BUSINESS ANALÝZA V SAAS PROSTŘEDÍ

PROPOJENÍ BABOK® GUIDE V3 S PRAXÍ

IIBA Czech Chapter

SROVNÁNÍ PŘÍSTUPŮ: TRADIČNÍ VÝVOJ VS. SAAS PROSTŘEDÍ

Tradiční vývoj / On-Premise

Cíl: Přesná specifikace funkcí („Co máme postavit“).

Práce: Dlouhé analýzy předem, návrh kódování od nuly.

Přizpůsobení: Vývoj systému na míru stávajícím procesům.

Akceptace: Splnění kompletního seznamu požadavků.

SaaS / Cloudová řešení

Cíl: Měření a ověřování hodnoty („Jaký to má dopad“).

Práce: Datové integrace, konfigurace a pravidla.

Přizpůsobení: Ohýbání procesů firmy podle best-practice SaaS.

Akceptace: Funkční konfigurace, ověření hypotézy (MVP) a následná adopce.

3 POSUNY V PRÁCI ANALYTIKA & UKOTVENÍ V BABOK® V3

BABOK: SOLUTION EVALUATION

1. Od funkcí k metrikám

Místo pouhé funkčnosti definujeme a měříme byznys hodnotu (např. Time-to-Value nebo rychlost odbavení retenční nabídky).

BABOK / AGILE EXTENSION

2. Definition of Value & MVP

Místo obřích analýz tvoříme hypotézy. Spustíme 1 klíčový scénář, změříme výsledky a na základě dat řešení upravujeme.

BABOK: RADD & ARCHITECTURE

3. Most k nativní cestě

Analytik brání systém před překomplikováním. Vysvětluje stakeholderům, jak řešit jejich potřeby nativní cestou nástroje.

PRAXE: IMPLEMENTACE B2B CVM PLATFORMY

Aplikace teoretických principů na zavedení CVM SaaS nástroje:

Datový model & Integrations (Data Modelling)
Určení datových toků (RT vs. dávky) potřebných k naplnění účelu bez nutnosti stavět databázi od zera.

Konfigurace & Scénáře (Process Analysis)
Překlad požadavků obchodníků do vestavěných modulů, segmentačních stromů a kampaňových scénářů.

Adopce & Měření dopadu (Metrics & KPIs)
Sledování využívání funkcí retenčními manažery a reálného vlivu na snížení odchodovosti (churn rate).

KLÍČOVÉ METRIKY (SOLUTION EVALUATION)

Time-to-Value (TTV)
Rychlost, s jakou uživatel nebo klient získá z funkce reálný užitek.

Feature Adoption
% cílových uživatelů/manažerů, kteří novou funkci aktivně používají.

Retention & Churn Impact
Měřitelný dopad navržené změny na udrženou hodnotu zákaznického kmenu.

KONTROLNÍ CHECKLIST PRO PŘÍŠTÍ SAAS ZADÁNÍ

1. Limity a standardy

Nepokoušíme se naprogramovat na míru něco, co SaaS nástroj v základu řeší nativně trochu jinak?

2. Metrika úspěchu

Máme jasně definovanou metriku adopce nebo konverze, kterou budeme po spuštění vyhodnocovat?

3. Test na vzorku (MVP)

Můžeme funkci zapnout jen pro část uživatelů a na základě reálných dat se rozhodnout, jak pokračovat?