



МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ БИЗНЕС-АНАЛИТИКА v 2.0

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БИЗНЕС-АНАЛИЗА

набор задач и методик, используемых для понимания структуры, процессов, протекающих в организации, и выработки рекомендаций для достижения организацией поставленных целей; и учитывающий интересы стейкхолдеров

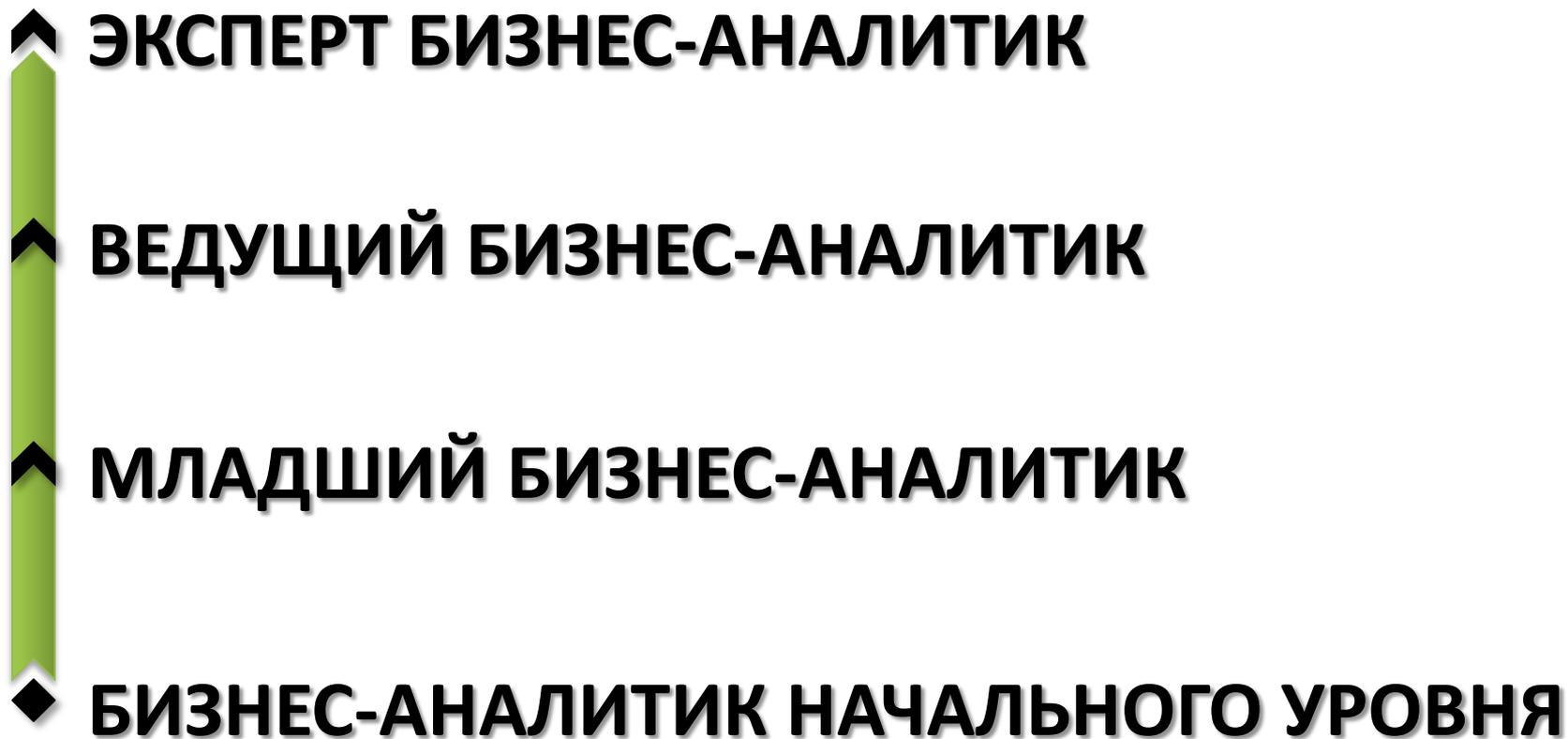
БИЗНЕС - ПОТРЕБНОСТЬ

Подразделение «**Поддержка бизнеса**»:

- ◆ подготовка ежемесячной отчетности о продажах
- ◆ расчет квартальных бонусов
- ◆ проведение ad-hoc исследований

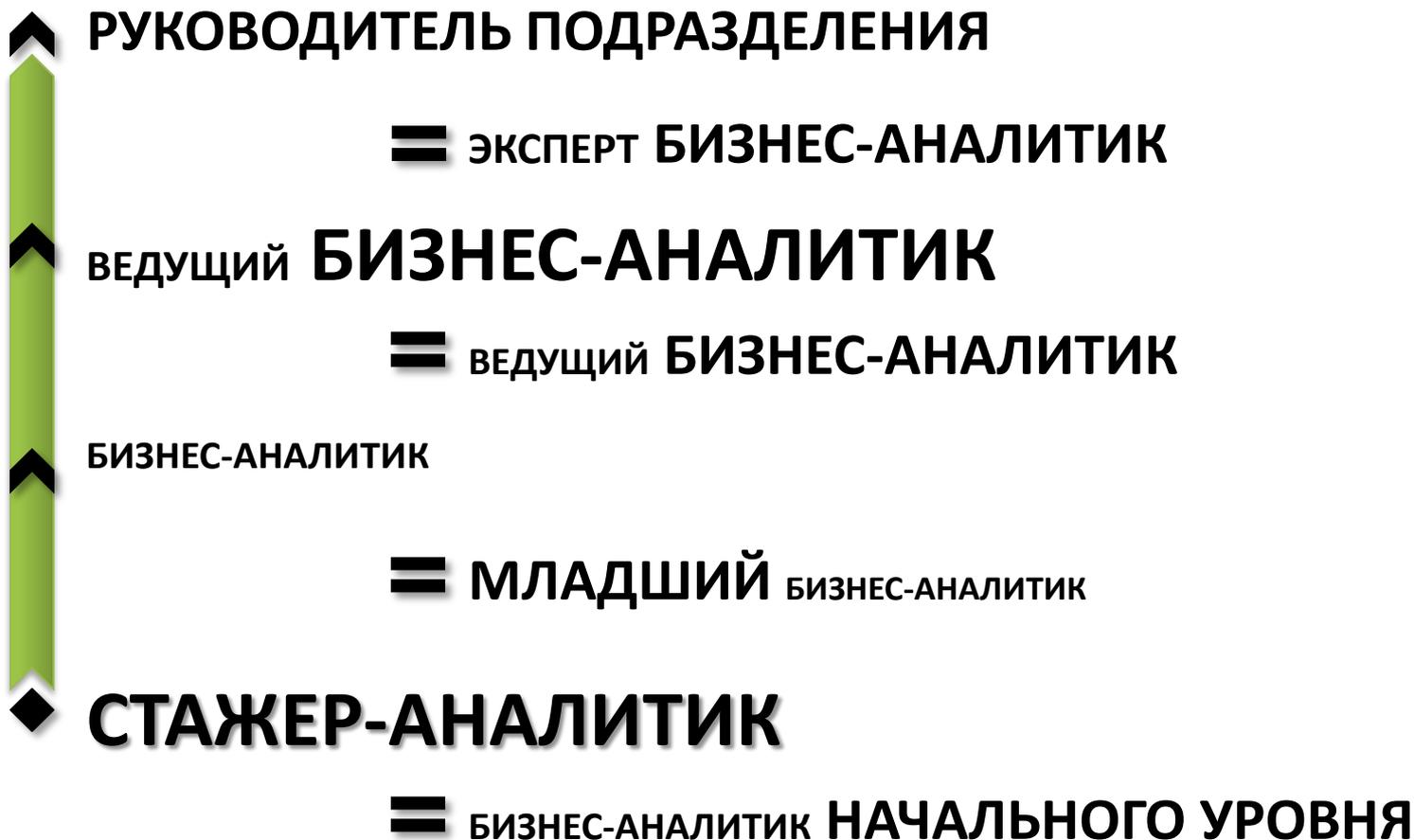
КВАЛИФИКАЦИИ

В КОНТЕКСТЕ БИЗНЕС-АНАЛИЗА



РОЛИ/ПОЗИЦИИ

НАЙМ НА РАБОТУ





КВАЛИФИКАЦИИ

В КОНТЕКСТЕ БИЗНЕС-АНАЛИЗА

▲ ЭКСПЕРТ БИЗНЕС-АНАЛИТИК

- определение методик, которые позволяют добиться наилучшего результата решения проблем бизнеса
- глубокая экспертиза практически во всех областях бизнес-анализа

▲ ВЕДУЩИЙ БИЗНЕС-АНАЛИТИК

- самостоятельное решение сложных проблем и задач
- понимание проблем и возможностей бизнеса

▲ МЛАДШИЙ БИЗНЕС-АНАЛИТИК

- знание методик, понимание задач и опыт работы в области БА
- необходима помощь более квалифицированных специалистов

◆ БИЗНЕС-АНАЛИТИК НАЧАЛЬНОГО УРОВНЯ

- отсутствует опыт работы на позиции бизнес-аналитика
- требуется жесткий контроль и наличие инструкций



ФАКТОРЫ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА



МЕТОДИКИ

БИЗНЕС-АНАЛИЗА

Б-А НАЧАЛЬНОГО УРОВНЯ

Определение критериев принятия и оценки
Мозговой штурм
Анализ бизнес-правил
Словарь данных и глоссарий
Анализ документации
Интервьюирование
Анализ нефункциональных требований
Отслеживание проблем
Моделирование процессов
Сценарии и варианты использования

МЛАДШИЙ Б-А

Диаграммы потоков данных
Приблизительная оценка
Функциональная декомпозиция
Наблюдение
Моделирование организации

ВЕДУЩИЙ Б-А

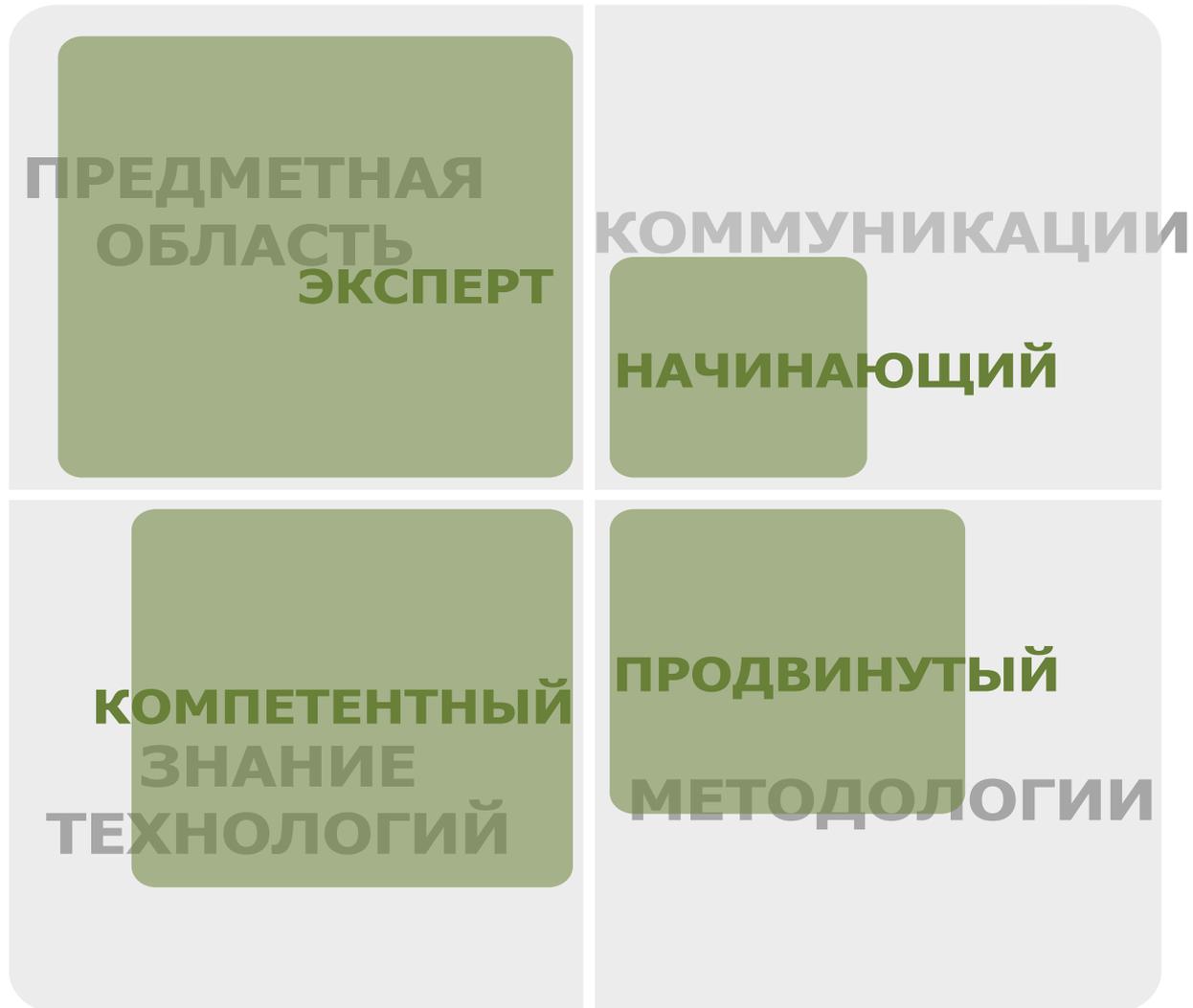
Моделирование данных
Анализ интерфейса
Прототипирование
Сбор требований
Анализ рисков
Определение границ
Диаграммы последовательностей
Диаграммы состояний
Пошаговое руководство
Исследование/анкетирование
Истории пользователей
Оценка вендоров

ЭКСПЕРТ Б-А

Бенчмаркинг
Анализ решений
Фокус группы
Процесс извлечения уроков
Метрики и ключевые показатели результативности
Анализ причин
SWOT-анализ

УРОВНИ КОМПЕТЕНЦИЙ

МОДЕЛЬ ДРЕЙФУСА



ВЫЯВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

- все стейкхолдеры принимают участие в выработке требований
- обеспечиваются условия для коммуникации
- информация о требованиях собирается и обрабатывается
- вырабатываются требования и конечные формулировки согласуются со стейкхолдерами

УПРАВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЯМИ

- получение одобрения требований и изменений от стейкхолдеров
- управление изменениями
- управление инцидентами и проблемами
- отслеживание требований от бизнес кейса к решению
- документация требований (для повторного использования)
- представление требований в удобном формате
- оценка воздействия на решение от внесения изменений в требования

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ

- получает одобрение требований и изменений от стейкхолдера
- определяет возможности для улучшения
- понимает структуру бизнеса в целом, стратегию и воздействие изменений на бизнес
- понимает организационные, культурные и прочие последствия от изменения бизнеса
- понимает архитектуру бизнеса и может оценить выполнимость изменений
- определяет и предлагает возможные решения и способы их внедрения
- описывает и выбирает одно из предложенных решений
- добавляет новые части решения, оценивает увеличение возможностей компании после внедрения решения
- определяет и обосновывает необходимое финансирование для внедрения решения
- готовит материалы для итогового принятия решения по проекту.

РАЗВИТИЕ АБСТРАКТНЫХ МОДЕЛЕЙ ОПИСЫВАЮЩИХ БИЗНЕС ДОМЕН

- корректное использование моделей, представляющих упрощенный вид комплексной действительности;
- обеспечение целостности и точности информации, зафиксированной в различных моделях;
- использование моделей в качестве эффективного инструмента, позволяющего выявлять требования к документу и определять необходимые действия с документом;
- эффективное использование формального и неформального моделирования применительно к предметной области.

ВЫЯВЛЕНИЕ значимых ФАКТОРОВ ОТЛИЧНЫХ ОТ ТРЕБОВАНИЙ

- точное определение допущений и ограничений;
- подтверждение точности ограничений и допущений;
- постоянный учет различных типов допущений и ограничений: технический и имеющих непосредственное отношение к предметной области.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕОБХОДИМОГО УРОВНЯ КАЧЕСТВА МОДЕЛЕЙ И ТРЕБОВАНИЙ

- постоянное обеспечение готовности требований к пересмотру стэйкхолдерами;
- точный доступ к свойствам и характеристикам требований, влияющих на качество (Связанность, Законченность, целостность, Корректность, Гибкость, Изменяемость, Однозначность и Контролируемость);
- многократная проверка выполняемой работы на предмет наличия атрибутов качества;
- многократное сравнение различных требований к связующим узлам в целях дополнительной проверки целостности;
- корректное использование текстовых обозначений для описания одного или более требований одновременно.

СОТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЙ ЦЕЛЯМ и ПОТРЕБНОСТЯМ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

- эффективное управление противоречивыми потребностями и ожиданиями, используемыми в процессе подтверждения требований;
- точная оценка способности требований демонстрировать повышение стоимости бизнеса.

ОЦЕНКА предложенных РЕШЕНИЙ И ДЕМОНСТРАЦИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

- корректное определение того, в достаточной ли для его внедрения степени решение повышает стоимость бизнеса
- предоставление рекомендаций по дальнейшей работе с утвержденным решением
- демонстрация понимания преимуществ и недостатков альтернативных решений
- определение решения, в наибольшей степени повышающего стоимость бизнеса, в случае выбора из нескольких альтернатив

ВЫЯВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К КОМПОНЕНТАМ РЕШЕНИЯ

- распределение стэйкхолдеров и требований к решению между компонентами решения в целях максимизации стоимости бизнеса
- оценка соотношения прибыли и издержек;
- демонстрация использования различных категорий распределения (выпуск, компоненты решения, бизнес-единицы и т. д.) и использование наиболее подходящих в данном проекте в данный момент времени;
- целостное использование данного распределения на протяжении всего жизненного цикла проекта в целях максимизации стоимости бизнеса.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

- расставляет приоритеты для требований к внедрению проекта, опираясь на такие факторы, как стоимость, скорость внедрения, его ценность для бизнеса;
- организует и структурирует большие объемы информации, предоставленной заинтересованными сторонами;
- понимает специфику использования различных методов анализа.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

- оценивает состояние готовности организации к внедрению нового решения;
- определяет возможности и требования к внедрению принятого решения;
- проверяет принимаемое решение на соответствие требованиям бизнеса;
- определяет наиболее подходящий способ идентификации дефектов;
- измеряет и оценивает решение в с точки зрения ценности для компании и будущих возможностей.

ТРЕБОВАНИЯ К АНАЛИТИКУ

- творческий подход
- навыки принятия решений
- исследование проблемы
- решение проблем
- системное мышление

**АНАЛИТИЧЕСКОЕ
МЫШЛЕНИЕ И
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ**

ТРЕБОВАНИЯ К АНАЛИТИКУ

- этика
- личная организация
- надежность

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ
ХАРАКТЕРИСТИКИ

ТРЕБОВАНИЯ К АНАЛИТИКУ

- знание бизнес-принципов и практик
- знания индустрии
- знание организации
- знания в принятии решения



ТРЕБОВАНИЯ К АНАЛИТИКУ

- устные коммуникации
- письменные коммуникации
- умение проводить обучение

КОММУНИКАЦИОННЫЕ
СПОСОБНОСТИ

НАВЫКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

- участники дискуссии должны правильно понимать точки зрения друг друга
- необходимо использовать навыки проведения встречи (пользоваться планом встречи, заметками, чтобы не отходить от темы разговора)
- нельзя допускать чтобы дискуссия зашла не в то русло и затрагивала не относящиеся к делу детали
- в дискуссии очень важно найти точки соприкосновения
- необходимо уметь использовать разные стили общения
- нужно понимать и учитывать все интересы и цели всех сторон

НАВЫКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

- нужно понимать последствия конфликтов и вести беседу политкорректно
- следует понимать влияние времени и тайминга в дискуссии
- не нужно сопротивляться необходимым изменениям
- члены команды и заинтересованные стороны должны продемонстрировать стремление отбросить личные выгоды, когда это необходимо
- следует точно, ясно излагать по пунктам видимость желаемого положения вещей

НАВЫКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

- нужно благоприятствовать совместной рабочей среде;
- нужно уметь решать конфликты;
- нужно развивать доверие среди членов команды;
- следует поддерживать установку на достижение цели;
- командный дух также не должен оставаться на последнем месте.

ПРОГРАММНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

- способность применять понимание одного инструмента к схожим инструментам;
- способность определять главные инструменты на рынке и описывать, как их использовать в любой ситуации;
- способность использовать главные свойства инструмента;
- способность использовать инструменты таким образом, чтобы закончить требуемые дела быстрее, чем без использования этих инструментов.



ПЛАНИРОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ

Задача
«Запланировать
подход бизнес-анализа»

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

Выбирает правильный подход к бизнес-анализу

X X X X X |

Оценивает сложность проекта, предположения, ограничения и зависимости

X | X | | |

Мозговой штурм

Анализ решений

Моделирование процессов

Пошаговое руководство

КОМПЕТЕНЦИИ

Н А В Ы К И

МЕТОДЫ



ПЛАНИРОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ

Задача
«Провести анализ стейкхолдеров»

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

Определение всех заинтересованных сторон



Определение влияния стейкхолдера и потребностей во взаимоотношениях



Создание и управление отношениями стейкхолдера



Определение критериев
Мозговой штурм
Интервьюирование
Моделирование организации
Моделирование процессов
Обсуждение требований
Анализ рисков
Сценарии и варианты использования
Планирование объема
Исследование Истории пользователей

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ



ПЛАНИРОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ

Задача
«Запланировать действия и взаимодействие бизнес-анализа»

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

Разработка плана бизнес-анализа для управления собственными и командными действиями



Приближенная оценка

Фокус группы

Разработка плана эффективного взаимодействия для удовлетворения потребностей проекта



Анализ рисков

Пошаговое руководство

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ



ПЛАНИРОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ

Задача
«Планирование процесса
управления
требованиями, которые
могут потребовать
изменения в планах»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Утверждение и
изменение
требований плана



Определение и
оповещение о
рисках и проблемах



Анализ
решений

Отслеживание
проблем

Анализ
рисков

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ПЛАНИРОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ

Задача
«Управлять
производительностью
бизнес-анализа»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Измерение и
отслеживание
качества проведения
бизнес-анализа



Отчеты по
измерениям
бизнес-анализа



Улучшение
производительности
посредством принятия
превентивных и
корректирующих действий



Интервьюи-
рование
Процесс
обучения
Метрики и
ключевые
показатели
результата-
тивности
Отслеживание
проблем
Моделирование
процессов
Анализ причин
Исследование

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ПЛАНИРОВАНИЕ И МОНИТОРИНГ

Задача
«Управлять
производительностью
бизнес-анализа»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Поддерживает и
развивает
организационные
стандарты



Отслеживание
проблем
Моделирование
процессов
Анализ причин
Исследование

Реагирует на
изменение
организационных
приоритетов



КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ВЫЯВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

Задача
«Подготовка к
выявлению
потребностей»

Обеспечение
вовлечения
соответствующих
заинтересованных
сторон в
деятельность по
выявлению

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Мозговой
штурм
Анализ
документации
Фокус группы
Анализ
интерфейса
Интервьюи-
рование
Наблюдение
Прототи-
рование
Исследование



КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ВЫЯВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ



Задача
«Провести действия по выявлению»

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

Эффективное получение необходимой информации от стейкхолдеров для формирования требований



Мозговой штурм
Анализ документации
Фокус группы
Анализ интерфейса
Интервьюирование
Наблюдение
Прототипирование
Обсуждение требований
Исследование

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ВЫЯВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ



Задача
«Документировать
результаты
выявления»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Точная фиксация
информации,
получаемой в
процессе
выявления
требований



Мозговой
шторм
Фокус группы
Анализ
интерфейса
Интервьюи-
рование
Наблюдение
Прототи-
рование
Обсуждение
требований
Исследование

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ВЫЯВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ



Задача
«Подтверждение
результатов
выявления»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Сверка требований
со стейкхолдером



Интервьюи-
рование

Наблюдение

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ



УПРАВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЯМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Задача «Управлять содержанием решения и требованиями»

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

Успешное получение необходимых подтверждений по требованиям к решению



Эффективное управление изменениями в требованиях



Отслеживание проблем

Эффективное управление конфликтами и вопросами к резолюции



КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ



УПРАВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЯМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Задача
«Управлять
требованиями
прослеживаемости»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Отслеживание
требований от
бизнес-кейса до
внедрения решения



Управление
процессом
отслеживания



КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И



УПРАВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЯМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Задача
«Сохранить
требования для
повторного
использования»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Определение и
поддержание
требований для
повторного
использования



КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И



УПРАВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЯМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Задача
«Подготовить Пакет
Требований в
понятном формате»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Подготовка
документации к
требованиям



Представление
требования в
формате, удобном
для понимания



КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И



УПРАВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЯМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Задача
«Взаимодействие
требований»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Подтверждение, что
заинтересованные
стороны имеют общее
понимание требований



Использует правильный
метод коммуникаций в
зависимости от
стейкхолдера



Возможность
оценить
последствия
изменения в
требованиях



Обсуждение
требований
Пошаговое
руководство

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ



Задача
«Определить
потребности бизнеса»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Идентифицирует и
определяет
потребности
бизнеса



Определение
возможностей для
улучшения



Бенчмаркинг
Мозговой
шторм
Анализ бизнес-
правил
Фокус группы
Функцио-
нальная
декомпозиция
Анализ причин

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ



Задача
«Определить
потребности бизнеса»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Понимание общей
структуры бизнеса,
стратегии и
влияния на объем
работ



Понимание
организационной
культуры, структуры
и влияния на объем
работ



Бенчмаркинг
Анализ бизнес-
правил
Фокус группы

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ



Задача
«Оценить
недостаток
возможностей»

- Аналитическое мышление
- Знание бизнеса
- Поведенческие характеристики
- Навыки коммуникаций
- Навыки взаимодействия
- Знание ИТ-приложений

Понимание бизнес-архитектуры и умение оценить недостаток возможностей

✗	—	✗	—	—	—
---	---	---	---	---	---

Анализ документации
SWOT-анализ

КОМПЕТЕНЦИИ Н А В Ы К И МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ



Задача
«Определить
подход к
решению»

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

Определяет возможные подходы к решению



Описание и выбор подхода к решению из числа различных вариантов



Бенчмаркинг
Мозговой штурм
Анализ решений
Приблизительная оценка
SWOT-анализ

КОМПЕТЕНЦИИ

Н А В Ы К И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ



Задача
«Определить
рамки решения»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Определяет новые
возможности,
которые
предоставят
проект, итерация
или рабочее усилие



Функцио-
нальная
декомпозиция
Анализ
интерфейса
Планирование
объёма
Истории
пользователей

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ

Задача
«Определить
бизнес-кейс»

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

Определение обоснования или инвестирования для предложенного решения



Подготовка пакета решений



Анализ решений
Приблизительная оценка
Метрики и ключевые показатели результативности
Анализ рисков
SWOT-анализ
Оценка вендоров

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ

Задача
«Расставить
приоритеты
требований»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Эффективная
расстановка
приоритетов для
требований на
основе факторов,
включая стоимость
бизнеса, стоимость
доставки, сроки



Анализ
решений

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ

**Задача
«Организовать
требования»**

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

Организация и синтез большого количества информации, предоставленной заинтересованными сторонами

X

X

X

X

X

I

Анализ бизнес-правил

Диаграмма потоков данных

Моделирование данных

Функциональная декомпозиция

Моделирование организации

Моделирование процессов

Сценарии и варианты использования

Планирование объема

Истории пользователей

КОМПЕТЕНЦИИ

Н А В Ы К И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ

Задача
«Выделить и
смоделировать
требования»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

- Определение критериев
- Анализ бизнес-правил
- Словарь данных
- Диаграмма потоков данных
- Функциональная декомпозиция
- Анализ интерфейса
- Метрики и КПР
- Анализ функ. требований
- Моделирование процессов
- Прототипирование
- Варианты использования
- Сетевые диаграммы

Понимание
надлежащего
использования
различных методов
анализа



Разработка
абстрактных
моделей, которые
описывают сферу
бизнеса



КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ

Задача
«Определить
допущения и
ограничения»

Выявляет и
объединяет
факторы отличные
от требований,
которые влияют на
определение того,
какие из решений
жизнеспособны

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений



Отслеживание
проблем
Анализ рисков

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ

Задача
«Проверить
требования»

Аналитическое мышление
Знание бизнеса
Поведенческие характеристики
Навыки коммуникаций
Навыки взаимодействия
Знание ИТ-приложений

Убеждается, что требования и модели достаточно качественны, чтобы выстраивать дальнейшую работу

X X X X X X

Определение критериев принятия и оценки
Отслеживание проблем
Пошаговое руководство

КОМПЕТЕНЦИИ Н А В Ы К И МЕТОДЫ

АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ

Задача «Подтвердить требования»

Убеждается, что все требования обеспечивают приращение ценности бизнеса, выполнение целей и задач, а также удовлетворяют потребностям заинтересованных сторон

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

X

X

X

X

X

I

Определение критериев принятия и оценки

Метрики и ключевые показатели результативности

Прототипирование

Анализ рисков

Пошаговое руководство

КОМПЕТЕНЦИИ

Н А В Ы К И

МЕТОДЫ

ОЦЕНКА И УТВЕРЖДЕНИЕ РЕШЕНИЯ

Задача
«Оценить
предлагаемое
решение»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Оценивает
предложенные
решения и
демонстрирует,
какое предложение
будет наиболее
эффективным



Определение
критериев
принятия и
оценки
Анализ
решений
Оценка
вендоров

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ОЦЕНКА И УТВЕРЖДЕНИЕ РЕШЕНИЯ

Задача «Распределить требования»

Аналитическое мышление

Знание бизнеса

Поведенческие характеристики

Навыки коммуникаций

Навыки взаимодействия

Знание ИТ-приложений

Выделяет требования заинтересованных сторон к решению среди компонент решения для максимизации стоимости бизнеса

X

X

X

X

X

I

Определение критериев принятия и оценки

Анализ бизнес-правил

Анализ решений

Функциональная декомпозиция

Моделирование процессов

КОМПЕТЕНЦИИ

Н А В Ы К И

МЕТОДЫ

ОЦЕНКА И УТВЕРЖДЕНИЕ РЕШЕНИЯ

Задача
«Оценить
готовность
организации»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Определение критериев
 Диаграмма потоков данных
 Фокус группы
 Интервьюирование
 Моделирование организации
 Отслеживание проблем
 Моделирование процессов
 Анализ рисков
 Исследование SWOT-анализ

Оценивает организационную готовность к новому решению



КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ОЦЕНКА И УТВЕРЖДЕНИЕ РЕШЕНИЯ

Задача
«Определить
требования к
переходу»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Определяет
возможности и
требования к
поддержке
перехода на новое
решение



Анализ
бизнес-правил

Диаграмма
потоков данных

Моделирование
данных

Моделирование
организации

Моделирование
процессов

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ОЦЕНКА И УТВЕРЖДЕНИЕ РЕШЕНИЯ

Задача
«Утвердить
решение»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Проверяет, что
решение
удовлетворяет
потребности
бизнеса



Определяет
наиболее
подходящую
реакцию на
выявленные
дефекты



Определение
критериев

Отслеживание
проблем

Анализ причин

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ОЦЕНКА И УТВЕРЖДЕНИЕ РЕШЕНИЯ

Задача
«Оценить
выполнение
решения»

Аналитическое
мышление

Знание бизнеса

Поведенческие
характеристики

Навыки
коммуникаций

Навыки
взаимодействий

Знание ИТ-
приложений

Измеряет и
оценивает решение
по значимости и
возможностям



Анализ
решений

Фокус группы

Наблюдение

Исследование/
анкетирование

КОМПЕТЕНЦИИ

Н

А

В

Ы

К

И

МЕТОДЫ

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

БИЗНЕС-АНАЛИТИК в информационных технологиях – это человек, выступающий в роли интерфейса между ИТ и бизнесом, который может говорить на одном языке с представителями обеих областей и может организовать совместную работу над предметной областью.

БИЗНЕС-АНАЛИТИК в бизнесе – это человек, который умеет анализировать определенный вид бизнеса или процесса (непрерывное производство, розничный бизнес, управление проектами и т.п.) или круг задач в бизнесе (маркетинг, управление запасами, бюджетирование и т.д.).