



# Удовлетворенность стейкхолдеров – два разных смысла



**Максим Цепков**

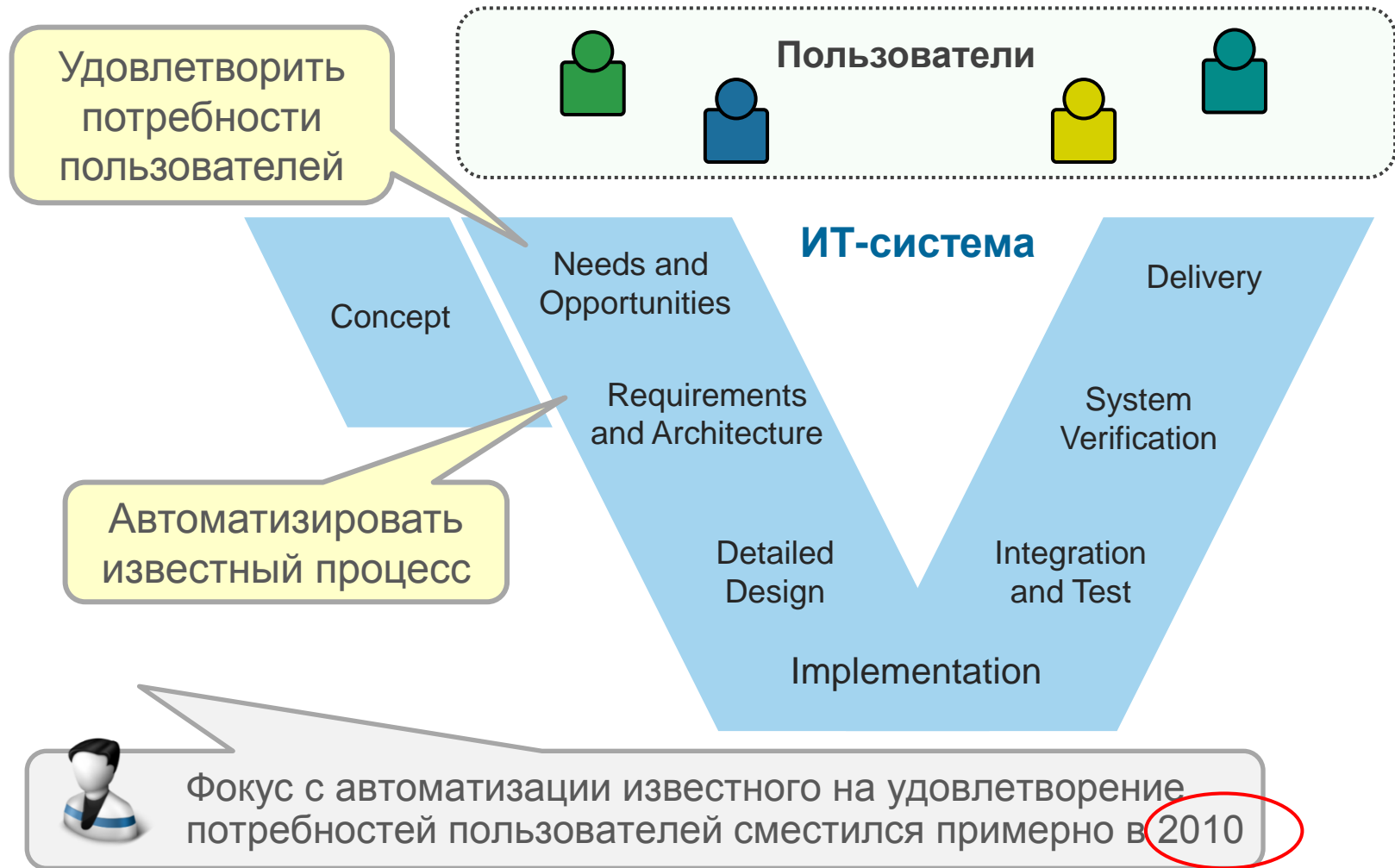
IT-архитектор и бизнес-аналитик

<http://mtsepkov.org>

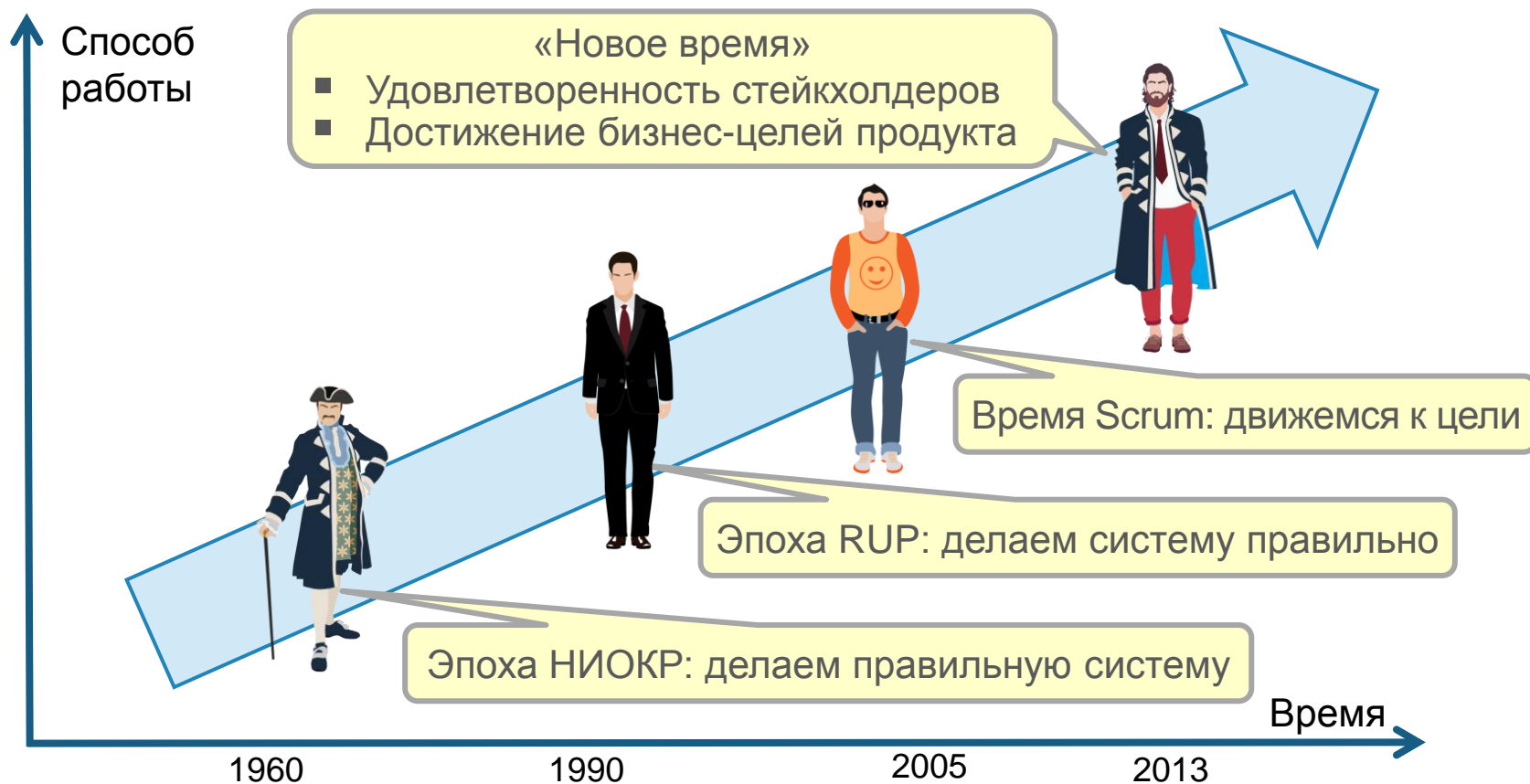
**Analyst Days-7 в Минске**

13-14 октября 2017

# Что является целью проекта?



# Развитие методов делать IT-проекты



Подробности – в докладах [«Развитие критериев качества и управления проектами»](#) на AgileDays – 2015 и [«Ответственность за качество в разных ИТ-проектах»](#) на SQA Days – 20

# Что такое – успешный проект?



Мы создали **качественную систему**  
в соответствии со **спецификацией требований**



... и при этом уложились в сроки и бюджет  
проекта – заказчик **ЭТИМ** доволен

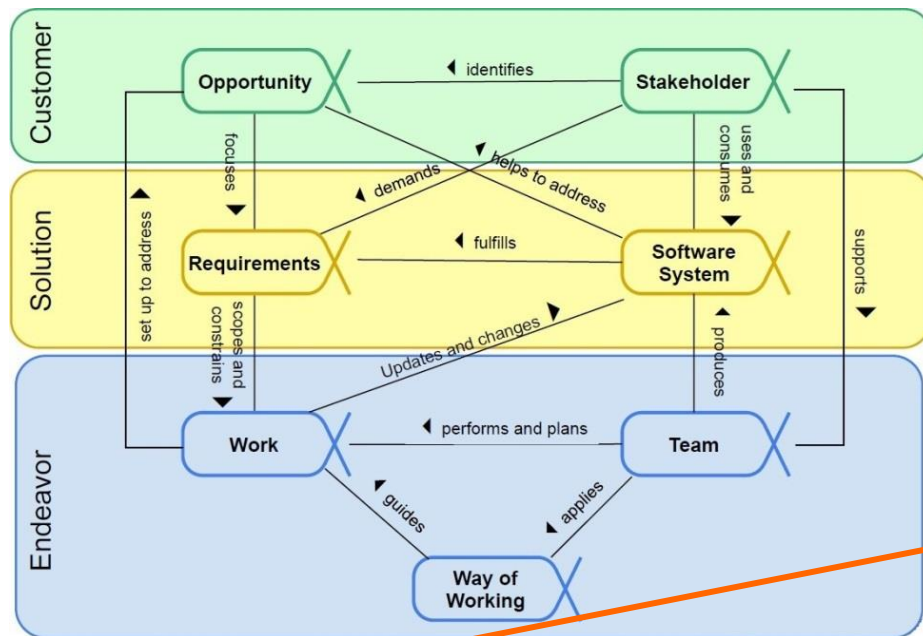


Мы создали тот **софт**, который **нужен**  
заказчику, опираясь на **обратную**  
**связь** и **сотрудничая** с ним

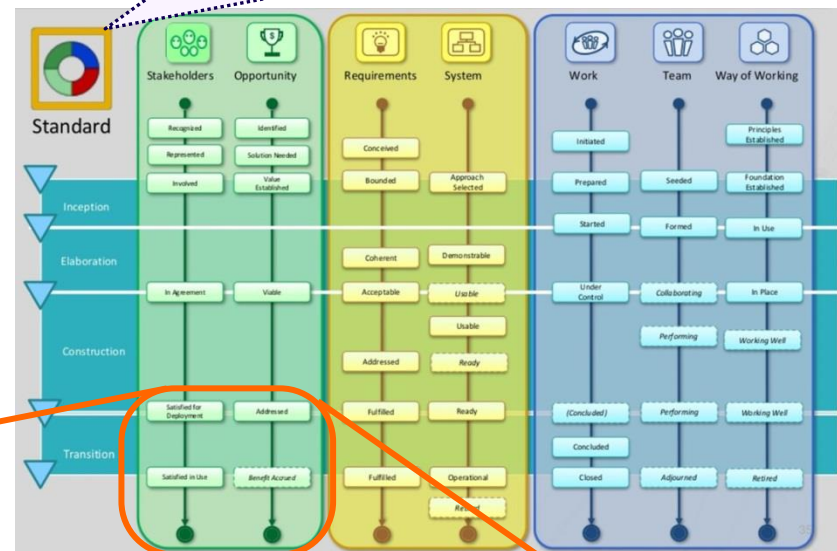


Главное, что **стейкхолдеры** проекта могут  
**достигать своих бизнес-целей** в  
соответствии с **ожиданиями** от проекта

# Это зафиксировано в OMG Essence



## Жизненный цикл «стандартного» проекта



**Stakeholders**

**Satisfied for Deployment**

**Satisfied in Use**

Стейкхолдеры признают: продемонстрировано, что решение доставляет ценность

Стейкхолдеры удовлетворены: ожидаемый эффект использования достигается

**Opportunity**

**Addressed**

**Benefit Accrued**

# Если требования неверны и нужна другая система?



Жаль, что все это выяснилось так близко к сдаче проекта. Все сделано по требованиям – **вы должны это принять**. А потом мы готовы сделать новый проект за новые деньги

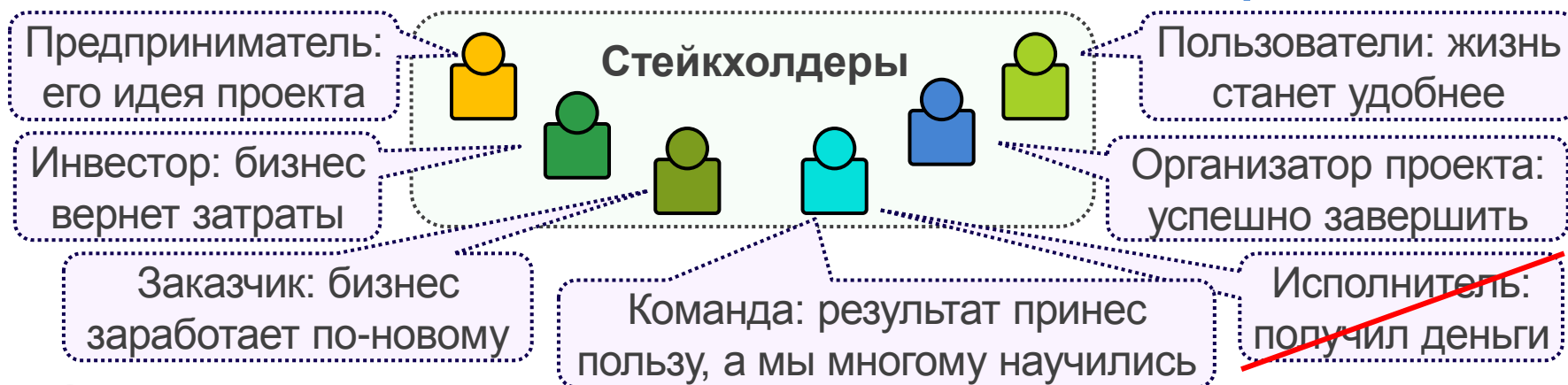
**Частые** демонстрации **работающего** софта позволяют проверить адекватность его задачам заказчика и **скорректировать движение** проекта.



Если при очередной демонстрации выясняется, что софт не позволяет решить задачу для бизнеса, **команда вместе со стейкхолдерами заказчика ищет решение**.  
Успех проекта – если такое решение реализовано.  
Деньги и сроки – предмет переговоров.



# Работа с ожиданиями стейкхолдеров



Оценивать ожидания стейкхолдеров на достижимость и работать над уменьшением чрезмерных, избегая разочарований

Ловить ожидания стейкхолдеров в ходе демо и работать на их удовлетворение в максимальном для команды темпе

Переводить ожидания стейкхолдеров на язык потребностей и возможностей для бизнеса и совместно создавать решения



Техника описания ожиданий – [ArchiMate Motivation Model](#) и [Модель i\\* \(i-star\) описания целей](#)

# IT и бизнес-проект объединяются

Работа по заказу

Бизнес должен дать четкие требования к IT

Сервис

Меняем IT в темпе изменений бизнеса

**Бизнес-проект**

**ИТ-система**

Concept

Maintenance

Concept

Maintenance

Requirements and Architecture

System Verification

Detailed Design

Integration and Test

Implementation



Есть **только** IT-проект

**Партнерство**

В современных проектах граница между IT-частью проекта и изменением бизнеса подвижна и меняется в ходе проекта, а **диджитализация** означает, что **проект будет единым, а IT-часть – главной!**

**Бизнес-проект**

Concept

Maintenance

Requirements and Architecture

System Verification

Detailed Design

Integration and Test

Implementation





# Стиль ведения проектов – это **mindset**

Изменения mindset описывает Спиральная динамика, и стили укладываются в ее картину уровней



О Спиральной динамике – смотри [мои доклады и статьи](#)

# Что важно аналитику?

- Понимать, в какой рамке разворачивается проект
- Быть готовым работать на возможности бизнеса
- Вести коммуникацию со всеми стейкхолдерами
- Вносить вклад и фасилитировать поиск решений



**Вопросы? Обращайтесь!**

Максим Цепков <http://mtsepkov.org>