

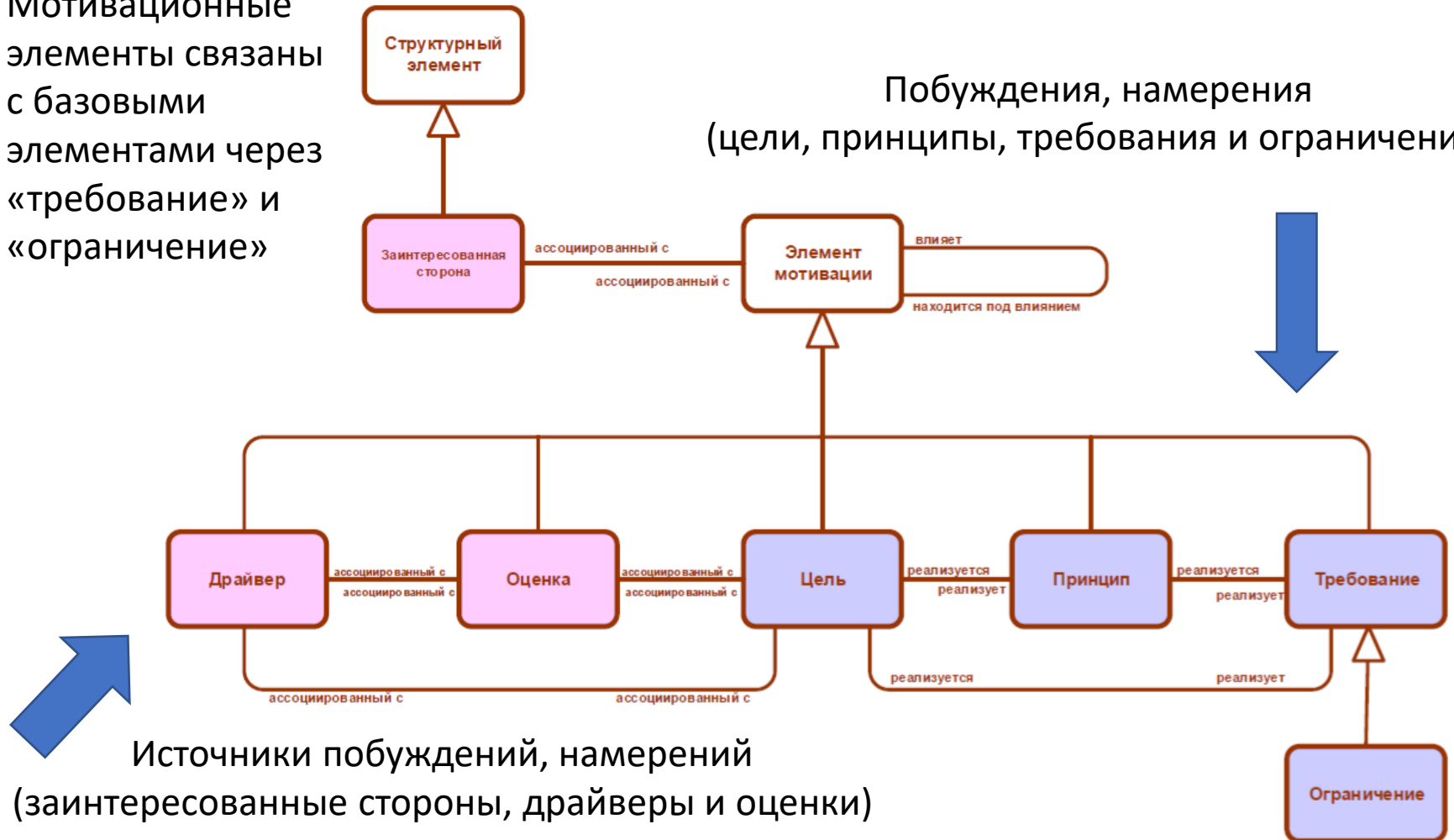
Мотивационная модель

в нотации ArchiMate

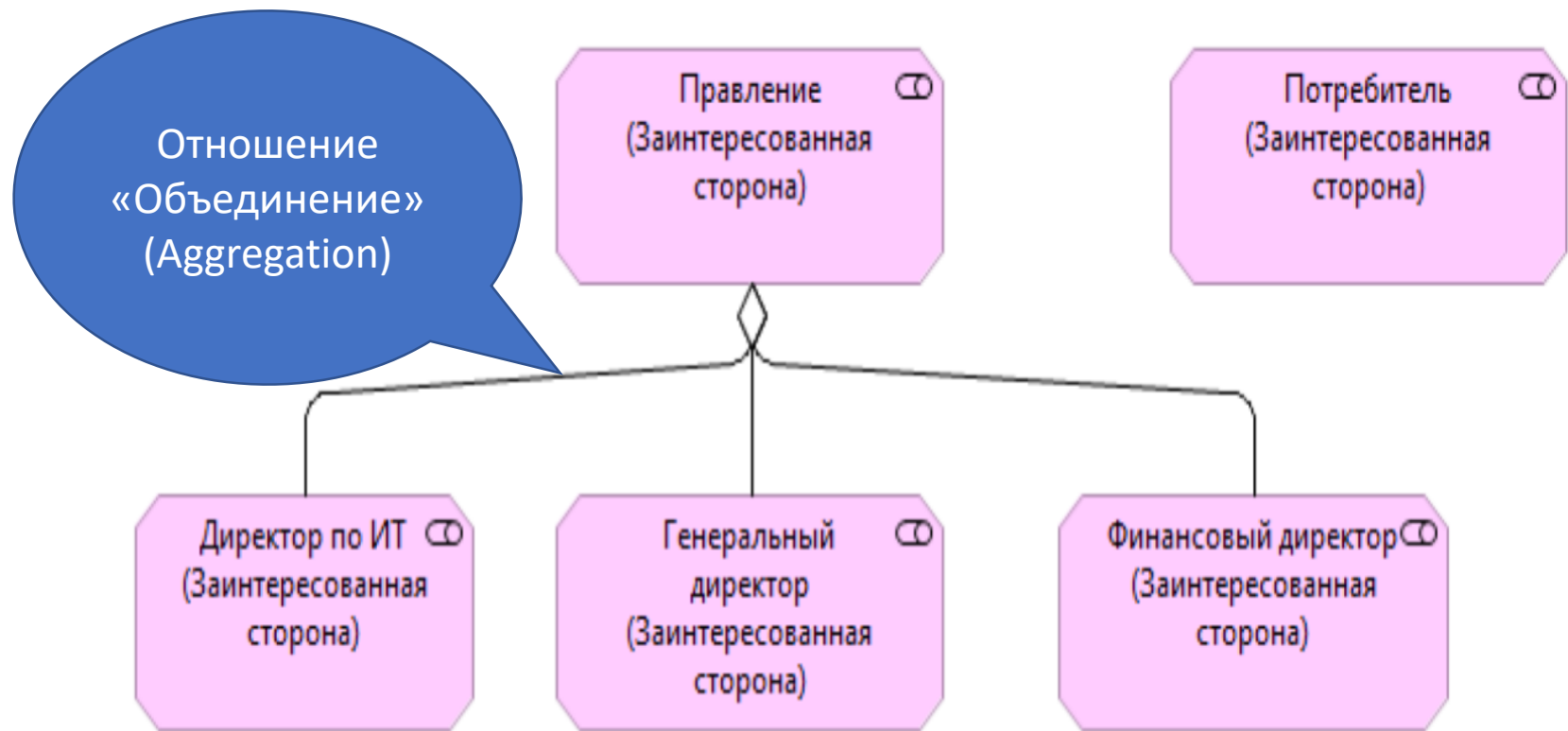
Метамодель расширения, связанного с мотивацией

Мотивационные
элементы связаны
с базовыми
элементами через
«требование» и
«ограничение»

Побуждения, намерения
(цели, принципы, требования и ограничения)

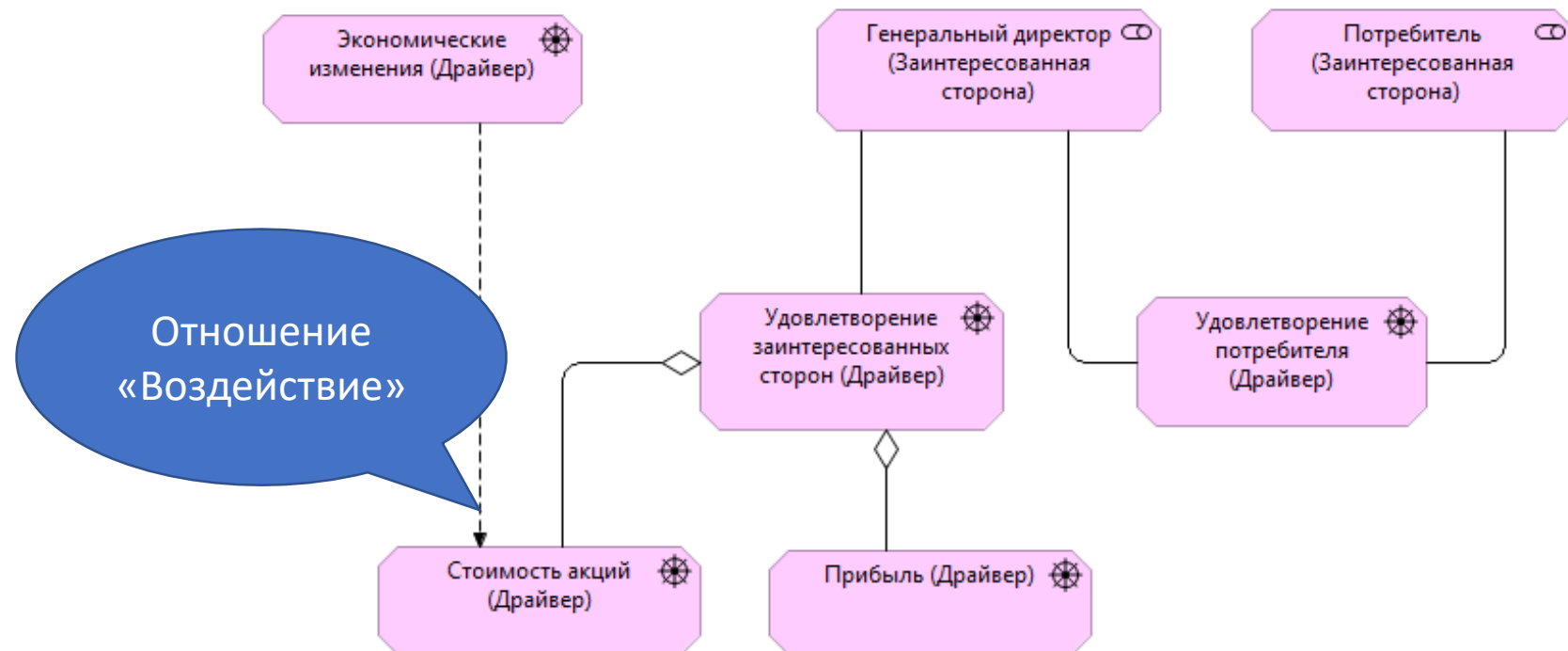


Заинтересованная сторона



Драйвер / движущая сила

- Что-то, что создает, мотивирует и питает изменения в организации
- Внешний: удовлетворение потребителя, соответствие законодательству, прибыльность
- Внутренний: изменение законодательства, рыночные силы, экономические изменения
- *При помощи SWOT-анализа можно понять основные движущие силы предприятия (но в рамках данной нотации указываются только те, которые пересекаются с потребностями, см. далее слайд Требования)*



Оценка



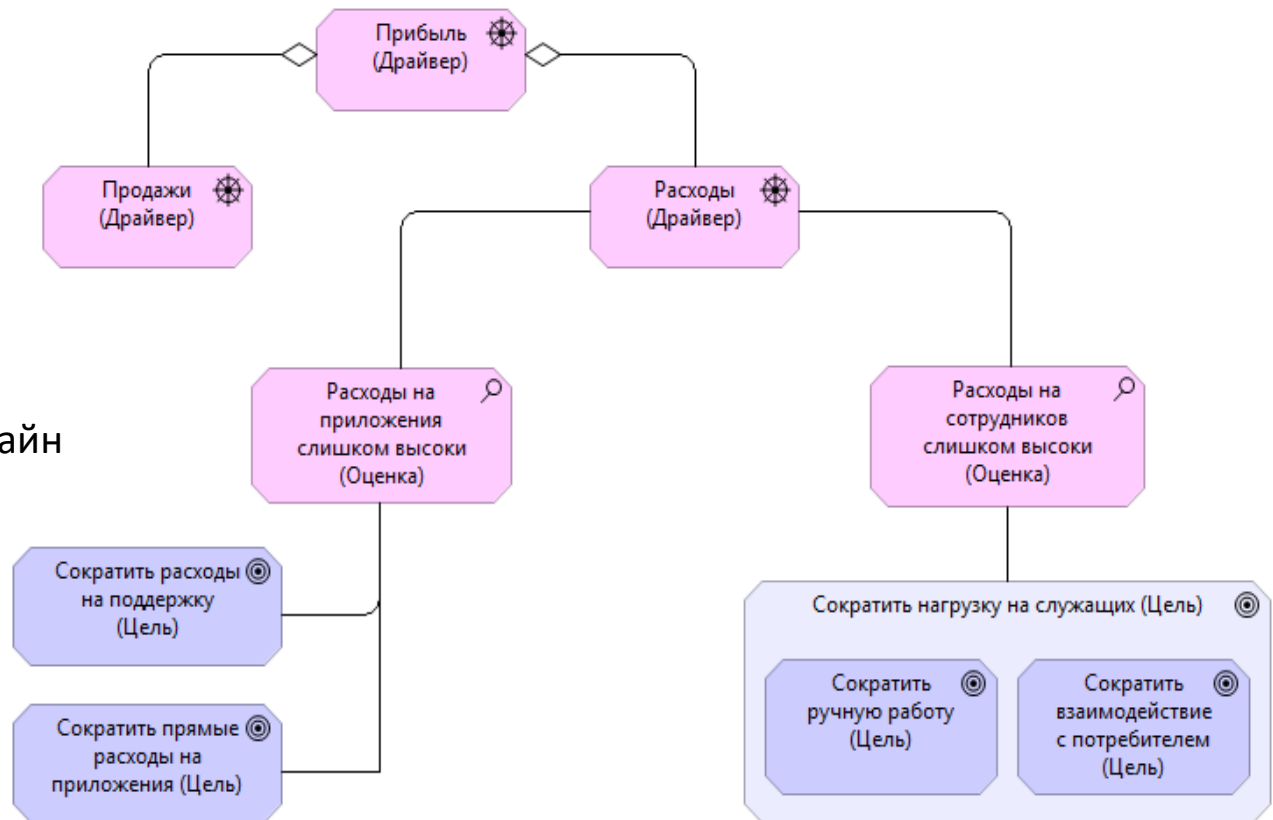
- результат анализа некоторого драйвера
- выявляет сильные и слабые стороны, возможности и угрозы
- Представляет **слабые** стороны (см. SWOT)

Цель

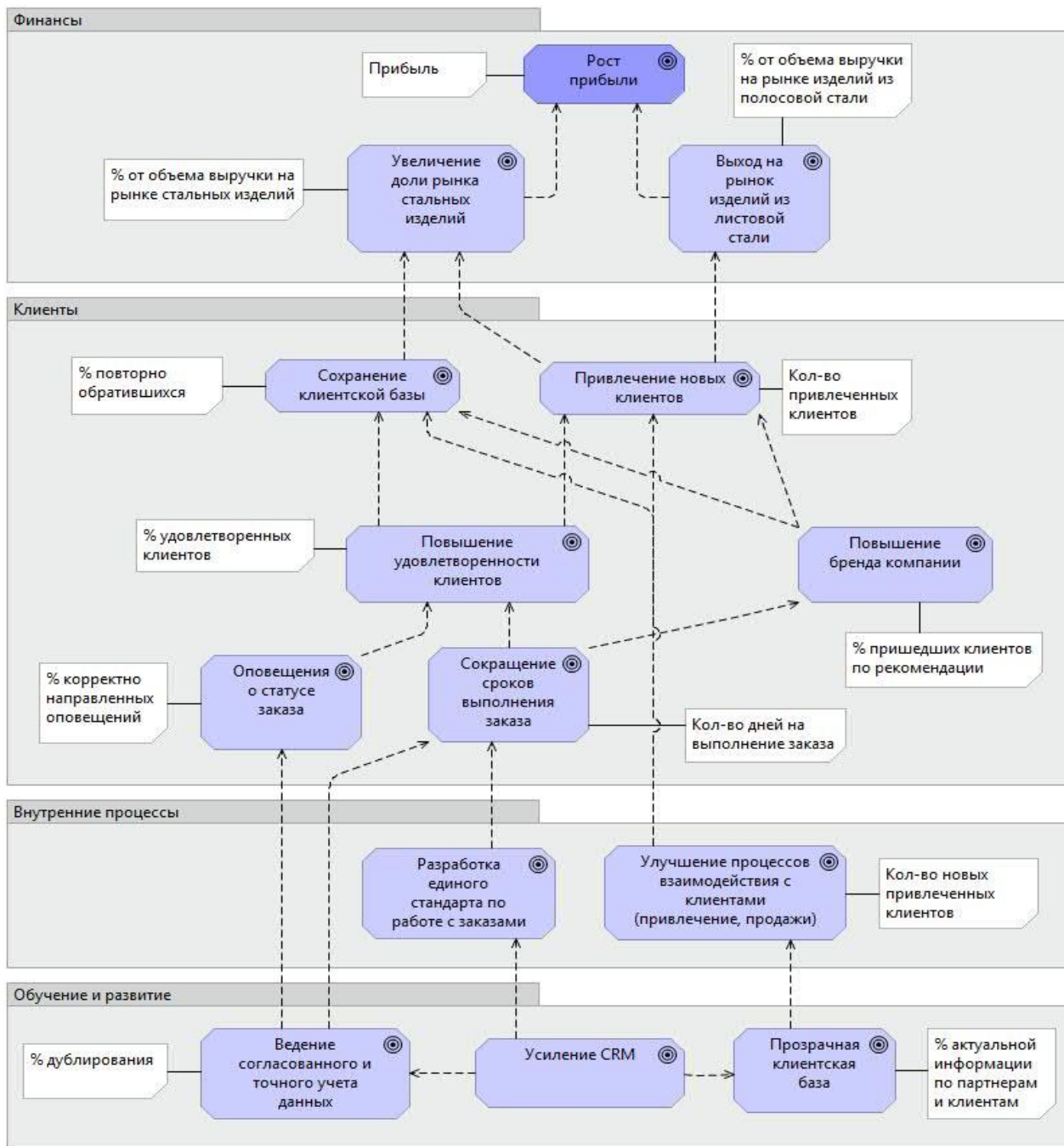
- конечное состояние (результат), достичь которого стремиться **заинтересованная сторона**
- используются для описания количественных и временных показателей, которые существенны для описания как желаемого состояния, так и того, когда его следует достичь

Примеры:

- увеличить прибыль,
- сократить время ожидания helpdesk,
- ввести управление портфелем в режиме онлайн

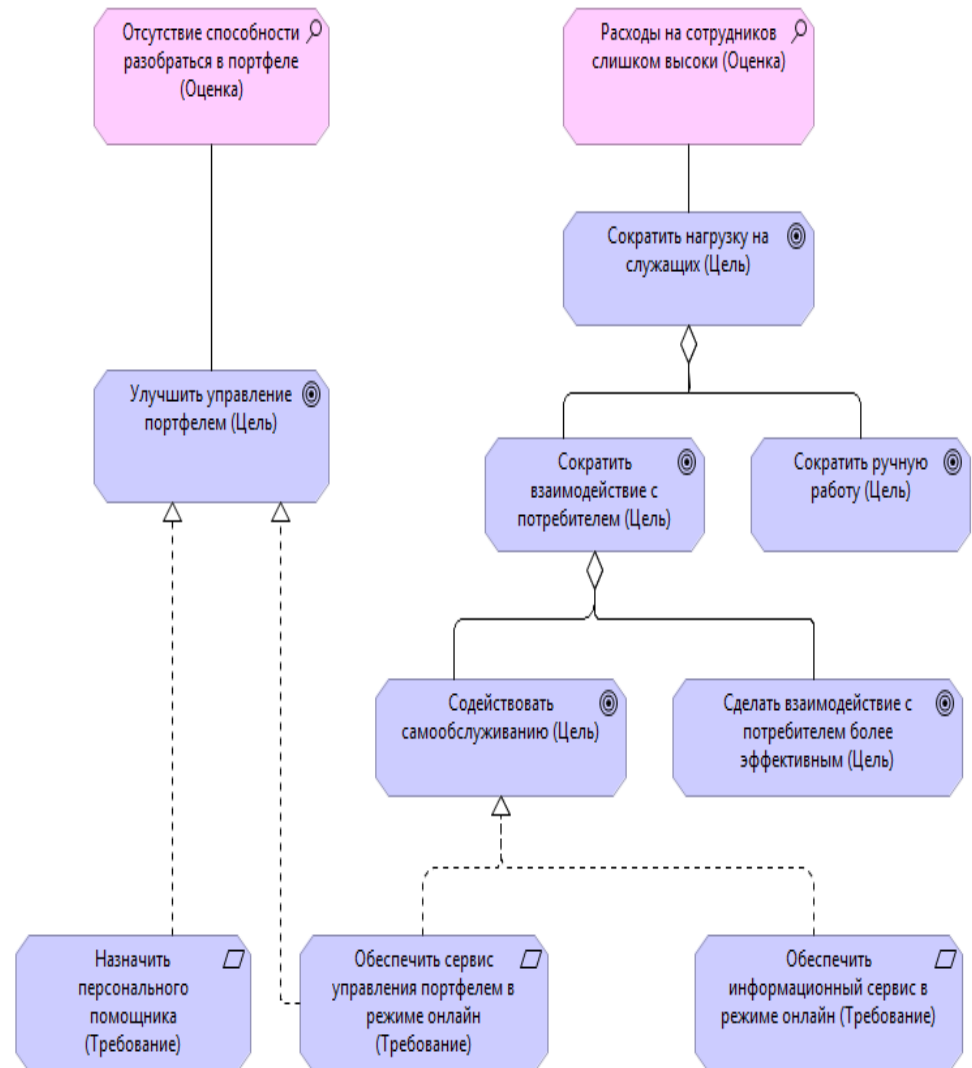


Соответствие целей СПП Нортон и Каплана



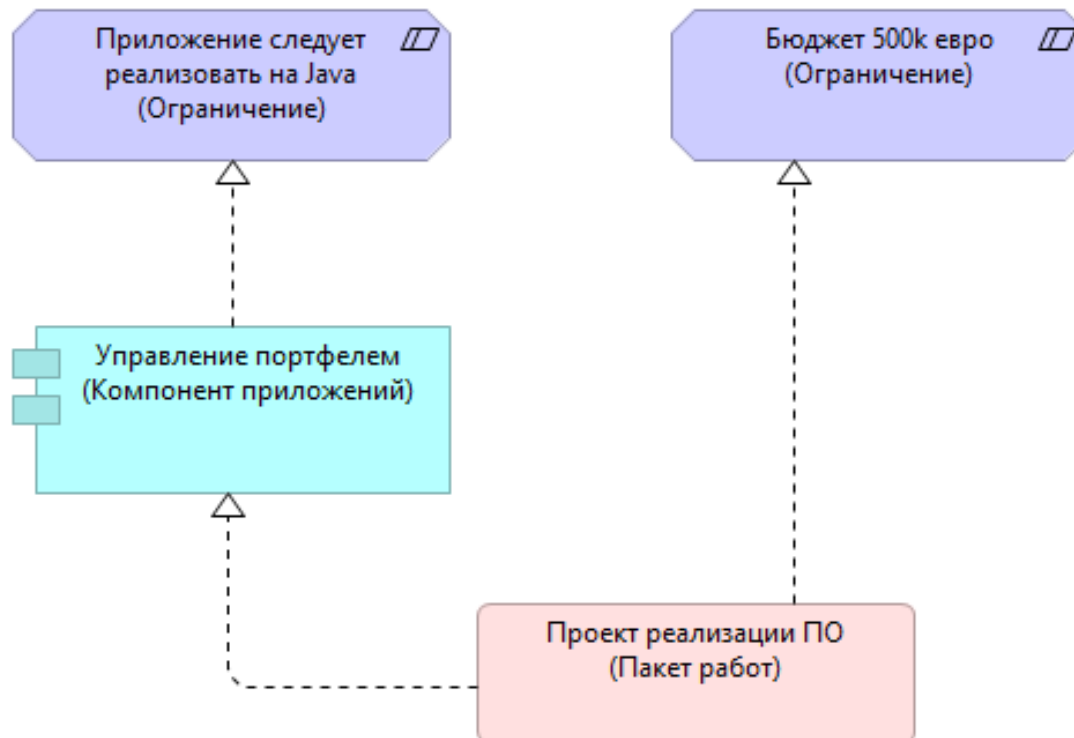
Требование

- изложение потребности, которая должна быть реализована системой
- средство реализации цели
- система – это бизнес-исполнитель, компонент приложений, бизнес-процесс, сервис приложений, бизнес-объект или объект данных



Ограничение

- ограничение способа, которым реализуется система
- система здесь – это бизнес-исполнитель, компонент приложений, бизнес-процесс, сервис приложений, бизнес-объект или объект данных
- ограничение на внедрение системы или на процесс внедрения

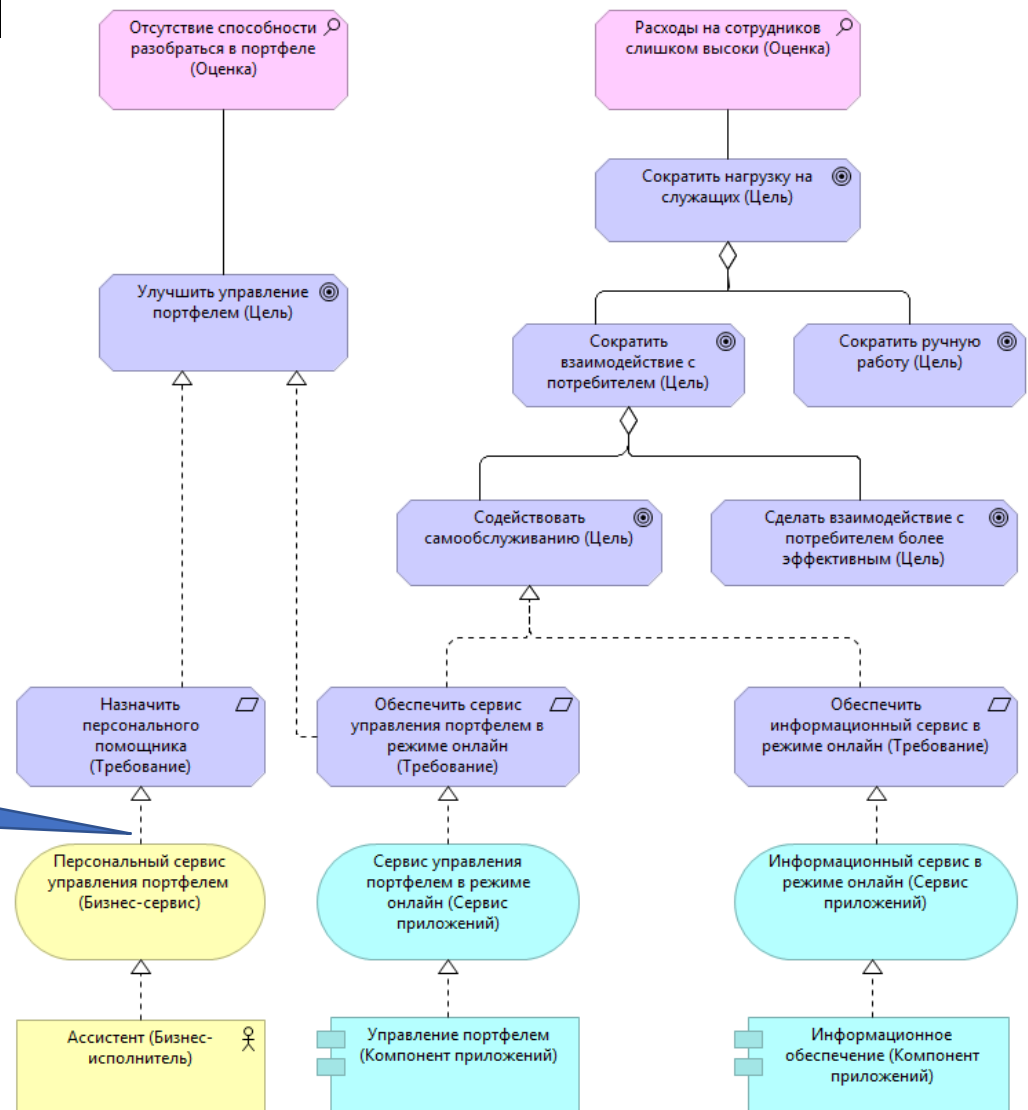


Мотивация и базовые модели

Мотивационные элементы
связаны с базовыми элементами
через «требование» и
«ограничение»

Используется отношение
«реализация»

Отношение
«Реализация»





ООО «Пальма»

Описание кейса (продолжение)

Развитие

Компания планирует свое развитие в двух направлениях:

1) Расширение каналов продаж

- Сейчас у компании есть острая потребность в наращивании объема продаж и снижении издержек на реализацию данного процесса
- Внедрение сервиса онлайн-бронирования, продажи / сдачи в аренду объектов недвижимости для клиентов
- Планируется реализовать:
 - Сервис бронирования
 - Сервис онлайн-покупки
 - Сервис электронной регистрации сделки в Росреестре

2) Совершенствование процессов управления недвижимостью и коммуникации с клиентами

- Сейчас реализация функций управляющей компании убыточен для компании, много нареканий со стороны клиентов
- Планируется автоматизировать управление техобслуживанием (контроль техперсонала, сокращение издержек, оптимизация процессов техобслуживания и ремонта)
 - Для жильца и арендатора – личный кабинет для подачи заявки, контроль хода исполнения
 - Для компании: планирование, склад, контроль исполнения, статистика

Задание 5

(кейс ООО «Пальма»)

1. Определить цели компании (построить дерево целей в Archi)
2. Построить мотивационную модель для ООО «Пальмы»
 1. Определить заинтересованные стороны в изменениях
 2. Определить движущие силы изменений
 3. Выделить из целей организации те, которые связаны с описанными выше изменениями и включить их мотивационную модель
 4. Добавить оценки
 5. Сформулировать требования заинтересованных сторон и связать их с целями
 6. Определить ограничения (если они есть)
3. Провести SWOT-анализ для определения движущих сил (составить матрицу в Archi) и сопоставить построенную модель с мотивационной моделью. Привести их в соответствие друг другу

Матрица для SWOT-анализа в Archi

