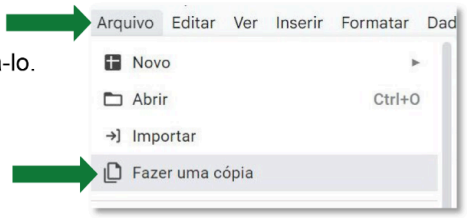


Como usar este modelo:

Só é possível visualizar este arquivo. Não é possível editá-lo.

Crie uma cópia do modelo para editar.

No menu, clique em **Arquivo > Fazer uma cópia...**



Teste o smartsheet gratuitamente

MODELO DE DOCUMENTO DE REQUISITOS DE NEGÓCIOS

O modelo começa na página 2.

MODELO DE DOCUMENTO DE REQUISITOS DE NEGÓCIOS

DETALHES DO PROJETO

NOME DO PROJETO		
CRIADOR		
N.º DO DOCUMENTO	DATA	VERSÃO N.º

1. INSTANTÂNEO DO RESUMO EXECUTIVO

Forneça um resumo executivo (visão geral dos requisitos do seu negócio) aqui. Seu resumo executivo deve ser um "instantâneo" da finalidade dos requisitos de negócios, incluindo breves descrições de análises, descobertas, detalhes do projeto, escopo, direcionadores de negócios, processo proposto, processo atual e requisitos funcionais. Um resumo executivo fornece uma visão geral de um documento maior ou de uma pesquisa e geralmente é a primeira coisa que o leitor verá. Responda a estas perguntas ao escrever o resumo executivo de requisitos de negócios:

— Qual é o objetivo (finalidade) deste documento de requisitos de negócios (BRD)?

— Quem é o público-alvo deste documento de requisitos de negócios?

2. DESCRIÇÃO DO PROJETO

Nesta seção, descreva o projeto para o qual você está redigindo este documento de requisitos de negócios. Descreva o propósito do projeto, qual é o processo/solução atual, quais são os desafios e por que você precisa realizar o projeto.

3. ESCOPO DO PROJETO

De modo geral, descreva o escopo do projeto, incluindo uma lista de metas, tarefas, entregas, custos e prazos específicos, ou seja, tudo o que está dentro e fora do escopo. Essas informações fornecem aos membros da equipe diretrizes sobre o escopo do projeto para que possam planejar e fornecer recursos adequadamente.

ITENS DENTRO DO ESCOPO	ITENS FORA DO ESCOPO
Item 1:	Item 1:
Item 2:	Item 2:
Item 3:	Item 3:
Item 4:	Item 4:
Etc.	

4. DIRECIONADORES DE NEGÓCIOS

Insira os motivos (ou seja, direcionadores de negócios) pelos quais sua empresa está iniciando o projeto. Em suma, por que você está realizando o projeto? Os exemplos podem incluir o seguinte: requisitos jurídicos, economia de custos com uma prática mais eficiente, leis de importação/exportação atualizadas, maior eficiência, melhores vendas etc.

Direcionador de negócios 1:	Forneça uma explicação detalhada para este direcionador...
Direcionador de negócios 2:	Forneça uma explicação detalhada para este direcionador...
Direcionador de negócios 3:	Forneça uma explicação detalhada para este direcionador...
Direcionador de negócios 4:	Forneça uma explicação detalhada para este direcionador...

5. PROCESSO ATUAL

Forneça detalhes do processo atual e predominante para abordar o problema principal que o projeto tenta resolver. Inclua diagramas, fluxogramas ou outros recursos visuais para ilustrar o processo atual.

6. PROCESSO PROPOSTO

Forneça detalhes do processo proposto para abordar o problema principal que o projeto tenta resolver. Inclua diagramas, fluxogramas ou outros recursos visuais para ilustrar o processo proposto. Para esse processo, recomendamos que você use a mesma ferramenta/estilo ilustrativo que usou para o processo atual (acima).

7. REQUISITOS FUNCIONAIS

Detalhe os requisitos funcionais do projeto, enumerando as maneiras pelas quais o processo atual aborda o problema e descrevendo os requisitos funcionais necessários para que o projeto tenha sucesso.

— PRIORIDADE

Use a tabela de prioridade a seguir. Ela permite que você aplique um sistema de classificações aos seus requisitos a fim de ter a visibilidade (sobre o valor, o status e a descrição de cada requisito) necessária para determinar se um requisito específico é essencial para o sucesso do projeto:

VALOR	STATUS	DESCRIÇÃO
1	Imediato	O requisito é fundamental para o sucesso do projeto. Sem o cumprimento desse requisito, o projeto não é possível.
2	Alto	O requisito é de alta prioridade para o sucesso do projeto, mas o projeto ainda pode ser implementado em um cenário de produto mínimo viável (MVP).
3	Moderado	O requisito é importante para o sucesso do projeto pois fornece valor, mas o projeto ainda pode ser implementado em um cenário de MVP.
4	Baixo	O requisito é de baixa prioridade, mas o sucesso do projeto não depende disso.
5	Em potencial	O requisito está fora do escopo do projeto e é incluído como um possível componente de uma versão e/ou recurso em potencial.

— CATEGORIAS (RC1)

Nesta seção, detalhe o uso funcional do projeto e divida os requisitos do seu projeto em categorias para que sejam fáceis de entender. Você pode duplicar esta seção para todas as categorias de projetos sucessivas, conforme necessário. A tabela a seguir inclui um ID exclusivo para cada requisito, os detalhes de cada requisito, a prioridade de cada requisito e o nome da pessoa que está dirigindo ou é responsável pelo requisito. Inclua descrições de como o processo atual aborda o problema. Inclua também os requisitos funcionais necessários para alcançar o sucesso.

ID	REQUISITO	PRIORIDADE	CRIADO POR

8. REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

Detalhe todos os requisitos não funcionais (NFRs) do projeto, como recursos, comportamento do sistema e características do projeto relacionadas à experiência do usuário.

ID	REQUISITO

9. GLOSSÁRIO

Para fácil referência, insira os termos, as abreviações e/ou as siglas que você incluir neste documento.

TERMO/ABREVIAÇÃO	EXPLICAÇÃO

10. REFERÊNCIAS

Forneça links para todos os recursos indicados (sites, documentos etc.) ao longo deste documento.

NOME	LOCALIZAÇÃO

11. ANEXO

Adicione outras informações para referência, por exemplo, detalhes do processo, resultados de análises, estudos, exemplos de terceiros etc.

AVISO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Os artigos, os modelos ou as informações disponibilizados pela Smartsheet no site são apenas para referência. Nós nos esforçamos para manter as informações atualizadas e corretas, mas não damos garantia de qualquer natureza, seja explícita ou implícita, a respeito da integridade, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade do site ou das informações, dos artigos, dos modelos ou dos gráficos contidos no site. Portanto, toda confiança que você depositar nessas informações será estritamente por sua própria conta e risco.