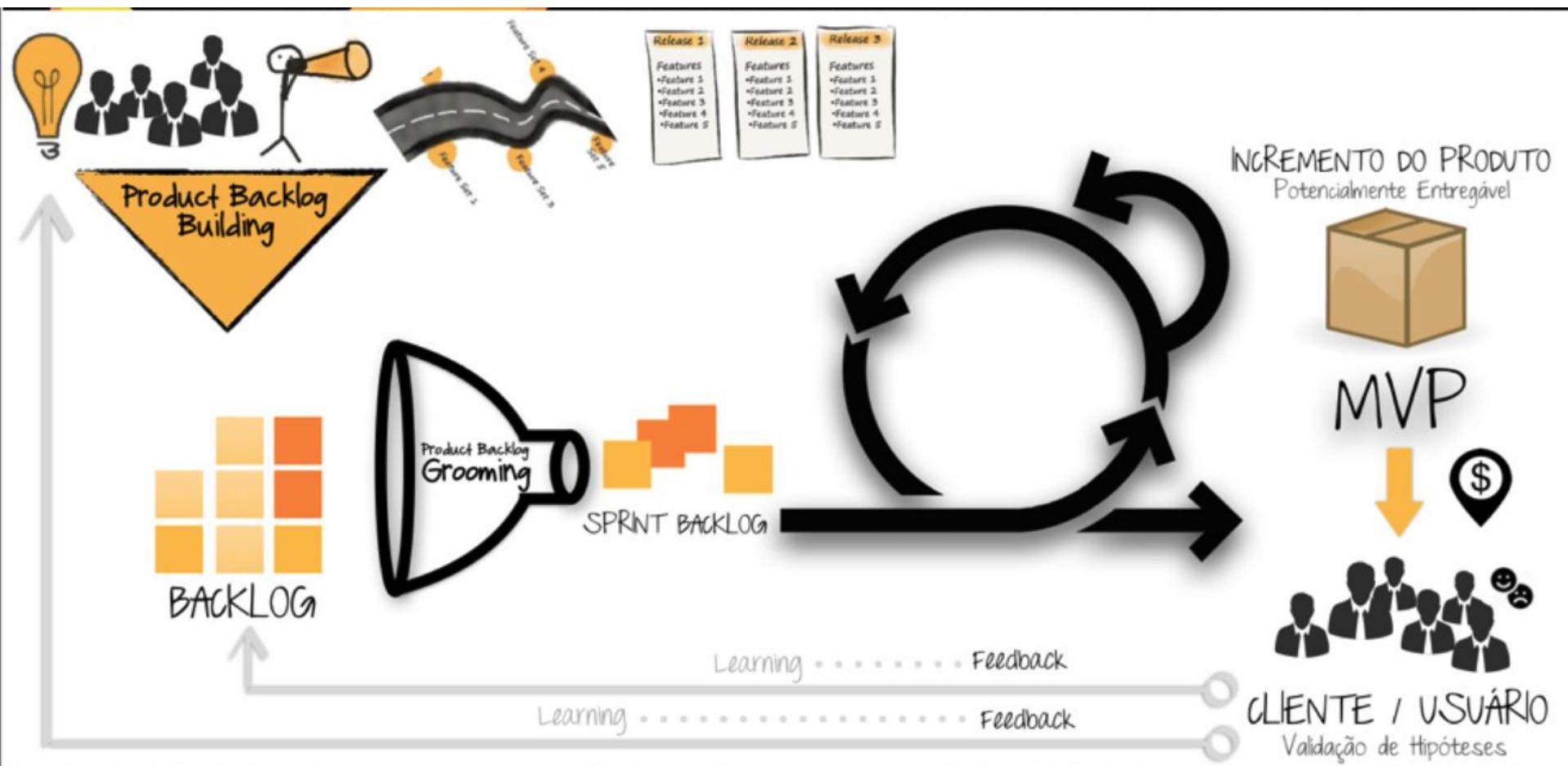
Descoberta de Requisitos (alto nível)

Elevator Pitch sentence structure:
FOR (target customer) , WHO HAS
(customer need) , (product name)
IS A (market category) THAT
(one key benefit) UNLIKE (competition)
THE PRODUCT (unique differentiator)

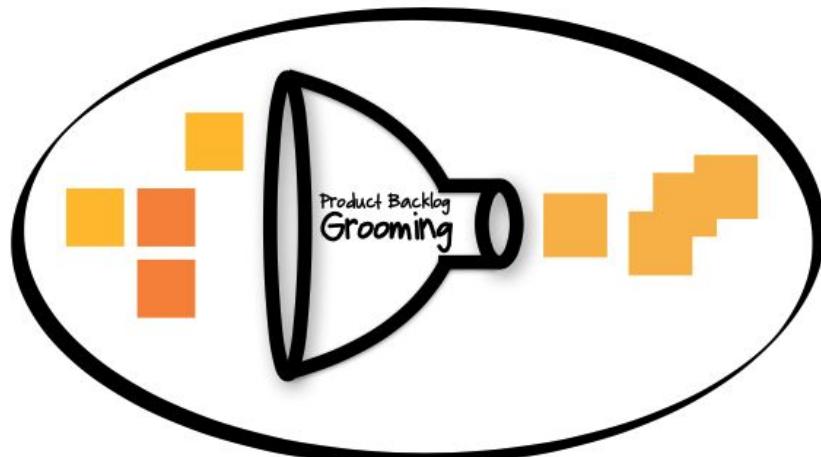


Gerenciamento de Requisitos





Os detalhes são refinados durante o tempo (just-in-time)



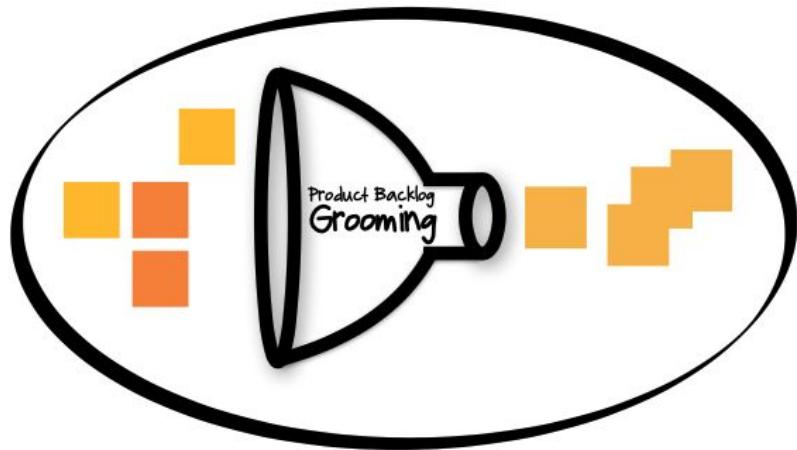
Refinamento do Backlog



Através sessões envolvendo poucas pessoas

O refinamento do backlog não
é um único evento, mas um

Esforço Contínuo



RESPOSABILIDADES DE PRODUCT OWNER

VISION

- Target Group
- Goals
- Needs
- Key Features
- Value

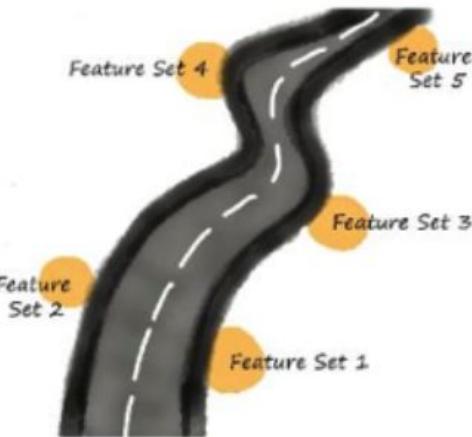


Criar e Comunicar a Visão do Produto

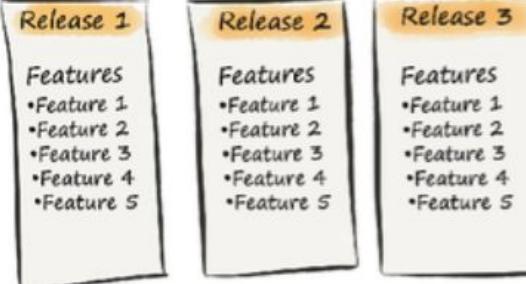


Product Owner

Construir o Roteiro do Produto

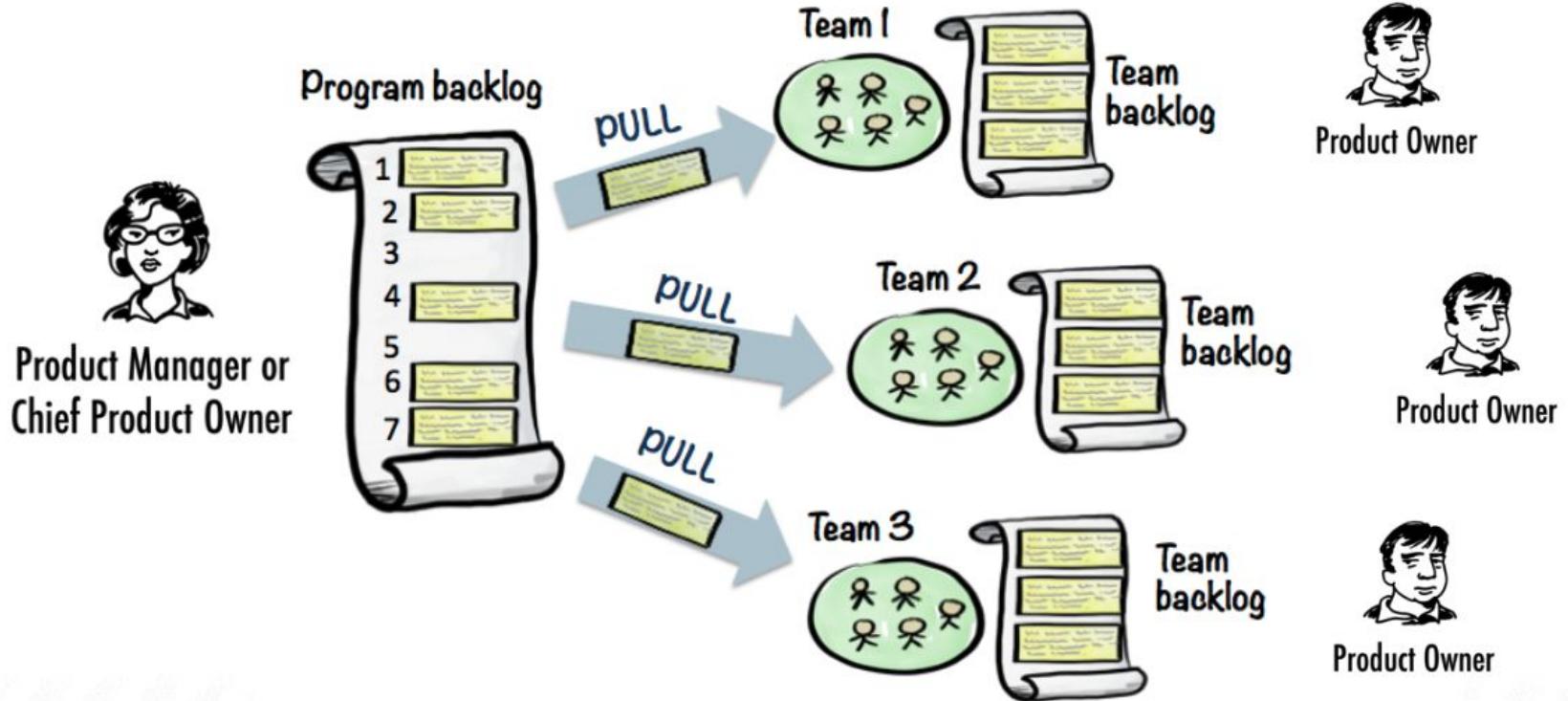


Plano de Lançamentos



Construir e refinar o Backlog





Questões



caguiar@unb.br



 carlarocha@org



UnB

Licença

Estes slides são concedidos sob uma Licença Creative Commons. Sob as seguintes condições: **Atribuição, Uso Não-Comercial e Compartilhamento pela mesma Licença.**

Mais detalhes sobre essa licença em: creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/