

# Outcome x Output

Como garantir a entrega de  
valor de negócio?

Fabrício Laguna





# Fabrício Laguna

- Presidente do IIBA Brasil
- Canal de vídeos: [youtube.com/fabriciolaguna](https://youtube.com/fabriciolaguna)
- Cursos online
  - [udemy.com/analise-de-negócios](https://udemy.com/analise-de-negocios)
  - [udemy.com/requisitos](https://udemy.com/requisitos)
- Consultor e instrutor da Gigante Consultoria
  - Banco Bradesco
  - Banco Itaú
  - Bicbanco
  - Rabobank
  - Tecban Tecnologia Bancária
  - B3 – Brasil Bolsa Balcão
  - Serasa Experian
  - IBM
  - Oi Telecom
  - Itaipu Binacional
  - Furnas Centrais Elétricas
  - CCEE – Câmara de Comércio de Energia Elétrica
  - Hospital Sírio Libanês
  - Honda
  - Natura
  - Boticário
  - Bradesco Seguros
  - Porto Seguro
  - Zurich Seguros





# Outcome x Output

Cuidado com o que você pede!



# Outcome x Output



[https://youtu.be/n5p\\_Q28Fa28](https://youtu.be/n5p_Q28Fa28)



# Outcome x Output

Requisito para hoje:

OUTPUT

“Apresentar uma palestra de aproximadamente 20 minutos”

- Qual é a situação atual?
- Qual é o problema que se pretende resolver?
- Qual o resultado esperado após a entrega da solução?

# Técnica: Declaração do Problema

**O PROBLEMA DE:**

Especificar requisitos como Outputs em vez de Outcomes

**AFETA:**

**O EFEITO É:**

**UMA SOLUÇÃO PARA ESTE PROBLEMA TRARIA OS SEGUINTE BENEFÍCIOS:**

# Técnica: Medidas de sucesso

Indicador	Atual	Alvo

# Objetivo do projeto





# Avaliando o resultado

Acesse o link e responda a pesquisa



Ganhe um voucher com **80%** de desconto:

<https://forms.gle/ipXDZhbFUVvESf6s8>

Curso Online



Requisitos

Curso Online



Análise de Negócios  
com base no Guia BABOK