# Engenharia de Software Modelagem de Negócio

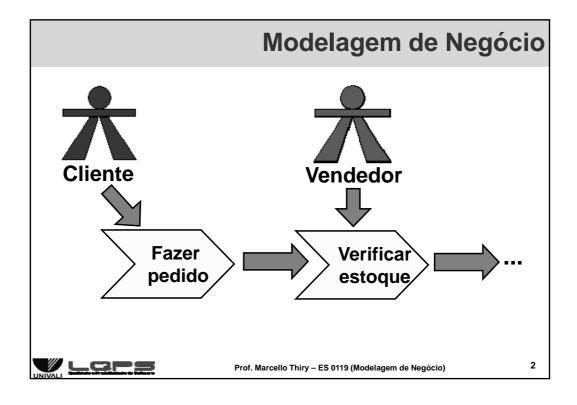
## **Marcello Thiry**

marcello.thiry@gmail.com



**LQPS** 

http://www.univali.br/lqps



Processo de Negóci	0
☐ Intuitivamente, podemos pensar como uma seqüência de passos para a solução de algum problema de negócio	<del>)</del>
□ Exemplos de problemas de negócio:	
□ Receber contrato de matrícula	
□ Abrir prontuário médico	
□ Fazer triagem dos pacientes	
□ Comprar material de almoxarifado	
□ Matricular um aluno	
□ Solicitar cancelamento de uma disciplina	
Prof. Marcello Thiry – ES 0119 (Modelagem de Negócio)	3

	Processo de Negócio
□ Definição do processo	
☐ O algoritmo ou comportame	ento básico do negócio
□ Instância de processo	
☐ A execução do processo pa entradas	ara um conjunto específico de
☐ As atividades podem ser:	
<b>□ Automatizadas</b> ; ou	
□ Manuais	
V LGPS Prof. Marc	cello Thiry – ES 0119 (Modelagem de Negócio) 4

Quando modelar o negócio?
□ Documento de Abertura?
□ Documento de Visão Geral?
□ Qual é o problema a ser resolvido? □ Definir o problema atual do cliente e não qual seria uma possível solução
□ Quais os riscos envolvidos? □ Eventos que, se ocorrem, podem impactar negativamente no seu projeto
<ul> <li>Quais os benefícios e oportunidades que surgirão com o desenvolvimento do projeto?</li> <li>Possíveis ganhos da empresa desenvolvedora (ou seja você) se ela decidir aceitar o projeto</li> </ul>
<b></b>
Prof. Marcello Thiry – ES 0119 (Modelagem de Negócio) 5

Nós conhecemos o cliente?		
□ Quem é o nosso cliente?		
□ O que ele faz?		
□ Como ele faz?		
□ Quem deve definir o que precisa ser feito?		
□ Quais os problemas existentes?		
□ O que precisaria ser melhorado?		
□ Qual o objetivo a ser alcançado?		
□ Domínio do problema = Negócio?		
Prof. Marcello Thiry – ES 0119 (Modelagem de Negócio)		

# Objetivos da modelagem de negócio Entender a estrutura e a dinâmica da organização Garantir que clientes, usuários e desenvolvedores tenham um entendimento comum sobre a organização Focar em como o trabalho é feito dentro da organização e não no produto a ser desenvolvido Entender a organização como um conjunto de processos bem definidos

# Benefícios da modelagem de negócio malizar processos existentes e identificar

Prof. Marcello Thiry - ES 0119 (Modelagem de Negócio)

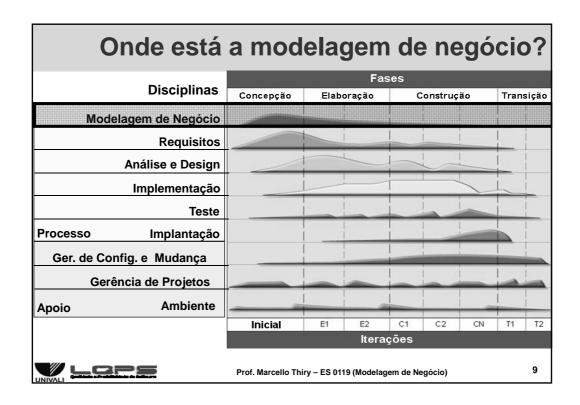
- □ Formalizar **processos existentes** e identificar necessidades de **melhoria**
- □ Aumentar a produtividade e reduzir o número de participantes envolvidos
- □ Facilitar um fluxo de processo eficiente e **automatizado**
- □ Permitir que **pessoas** possam resolver **problemas mais difíceis**
- □ Simplificar normas e questões de conformidade

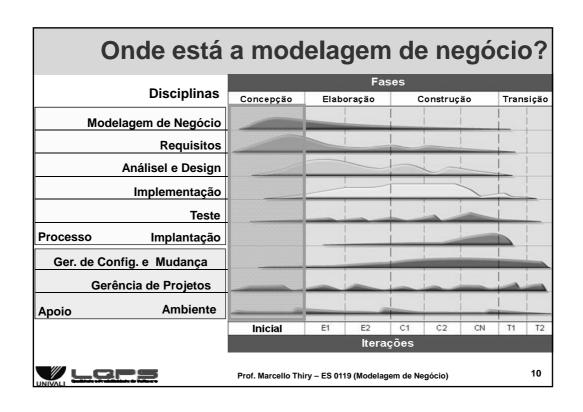


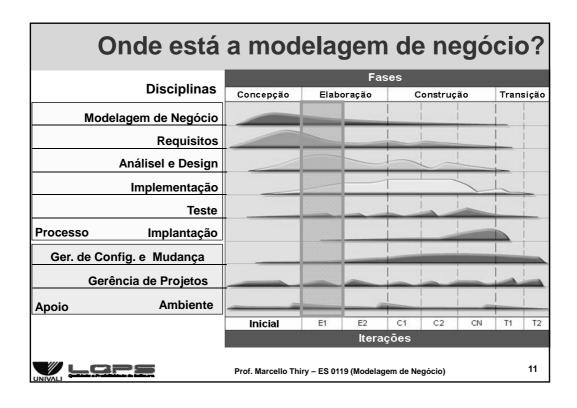
LOPS

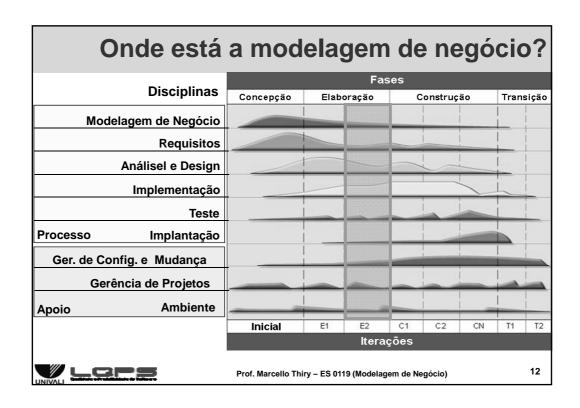
Prof. Marcello Thiry – ES 0119 (Modelagem de Negócio)

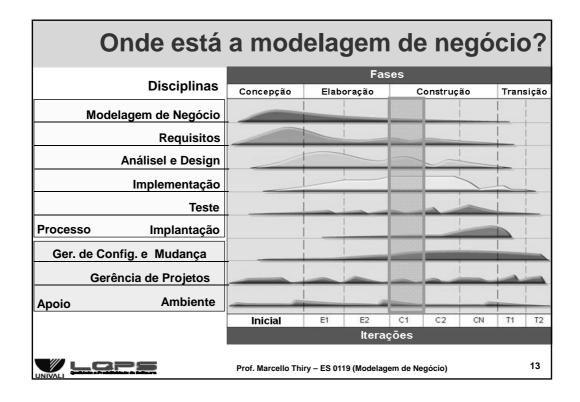
8

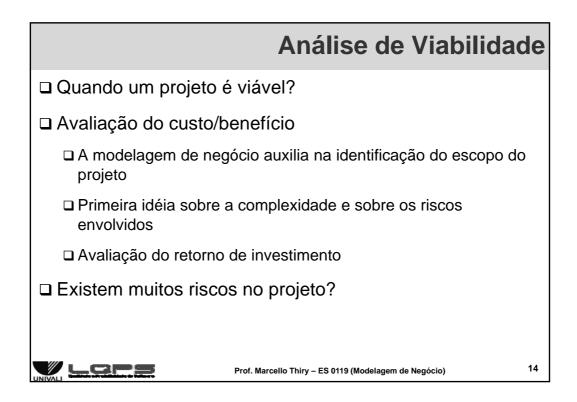






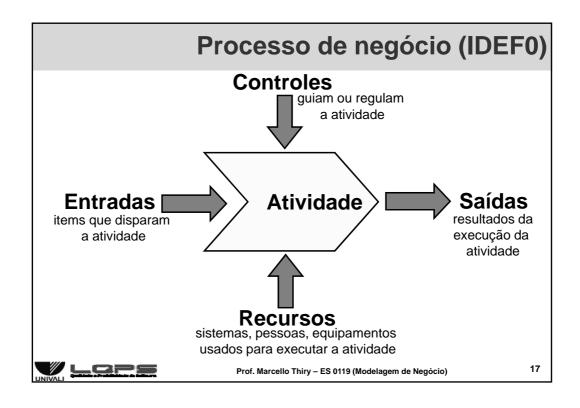


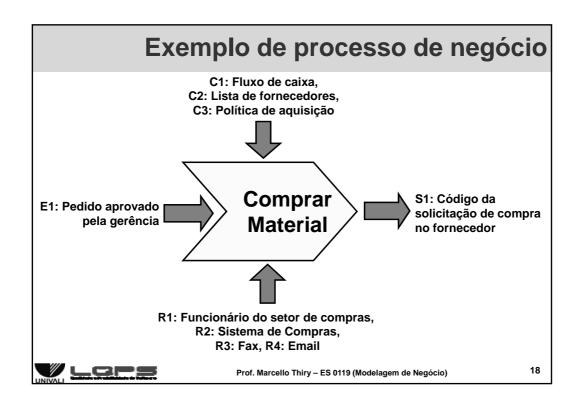




# Técnicas de identificação | Observação dos fluxos de trabalho: verificação de gargalos, pontos de controle, etc | Questionários | Reuniões | Entrevistas | Brainstorming | Seminários para identificação e apresentação dos casos de uso de negócio | Simulação de variações dos processos encontrados

# Artefatos típicos Diagramas de modelagem de processo Casos de uso de negócio SADT (Structured Analysis and Design Technique)/IDEF0 Diagramas de fluxo de dados (DFD) Diagramas de atividade Fluxogramas Português estruturado/formulários Glossário





## Detalhamento do processo de negócio

- 1. Objetivo
- 2. Atividade anterior
- 3. Atividade seguinte
- 4. Entrada(s) e critério(s) de entrada
- 5. Saída(s) e critério(s) de saída
- 6. Responsável
- 7. Outros envolvidos
- 8. Ferramentas necessárias e outros recursos
- 9. Atividades (passos que são realizados em alguma ordem)



Prof. Marcello Thiry - ES 0119 (Modelagem de Negócio)

19

## Detalhamento do processo de negócio

- 1. Objetivo
- 2. Atividade anterior
- 3. Atividade seguinte
- 4. Entrada(s) e critério(s) de entrada
- 5. Saída(s) e critério(s) de saída
- 6. Responsável
- 7. Outros envolvidos

Podem afetar mais de uma unidade organizacional (impacto horizontal)

Sempre deve gerar um valor de algum tipo para o cliente

Clientes podem ser internos ou externos

- 8. Ferramentas necessárias e outros recursos
- 9. Atividades (passos que são realizados em alguma ordem)



Prof. Marcello Thiry – ES 0119 (Modelagem de Negócio)

20

	Exemplo de processo
ID	REC_001
Processo/Atividade	Receber contrato de matrícula
Propósito	Receber os contratos assinados pelos alunos para a matrícula no semestre
Critério de entrada	Contrato foi entregue na secretaria
Critério de saída	Contrato está preenchido adequadamente
Entrada	Contrato
Saída	Recibo de entrega
Métodos, técnicas e ferramentas	Sistema de matrícula, Sistema financeiro
Responsável	Atendente
Papéis envolvidos	Atendente, Aluno
Descrição e orientações	<ol> <li>Aluno entrega o contrato na secretaria</li> <li>Atendente utiliza a matrícula do aluno para efetuar buscas nos sistemas de matrícula e financeiro, e verifica a situação do aluno</li> <li>Atendente verifica o preenchimento adequado do contrato e a assinatura</li> <li>Atendente imprime o recibo de entrega</li> <li>Atendente entrega o recibo ao aluno</li> </ol>
Laps	Prof. Marcello Thiry – ES 0119 (Modelagem de Negócio) 21

Diagrama de Atividades
□ Captura ações e seus resultados
□ Permite representar um determinado comportamento
☐ Incorpora características de um fluxograma
□ Permite a representação de concorrência (paralelismo) e sincronismo
□ Permite a representação do local onde as atividades estão ocorrendo (raias/swimlanes)
□ Podem ser usados para descrever casos de uso
Prof. Marcello Thiry – ES 0119 (Modelagem de Negócio) 22

Elementos do Diagrama de Atividades		
	Indica a atividade inicial	
	Indica uma atividade final	
nome	Atividade	
$\bigcirc$	Condição	
$\longrightarrow$	Controle de fluxo	
	Barra de paralelismo/sincronismo (fork/join)	
W LOP	Prof. Marcello Thiry – ES 0119 (Modelagem de Negócio) 23	

