

Briefing

Versión light

DigitalHouse >
Coding School



**Certified Tech
Developer**
The Ultimate Degree

Tenemos una forma para resumir y hacer que un ***brief*** sea aún “más *brief*”.

Se pueden *traducir* las cuatro columnas en dos:
problema y **expectativa**.

Situación actual

Esta es una **descripción de la situación/producto antes de cualquier solución**. No es necesario describir los problemas acá, ya va a haber tiempo para eso.

Ejemplo:

"Millones de personas concurren a diferentes centros médicos a realizarse controles y estudios que impactan sobre un historial clínico personal".

Motivaciones

Aquí se encuentran los **principales gatillos (puntos de dolor) que hacen de esto un problema**.

Ejemplo:

"Los pacientes se sienten frustrados al no tener acceso ni control alguno de su historial clínico, que está bajo el dominio exclusivo de los centros de salud."

"Los médicos sienten que no pueden tratar correctamente a sus pacientes por no conocer cada historial completo".

Criterios

Aquí explicaremos **cómo mediremos el éxito de estas nuevas ideas**: ¿qué queremos mejorar?

Ejemplo:

"Queremos que todos los pacientes puedan acceder a su información e historial clínico / médico."

"Queremos que cada médico pueda acceder al historial clínico completo de sus pacientes".

Límites

Esta es una descripción de los **límites de la relación que contendrá la exploración de soluciones**.

Ejemplo:

"Impedimentos legislativos y burocráticos, solo trabajaremos con sistemas de salud privada, tenemos sólo 9 meses de trabajo y un presupuesto de 450 mil pesos."

Problema

Qué entendí que le pasa a las personas.

¿Qué hace de esto un problema?

Ejemplo:

"Los pacientes no tienen acceso ni control alguno de su historial clínico, que está bajo el dominio exclusivo de los centros de salud".

Expectativa

Qué quiero que les pase después de usar mi solución.

¿Qué queremos mejorar?

Ejemplo:

"Queremos maximizar el acceso de los pacientes a su información e historial clínico / médico"

DigitalHouse>
Coding School