

# Pre-Sale, Requirements Elicitation

- 21/04/2017

# Содержание

1. PRE-SALE
2. PRE-SALE ЗАДАЧИ
3. КОМПЕТЕНЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ
4. РОЛЬ АНАЛИТИКА
5. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ
6. REQUIREMENTS ELICITATION

## О себе 😊



- Senior Business Analyst /Head of BA Practice в компании Infopulse
- СВАР
- 7 лет опыта в роли функционального и бизнес-аналитика
- Платежные системы, web-приложения , мобильные приложения, NFC системы



**infopulse**

**Pre-Sale**

# Friendship never ends...



# Что такое Pre-Sale

**Pre-Sale** – активности, которые выполняет команда до привлечения заказчика. Это процесс или комплекс мероприятий, который, как правило, проводится перед тем, как клиент приобретает какой-либо продукт или услугу.

## **Pre-Sale это...**

- Мост между сейлз департаментом и технической командой
- Фокус на предложении решения, которое удовлетворит бизнес потребность заказчика
- Объяснить заказчику суть решения

# Pre-Sale задачи

- Ответ на RFP – предложить решение
  - Понимание нужды заказчика
  - Подготовка описания решения
  - Оценка трудозатрат
  - Расчёт стоимости
- Помощь сейлз департаменту в технических аспектах
- Анализ конкурентов и анализ рынка
- Интерфейс для технической команды
- Встречи с заказчиком
- Демо решения или продукта



# Отличие Pre-Sale от Sale

**Не** Pre-Sale это:

- Поиск новых лидов
- Звонки заказчикам
- Построение коммуникации с заказчиком
- Коммерческая часть предложения
- Коммуникация с заказчиком по закрытию сделки



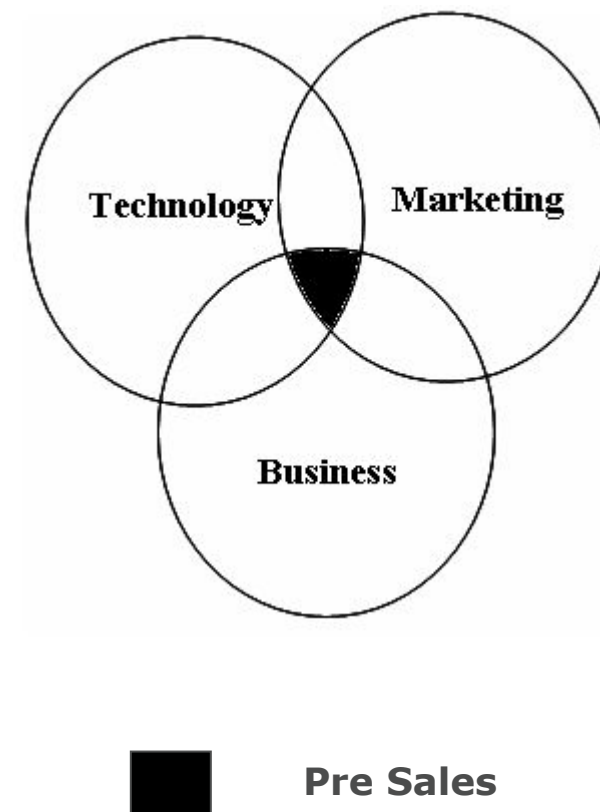
# RFP Journey



1. Получение RFP
2. Анализ RFP: выявление проблем и как их можно решить
3. Встреча с заказчиком и выяснение деталей, демо заказчику
4. Обработка информации: формирование видения проекта, архитектуры, используем или нет готовое решение
5. Оценка проекта
6. Формирование предложения

# Необходимые компетенции для Pre-Sale

- Аналитическое мышление
- Умение сопоставить требования заказчика с предложенным решением
- Умение слышать и слушать заказчика
- Превосходные презентационные навыки
- Коммуникационные навыки
- Понимание архитектурных концептов
- Понимание технических ноу-хау
- Знание технологий
- Умение организовать работу команды
- Знание методологий оценки и расчета рисков
- Знание теории продаж



# Команда

- «Супергерой»



- Аналитик
- Технический специалист
- Менеджер



# Роль аналитика

## Задачи Pre-Sale:

- Ответ на RFP – предложить решение
  - Понимание нужды заказчика
  - Подготовка описания решения
  - Оценка трудозатрат
  - Расчёт стоимости
- Помощь сейлз департаменту в технических аспектах
- Анализ конкурентов и анализ рынка
- Интерфейс для технической команды
- Встречи с заказчиком
- Демо решения или продукта

## Компетенции:

- Аналитическое мышление
- Умение сопоставить требования заказчика с предложенным решением
- Умение слышать и слушать заказчика
- Превосходные презентационные навыки
- Коммуникационные навыки
- Понимание архитектурных концептов
- Понимание технических ноу-хау
- Знание технологий
- Умение организовать работу команды
- Знание методологий оценки и расчета рисков
- Знание теории продаж

# А что же спросить заказчика

- Зачем? Какая цель? Чего хотим?
- Есть ли что-то существующее? Если да – чем не устраивает?
- Кто будет пользоваться? ( выявляем роли в системе)
- Какие бизнес процессы будут в системе?
- Какие основные функции?
- Дизайн ( есть ли бренд бук? Есть ли пожелание к дизайну?)
- Интеграции ( а откуда данные берем? А кому-то что-то передаем?)

# А что же спросить заказчика

- **Нефункциональные требования:**

- А мобильная версия нужна?
- А какие браузеры нужны?
- Сколько пользователей ( всего и одновременно)
- Доступность системы?
- Security ( возможно какие-то сертификации нужны?)
- Локализация
- Миграция данных ( будем ли что-то мигрировать? Какой процесс? Какой объем?)
- Требования регулятора

# Результат работы аналитика

- Описание решения
- Site Map/Logical structure
- Модель данных



# Оценка

Аналитик помогает команде в оценке проекта, объясняет скоуп и верхнеуровневую функциональность

## Методы оценки ( согласно ВАВОК):

- Оценка по аналогии
- Параметрическая оценка
- Оценка снизу вверх
- Rolling Wave
- Оценка по трем точкам
- Исторический анализ
- Экспертное мнение
- Delphi оценка

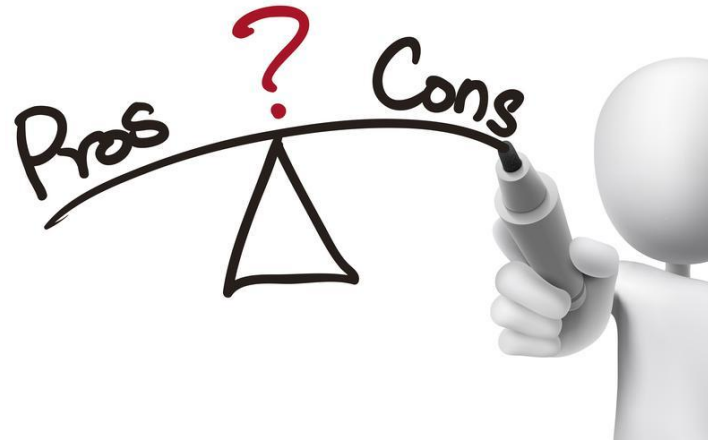
## И еще...

- % от затрат разработчиков
- Количество БА на время работы



# Плюсы и минусы

- Новые бизнес домены
- Новые задачи
- Много коммуникации
- Командировки
- «Не соскучишься»
- Встречи с интересными людьми
- Работа с заказчиком



- Фокусируешься на верхне-уровневом анализе и не вдаешься в детали
- Нет команды
- Или нет времени на pre-sale, или страдает проект
- Не применяешь «все» свои знания
- Работа «на вчера»

# Результат Pre-Sale

- Скоуп
- Ответ на RFP
- Оценка и стоимость
- BRD
- Примеры документов ( FRS, Use cases, User Stories, Interface Description)



# Сертификации

**APMP** – Association of Proposal Management Professionals

- Первая в мире профессиональная программа аккредитации для людей, занимающихся pre-sale
- Целевая аудитория– все заинтересованный лица, которые являются частью команды по подготовке предложения
- Уровни:
  - Foundation: AM.APMP, AF.APMP  
Basic knowledge of best practice
  - Practitioner: AP.APMP, APF.APMP  
Application of best practice
  - Professional: PPM.APMP, PPF.APMP  
Advocacy of best practice

<http://www.apmp.org/>

The logo for 'infopulse' is centered on the left side of the slide. It features the word 'infopulse' in a white, lowercase, sans-serif font. The text is positioned over a series of concentric white circles that radiate from the center of the word, creating a ripple effect. The background of the slide is a solid blue color with several large, faint white circles that overlap each other, creating a layered, abstract design.

## Requirements Elicitation

# Шаги

1. Подготовка к сбору требований
  1. Определяем заинтересованных лиц
  2. Выбираем техники сбора требований
  3. Готовим инфраструктуру
2. Сбор требований
3. Документирование
4. Подтверждение с заинтересованными лицами

# Техники для сбора требований

- **Benchmarking and Market Analysis:** used as a source of business analysis information by comparing a specific process, system, product, service, or structure with some external baseline, such as a similar organization or baseline provided by an industry association. Market analysis is used to determine what customers want and what competitors provide.
- **Brainstorming:** used to generate many ideas from a group of stakeholders in a short period, and to organize and prioritize those ideas.
- **Business Rules Analysis:** used to identify the rules that govern decisions in an organization and that define, constrain, or enable organizational operations.
- **Collaborative Games:** used to develop a better understanding of a problem or to stimulate creative solutions.
- **Concept Modelling:** used to identify key terms and ideas of importance and define the relationships between them.
- **Data Modelling:** used to understand entity relationships during elicitation.
- **Document Analysis:** used to review existing systems, contracts, business procedures and policies, standards, and regulations.
- **Focus Groups:** used to identify and understand ideas and attitudes from a group.
- **Interface Analysis:** used to understand the interaction, and characteristics of that interaction, between two entities, such as two systems, two organizations, or two people or roles.
- **Interviews:** used to ask questions of stakeholders to uncover needs, identify problems, or discover opportunities.
- **Mind Mapping:** used to generate many ideas from a group of stakeholders in a short period, and to organize and prioritize those ideas.
- **Observation:** used to gain insight about how work is currently done, possibly in different locations and in different circumstances.
- **Process Analysis and Modeling:** used to understand current processes and to identify opportunities for improvement in those processes, used to elicit processes with stakeholders during elicitation activities.
- **Prototyping:** used to elicit and validate stakeholders' needs through an iterative process that creates a model of requirements or designs.
- **Survey or Questionnaire:** used to elicit business analysis information, including information about customers, products, work practices, and attitudes, from a group of people in a structured way and in a relatively short period of time.
- **Workshops:** used to elicit business analysis information, including information about customers, products, work practices, and attitudes, from a group of people in a collaborative, facilitated way.

The logo for 'infopulse' is centered on the left side of the slide. It features the word 'infopulse' in a white, lowercase, sans-serif font. The text is positioned within a series of concentric white circles that radiate from the center of the word, creating a ripple effect. The background of the slide is a solid blue color with several large, faint white circles that overlap each other, providing a modern and clean aesthetic.

infopulse

## Case Study

# Бизнес

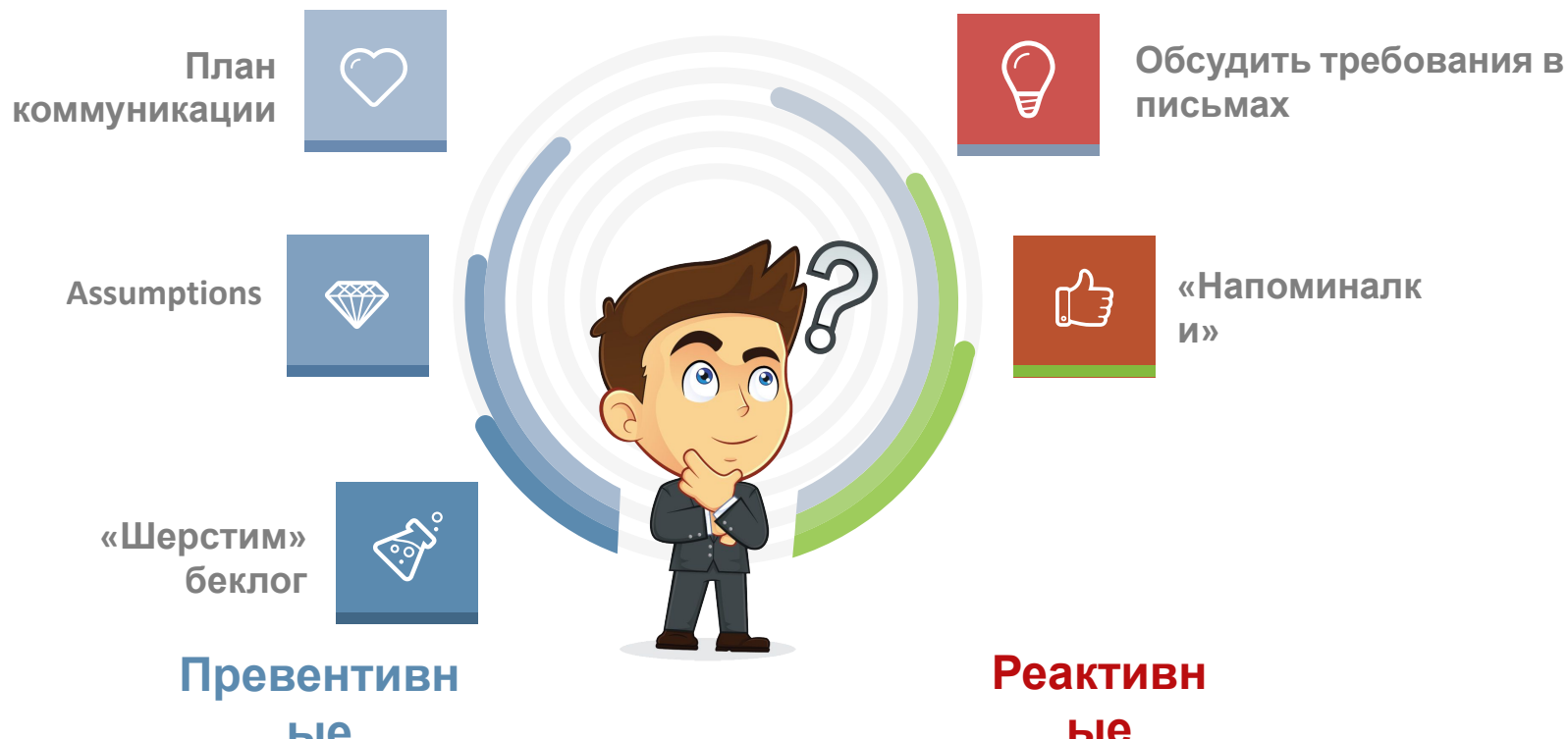
## ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

### Проблемы:

- Нет времени
- Тяжело даются технические моменты
- “Плюшки” вместо основного функционала

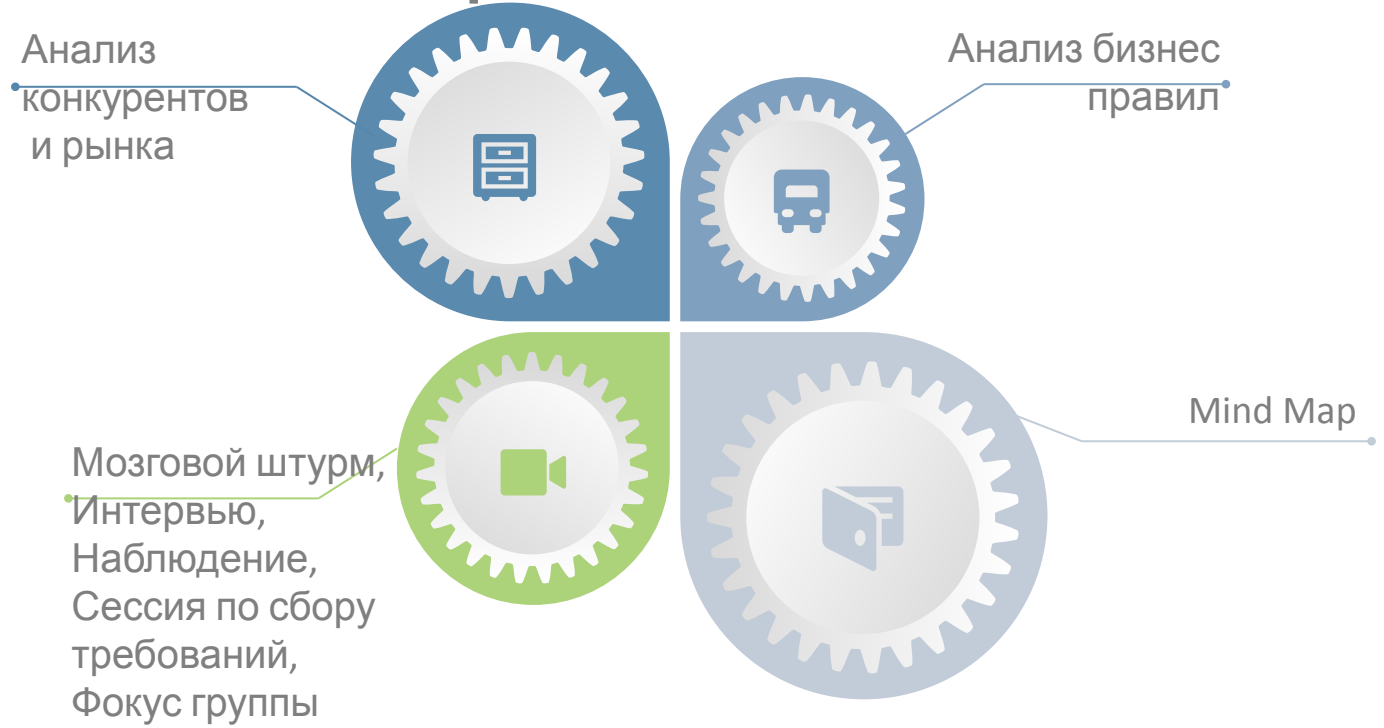
### Case Study:

Система менеджмента юридических рисков





# Техники сбора требований



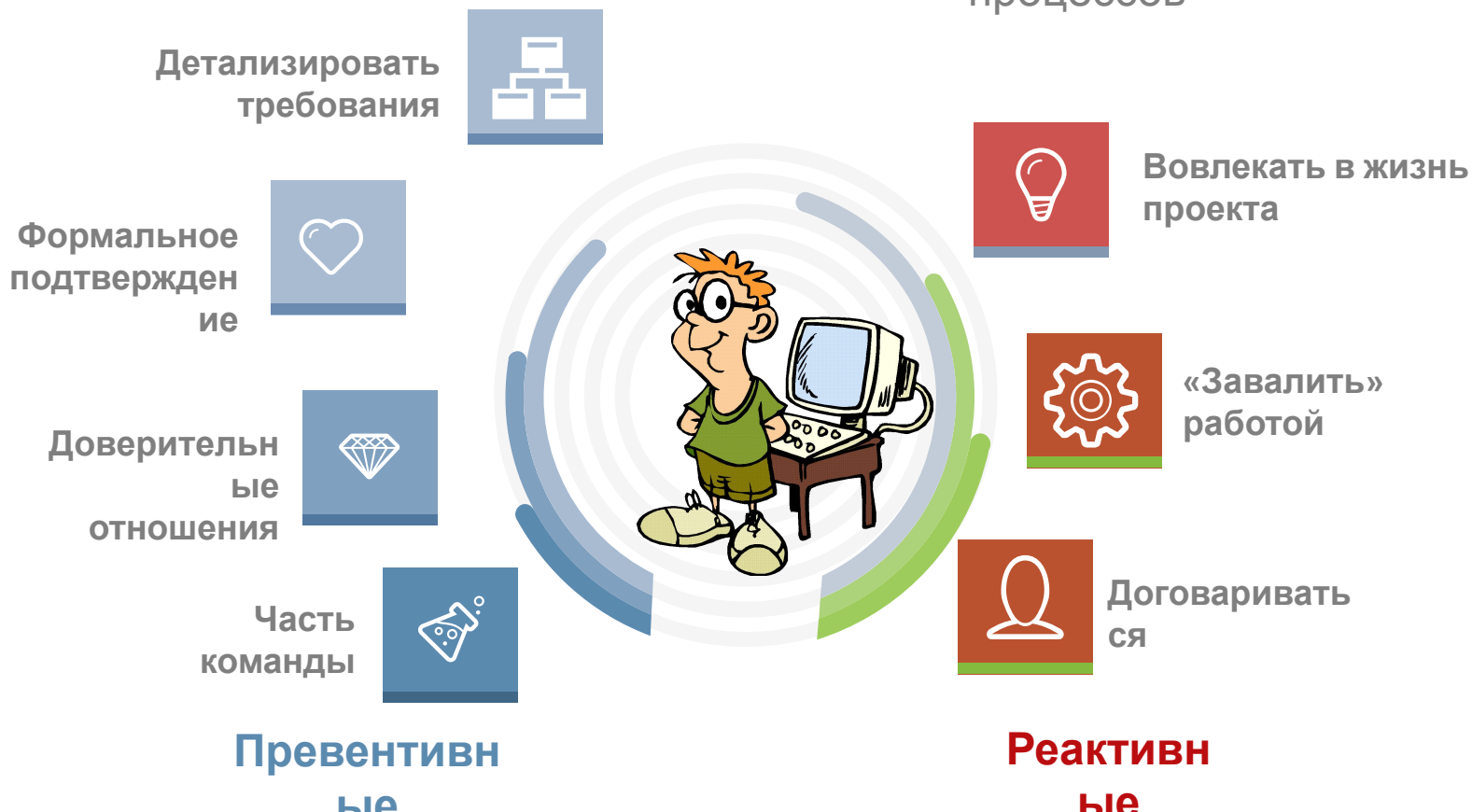
# Технический Человек

## Проблемы:

- «Пропихивает» изменения в скоуп
- Слишком пристально следит за оценкой команды

## Case Study:

Автоматизация бизнес процессов

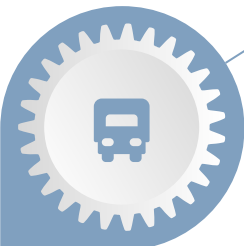


# Техники сбора требований

Мозговой штурм,  
Интервью,  
Сессия по сбору  
требований,  
Фокус группы



Анализ бизнес  
правил



Mind Map



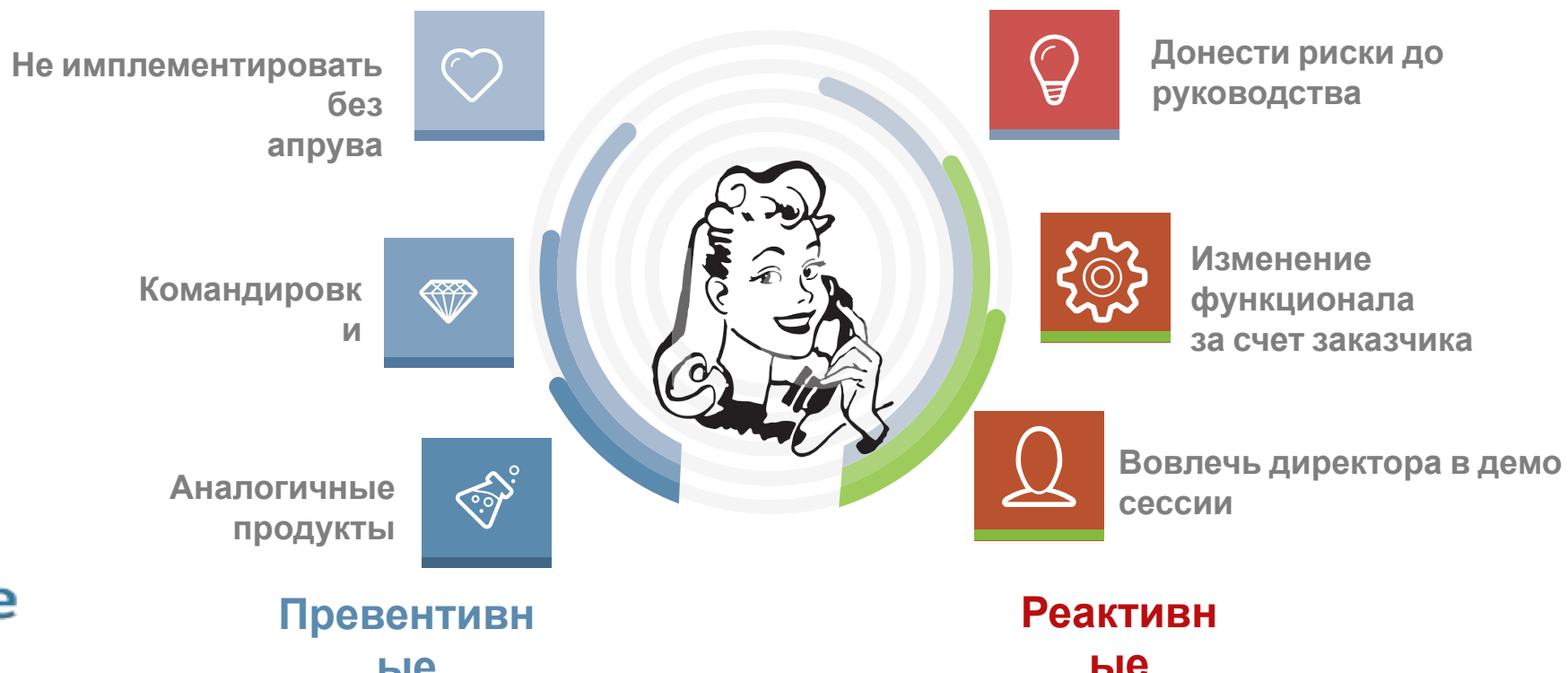
# «Ассистент директора»

## Проблемы:

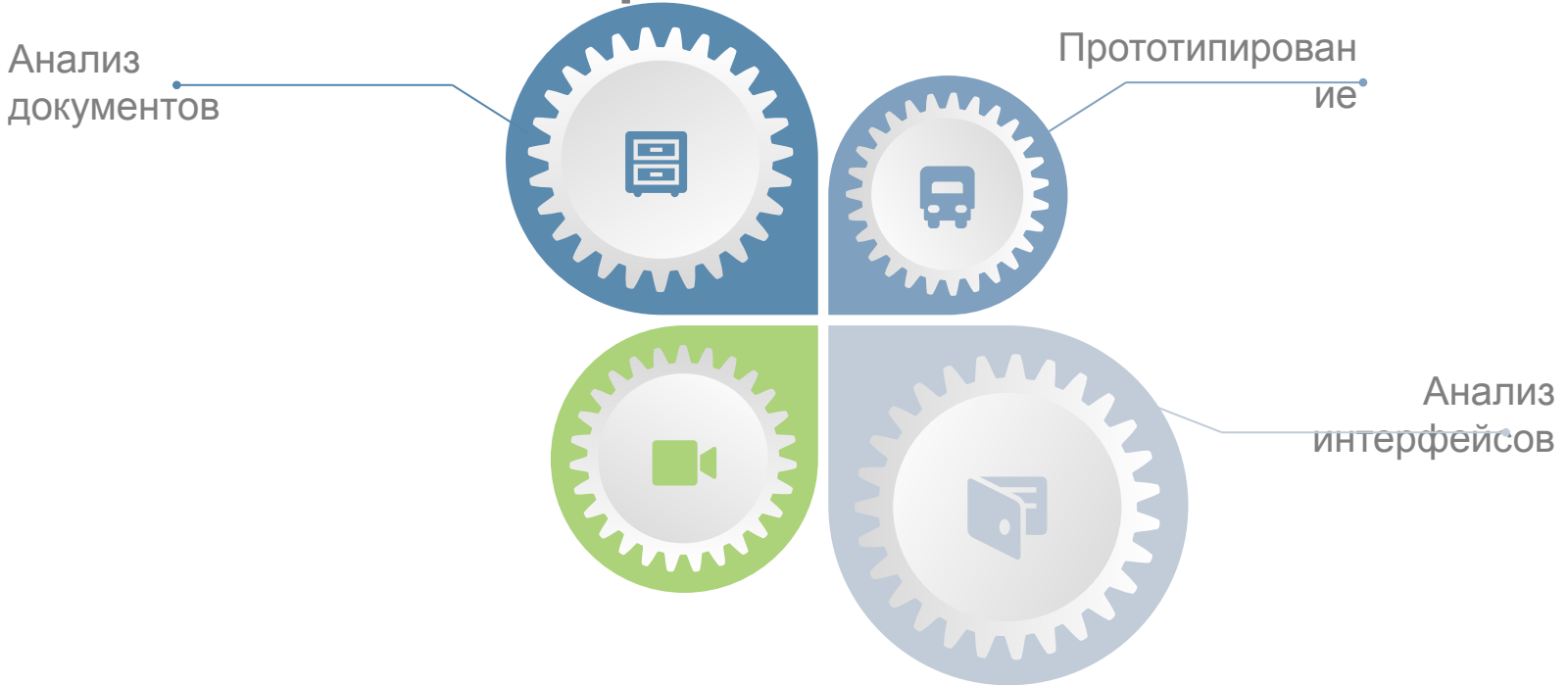
- Нет права принимать решения
- Слабо разбирается в продукте

## Case Study:

Task Management System



# Техники сбора требований



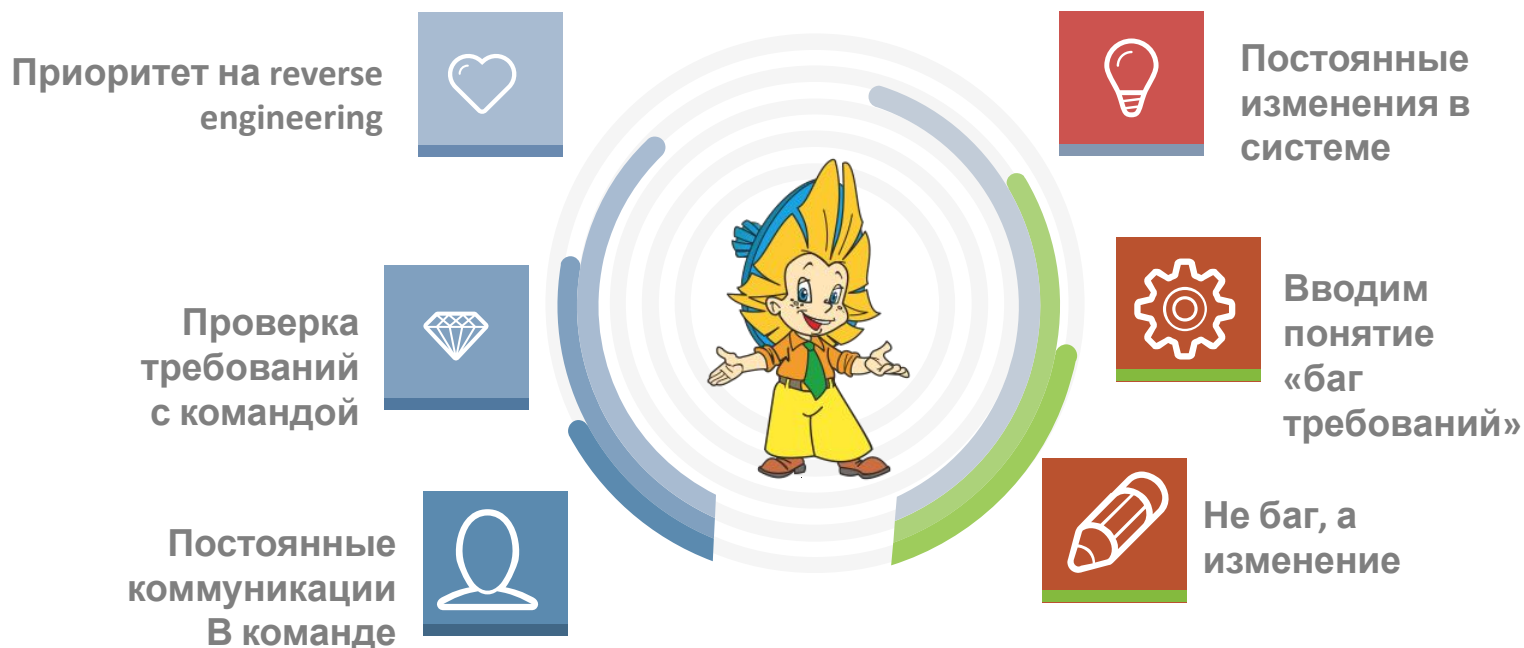
# «Незнающий» заказчик

## Проблемы:

- Неправильные требования
- Неполные требования
- Демотивированная команда

## Case Study:

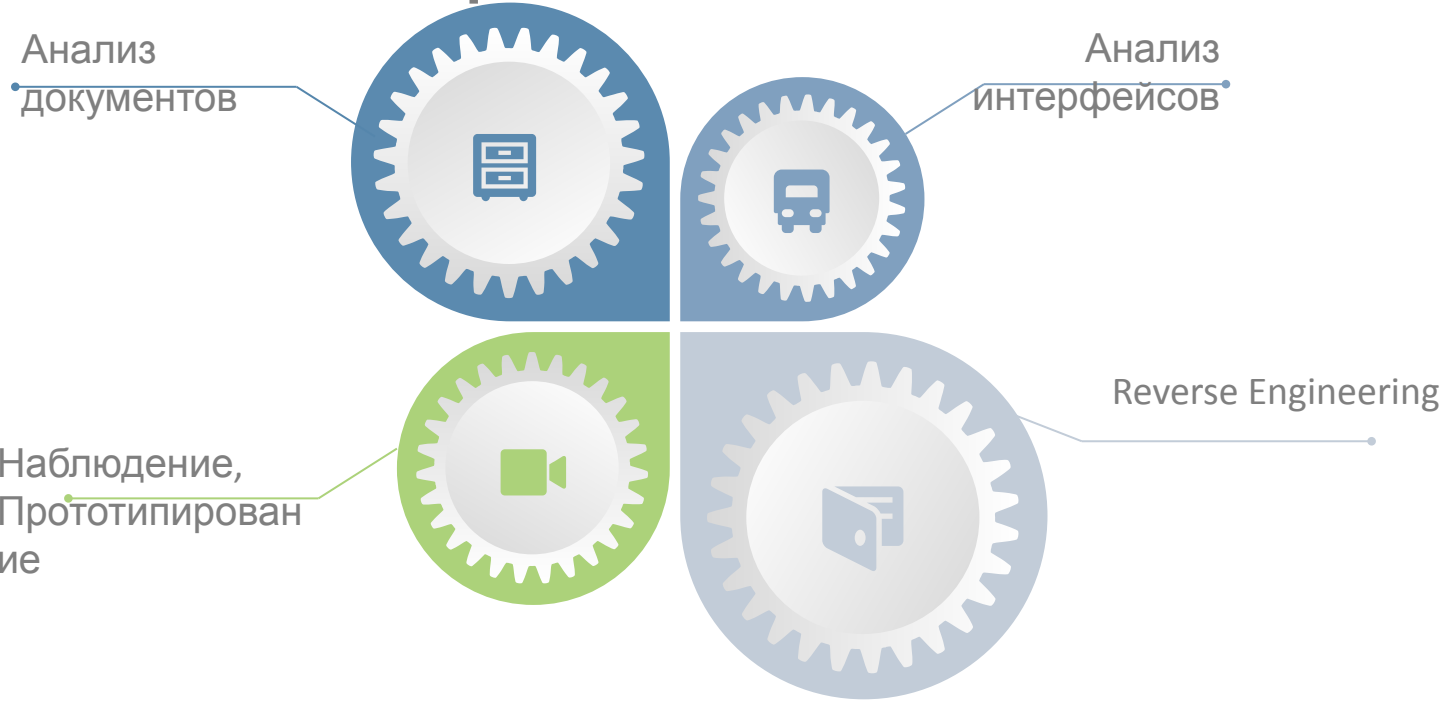
Генерация сертификатов



**Превентивн  
ые**

**Реактивн  
ые**

# Техники сбора требований

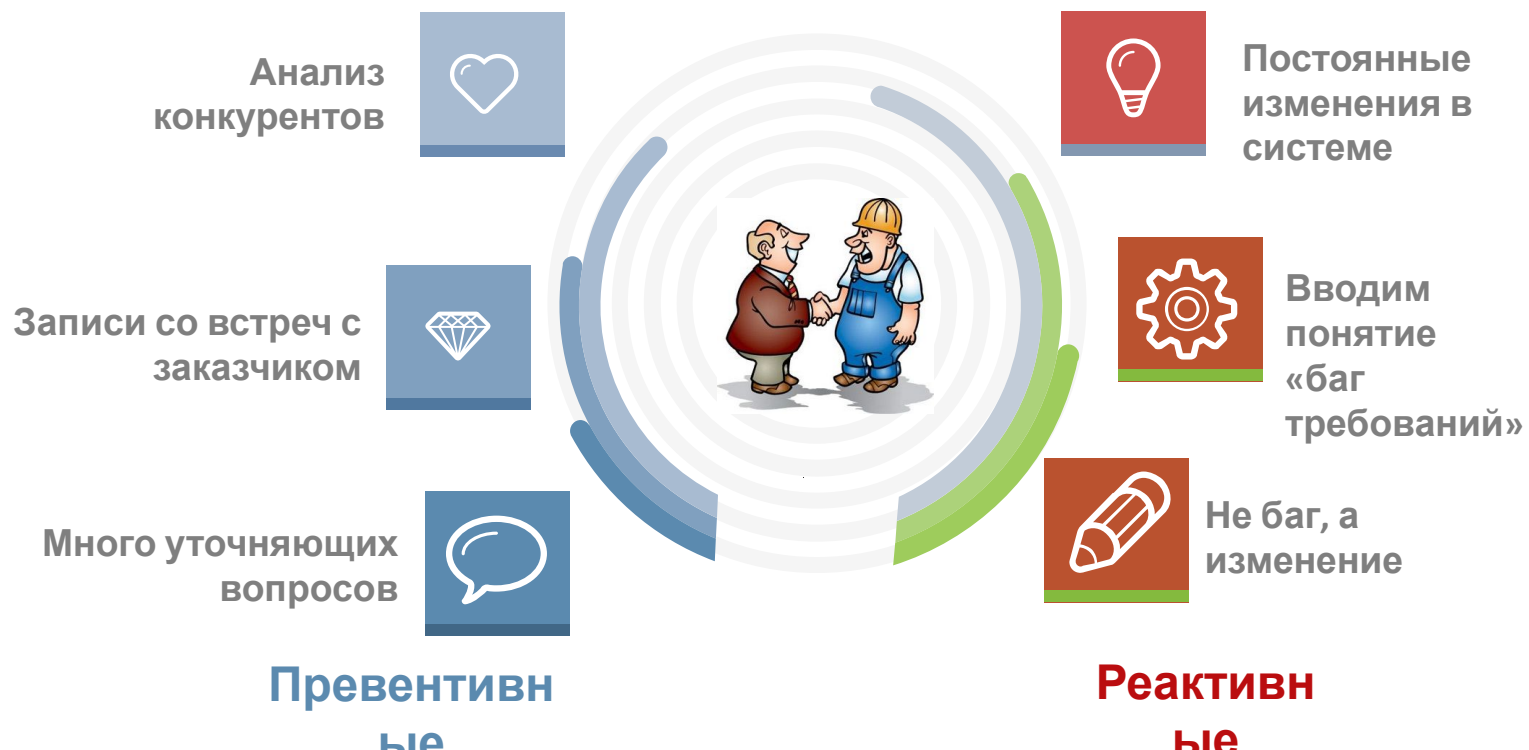


# Подрядчик заказчика

## Проблемы:

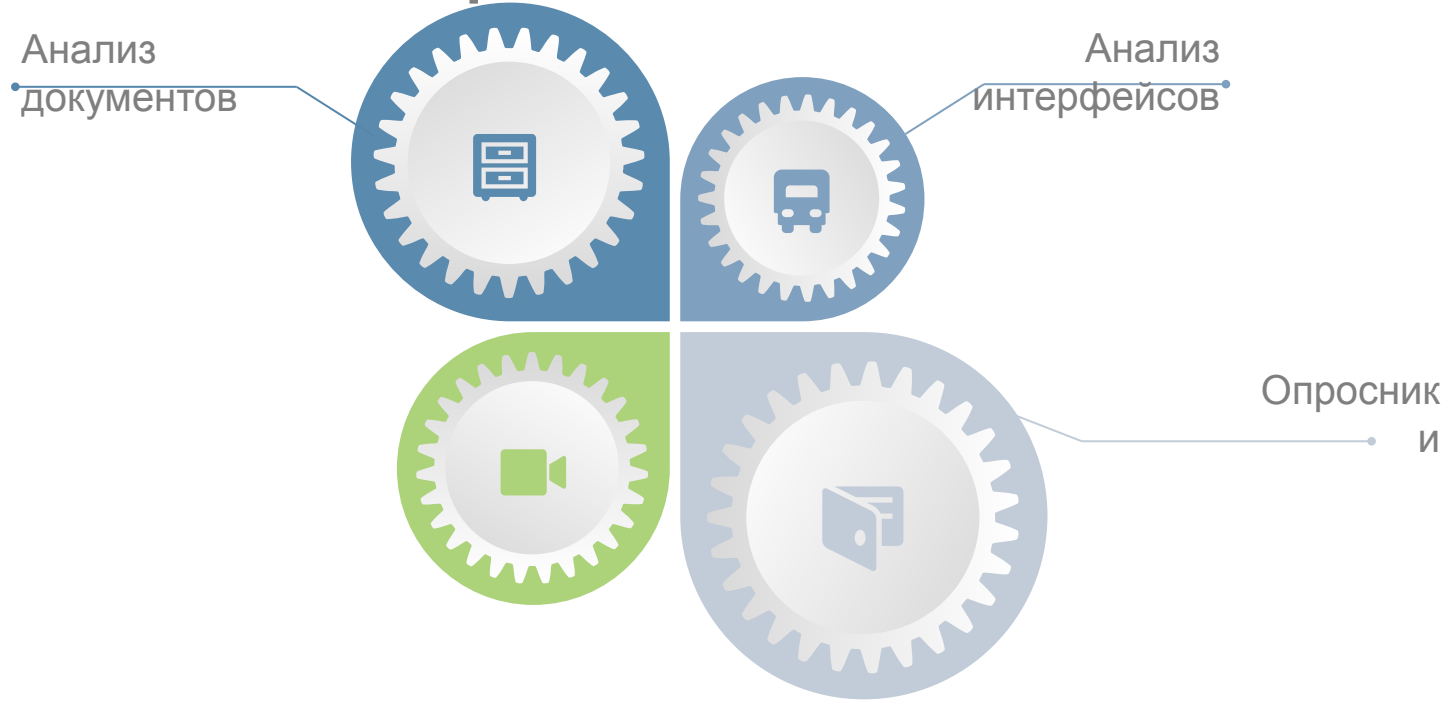
- Нет выхода на конечного заказчика
- Требования транслируются в интерпретации подрядчика

Case Study:  
АВТОМОТИВ





# Техники сбора требований



# Типы проектов и техники сбора требований

Общие техники:

- Анализ бизнес правил
- Фокус группы
- Интервью
- Mind Map

Тип проекта	Техники сбора требований
«С нуля»	Брейнштурминг, Прототипирование, Наблюдение, Опросники, Сессия по сбору требований
Legacy система	Анализ документов, Наблюдение, Reverse Engineering, Опросники
Startup	Анализ конкурентов и рынка, Брейнштурминг
Интеграционный проект	Анализ документов, Анализ интерфейсов

### Формальн

o

**Вложились в ограничения**

стоимость, качество, ресурсы

**Соответствуем критериям**

Выполняются приемки приемки проекта



### Неформаль

но

**Удовлетворенность заказчика и команды**

что сделали то, что надо

**Отношения с заказчиком и внутри команды**

сфера в коллективе

**«Человеческий»**

фактор веряет команде

# Успех проекта

# Вклад аналитика в успех проекта



# Проектные активности

## Инициация

Брифинг, дизайн анализ, анализ документов и примеров документов



## Планирование

Формирование беклога, оценка, обсуждение требований, документация требований

## Выполнение

Документация требований, работа с командой, коммуникация с заказчиком, проведение демо, менеджмент изменений

## Мониторинг и контроль

Формирование релизного пакета документов, передача в эксплуатацию

Спасибо  
за  
внимание  
!

Вопросы  
?