

АНАЛІЗ НЕОБХІДНОСТІ ФАЗИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИМОГ КЛІЄНТА У ПРОЦЕСІ СТВОРЕННЯ ПРОДУКТУ У ІТ-КОМПАНІЇ

Розробка проекту це мультипроцесний запит. Починаючи від бізнес-запиту клієнта і закінчуючи фінальними етапами передачі клієнту його продукту і закриттям проекту, все це є безперервним процесом, за який відповідає проектна команда. Яка ж фаза є ключовою для проекту в цілому? З першого погляду, здається, що найбільш ваговою і важливою і фаза самої розробки та тестування. Але насправді, розробка може бути дуже фаховою, високотехнологічною, тестування може бути виконане досконало, з пропрацюванням усіх можливих кейсів користувача. Але це не означає, що кінцевий продукт буде задовольняти клієнта. Саме для того, щоб вирішити саме проблему клієнта, а не створити високотехнічне, масштабоване, оптимальне рішення (що частіше за все і потрібне клієнту, але з суттєвими доробками, про які він може і не знати, чи не вміти пояснити), необхідно розуміти масштабні цілі клієнта, його біль та очікування.

Саме для цього основним етапом на проекті і вважається етап збору даних (discovery stage, фаза дослідження вимог та очікувань клієнта). На цьому етапі фіксуються очікування клієнта, його вимоги, зобов'язання по наданню інформації, критерії готовності та прийняття готового продукту в роботу.

Аналіз вимог полягає в визначенні потреб та умов, які висуваються щодо нового, чи зміненого продукту, враховуючи можливо конфліктні вимоги різних замовників, таких як користувачі чи бенефіціари.

Аналіз вимог є критичним для успішної розробки проекту.[1] Вимоги мають бути задокументованими, вимірними, протестованими, пов'язаними з бізнес-потребами, і описаними з рівнем деталізації достатнім для конструювання системи. Вимоги можуть бути архітектурними, структурними, поведінковими, функціональними, та не функціональними.

Аналіз вимог включає три види діяльності:

Виявлення вимог: задача комунікації з користувачами для визначення їх вимог. Також це називають збором вимог.

Аналіз вимог: виявлення недоліків вимог (неточностей, неповноти, неоднозначностей чи суперечностей) і їх виправлення.

Запис вимог: Вимоги можуть документуватись в різних формах, таких як опис звичайною мовою, прецедентами, користувацькими історіями, чи специфікаціями процесу.

Аналіз вимог може бути довгим та важким процесом що вимагає використання тонких психологічних навичок. Нові системи змінюють середовище і відношення між людьми, тому важливо розпізнати всі зацікавлені сторони, взяти до уваги всі їхні потреби, і переконатись що вони розуміють наслідки які приносить нова система. Аналітики можуть використати кілька методів щоб отримати від споживача вимоги. Історично це включає проведення інтерв'ю, чи фокус-груп (яку в цьому контексті частіше називають як майстерня вимог) і створення списків вимог. До сучасніших підходів відносять прототипування, та прецеденти. За потреби аналітик використовує комбінацію цих методів щоб встановити точні вимоги зацікавлених сторін, так щоб система відповідала бізнес-потреbam.

Всі ці етапи дослідження є необхідними та базовими для подальшої долі проекту. Задокументовані вимоги клієнта мають бути тією основою до якої необхідно звертатись у разі виникнення будь-яких питань на кожному етапі(розробки прототипу, створення MVP, розробка продукту, тестування, доопрацювання).[2] Часто вимоги клієнта протирічають базовому логічному розумінню, але відповідають його викривленим, робочим бізнес-процесам і задовольняють його очікування.

Оскільки результатом роботи проектної команди є розроблений продукт для діяльності клієнта, орієнтуватись необхідно на його вимоги (звісно з певним логічним коригуванням зі сторони технічних спеціалістів, що мають досвід та можуть доповнювати та схилити клієнта у більш точний та робочий варіант), то і випускати фазу дослідження чи вважати, що вона є завершеною та незалежною не можна, оскільки це суттєво вплине як на клієнта так і на замовника у момент звірки очікувань клієнта та продукту виконавця.

Отже фаза дослідження є невідривною та важливою не тільки для бізнес-аналітика, а й для всієї проектної команди.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз вимог [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Аналіз_вимог.
2. Кононенко А. Роль бізнес-аналітика на Discovery-фазе проекту [Електронний ресурс] / Александр Кононенко. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://iampm.club/blog/rol-biznes-analitika-na-discovery-faze-proekta/>.