

IBIA

Samenvatting + aantekeningen

Manuel Mol

Samenvatting

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua quaerat voluptatem. Ut enim aequaleamus animo, cum corpore dolemus, fieri tamen permagna accessio potest, si aliquod aeternum et infinitum impendere malum nobis opinemur. Quod idem licet transferre in voluptatem, ut postea variari voluptas distinguere possit, augeri amplificarique non possit. At etiam Athenis, ut e patre audiebam facete et urbane Sticos irridente, statua est in quo a nobis philosophia defensiva et collaudata est, cum id, quod maxime placeat, facere possimus, omnis voluptas assumenda est, omnis dolor repellendus. Temporibus autem quibusdam et.

Samenvatting

Published May 17, 2024

Key Points

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do.
- Lorem ipsum dolor sit amet.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing.

SCQ (& processen)

Situation:

Beschrijving van de situatie.

- Dit is het bedrijf, dit doen ze, feitelijk

Complication:

Beschrijving van het probleem in de situatie.

- Dit is het huidige proces, hier lopen ze tegenaan.

Question:

Beschrijving van de vraag als reactie op de complicatie.

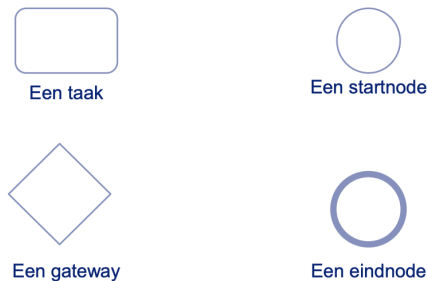
- Hoe kunnen we dit proces verbeteren?

Answer:

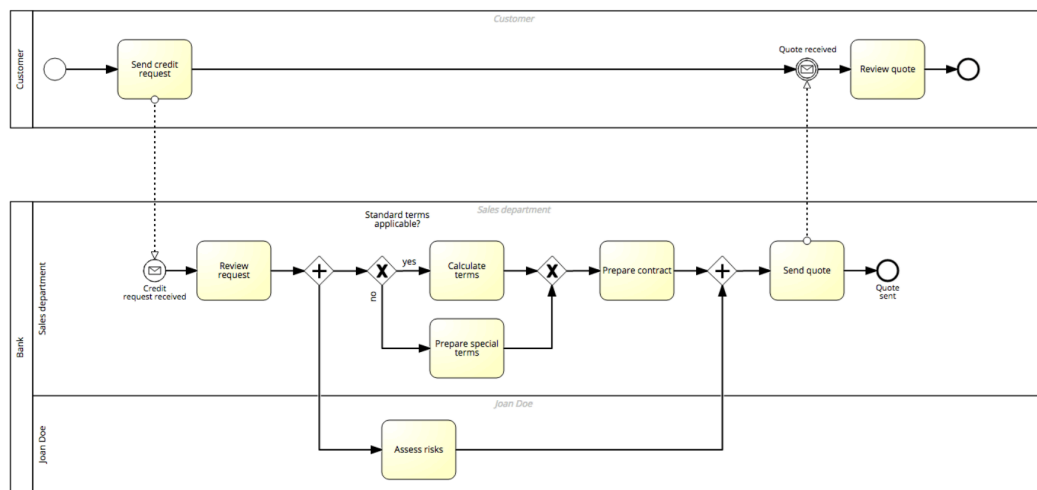
Beschrijving van het antwoord op de vraag of beschrijving van aanpak om tot oplossing te komen

BPMN diagram

Voor een diagram heb je verschillende nodes die je kan gebruiken:



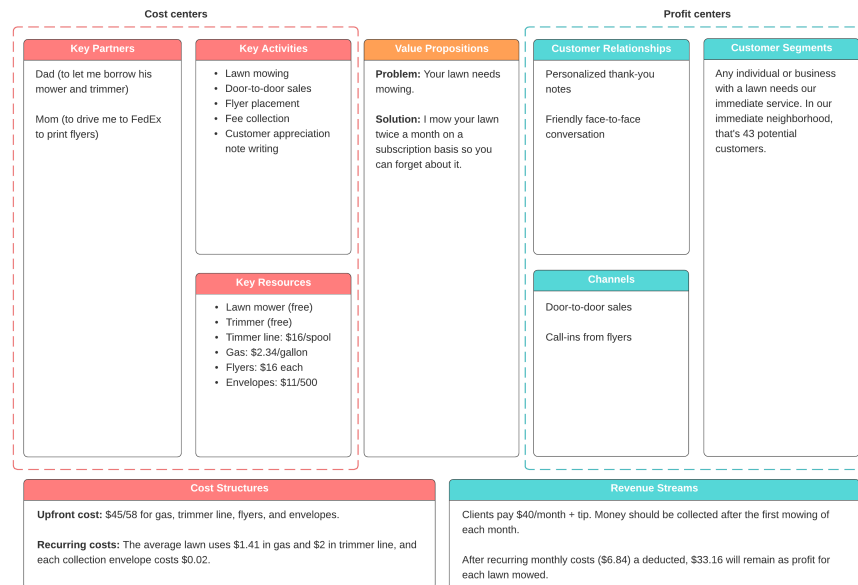
Voorbeeld:



Business Model Canvas

Business Model Canvas:

A business model describes the rationale of how an organization creates, delivers and captures values.



Cost centers:

The cost centers of a business model are the most significant costs incurred while operating under a particular business model, such as fixed costs, variable costs, or economies of scale.

Key Resources: The most important assets required to make a business model work, including physical, intellectual, human, and financial resources.

Key Activities: The most important things a business must do to make its business model work, such as production, problem-solving, or platform/network management.

Key Partnerships: The network of suppliers and partners that complement the business model and optimize operations.

Profit centers:

The profit centers of a business model are the ways a business generates income from its customer segments, such as product sales, subscription fees, or advertising.

Customer Segments: The different groups of customers a business aims to serve. This could be based on demographics, behaviors, or other characteristics.

Channels: The means by which a business delivers its value propositions to its customer segments, such as sales channels, distribution channels, and communication channels.

Customer Relationships: The types of relationships a business establishes and maintains with its customer segments, ranging from personal to automated.

Summary

Value Propositions: The products or services that create value for a specific customer segment by solving their problems or satisfying their needs. Summary of the model.

Revenue Streams: The ways a business generates income from its customer segments, such as product sales, subscription fees, or advertising, summary of profit centers.

Cost Structure: The most significant costs incurred while operating under a particular business model, such as fixed costs, variable costs, or economies of scale. Summary of cost centers.

Dynamic capabilities:

the capability of an organization to purposefully adapt an organization's resource base

Dynamic Capabilities

3 onderdelen: sensing, seizing, transforming

Sensing

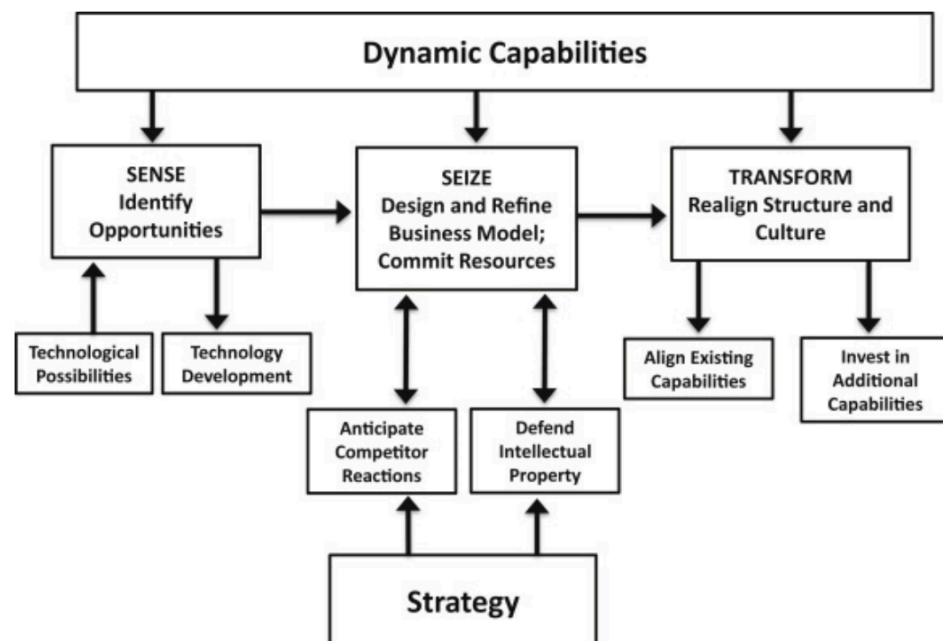
- Het vermogen om veranderingen in de omgeving te detecteren en te begrijpen

Seizing

- Het vermogen om snel en effectief te reageren op veranderingen in de omgeving

Transforming

- Het vermogen om de organisatie te veranderen om te reageren op veranderingen in de omgeving



Business Capabilities:

Capabilities describe what an enterprise does, as they provide an organization's capacity to achieve a desired outcome.

Business Capabilities:

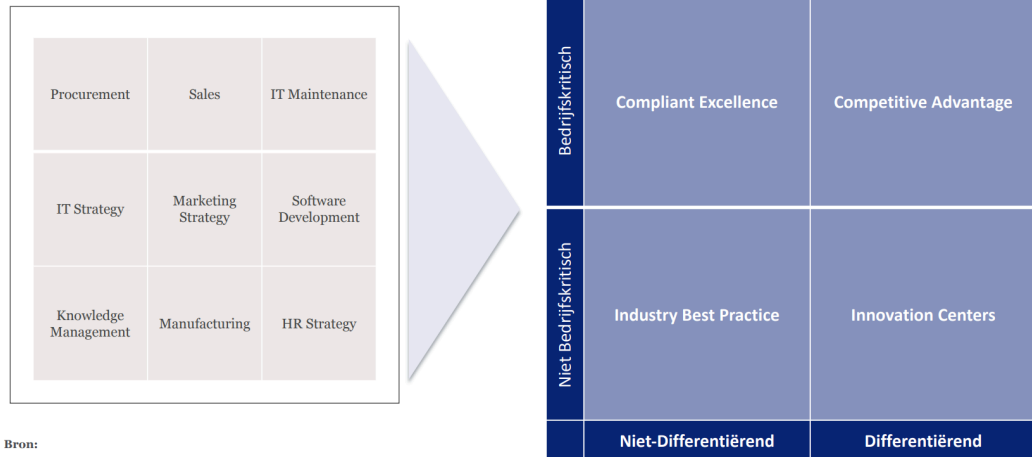
Een **capability** is de **wat** van een organisatie, wat ze doen.

Naast een **wat** oon een **waarom** en een **hoe**:

- **Waarom:** missie, visie, strategie
- **Hoe:** implementatie en richting

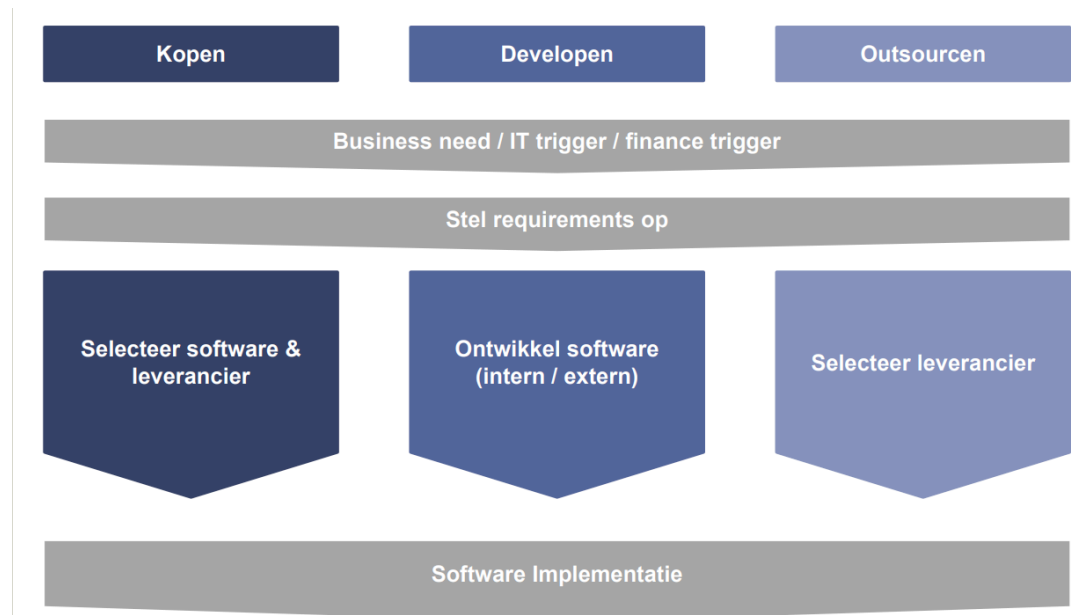
Dimensies van Business Capabilities

- **processen:** processen, organisatiestructuren
- **technologie:** systemen, tools
- **mensen/competenties:** communicatie naar je mensen, inspireren, motiveren
- **data:** data, analytics, AI



Technologie: Architectuur, Inkoop, ontwikkeling

Hoe kom je aan software?



Er zijn 3 opties om aan software te komen:

1. **Kopen:** je koopt software van een leverancier, bijvoorbeeld Microsoft Office

2. **Developen:** je bouwt software zelf, dit kan intern of door een extern team in te huren
3. **Outsourcen:** je huurt een partij in om software voor je te bouwen, gaat volledig buiten je om.

Software selectie:

Bij een software selectie moet ja aan een aantal dingen denken:

1. Software moet passen binnen de organisatie en de mensen
2. Software moet makkelijk integreren
3. De aanpak past bij de gewoontes en partners van de organisatie
4. Softwareleverancier past bij de inkoopstrategie van het bedrijf

Software selectie fases:

1. **Preparation & Mobilization:** Een gemeenschappelijke taal creëren en de organisatie en leveranciers mobiliseren. Definieer de business needs, analyseer de huidige situatie en stel duidelijk geformuleerde eisen (requirements) op.
2. **Prototyping:** Het creëren van concrete voorbeelden (prototypes) van de software om de functionaliteit en bruikbaarheid te demonstreren.
3. **Final Recommendation:** Een definitieve aanbeveling voor de beste software oplossing aan het managementteam presenteren.

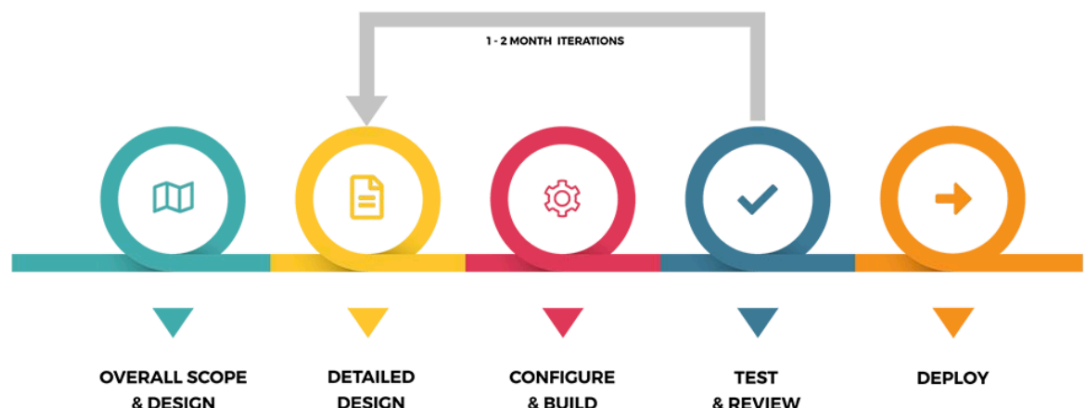
Outsourcing:

Bij delen van een architectuur kan er worden gekozen voor outsourcing:

- Het scheelt tijd en resources die vrijgemaakt kunnen worden om te focussen op de core business
- Het kan kostenbesparend zijn, maar vaak pas op lange termijn
- Het verminderen van risico's, door het uitbesteden van kennis, capaciteit en continuïteit

Let op! zonder enterprise-architectuur is de kans groot dat outsourcing niet goed gaat.

Software implementatie:



Architectuur:

kunst en wetenschap van het ontwerpen en bouwen van gebouwen en andere fysieke structuren.

Architectuur:**Mensen & competenties****Processen en organisatie: organisatie-eenheden, agile****AI voor organisaties****Hoe presenteer je een advies? (1/2)****Hoe presenteer je een advies? (2/2)****Data: Strategie en analytics****Vragen Tyron:**

- Moeten we de digital capability map uit ons hoofd weten?
- Hoe heet het model op pagina 15 week college 3?