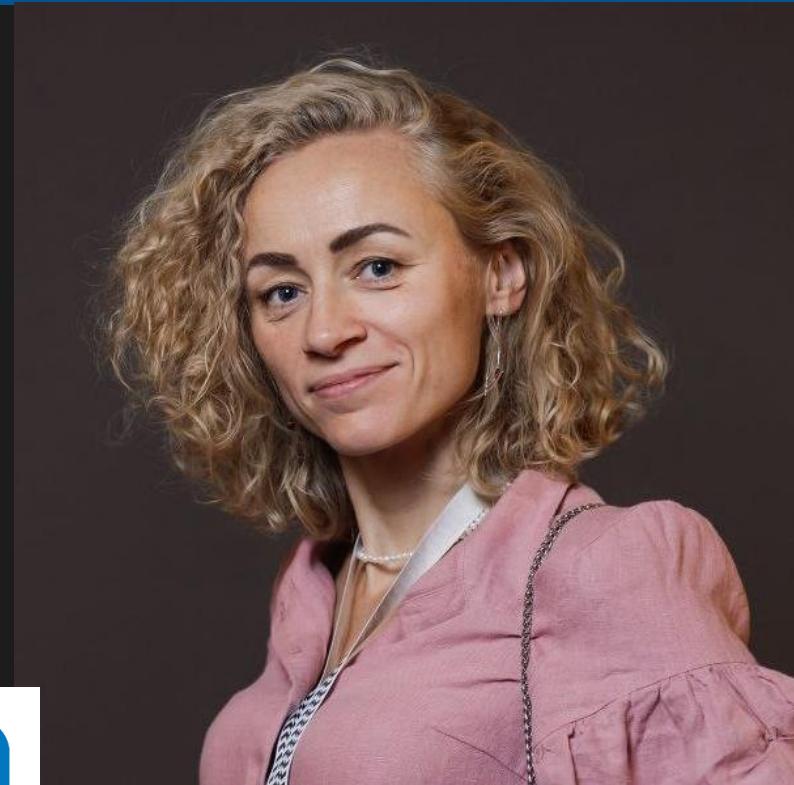
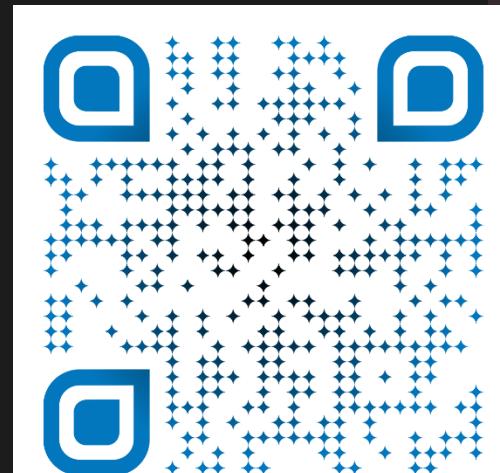


ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ САМОРЕАЛИЗАЦИЯ В ИТ

БИЗНЕС-КЕЙСЫ

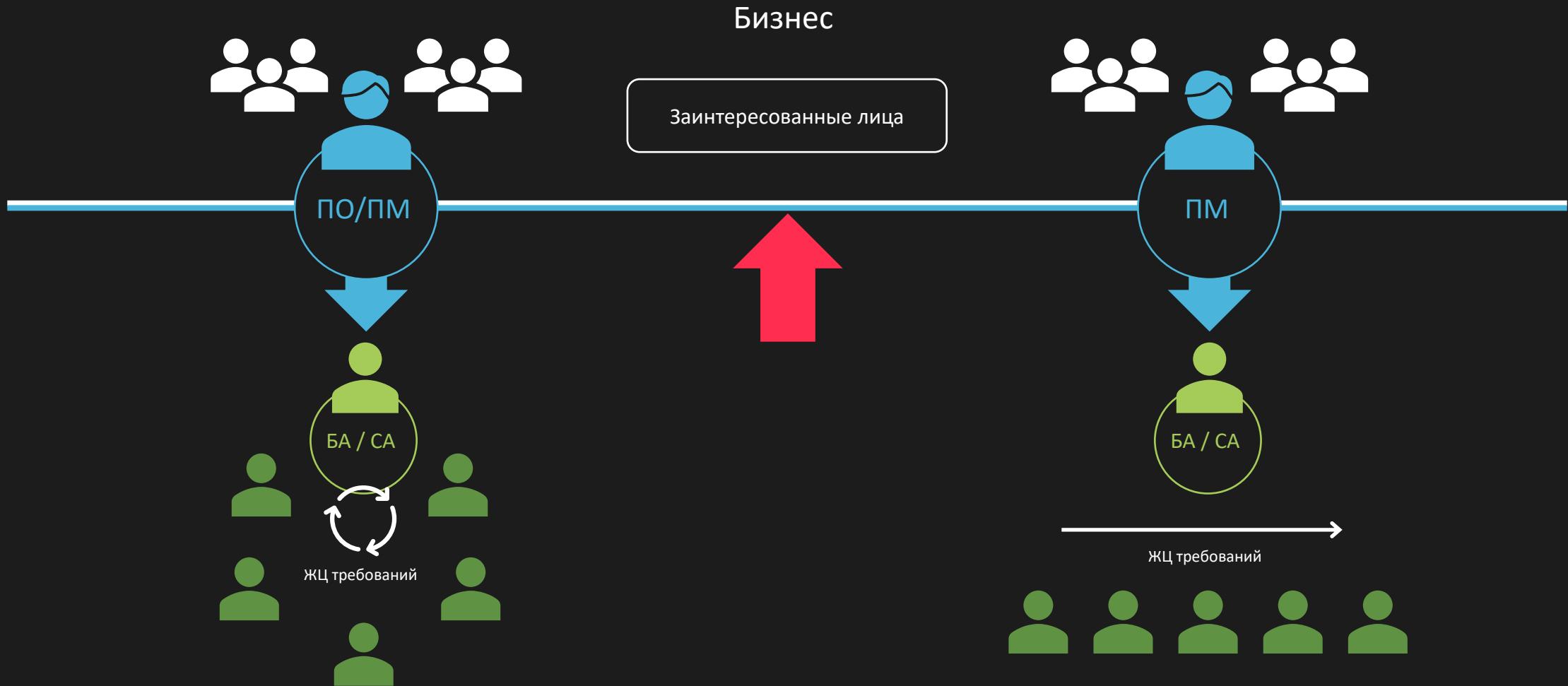
СМОТРИМ НА СКОУП
ГЛАЗАМИ БИЗНЕСА



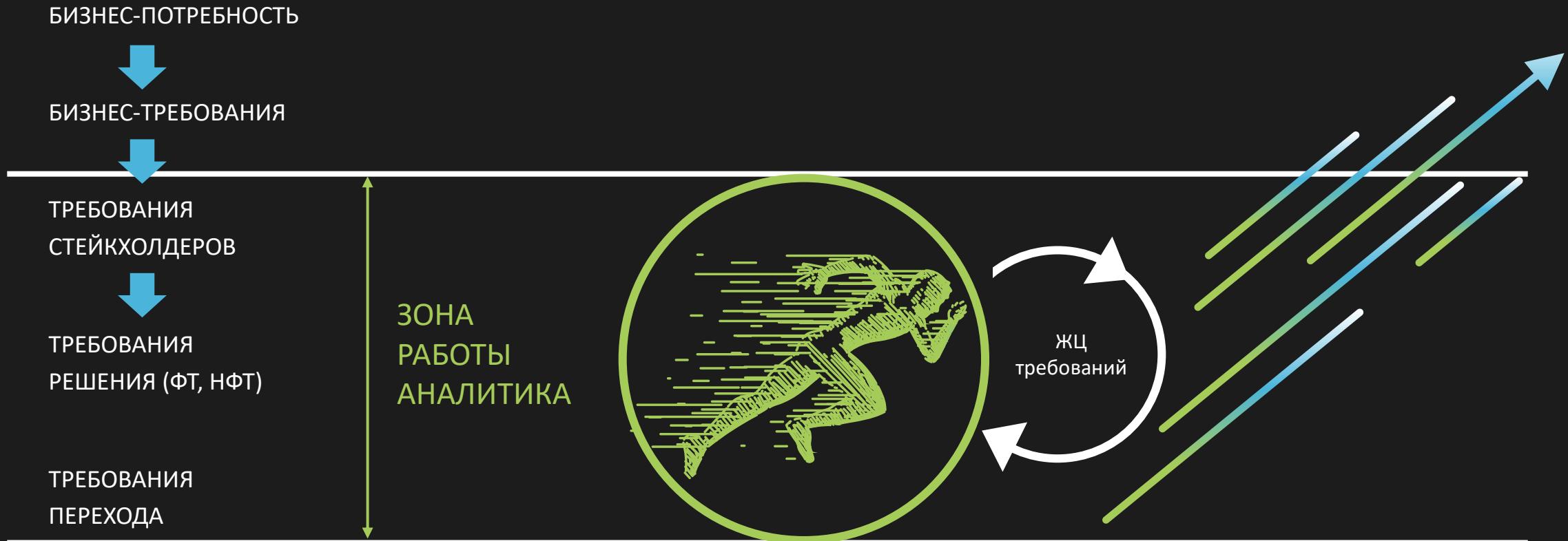
Наталья Семенова
CEO, Smart Effect

t.me/SmartSpeaker_public

ТИПИЧНАЯ ИСТОРИЯ

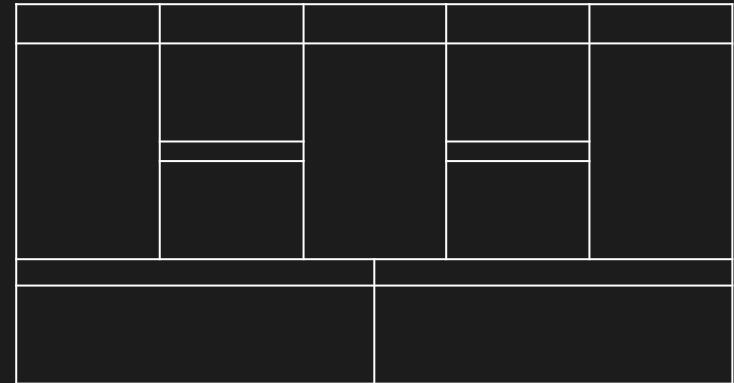


ОТРЕЗАННОСТЬ ОТ ЦЕННОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА



БИЗНЕС-КЕЙС КАК РЕШЕНИЕ И АЛЬТЕРНАТИВЫ

Бизнес-кейс дает
обоснование плана действий
исходя из сравнения **выгод**,
приносимых предлагаемым решением,
со **стоимостью, трудозатратами**
и другими соображениями, связанными с
приобретением и использованием этого решения
(BAVOK)



BUSINESS MODEL CANVAS

LEAN CANVAS

ONE PAGER

ЧТО ЗАЧЕМ КАК

ДЕМО

Аналитик



Продакт



Заказчик



- А зачем это сделали?
- И что теперь?
- Сколько это стоило?
- Как мы сможем это использовать?
- Нам не это надо было...

- ✓ КОНТЕКСТ
- ✓ В ЧЕМ ПРОБЛЕМА
- ✓ ВИДЕНИЕ РЕШЕНИЯ
- ✓ РЕАЛИЗАЦИЯ РЕШЕНИЯ

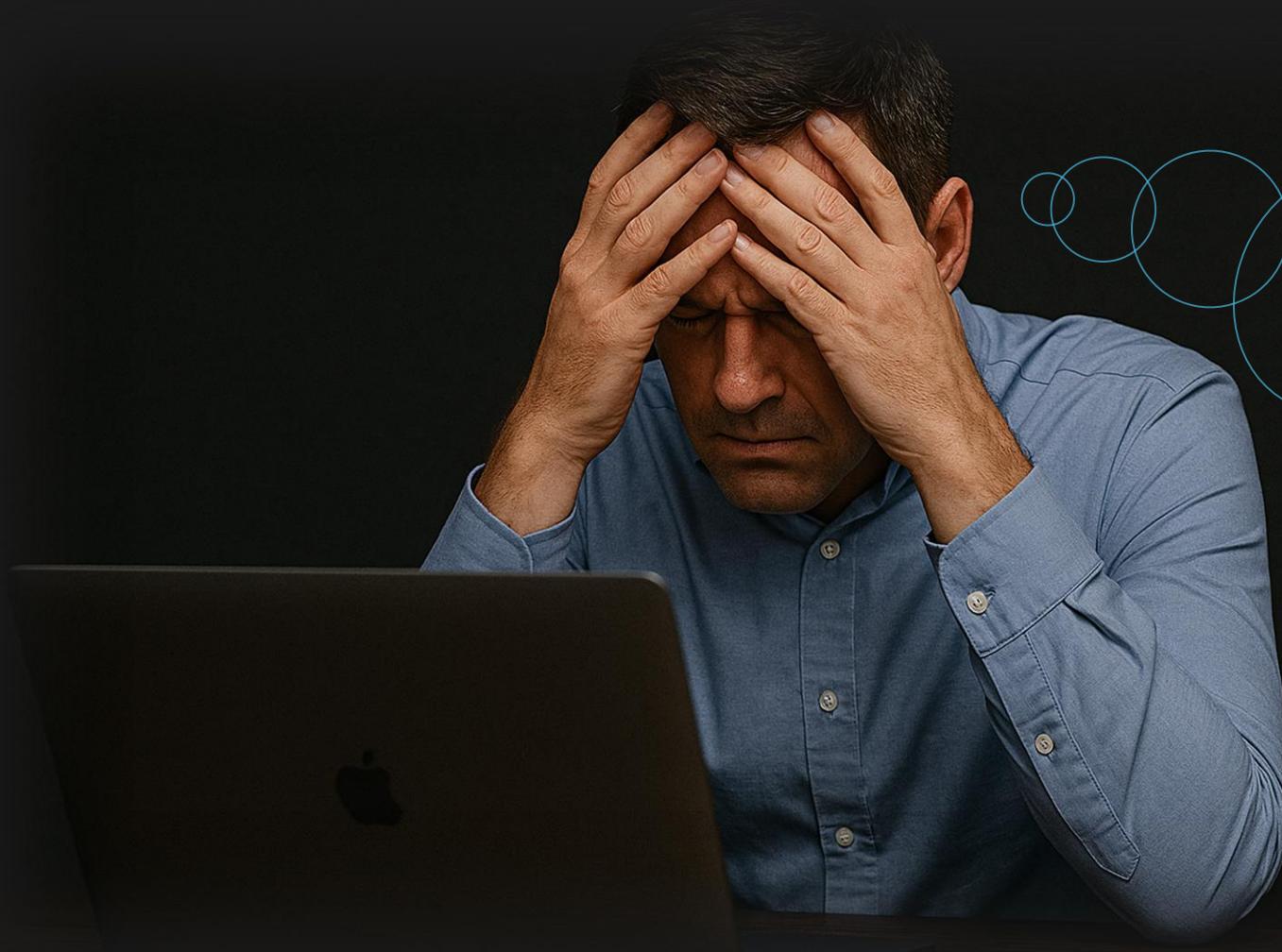
ВАЛИДАЦИЯ



- Стоит ли имплементировать
 - такой формат решения
 - при такой стоимости
 - с такими приоритетами?
- Как это приблизит к ожидаемому бизнесом результату?

- ✓ ВИДЕНИЕ РЕШЕНИЯ
- ✓ ВЫГОДЫ РЕШЕНИЯ
- ✓ СТОИМОСТЬ И ОКУПАЕМОСТЬ

ПРИОРИТИЗАЦИЯ



- *Можно ли приблизиться к ожидаемому результату без этого?*
- *Действительно ли это сейчас самое важное для достижения больших целей?*
- *Когда и какой мы получим результат от этой имплементации?*

✓ ПЛАН ИМПЛЕМЕНТАЦИИ

ОЦЕНКА



- *Это точно стоит делать при таких трудозатратах и стоимости?*

- ✓ ВЫГОДЫ
- ✓ СТОИМОСТЬ И ОКУПАЕМОСТЬ

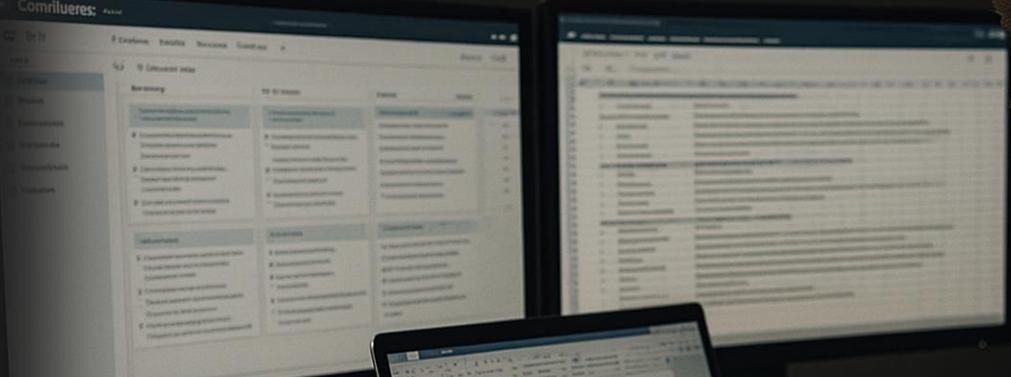
ВЕРИФИКАЦИЯ



- Вписываемся ли в описание решения?

- ✓ ВИДЕНИЕ РЕШЕНИЯ
- ✓ РЕАЛИЗАЦИЯ РЕШЕНИЯ

ДОКУМЕНТАЦИЯ



- На какие документы сослаться в качестве обоснования? (RAID)
- Как обеспечить прозрачность до бизнес-потребности и трассируемость?

- ✓ РИСКИ И ИХ МИТИГАЦИЯ
- ✓ УПРАВЛЕНИЕ И ОТСЛЕЖИВАНИЕ

ПРОРАБОТКА



- *Почему именно такое решение?*
- *Какие есть альтернативы?*
- *В чем ценность выбранного решения?*
- *Что еще будет разработано для достижения БЦ?*

- ✓ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ОПЦИИ
- ✓ ПЛАН ИМПЛЕМЕНТАЦИИ

ВЫЯВЛЕНИЕ



- Какую и чью проблему решаем?
- Какое решение реализуем?
- Какие зависимости от других решений?
- Что делаем с рисками?
- Как обеспечим прозрачность требований?

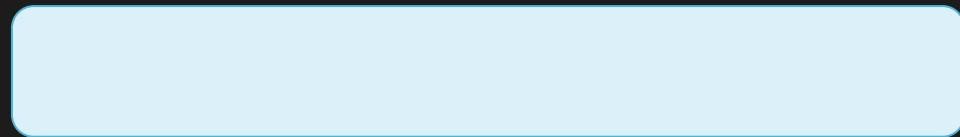
- ✓ ЗАЧЕМ?
- ✓ ЧТО ПОЛУЧИМ?
- ✓ КАК СДЕЛАЕМ?

КОГДА НУЖНА ИНФОРМАЦИЯ ИЗ БИЗНЕС-КЕЙСА?

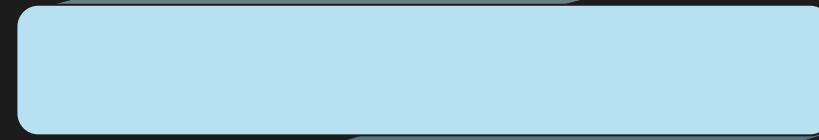


ОТВЕТ – НА УРОВНЕ ВЫШЕ

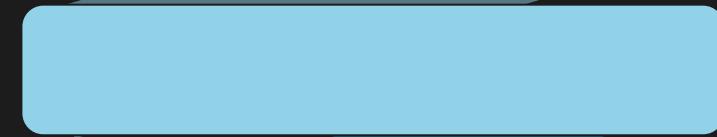
✓ БИЗНЕС-ПОТРЕБНОСТЬ



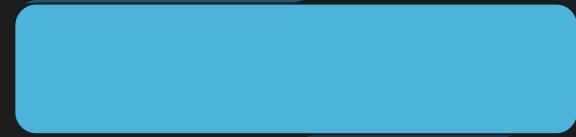
✓ БИЗНЕС-ТРЕБОВАНИЯ



✓ ТРЕБОВАНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ



• ТРЕБОВАНИЯ
РЕШЕНИЯ (ФТ, НФТ)



DISCOVERY
PRINCIPLES



- See the whole
- Think as a customer
- What is valuable

DELIVERY
PRINCIPLES

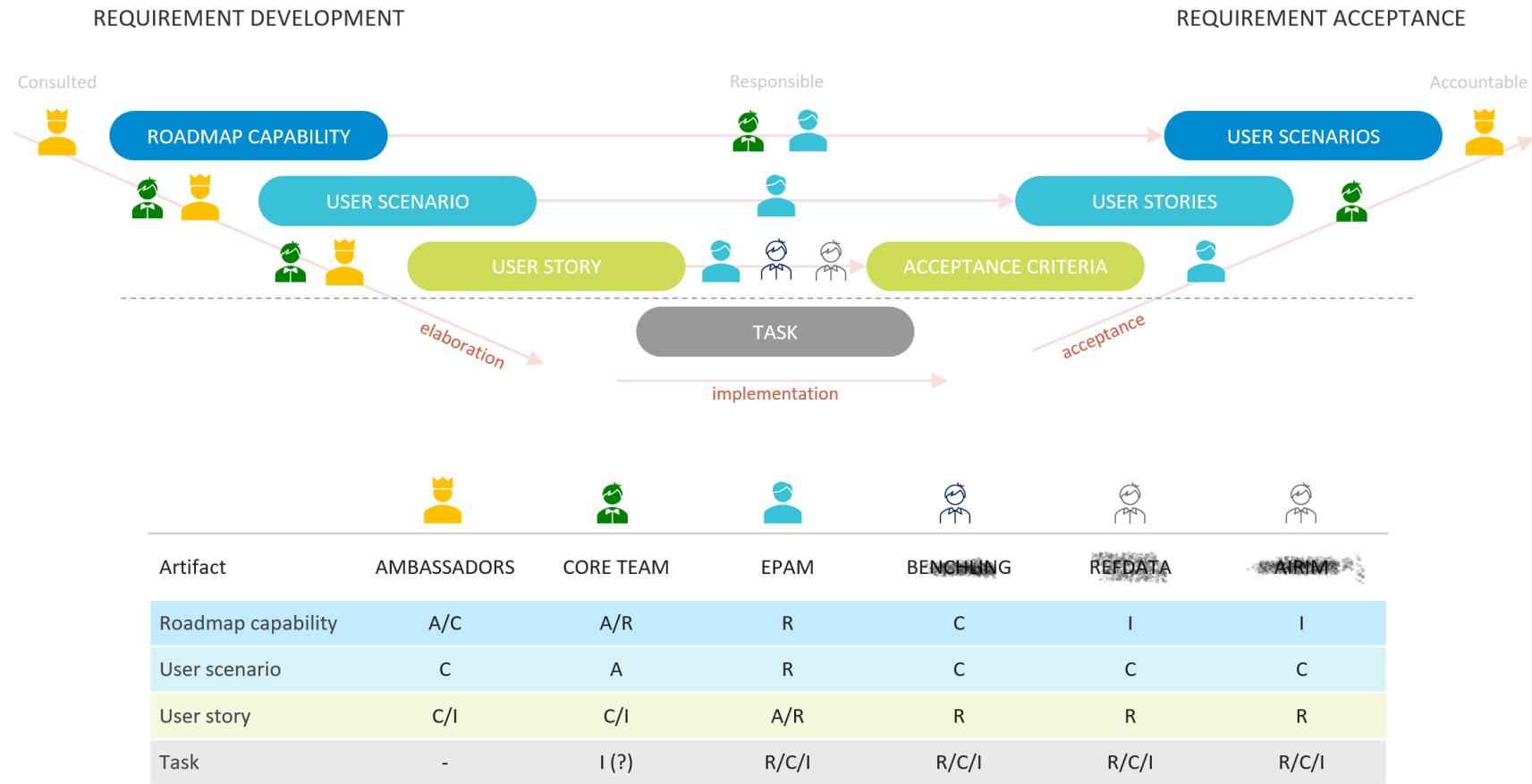


- Avoid waste
- What is doable
- Continuous improvement

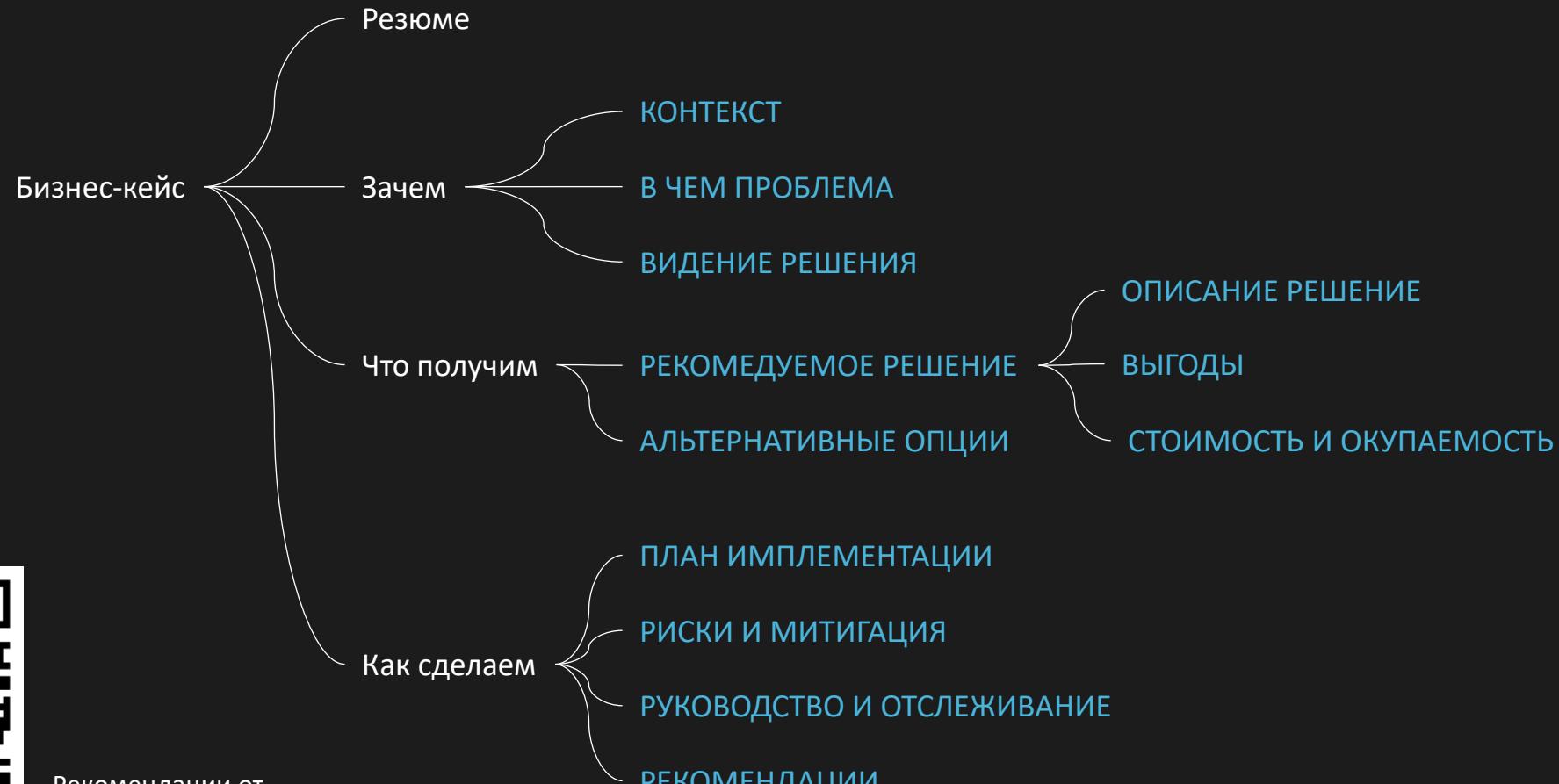
Невозможно решить проблему на том же уровне, на котором она возникла. Нужно стать выше этой проблемы, поднявшись на следующий уровень.

(А. Эйнштейн)

Requirement elaboration / Solution acceptance RACI

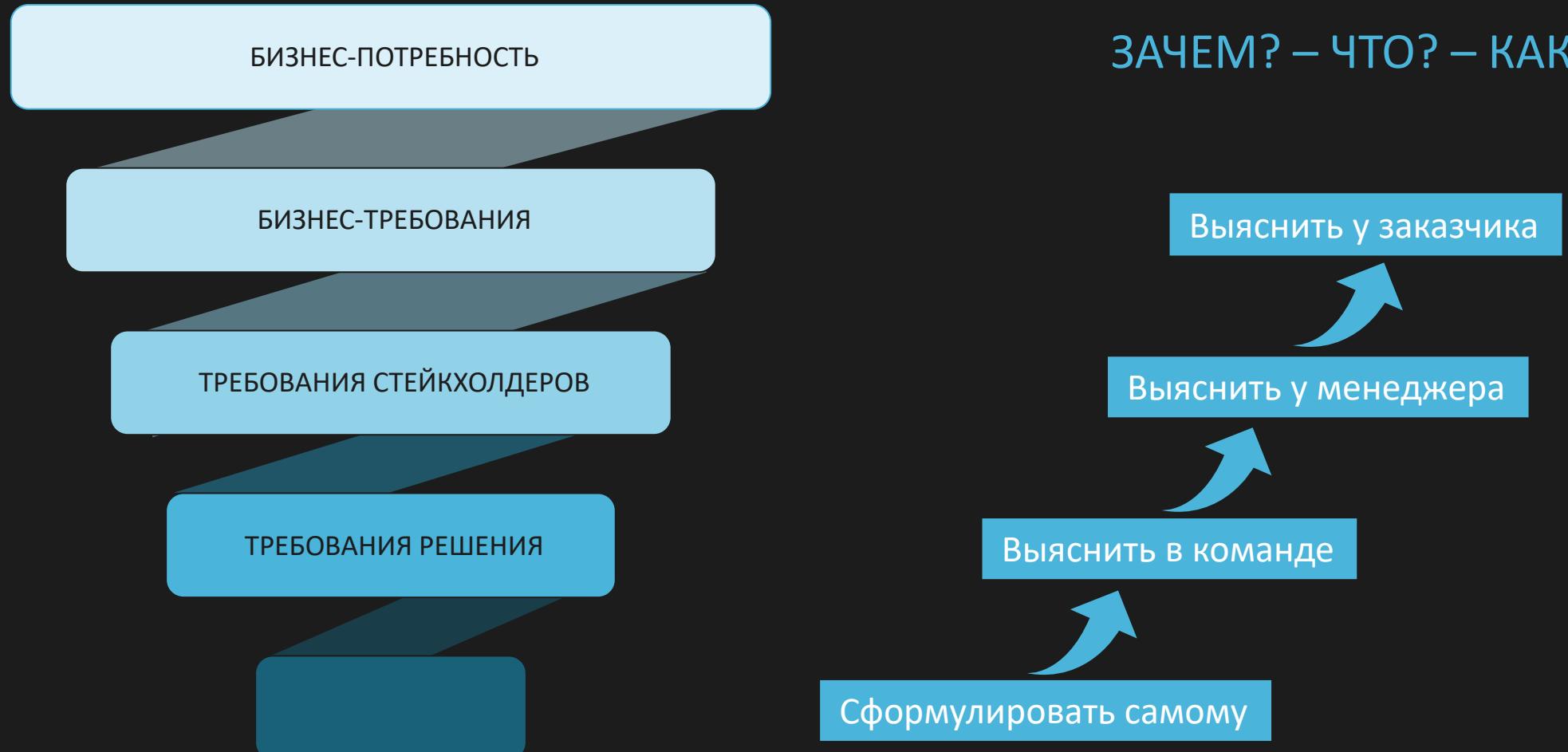


К ЧЕМУ ПРИЙТИ: БИЗНЕС-КЕЙС



Рекомендации от
консалтеров
McKinsey и Bain

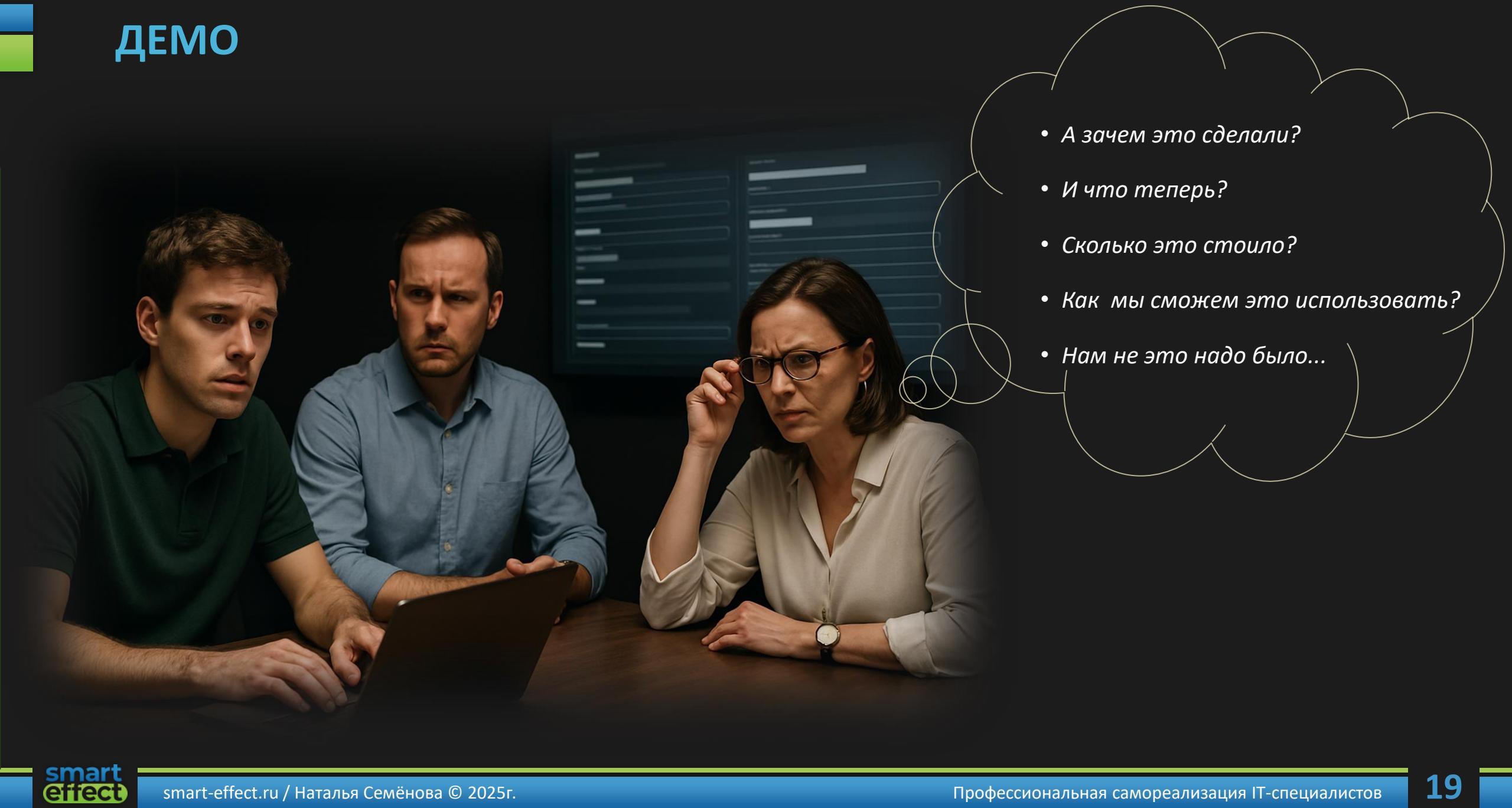
КАК СОБРАТЬ



ПРИМЕР

РЕЗЮМЕ	Нужно собирать минимальные данные от пользователя, чтобы на их основе подбирать подходящего менеджера еще до первого контакта менеджера с клиентом. Цель — сделать это самым дешёвым способом, внедрить как можно скорее и сделать алгоритм достаточно точным.
ПРОБЛЕМА	Когда с клиентом связывается менеджер, не разбирающийся в специфике его запроса, клиент не воспринимает нас как профессионалов. Это снижает лояльность, увеличивает отток на первых этапах, усложняет вовлечение пользователей.
ВИДЕНИЕ	Сделать простую форму, собирающую минимальную инфо у пользователя, которая поможет сразу выбрать нужного менеджера. Тогда с клиентом будет связывать компетентный менеджер
ОПЦИИ	1) Форма на сайте; 2) Гугл форма; 3) Квалифицирующий звонок оператора
РЕШЕНИЕ	В качестве РОС использовать Google-форму и ручной подбор менеджера с последующей доработкой скрипта. Это позволит быстро внедрить решение, дешево протестировать гипотезу, постепенно собрать данные для оптимизации и проработать логику скрипта.
ЦЕННОСТЬ	Быстро проверим гипотезу за счёт быстрой и дешевой реализации. Сформируем алгоритм по ходу использования. Минимальные затраты
ЗАТРАТЫ	0,5 дня одного разработчика на интеграцию формы на сайт 20% времени анализа на поддержку назначения менеджеров и корректировку формы и формирование скрипта
РИСКИ	Пользователи могут не заполнять форму, если она требует от них трудозатрат Поля могут устаревать, нужно регулярно обновлять
ПЛАН	Спринт 1 - внедрение Спринт 2-5 – использование, доработки форму на ходу Далее ревью и принятие решения
МЕТРИКИ	% завершённых заполнений формы % обращений, удовлетворённых после первого контакта

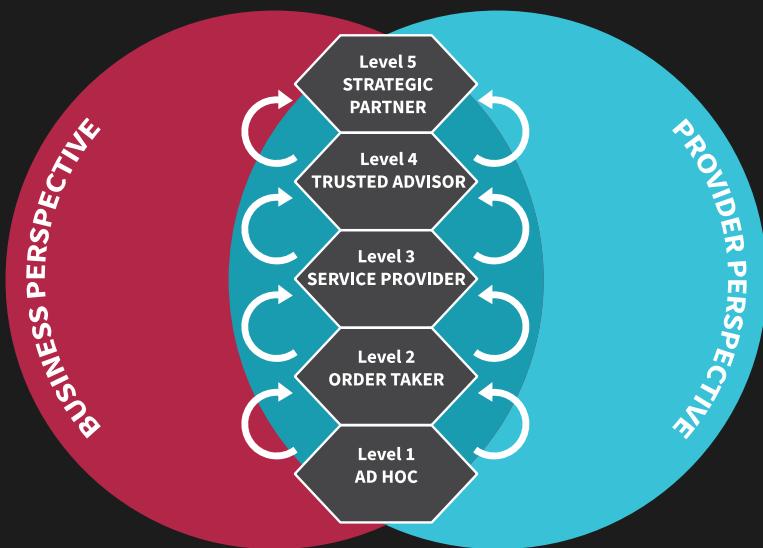
ДЕМО



- *А зачем это сделали?*
- *И что теперь?*
- *Сколько это стоило?*
- *Как мы сможем это использовать?*
- *Нам не это надо было...*

БЕНЕФИТЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИЗНЕС-КЕЙСА

+1 В ВАШЕМ УРОВНЕ В BRM



БОЛЬШЕ ЦЕННОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА
ЧЕРЕЗ DISCOVERY MINDSET

DISCOVERY
PRINCIPLES

- See the whole
- Think as a customer
- What is valuable

МЕНЬШЕ ПОТЕРЬ
ЧЕРЕЗ DELIVERY MINDSET

DELIVERY
PRINCIPLES

- Avoid waste
- What is doable
- Continuous improvement

оценить доклад



Наталья Семенова,
CEO Smart Effect

Коучинг IT-
специалистов

Выступления на
IT-конференциях

t.me/SmartSpeaker_public



Промо на курсы и коучинг
-30% DUMP
www.smart-effect.ru