

Предпроектное исследование.

Да кому он нужен, этот заказчик!



Константин Семенов
ksemenov@luxoft.com



Опять на проекте что-то не так?

Докатились



Постоянно
переделываете фичи



Бизнес не принимает
результат



Требования
противоречат
сделанному ранее



Пользователи
недовольны системой

Реальная история

Расслабились и огребли



~ 40 человеко-месяцев потеряно



Полгода работы отправлены в мусорку



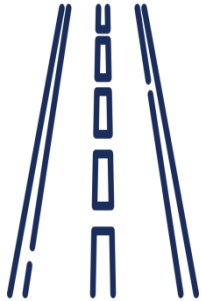
~ 450 000 долларов было потрачено впустую

Шаг за шагом



***Заказчик** – один человек или группа лиц, непосредственно или косвенно участвующих в проекте в качестве источника требований или ограничений.

Выявить заказчика просто...



...или не очень.



Главные вопросы

У нас проблема...



Что делают те, чью
проблему нужно решить



Какой результат важно
получить



Какие есть ограничения



В чём именно состоит
проблема, что болит



Как понять, что
результат достигнут

Не задавай в лоб – прояви смекалку!

Главные вопросы

У нас ВОЗМОЖНОСТЬ!



Какую выгоду или пользу это будет приносить



В чём главная ценность решения



Для кого эта новая возможность



Как понять что реализация успешна



Какие есть ограничения

Не задавай в лоб – прояви смекалку!

В кругу друзей!

Не все люди одинаково полезны



Луковая диаграмма



Attitude-Power-Interest
матрица



Услышь меня!

Беседы о наболевшем



Владельцы экспертизы



Много знают о клиентах



Вовлечены ежедневно



Расскажут о подводных
камнях

HOUSE
LANNISTER

“HEAR ME ROAR”

Знай соратников в лицо

О рабочей группе



Люди, процессы, системы

Отделяем мух от котлет



Где споткнемся – паутина систем, бардак в процессах



Кто источник проблемы, неготовность меняться



Настоящие герои всегда идут в обход



Делаем как привыкли, бизнес-анализ пропустили

Куда запишем?



Кого пинаем?

О важности kick-off



Меньше народа – больше кислорода



Кто молчит – тот согласен



Подготовь участников заранее



Распределяй ответственность, записывай всё!

Аптечка аналитика

