

Mierzalne Wartości Projektu

Kasjan Kotynia

O mnie

Kasjan Kotynia

<https://www.linkedin.com/in/kasjan-kotynia/>

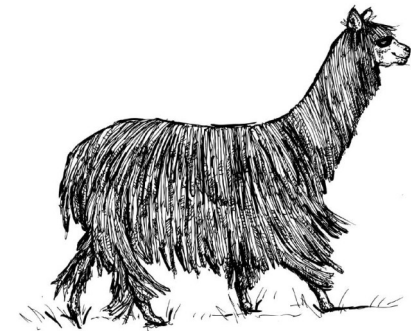
- Analiza biznesowa i systemowa,
 - Outsourcing i produkty,
- Usługi i szkolenia QA,
- Przygotowywanie i prowadzenie prelekcji.

O mnie



wud
silesia

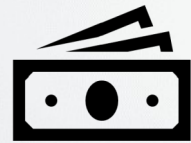
BADACZE!
Wartość tkwi w procesie



O technologii, edukacji i projektowaniu poprzez wspólną podróż badawczą.

Dlaczego?

W zależności od źródła od 61% do 68% projektów kończy się porażką.



Źródła:

<https://www.information-age.com/projects-continue-fail-alarming-rate-123470803/>

<https://www.infoq.com/articles/standish-chaos-2015>

<https://www.zdnet.com/article/study-68-percent-of-it-projects-fail/>

<https://www.forbes.com/sites/neilpatel/2015/01/16/90-of-startups-will-fail-heres-what-you-need-to-know-about-the-10/#2ac8deab6679>

https://www.standishgroup.com/sample_research_files/DemoPRBR.pdf

<https://www.youtube.com/watch?v=pCPDKIAMsCI>

Co chcę przekazać?

- Mój cel: Zmniejszyć procent projektów zakończonych porażką
 - Przedstawić różnice między wartością (end), a środkami dostarczania wartości (mean).
 - Przedstawić definicję interesariusza.
 - Przedstawić dlaczego dekompozycja i kwantyfikacja wartości jest wymagana.



Czym jest wartość?

Wartość to postrzegana korzyść.

Jest to korzyść, którą myślimy, że uzyskamy od czegoś.



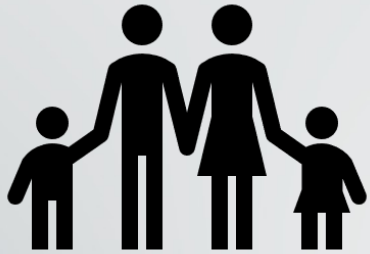
Źródło:

<http://concepts.gilb.com/definition-Value>

Postrzegana korzyść



Różne rodzaje wartości:



Nie można zmierzyć wszystkiego!

Czym jest dobre ciasto?



Możesz zmierzyć wszystko

Tarta

„Jak mu ostatnio zrobiłam tartę cytrynową, to się ze mną ożenił.”



Możesz zmierzyć wszystko

Duża porcja



Możesz zmierzyć wszystko

Bez rodziny!



Możesz zmierzyć wszystko

Musi być puszyste



Możesz zmierzyć wszystko

Nie za słodkie



Możesz zmierzyć wszystko

Bardzo słodkie!



Możesz zmierzyć wszystko

Z przyjaciółmi 😊



Możesz zmierzyć wszystko

Rodzaj składników – Procent każdego składnika

Temperatura – Stopień Celsjusz

Porcja ciasta – Gramy

Gęstość – Gramy na cm^3

Słodkość – Procent słodzika

Kawa? – True/False

Z przyjaciółmi? – True/False

Wspólnie z rodziną? – True/False

Czy trzeba po nim zmywać? – True/False



Możesz zmierzyć wszystko

1. Jeżeli coś ma znaczenie, jest wykrywalne / możliwe do zaobserwowania.
2. Jeżeli jest wykrywalne, może zostać wykryte jako ilość (lub zakres możliwych ilości).
3. Jeżeli można to wykryć jako zakres możliwych ilości, może być mierzone.



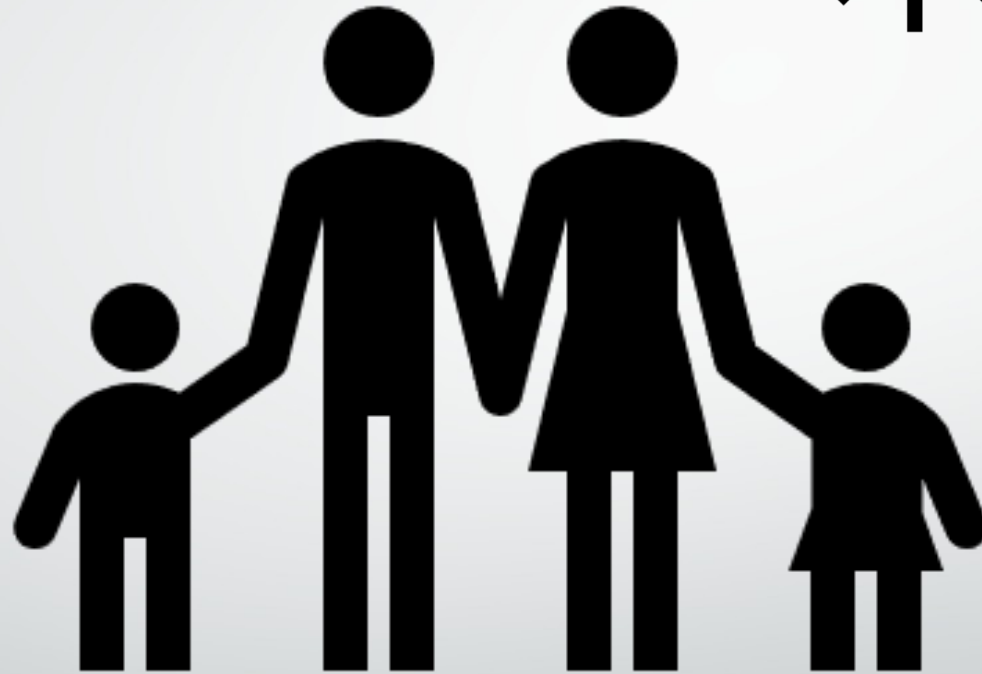
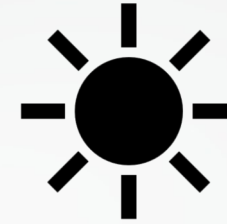
Source: Douglas W. Hubbard, „How To Measure Anything”, 2010



Wartości są jak dobre ciasto.
Można je zmierzyć! 😊



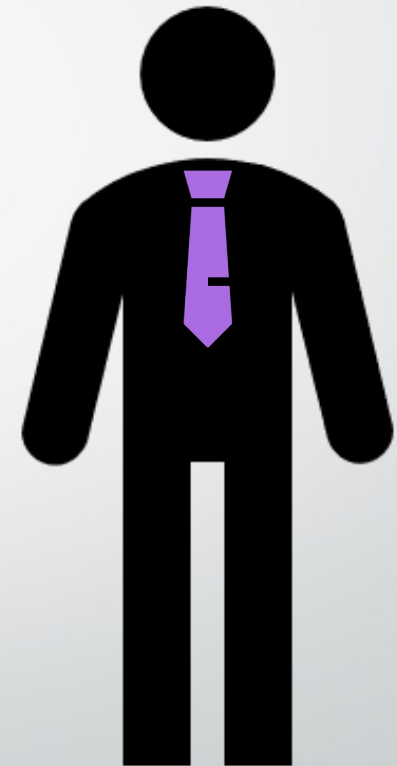
Safety4Family



Definicja Interesariusza

Interesariuszem nazywamy każdą **osobę**, **grupę osób** lub **system**, który jest lub chcemy, żeby był zainteresowany naszym projektem.

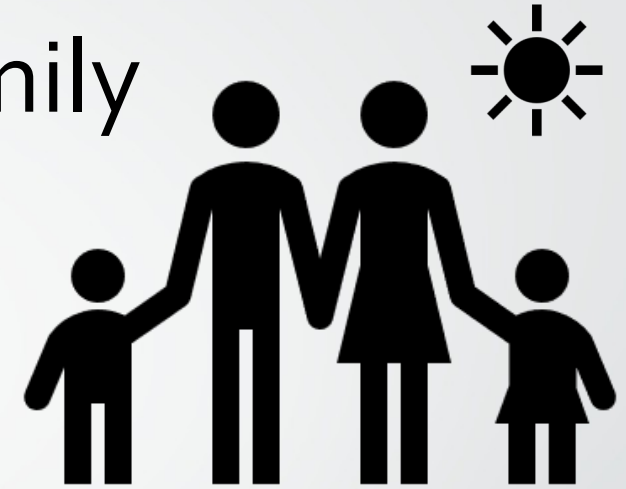
Źródło: <http://concepts.gilb.com/definition-Stakeholder>



Interesariusze Safety4Family

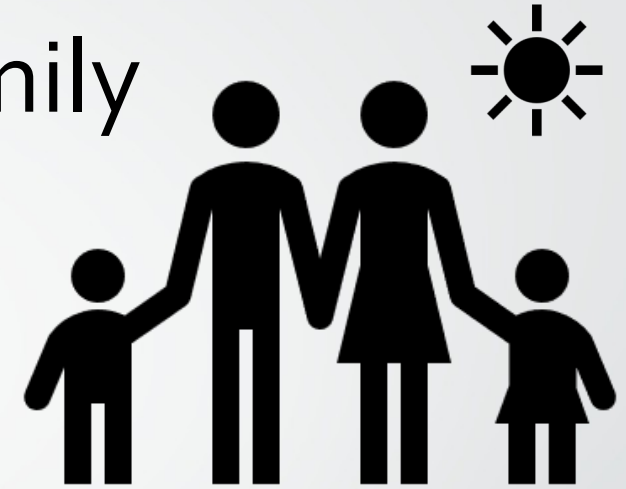
- Pojedyncze osoby:
 - CEO
 - CFO
 - COO
 - CTO
 - ...
- Grupy:
 - Pracownicy
 - Menedżerowie
 - Zespół serwisowy
 - Trenerzy
 - Komitet sterujący
 - ...

- Nieożywieni:
 - Plany
 - Kultura
 - Standardy
 - Prawo
 - ...
- Otoczenie:
 - Wojna
 - Bankructwo
 - Brexit
 - Fuzje firm
 - ...



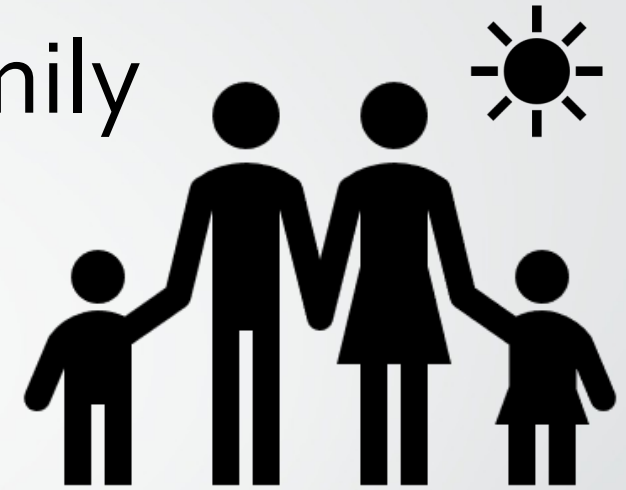
Interesariusze Safety4Family

- Koszta:
 - Coaching
 - Komunikacja
 - Spotkania
 - Szkolenia
 - ...
- Strategie Zarządzania Interesariuszami:
 - Analiza
 - Szkolenia
 - Spotkania
 - Identyfikacja
 - ...
- Rodzina i jej środowisko:
 - Rodzice
 - Samotny rodzic
 - Dzieci
 - Sąsiedzi
 - ...
- Zagrożenia rodziny:
 - Włamywacz
 - Łobuzi
 - Choroba
 - Trudna sytuacja finansowa
 - ...

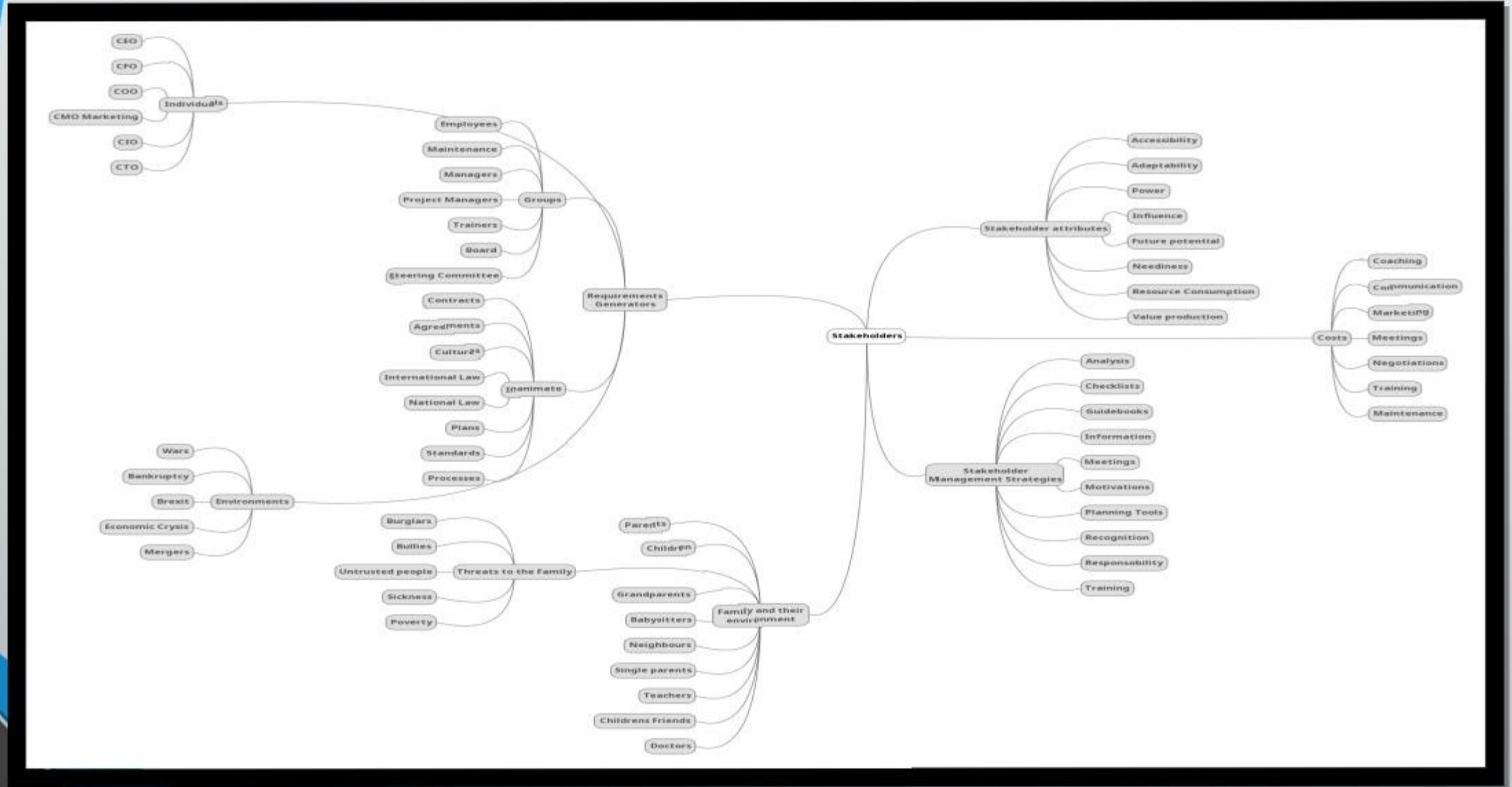


Interesariusze Safety4Family

- Atrybuty Interesariuszy:
 - Władza
 - Wpływ
 - Produkcja Wartości
 - Nastawienie
 - ...



Mapa Interesariuszy Safety4Family



Identyfikacja Wartości



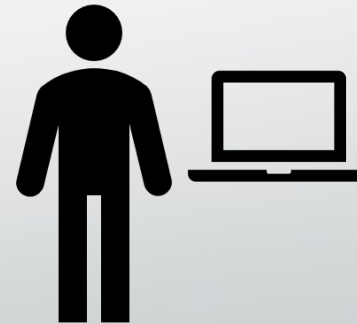
Zysk
Data zakończenia
Zgodność z wartościami
firmy
Projekt - oprogramowanie



Bezpieczeństwo Rodziny
Stabilność finansowa
Komfort
Zaufanie



Zgodność z prawem
Certyfikacja



Innowacyjne projekty
Samorozwój
Stabilność finansowa
Work-Life Balance

Identyfikacja Wartości



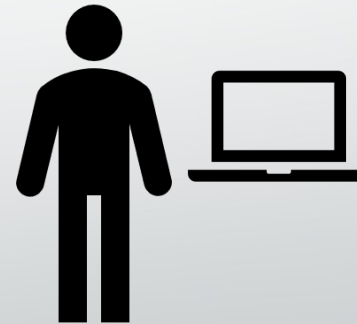
Zysk
Data zakończenia
Zgodność z wartościami
firmy
Projekt - oprogramowanie



Bezpieczeństwo Rodziny
Stabilność finansowa
Komfort
Zaufanie



Zgodność z prawem
Certyfikacja



Innowacyjne projekty
Samorozwój
Stabilność finansowa
Work-Life Balance

O Interesariuszach

Krytyczni interesariusze to ci, którzy mogą zdecydować o **sukcesie lub porażce** Twojego projektu.

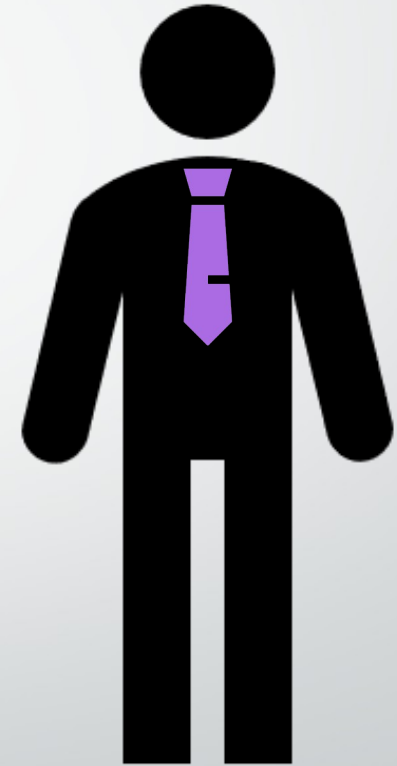
Jeśli nie znajdziesz krytycznych interesariuszy, oni znajdą Ciebie!

Analiza interesariuszy to **nie jest jednorazowa czynność**. Jest to stopniowy, ewolucyjny i **ciągły proces** uczenia się przez organizację tego, kim (lub czym) są jego interesariusze.

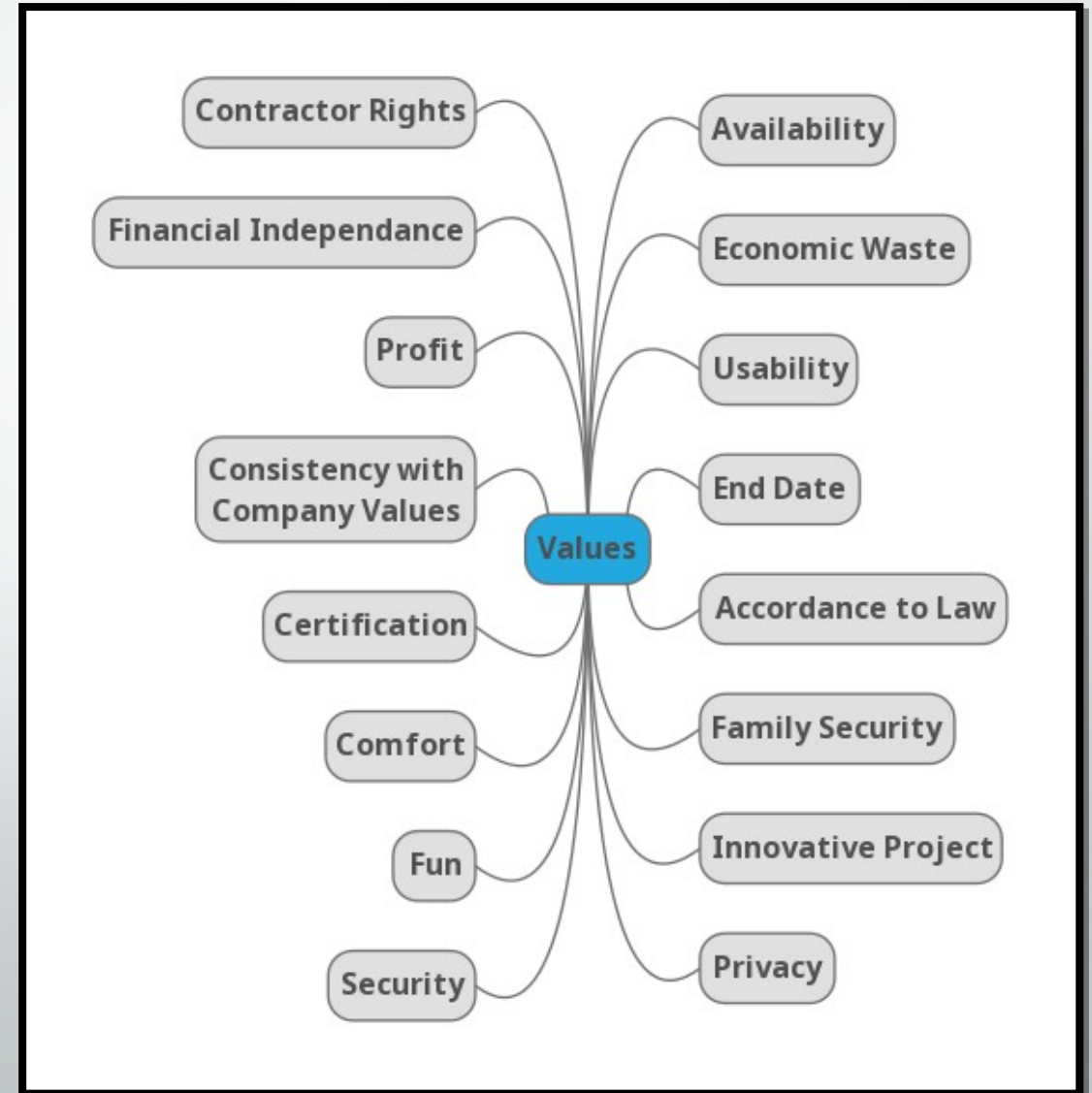
Źródła:

<http://concepts.gilb.com/definition-Stakeholder>

<https://nowy.me/blog/spojnosc-notatki-z-warsztatow-z-tomem-gilbem/>

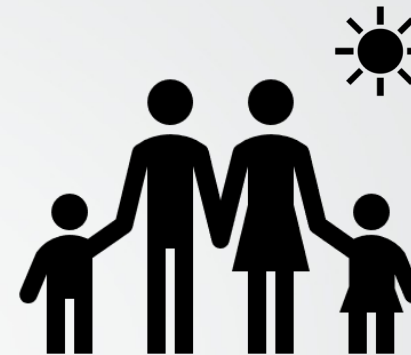


Identyfikacja Wartości



Bezpieczeństwo Rodziny

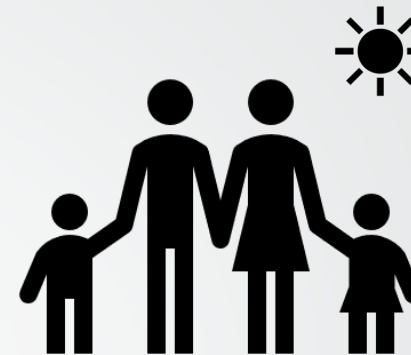
Dekompozycja



- Zmniejszenie szansy na włamanie
- Zmniejszenie czasu wymaganego do uzyskania pomocy medycznej
- Zmaksymalizowanie czasu, w którym dziecko jest pod opieką
- Zdrowe i czyste środowisko
- Posiadanie wystarczających środków do utrzymania rodziny
- Skrócenie potrzebnego czasu na dojście do szkoły
- ...

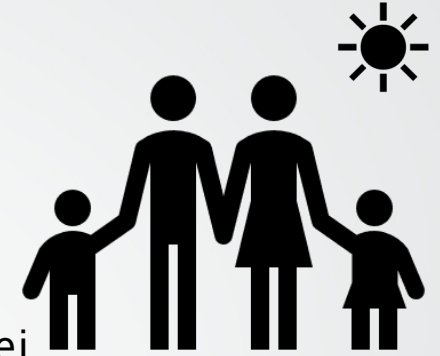
Bezpieczeństwo Rodziny

Dekompozycja



- Zmniejszenie szansy na włamanie
- **Zmniejszenie czasu wymaganego do uzyskania pomocy medycznej**
- Zmaksymalizowanie czasu, w którym dziecko jest pod opieką
- Zdrowe i czyste środowisko
- Posiadanie wystarczających środków do utrzymania rodziny
- Skrócenie potrzebnego czasu na dojście do szkoły
- ...

Kwantyfikacja



Poziom Ambicji: Zmniejszenie czasu wymaganego do uzyskania pomocy medycznej.

Miernik:

Liczba minut potrzebna dla [Interesariusza] od momentu podjęcia decyzji o [interwencji] związanej z [problemem zdrowotnym] [domownika], aż do czasu, w którym rozpocznie się [rzetelny proces diagnozy].

Dekompozycja miernika:

Interesariusz = {Rodzic, Samotny Rodzin, Sąsiad, Dziecko, Dziadkowie}

Interwencja = {Konsultacja medyczna}

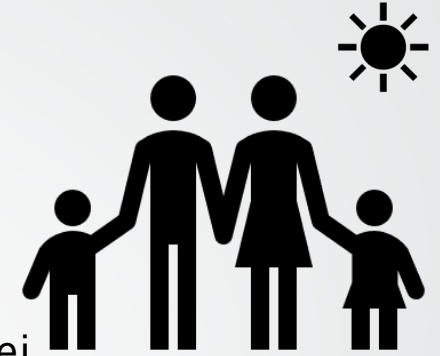
Problem zdrowotny = {Gorączka, kaszel, ból, złamania, krwawienie, omdlenie}

Domownik = {Rodzic, Samotny Rodzic, Dziecko, Dziadkowie, Współlokator}

Rzetelny proces diagnozy = Medyczna procedura wykonywana przez [Specjalistę] na [Domowniku] w celu uzyskania informacji o aktualnym zagrożeniu zdrowia lub życia.

Specjalista = {Lekarz Pierwszego Kontakt, Chirurg, Lekarz Pogotowia, Pediatra}

Kwantyfikacja



Poziom Ambicji: Zmniejszenie czasu wymaganego do uzyskania pomocy medycznej.

Miernik:

Liczba minut potrzeba dla [Interesariusza] od momentu podjęcia decyzji o [interwencji] związanej z [problemem zdrowotnym] [domownika], aż do czasu, w którym [rzetelny proces diagnozy] się rozpocznie.

Poziomy miernik:

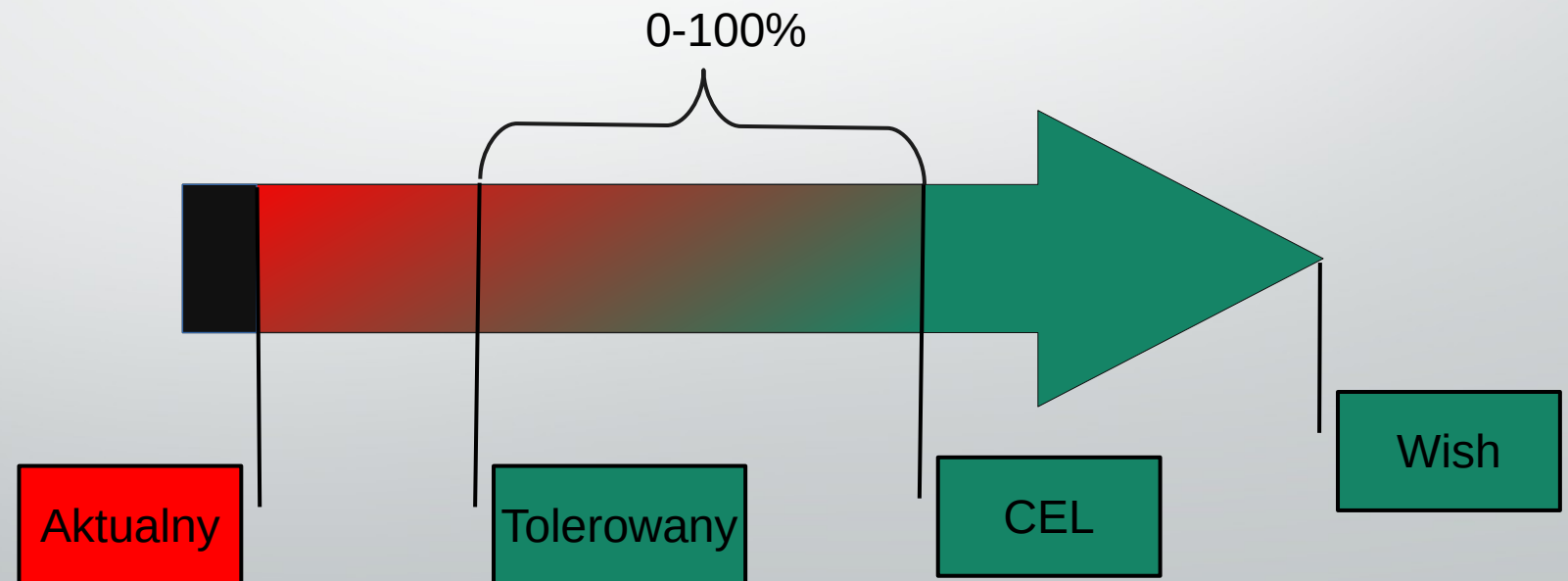
„Wish”: 1 minuta

Cel: 15 minut

Tolerowany: 35 minut

Aktualny: 60 minut

Data końca: 6 miesięcy



Generowanie Strategii

Cele \ Strategie	Strategia 1	Strategia 2...	Strategia M
Mierzalny Cel 1			
Mierzalny Cel 2			
...			
Mierzalny Cel N			

Środki do uzyskania
wartości (MEANS)

Mierzalne wartości
(ENDS)

Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)			


Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)			
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)			


Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)			
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)			
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)			


Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)			
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)			
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)			

Generowanie Strategii


Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m		
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)			
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)			

Generowanie Strategii


Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m		
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)			
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)			

Skąd wiesz?
Jaką masz pewność?
Na jakiej podstawie
dokonujesz predykcji?



Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m		
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)	100% 45m -> 15m		
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)			

Generowanie Strategii



Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m		
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)	100% 45m -> 15m		
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)	0% -		

Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m	80% 60m -> 19m	
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)	100% 45m -> 15m	-33% 45m -> 35m	
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)	0% -		




Mimo wzrostu wartości
możemy dalej nie
osiągnąć
satisfakcjonującego
wyniku!

Generowanie Strategii




Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m	80% 60m -> 19m	
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)	100% 45m -> 15m	-33% 45m -> 35m	
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)	0% -	-75% 120% -> 150%	

Pewne rozwiązanie może nas oddalać od pewnych ważnych wartości!




Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m	80% 60m -> 19m	120% 60m -> 11m
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)	100% 45m -> 15m	-33% 45m -> 35m	0% -
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)	0% -	-75% 120% -> 150%	0% -




Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m	80% 60m -> 19m	120% 60m -> 11m
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)	100% 45m -> 15m	-33% 45m -> 35m	0% -
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)	0% -	-75% 120% -> 150%	0% -
Procentowa Suma Wpływu	140%	-28%	120%



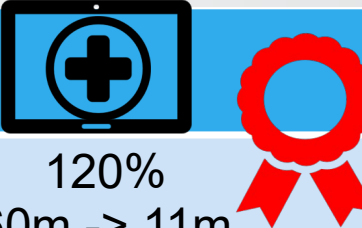
Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m	80% 60m -> 19m	120% 60m -> 11m
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)	100% 45m -> 15m	-33% 45m -> 35m	0% -
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)	0% -	-75% 120% -> 150%	0% -
Procentowa Suma Wpływu	140%	-28%	120%
Koszt Implementacji	450.000 \$	330.000 \$	60.000\$

Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m	80% 60m -> 19m	120% 60m -> 11m
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)	100% 45m -> 15m	-33% 45m -> 35m	0% -
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)	0% -	-75% 120% -> 150%	0% -
Procentowa Suma Wpływu	140%	-28%	120%
Koszt Implementacji	450.000 \$	330.000 \$	60.000\$
Stosunek wpływu do kosztów	0,31	-0,08	2

Generowanie Strategii

Cele \ Strategie			
Pomoc Medyczna 60m -> 15m (T:35m)	40% 60m -> 27m	80% 60m -> 19m	120% 60m -> 11m
Droga do Szkoły 45m -> 15m (T:30m)	100% 45m -> 15m	-33% 45m -> 35m	0% -
Środowisko (PM 10) 120% -> 80% (T:120%)	0% -	-75% 120% -> 150%	0% -
Procentowa Suma Wpływu	140%	-28%	120%
Koszt Implementacji	450.000 \$	330.000 \$	60.000\$
Stosunek wpływu do kosztów	0,31	-0,08	2

Dekompozycja Strategii

- Co musimy zrobić, żeby interesariusz otrzymał wartość?
- Jakie warunki muszą być spełnione, żeby uznać, że projekt odniósł sukces?
- Jakie widzimy ryzyka i dlaczego?
- Czy jesteśmy pewni? Na jakiej podstawie?
- Skąd wiemy, że projekt odniesie sukces?
- Czy nie zapomnieliśmy o niczym istotnym?
- Kto jest odpowiedzialny za projekt?
- Jak będziemy sprawdzać, czy nasz plan się udaje?

Źródło:
<http://concepts.gilb.com/dl24>



Dekompozycja Strategii

- Business Model,
- High Level Design,
- Analiza rynku,
- Stakeholder Stories,
- Estymacje,
- Kamienie Milowe,
- Potrzebni ludzie i umiejętności,
- Wymagane zasoby,
- Plan weryfikacji,
- Etc...



Wytwórz, dostarcz, zmierz, wyciągaj wnioski

“Facts are stubborn things;
and whatever may be our wishes, our inclinations, or the dictates of our
passions,
they cannot alter the state of facts and evidence.”

-John Adams (1735-1826), 2nd President of US



Stakeholder analysis

Value decomposition

Solutions

Solution decomposition

Implementation

Delivery

Measurement

Learning

EVO

Jak poćwiczyć?

- Zostaliśmy wybrani jako jedna ze strategii
 - Jakie mierniki spowodowały, że to my zostaliśmy wybrani? Które były kluczowe?
- Jakie są cele firmy?
 - Jaka jest ich definicja?
 - Jak są mierzone?
- Co wytwarzane przez nas narzędzie ma zmienić?
 - Czy otrzymaliśmy w ogóle taką informację?

Jak poćwiczyć?

- Podejmowanie decyzji o wyborze narzędzia:
 - Który interesariusz jaką postrzeganą korzyść otrzyma?
 - Jak chcesz udowodnić, że korzyść została dostarczona?
 - Jaki jest aktualny stan miernika, który chcesz zmienić?

Podsumowanie

- Przedstawić różnice między wartością (end), a środkami dostarczania wartości (mean).
 - Najpierw przemyśl co chcesz zmienić, potem w jaki sposób.
- Przedstawić definicję interesariusza.
 - Użytkownik jest tylko jednym z wielu interesariuszy.
- Przedstawić dlaczego dekompozycja i kwantyfikacja wartości jest wymagana.
 - "Mystification is simple; clarity is the hardest thing of all." - Julian Barnes



Bibliografia

[Tom Gilb: Value Planning in a Lean and Agile Way for Managers](#)

[Quantify the un-quantifiable: Tom Gilb at TEDxTrondheim](#)

[How to Measure Anything by Douglas W. Hubbard](#)

[Value Planning Book by Tom Gilb](#)

[User Stories - Ujęcie Krytyczne](#)

[Spójność - notatki z warsztatów](#)

[12 Tough Questions - Tom Gilb](#)

Measurable Project Values

Kasjan Kotynia

<https://www.linkedin.com/in/kasjan-kotynia/>

Konferencja WUD Silesia – www.wudsilesia.pl

Badacze WUD Silesia – szukajcie [grupy na FB](#) 😊