

Взаимодействие Бизнес аналитика и Заказчика

Гузенко Дмитрий



- Бизнес архитектор SMART business
- Инструктор **IT Education Academy**
- Специалист по проектированию, разработке и внедрению проектов SharePoint и продуктов Office 365
- 24 года в ИТ
- 15 лет БА



КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

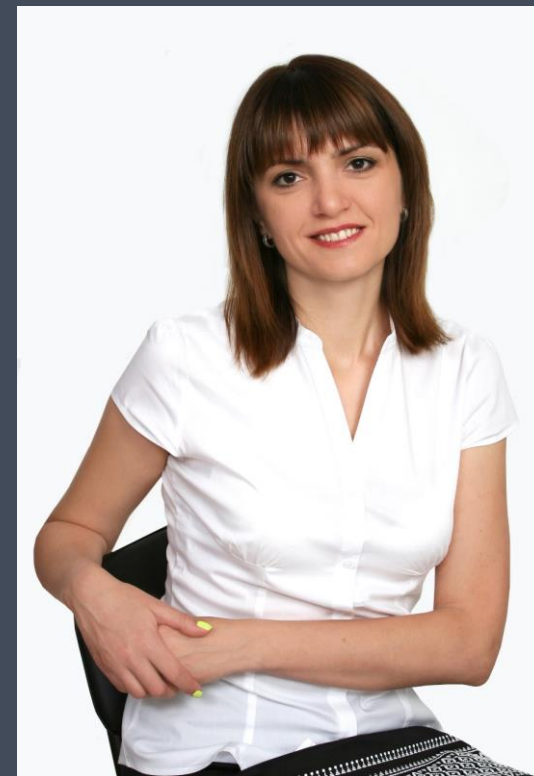
fb.com/dmitry.guzenko

dmguz@smart-it.com

Головко Елена



- Бизнес аналитик компании KERNEL
- Внутренний тренер
- Специалист по проектированию систем операционного управления
- 7+ в ИТ
- 5 лет в БА



КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

o.holovko@kernel.ua

Формат мероприятия

Мировая практика +
опыт докладчиков +
опыт участников

- Внутренний бизнес аналитик
- Внешний ИТ аналитик

- Обзор аспектов взаимодействия
- Workshop

Взаимодействие

Аналитик и Заказчик

Стратегический анализ

Изменения

Коммуникация





Аналитик и Заказчик





Запрашивает изменения

Получает выгоду

Customer

Определяет концепцию и границы

Определять приоритеты

Участвует

Product owner

Влияет на процесс

Влияет на результат

Принимает решения

Stakeholder





Активности бизнес аналитика при разработке требований к ПО

Выявление

Анализ

Документирование

Утверждение

Управление





Стратегический анализ

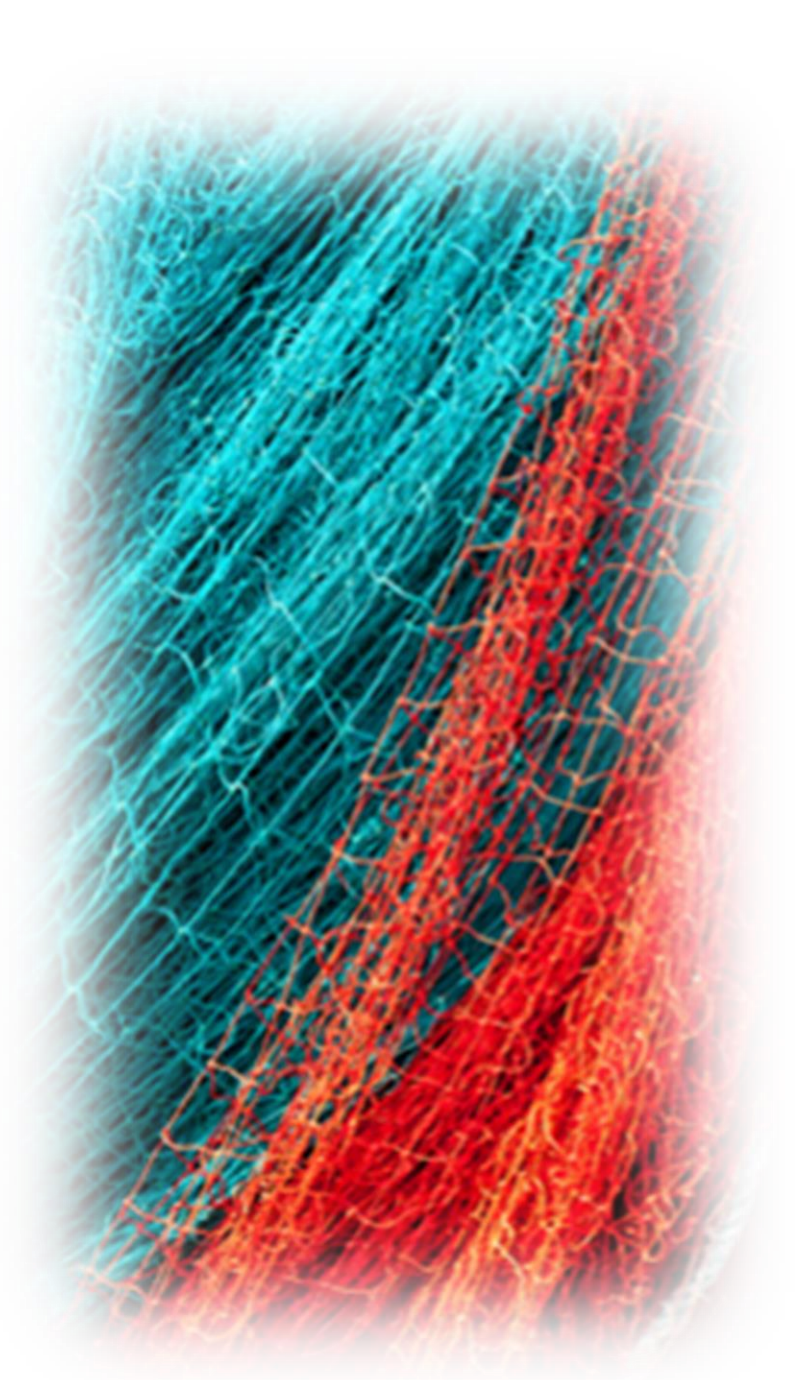


Мировая практика



Цель создания BABOK

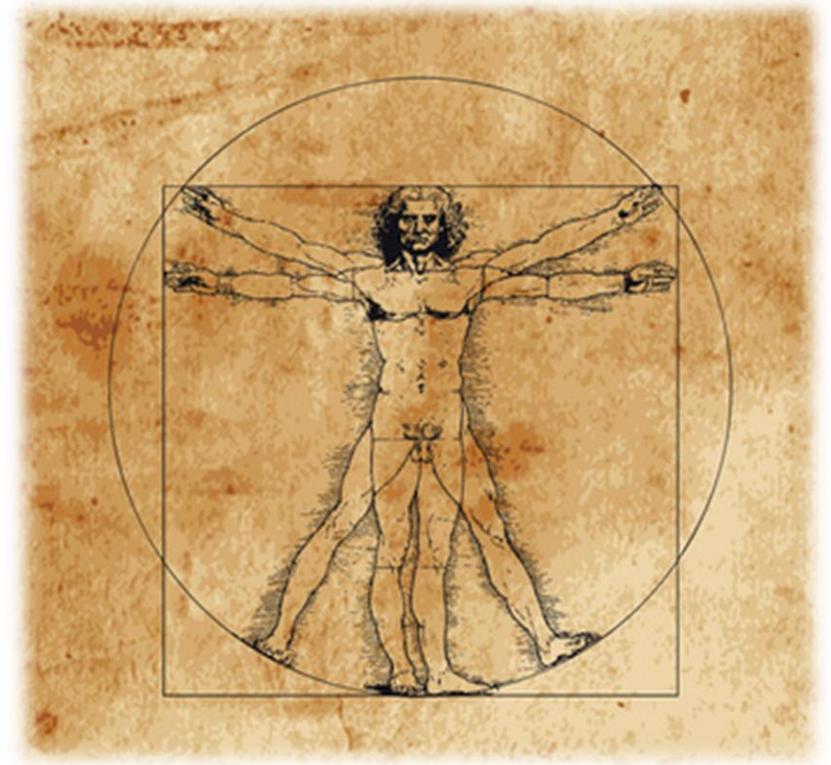
позиционирования бизнес-аналитика в качестве ключевого **фактора стратегических изменений** в организации, который содействует инновациям, организационным изменениям и развитию стратегии сотрудничества.»



Предпосылки



Надсистема





Фреймворк

Бизнес анализ (BABOK 3.0)

Стратегический анализ

Модель
бизнеса

Проблемы

Цели

Ценности

Решения

Метрики

Requirements Design

Business
Requirements

User
Requirements

Functional
Requirements

Non
Functional
Requirements

Transition
Requirements

Системный анализ

System Design

Tables

Forms

Views

Web
pages

Reports

Script

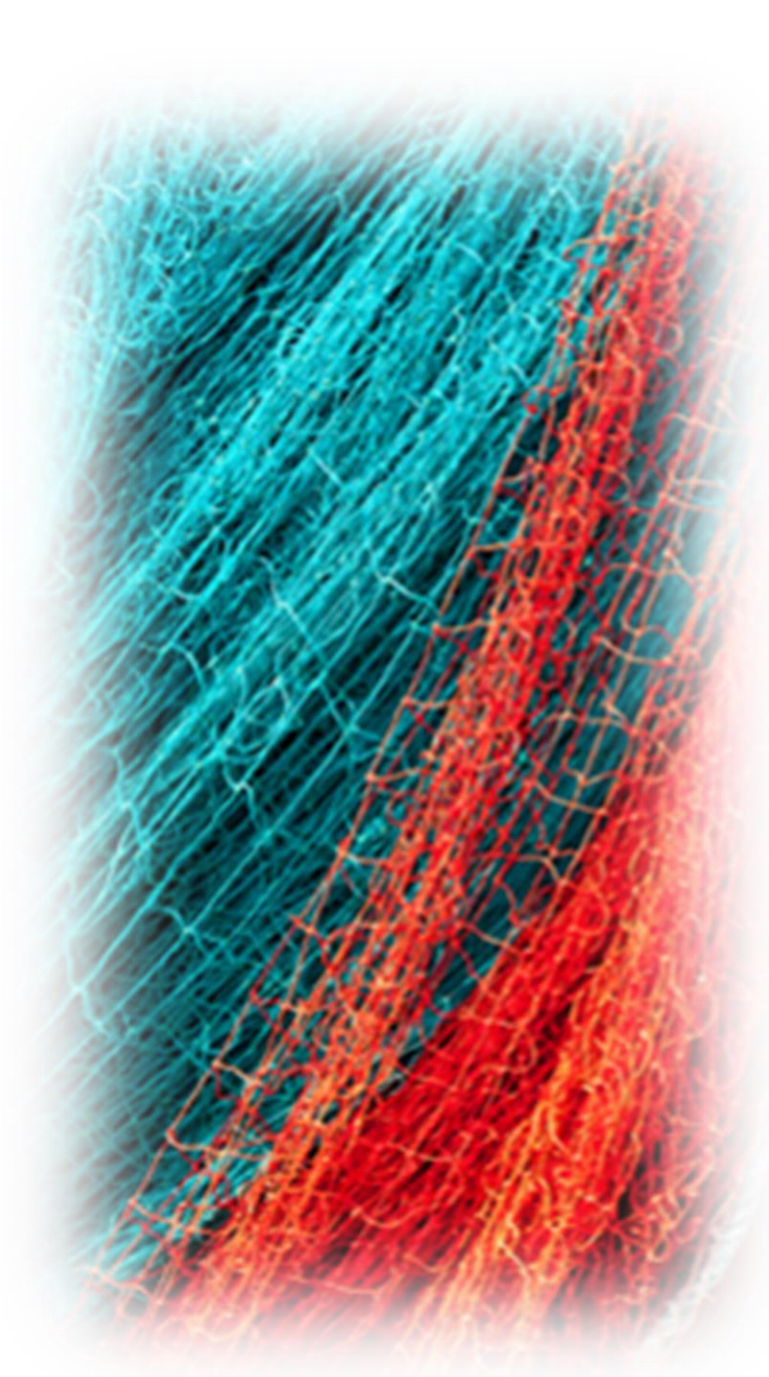
Мировая практика



BAВOK

Методики

Problem Solving



Личный опыт



Проф стратегический анализ

ИТ стратегический анализ

Выявление / обсуждение

Документирование

Имплементация



Личный опыт



Величина влияния на предприятие

Аудит анализа

Ответственность

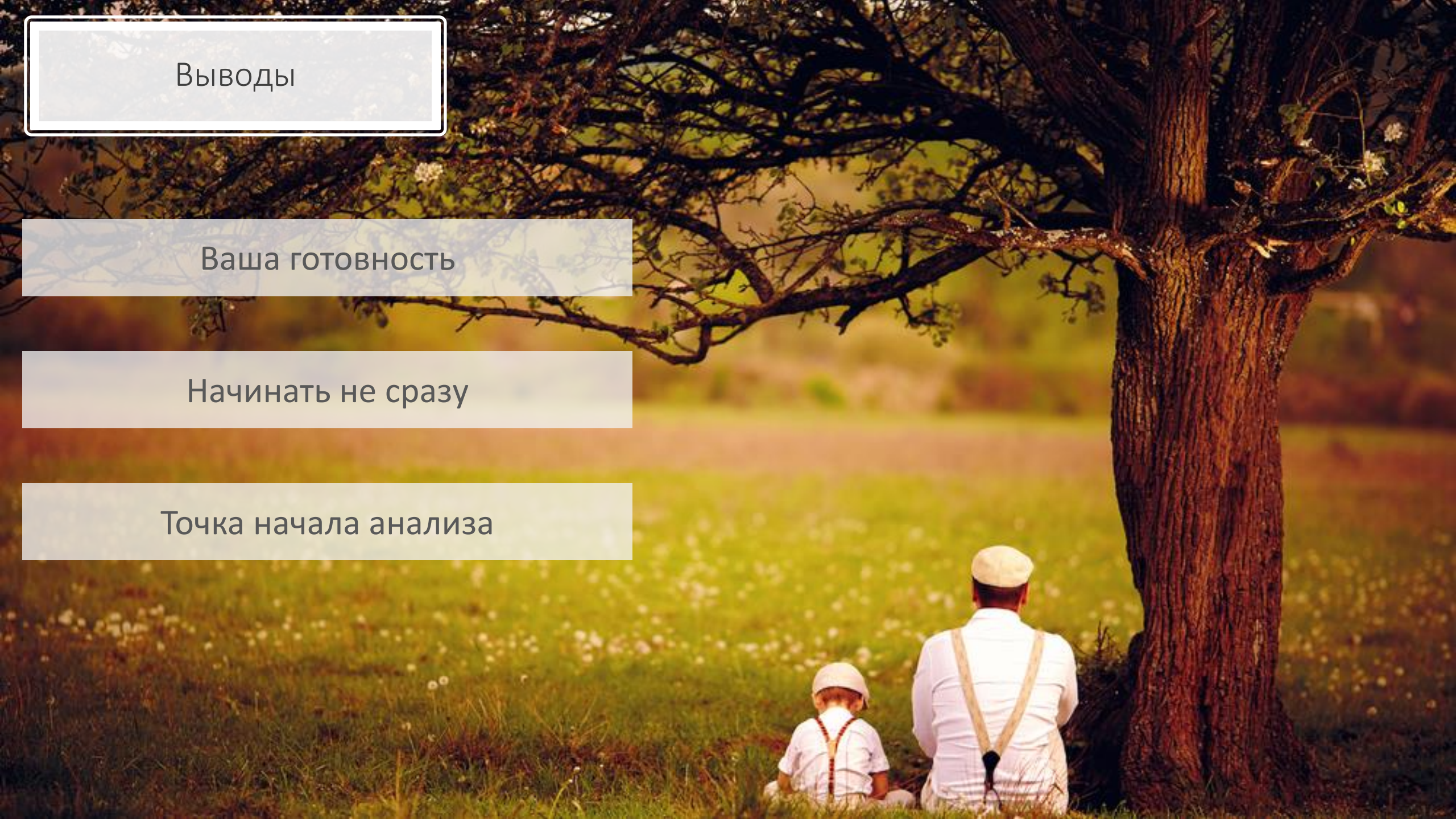


Выводы

Ваша готовность

Начинать не сразу

Точка начала анализа





Изменения





Страх и неуверенность

Жертвы неудачной реализации
процессов

Нет опыта работы с требованиями

Нет ответственности за будущий результат

Саботаж с принятием решений



Мировая практика (К.Вигерс. Глава 2)

Работать по схеме БА — помощник заказчика

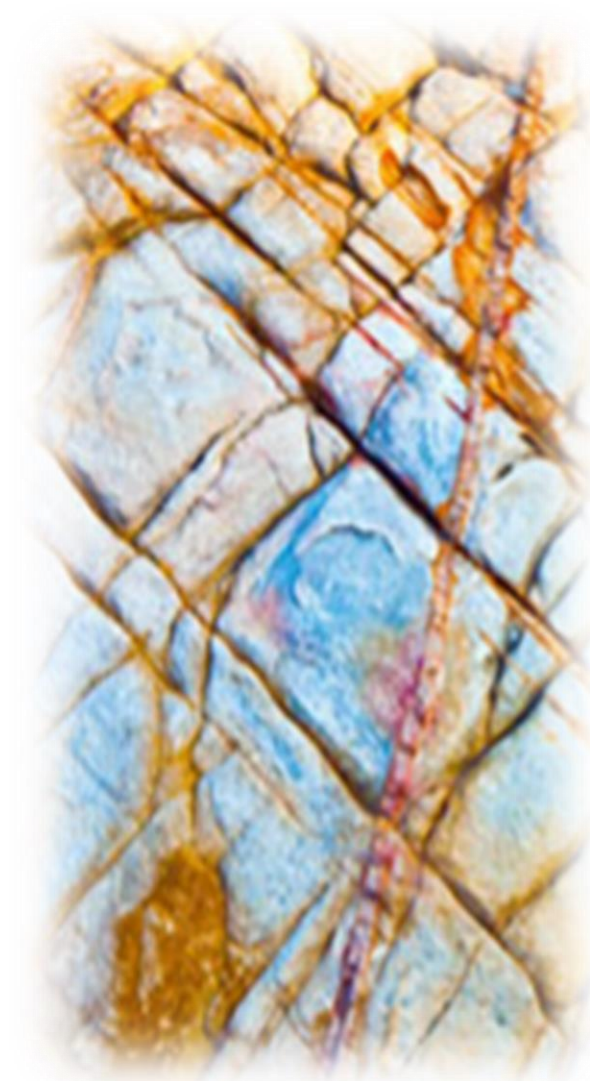
Определить источник сопротивлений

Показать пользу от вовлеченности заказчика
в проект

Заручиться поддержкой руководства

Обсудить каким образом организовать
взаимодействие

Понять почему заказчик сопротивляется



Неблагонадежные люди (с)

Личный опыт

Кейс #1

*Сопротивление в автоматизации отчетности,
чтобы избежать контроля.*

Кейс #2

*Сопротивление в большом государственном
учреждении (большая политика)*

Кейс #3

*Сопротивление в большом государственном
учреждении (просто хотим по старому)*



Выводы





Коммуникация





Нежелание заказчика делиться требованиями

Двусмысленное понимание требований

Некорпоративное общение

Неявка на митинг-встречи (постоянное опоздание)

Задержки с ответами на вопросы



Недоговороспособные люди (с)



Создавать общую понятийную базу, не скупясь на детали

Донести Заказчику его значимость (***и программисту тоже*** 😊)

Избавиться от двусмысленности

Частота коммуникации





Личный опыт

***Аналитик – лишнее
звено?***





Выводы



Продолжение следует ...



WORKSHOP
