



Análisis de Proyectos de Software

Dpo de Ciencias e Ingeniería de la Computación

Universidad Nacional del Sur

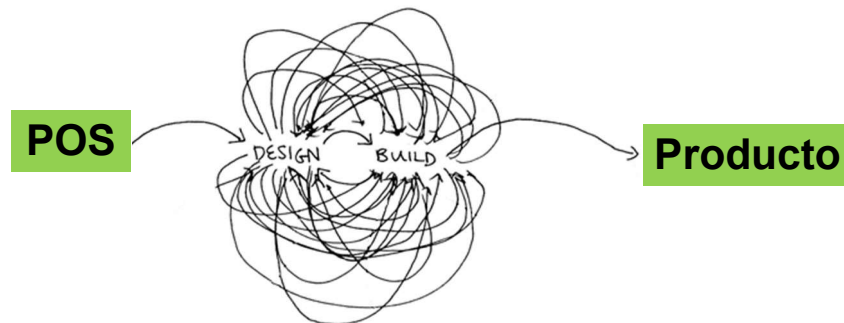


Project Overview Statment POS

Segundo Cuatrimestre de 2018

¿Qué es el POS?

- Documento legal con descripción de alto nivel (producto y algunas características globales del proceso)
- Una carilla máximo
- Lleva firma de partes intervinientes
- Da un marco inicial a la especificación



¿Qué es el POS? Posible Plantilla

Problema / Oportunidad:	
Fecha de la Propuesta:	Fecha de Aceptación:
Responsables:	
Breve Descripción:	
Meta:	
Objetivos:	
Factores Críticos de Éxito:	
Presunciones, Riesgos y Obstáculos:	

OBS

- Problema u oportunidad: coherencia con el resto del POS
- 1 meta, varios objetivos
- Factores críticos de éxito: concretos, medibles
- Presunciones, Riesgos y Obstáculos: realistas para el proyecto

¿Qué es el POS? Algunos errores comunes

- **Problema u oportunidad:**
 - coherencia con el resto del POS
 - La oportunidad NO es un riesgo / No solucionar el problema NO es un riesgo
 - El problema o la oportunidad NO son la meta
- **Fechas:**
 - Pueden coincidir o no Ayudan a las futuras negociaciones



¿Qué es el POS? Algunos errores comunes

- **Breve descripción**

- Se describe al producto no al proceso
- ¿Qué tipo de producto se entregará? ¿En qué está basado (si corresponde)?
- ¿Cuáles son sus características principales?
- ¿Para qué sirve?

- **Meta:**

- Una sola meta Debe incluir plazo temporal



¿Qué es el POS? Algunos errores comunes

- **Objetivos**

- Desglosan la meta
- Deben ser realistas y factibles
- Enfocados en lo que se desea lograr, a veces pueden incluirse objetivos que describen un efecto post lanzamiento que excede al producto
- Es deseable que incluyan parámetros de calidad globales
- Dicen el “qué” no el “cómo”

Ej:

- Desarrollar X con bajo costo
- Lograr una buena recepción de los usuarios finales x,y y z
- lograr un ROI mayor al 4%
- Incluir en x dos niveles de dificultad
- Lograr un producto final reutilizable



¿Qué es el POS? Algunos errores comunes

- **Factores Críticos de Éxito**

- Asociados a meta y objetivos
- Deben ser concretos y objetivamente medibles
- Deben estar justificados

Ej:

- Gastar menos de \$10000 / Gastar menos de 20 hs hombre para el proyecto
- Lograr que más de 100000 usuarios compren el producto en el primer año post lanzamiento
- Lograr un 80% de críticas positivas en revistas y plataformas de distribución (a definir cuales)
- Entregar al producto con al menos dos niveles: usuario amateur y usuario experto
- Verificar que el producto se haya adaptado a otra temática en 10 meses
- Al cabo de dos años superar el 4% de la inversión



¿Qué es el POS? Algunos errores comunes

- **Riesgos, Suposiciones y Obstáculos**

- Detectar correctamente los riesgos de este proyecto
- No confundir consecuencias de que suceda un riesgo con factores que desencadenan el riesgo
- Suposiciones: todo lo que restringe mi solución y está pactado
- Obstáculos: riesgos con probabilidad 100% de ocurrencia

Ej:

- S: se cuenta con un estudio de mercado que indica que un 80% de los jóvenes que usan whatsapp preferirían utilizar un sistema con hologramas
- R: el equipo de desarrollo no tiene conocimientos profundos sobre realidad aumentada
- O: Adaptar la complejidad computacional de un holograma a una proyección hecha por un celular



