Visión y alcance de la solución para <<Proyecto>>

Versión: x.x

# 

# Contenido

[Contenido](#_z3yfpbl6id7w)

[Historial de revisiones](#_pitbn7h48yx1)

[1. Requerimientos del negocio](#_4i381t5c338u)

[1.1 Background](#_wc7vcsqcw9mu)

[1.2 Oportunidad del negocio](#_ts8fc1k1d19t)

[1.3 Objetivos de negocio y Criterios de éxito](#_oi9ul8su0zcc)

[1.4 Riesgos](#_igczv613h65)

[2. Visión de la solución](#_k705d95101v8)

[2.1 Declaración de la visión de la solución](#_t3q30ie70zd2)

[2.2 Funciones principales](#_t1z8t0alj0uw)

[2.3 Suposiciones y dependencias](#_aqltjmve5wi9)

[3. Contexto del negocio](#_mxk1wyjk7oo1)

[3.1 Perfil de los interesados (Stakeholders)](#_nvonncdc4kh)

[3.2 Ambiente de operación](#_19yuq7wirsf)

[4. Alcance y limitaciones](#_1nrepis36d8e)

[4.1 Alcance inicial](#_4l1i4cbx74o)

[4.2 Limitaciones y exclusiones](#_qjl1hhcpc0pc)

# Historial de revisiones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Autor | Fecha | Comentarios | Versión |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 

# 1. Requerimientos del negocio

## 1.1 Background

*<<En esta sección se establece el estado actual de la organización cliente, y se establecen las razones para desarrollar el proyecto. Proveer una descripción general de la historia o situación que nos lleva a reconocer la necesidad de este producto de software. Incluye los resultados que se obtienen actualmente, los que no se han podido obtener, la forma de trabajo actual y los impedimentos que la organización ha encontrado>>*

## 1.2 Oportunidad del negocio

*<<En esta sección se describe el problema que se va a resolver o la oportunidad de negocio que existe. Incluye cosas como:*

* *El mercado en el que se compite*
* *El ambiente de operación donde se usará el sistema*
* *Evaluaciones comparativas de productos o soluciones similares, indicando las carencias actuales de éstos y que no resuelven el problema por completo*
* *Problemas que no se pueden resolver actualmente sin este sistema>>*

## 1.3 Objetivos de negocio y Criterios de éxito

*<<Describe los objetivos que pretende alcanzar el cliente con el producto, de una forma cuantitativa y medible. Estos pueden incluir:*

* *Ganancias estimadas*
* *Ahorros en costos*
* *ROI*
* *Fechas de liberación*

*Los criterios de éxito deben establecer cómo se medirá el logro de los objetivos, y describen los factores internos o externos que tendrán impacto en la organización>>*

## 1.4 Riesgos

*<<En esta sección se hace un resumen de los riesgos que presenta el negocio en la implementación de este proyecto, tales como:*

* *Competencia del mercado*
* *Aparición de otros productos mejores que el nuestro*
* *Restricciones de tiempo*
* *Resistencia al cambio por parte de los usuarios*
* *Problemas para la implementación*

*Estima la severidad de cada riesgo y su impacto en el proyecto.>>*

# 2. Visión de la solución

## 2.1 Declaración de la visión de la solución

*<<Escribe una declaración concisa de la visión, que resuma el propósito o intención del proyecto. Describe cómo será la situación del cliente cuando el producto se haya implementado. Puede ser idealista, pero debe basarse en la realidad de las necesidades, arquitectura organizacional, estrategia de negocio y restricciones del costo y recursos>>*

## 2.2 Funciones principales

*<<En esta sección incluye una lista numerada de las funciones principales del producto. Estas deben describir el valor principal, y evitar ser una lista detallada de requerimientos de usuario o requerimientos funcionales. Hablemos de las acciones principales que el cliente podrá hacer con la herramienta, o los módulos principales que deberá encontrar para satisfacer la necesidad>>*

## 2.3 Suposiciones y dependencias

*<<En esta sección registra las suposiciones que se hicieron mientras se concebía este documento de visión y alcance. Anota las dependencias principales que el proyecto debe utilizar, que incluyen:*

* *Tecnologías específicas*
* *Proveedores externos*
* *Outsourcing de desarrollo*
* *Otras relaciones del negocio>>*

# 3. Contexto del negocio

## 3.1 Perfil de los interesados (Stakeholders)

*<<Los stakeholders son individuos, grupos, organizaciones o entidades que están directamente involucrados con el proyecto, reciben un impacto directo o indirecto con el resultado del proyecto o pueden influir en el resultado (p. ej. establecer reglamentos o leyes). El perfil de los interesados identifica a los clientes del producto. En esta sección, describe a los stakeholders de acuerdo a esta guía:*

* *Ejecutivos (toman decisiones de negocio)*
* *Segmentos de mercado*
* *Clases de usuarios*

*Esta descripción de los interesados tiene el propósito de reducir la probabilidad de encontrar requerimientos inesperados más tarde en el proyecto, o encontrarse con problemas más adelante, debido a restricciones de calendario y costo.*

*En cada perfil, incluir:*

* *El nombre del interesado*
* *El valor o beneficios que percibe que recibirá con el producto (por ejemplo: aumento de productividad, reducción de desperdicio, ahorro de costos, facilitar el proceso de negocio, automatización de tareas, capacidad de realizar actividades nuevas, conformidad con estándares o reglamentos, reducción de frustración en el uso de aplicaciones actuales)*
* *Sus actitudes hacia el proyecto*
* *Las funciones o características que le interesan más*
* *Restricciones que deben ser tomadas en cuenta*

*Ejemplo:*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Stakeholder*** | ***Beneficio y valor percibido*** | ***Actitudes*** | ***Funciones de interés mayor*** | ***Restricciones*** |
| *Ejecutivos* | *Aumentar las ganancias* | *Muy interesado en apoyar el producto, puede presionar por calendarios ajustados* | *Que tenga más funciones que los productos actuales* | *Presupuesto con tope de $1.4M* |
| *editores* | *Cometer menos errores en su trabajo* | *Altamente receptivo; espera buena usabilidad* | *Corrección de ortografía automática* | *Sus equipos de cómputo son de pocos recursos y capacidades* |
| *contadores* | *Acceder rápidamente a la información* | *Presentará resistencia si el producto no es compatible con su sistema actual* | *Procesar una base de datos más grande que la actual* | *Ninguna identificada* |

## 3.2 Ambiente de operación

<<Describe el ambiente en el que el sistema será usado. Considera preguntas como:

* ¿Los usuarios están concentrados en un área geográfica cercana o dispersos ampliamente?
* ¿En qué momentos del día los usuarios necesitan acceder más al sistema?
* ¿Dónde se generan los datos? ¿Qué tan alejadas están estas ubicaciones? ¿Necesitamos combinar la información de las diferentes ubicaciones?
* ¿Que equipos y sistemas existen actualmente o se usarán para el sistema nuevo?
* ¿Qué controles de seguridad son implementados o son necesarios?
* ¿El producto debe ser utilizado continuamente o hay momentos de interrupción?

# 4. Alcance y limitaciones

## 4.1 Alcance inicial

*<<En esta sección, describe las funciones principales que serán incluidas al inicio del proyecto. Considera los objetivos que el proyecto debe cumplir y los beneficios que debe aportar (apóyate en la tabla de stakeholders) para seleccionar las funciones que proveen dicho valor. Evita la tentación de incluir todas y cada una de las funciones posibles que pueda ser concebida algún día, y enfócate en las características que proveerán el valor mayor, en el costo de desarrollo más aceptable y para la comunidad más amplia.*

*Se sugiere incluir un mapeo entre el objetivo de negocio (Sección 1.3) y las funcionalidades para asegurar que las funcionalidades realmente contribuyen con el objetivo de negocio.>>*

## 4.2 Limitaciones y exclusiones

<<Identifica alguna función o característica que los stakeholders puedan identificar, pero que no está planeada para incluirse en esta versión del producto>>