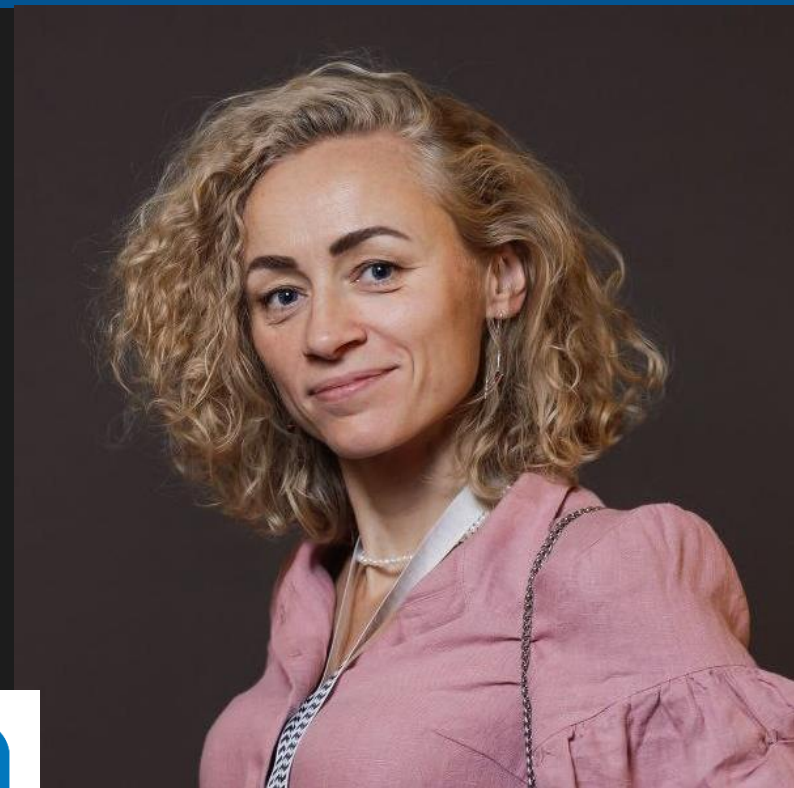
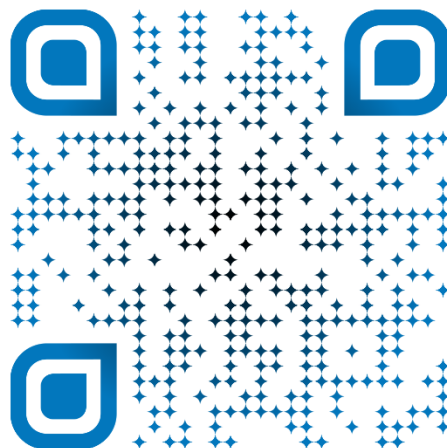


ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ САМОРЕАЛИЗАЦИЯ В IT

БИЗНЕС-КЕЙСЫ

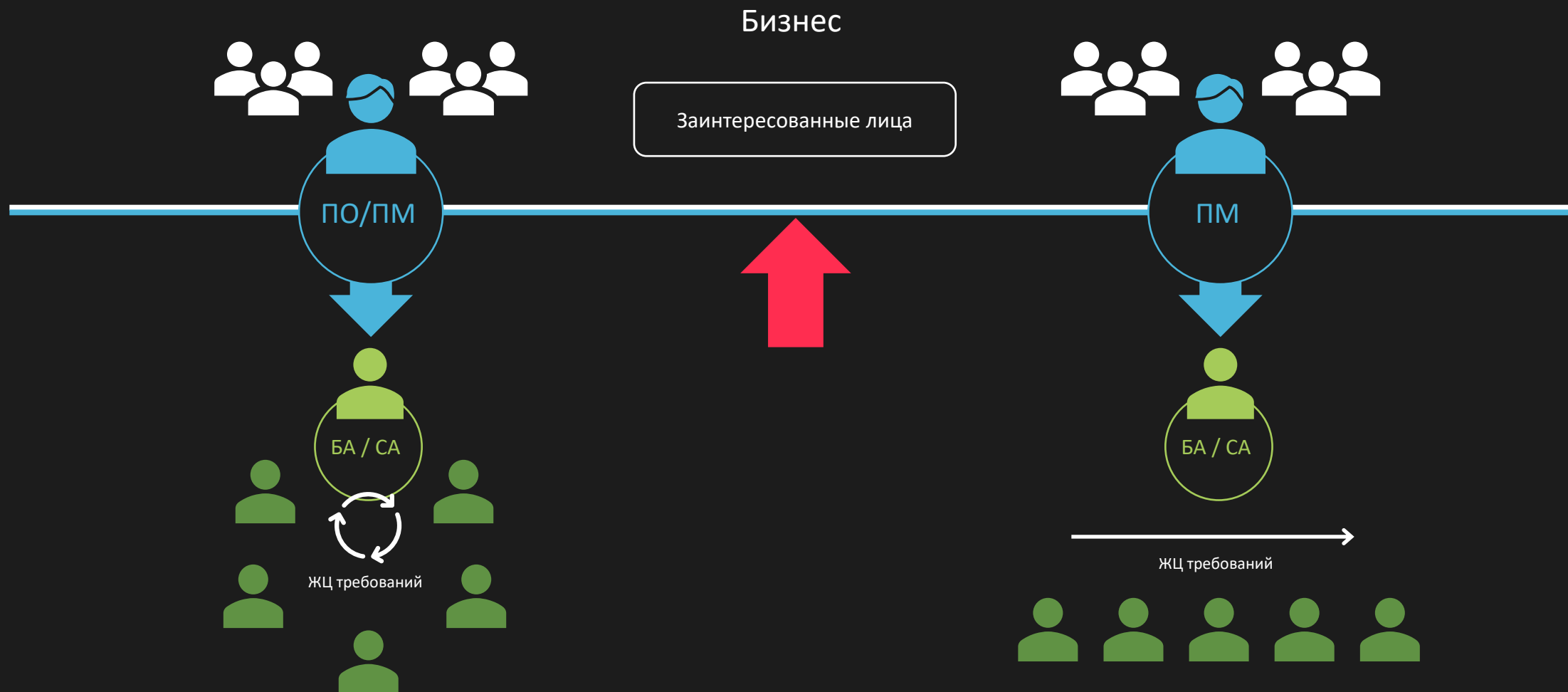
СМОТРИМ НА СКОУП ГЛАЗАМИ БИЗНЕСА



Наталья Семенова
CEO, Smart Effect

t.me/SmartSpeaker_public

ТИПИЧНАЯ ИСТОРИЯ



ОТРЕЗАННОСТЬ ОТ ЦЕННОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА



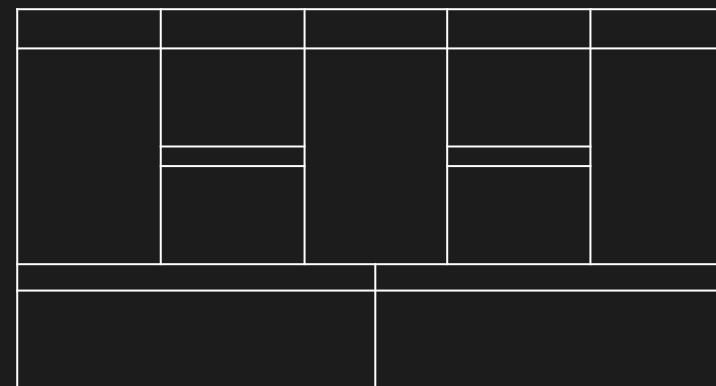
БИЗНЕС-КЕЙС КАК РЕШЕНИЕ И АЛЬТЕРНАТИВЫ

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

(BAWOK)



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

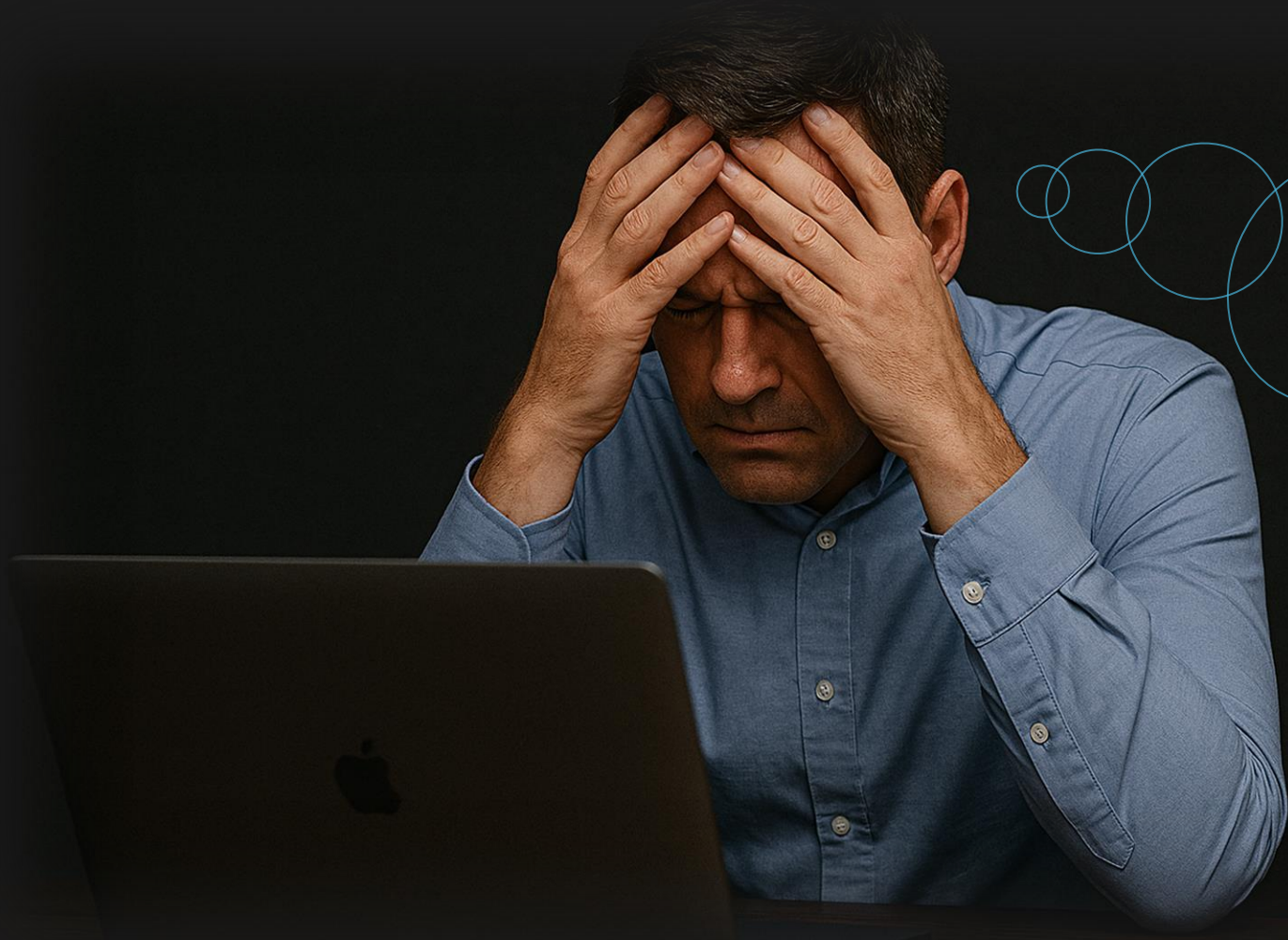
ВАЛИДАЦИЯ



- *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



- *Вписывается 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?



Выявление	Проработка	Документация	Верификация	Оценка	Приоритизация	Валидация	Демо
Какую и чью проблему решаем?	Почему именно такое решение?	На какие документы сослаться в качестве обоснования? (RAID)	Вписываемся ли в описание решения?	Это точно стоит делать при такой стоимости?	Можно ли приблизиться к ожидаемому результату без этого?	Стоит ли имплементировать вот такое формат решения при такой стоимости и в таких приоритетах?	А зачем это сделали? И что теперь?
Какое решение реализуем?	Какие есть альтернативы?	Как обеспечить прозрачность до БП и трассируемость?			Есть ли другие стори, которые быстрее помогут приблизиться к ожиданиям?	Как это приблизит к ожидаемому результату?	Как повлияет на бизнес? Нам это было не надо...
Какие зависимости от других решений?	В чем ценность выбранного решения?				Другие стори точно менее приоритетны? (риск их не-имплементации)		
Что делаем с рисками?	Что еще будет разработано для достижения БЦ?						
Как обеспечим прозрачность требований?							
КОНТЕКСТ	АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ОПЦИИ	РИСКИ И МИТИГАЦИЯ	ВИДЕНИЕ РЕШЕНИЯ	ВЫГОДЫ	ПЛАН ИМПЛЕМЕНТАЦИИ	ВИДЕНИЕ РЕШЕНИЯ	КОНТЕКСТ
В ЧЕМ ПРОБЛЕМА	ПЛАН ИМПЛЕМЕНТАЦИИ	РУКОВОДСТВО И ОТСЛЕЖИВАНИЕ	ОПИСАНИЕ РЕШЕНИЕ	СТОИМОСТЬ И ОКУПАЕМОСТЬ		ВЫГОДЫ	В ЧЕМ ПРОБЛЕМА
ВИДЕНИЕ РЕШЕНИЯ							ВИДЕНИЕ РЕШЕНИЯ
ОПИСАНИЕ РЕШЕНИЕ							ОПИСАНИЕ РЕШЕНИЕ
ПЛАН ИМПЛЕМЕНТАЦИИ							
РИСКИ И МИТИГАЦИЯ							
РУКОВОДСТВО И ОТСЛЕЖИВАНИЕ							

ОТВЕТ – НА УРОВНЕ ВЫШЕ

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

(А. Эйнштейн)

✓ БИЗНЕС-ПОТРЕБНОСТЬ

✓ БИЗНЕС-ТРЕБОВАНИЯ

✓ ТРЕБОВАНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

• ТРЕБОВАНИЯ
РЕШЕНИЯ (ФТ, НФТ)

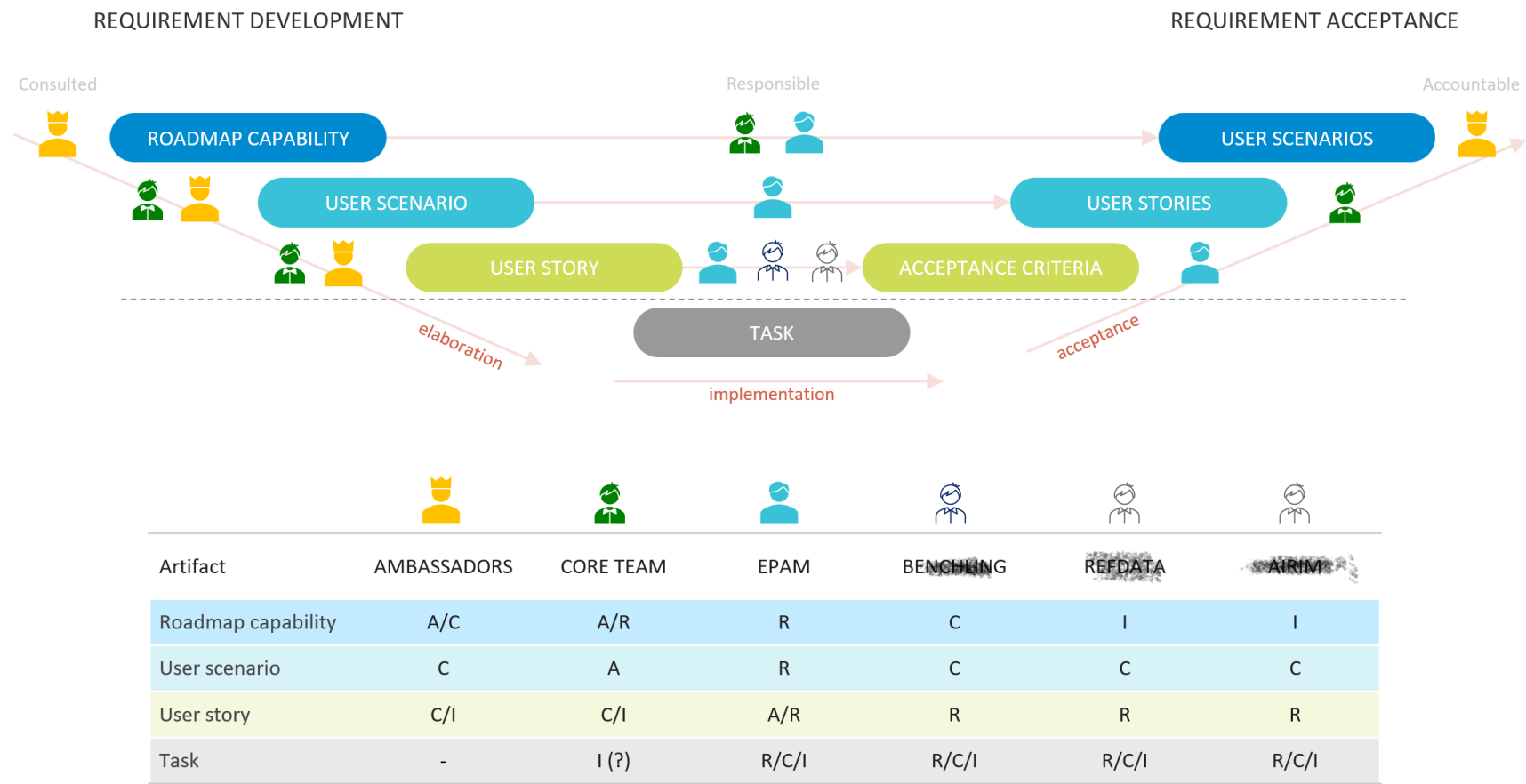
DISCOVERY
PRINCIPLES

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

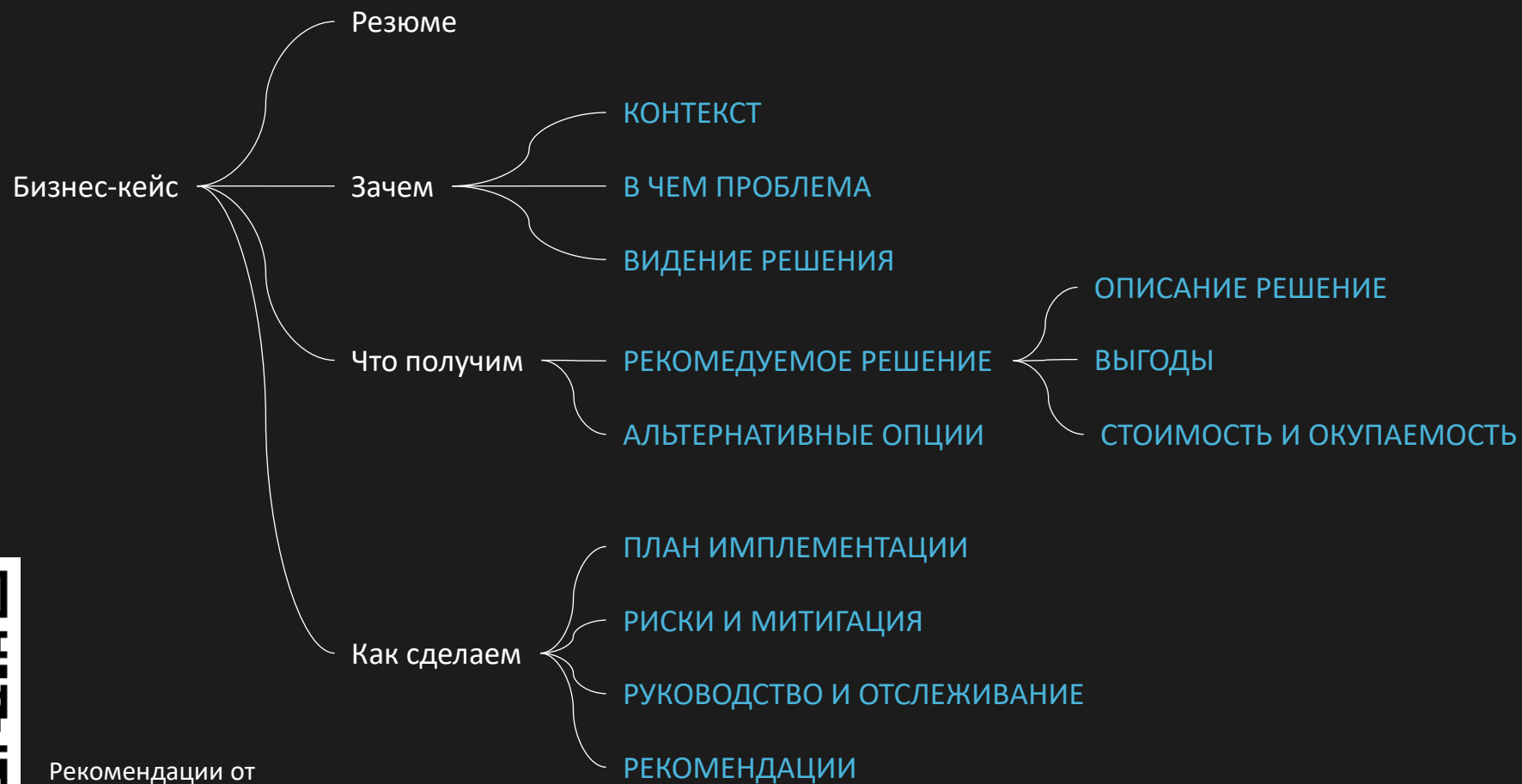
DELIVERY
PRINCIPLES

- Avoid waste
- What is doable
- Continuous improvement

Requirement elaboration / Solution acceptance RACI



К ЧЕМУ ПРИЙТИ: БИЗНЕС-КЕЙС

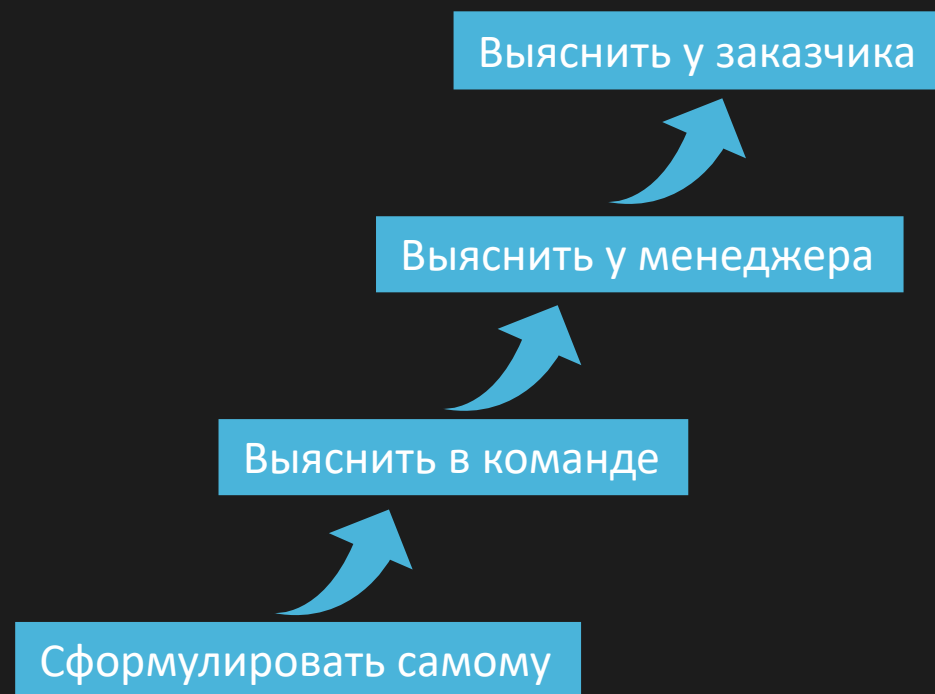


Рекомендации от
консалтеров
McKinsey и Bain

КАК СОБРАТЬ



ЗАЧЕМ? – ЧТО? – КАК?



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 аналитика 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

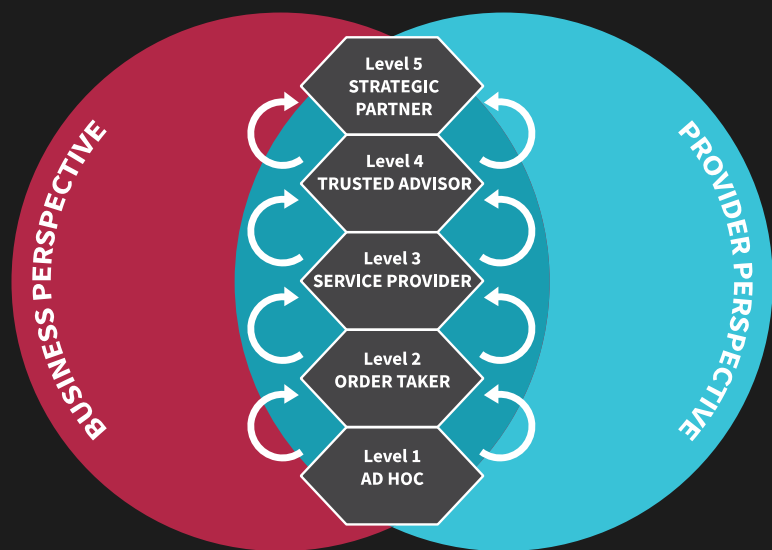
ДЕМО



- *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

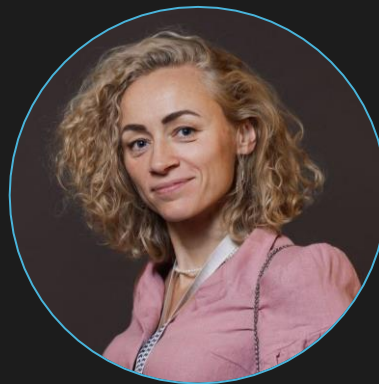
- See the whole
- Think as a customer
- What is valuable

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