

Validar o escopo

Transcrição

Esse é um dos processos de monitoramento da área de escopo. É o processo a ser empregado quando formos entregar algum dos serviços, produtos ou resultados criados pelo projeto. Assim que uma entrega estiver pronta, é preciso mostrá-la para o cliente para que ele confirme que isso era o requisitado. E essa confirmação do cliente é a validação do escopo, que gera um termo de aceite, no qual ele assina que concorda com o que você construiu.

As **entradas** desse processo são:

- Plano de gerenciamento do projeto – A essa altura do treinamento você já sabe que o plano de gerenciamento do projeto te diz como você trabalhará com o processo. Logo, por meio dele (e do plano de gerenciamento do escopo) já se sabe quais as técnicas a serem utilizadas.
- Documentação dos requisitos – Aqui estão os requisitos para o que você entregará. E, para a entrega ser aprovada, é preciso que ela atenda a todos eles.
- Matriz de rastreabilidade dos requisitos – Ela permite que você identifique os requisitos e acompanhe, não só a lista de requisitos, mas sua relação com as entregas.
- Entregas validadas – Tudo aquilo que já foi validado anteriormente e que pode vir a compor uma nova entrega.
- Dados de desempenho do trabalho – Como vem sendo executado o projeto? É da execução que você obterá esses resultados. Lembre-se que o processo de validação do escopo faz parte do monitoramento e controle. Aqui você saberá como está andando o trabalho, quer receber os requisitos e saber como empregará o processo. Para, enfim, entregar o resultado para o cliente.

Como **ferramentas e técnicas** temos:

- Inspeção – Você irá inspecionar os resultados do processo.
- Técnicas de tomada de decisão em grupo – Você pode ter como saída uma entrega não validada, mas mais do que isso, para poder mostrar ao cliente o que você construiu, é preciso ter certeza de que o que resultado está dentro daquilo que fora requisitado, e a tomada de decisão em grupo ajuda nesse processo.

Esse processo gera as seguintes **saídas**:

- Entregas aceitas
- Solicitações de mudança – Se uma entrega não for aceita, ela precisará ser modificada e melhorada para que, em um próximo encontro com o cliente, ela seja aceita.
- Informações sobre o desempenho do trabalho – Como diferir dados de informações? Os dados são brutos, e podem ser o percentual de uma atividade desenvolvida ou o número de entregas desenvolvidas. Quando você interagir com o seu cliente, além de entregas aceitas e solicitações de mudanças você receberá informações. Aqui que eram dados serão analisados, e você poderá ampliar sua compreensão sobre eles, e compreender por que algo atrasou ou deu errado. A partir da rejeição de uma entrega, um cliente pode dizer muito sobre o seu projeto com base nos dados. Esse resultado é conhecimento, e você usará as informações para controlar o projeto.
- Atualizações nos documentos do projeto – Os documentos serão atualizados conforme os resultados da interação com o cliente.

Até a próxima!

