

4.4 תקשור המידע אודות הניתוח

4.4.1 מטרה

מטרת תקשור המידע אודות הניתוח היא להבטיח הבנה משותפת של תוצאות ניתוח המידע העסקי עם בעלי העניין.

4.4.2 תיאור

BA חייבים לתקשר מידע מתאים לבעלי העניין בזמן הנכון ובפורמטים העונים על הצרכים שלהם. יש לתת את הדעת על הצגת המידע בשפה, טון, וסגנון המתאים לקהל היעד.

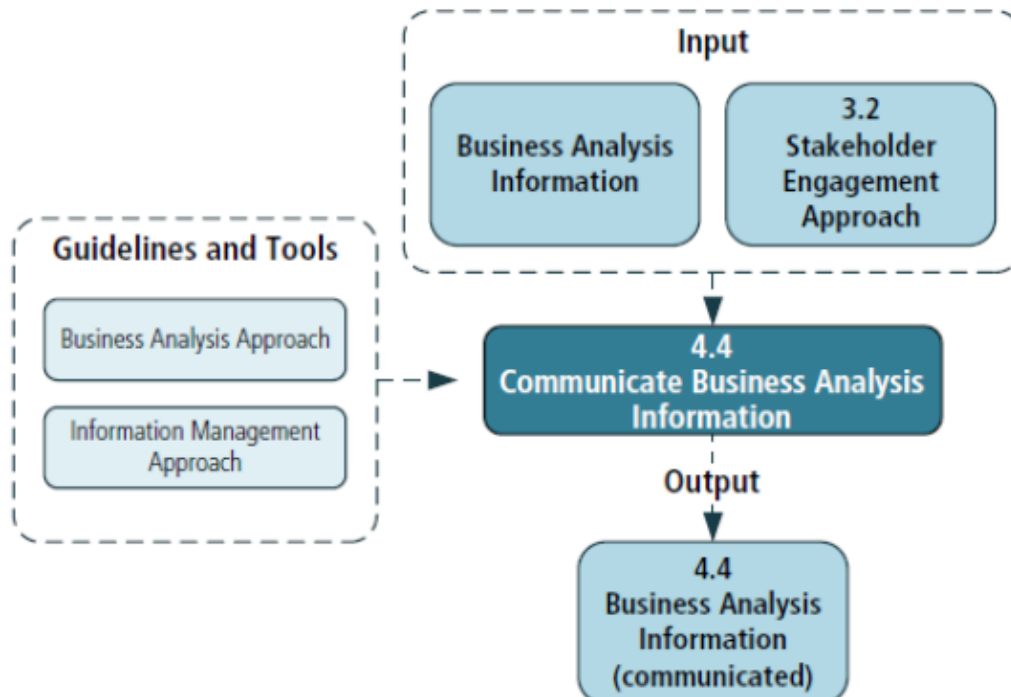
תקשורת של מידע ניתוח עסקי הוא דו כיווני ו איטרטיבי. זה כרוך בקביעת נמענים, תוכן, מטרה, הקשר, תוצאות צפויות.

תקשורת מידע אינה רק דחיפת מידע החוצה בהנחה שהוא התקבל והובן. על ה BA להבטיח שבעלי העניין מבינים את המידע ולהשיג את הסכמתם.

ה BA חייב להגיב לכל מחלוקת. השיטה של אספקת המידע עשויה להשתנות אם בעלי העניין אינם מקבלים או אינם מבינים את המידע. צורות רבות של תקשורת עשויות להדרש עבור אותו מידע.

4.4.3 תשומות

- **מידע ניתוח עסקי:** כל סוג של מידע בכל רמה של פירוט המשמש קלט או פלט לעבודת הניתוח העסקי. המידע הופך לקלט למשימה זו כאשר מתגלה הצורך להעביר את המידע לבעלי עניין נוספים.
- **גישת מעורבות בעלי עניין:** מתאר קבוצות בעלי עניין, ואת הצרכים הכלליים לגבי תקשורת של מידע ניתוח עסקי.



4.4.4 אלמנטים

1. קביעת יעדים ומבנה התקשורת

ניתן להכין חבילות מידע לניתוח עסקי בעיקר לפעולות הבאות:

- תקשור של דרישות וניתוחים לבעלי העניין
 - הערכה מוקדמת של איכות ותכנון
 - הערכת חלופות אפשריות
 - ביקורות רשמיות ואישורים
 - תשומות לעיצוב פתרון
 - עמידה בהתחייבויות חוזיות ורגולטוריות
 - תחזוקה לשימוש חוזר.
- המטרה העיקרית של פיתוח כל חבילה היא להעביר מידע ברור בפורמט שמיש לפעילויות שינוי מתמשך.
- כדי לעזור להחליט כיצד להציג דרישות, BA אמור לשאול שאלות כגון:
- מיהו קהל היעד של החבילה?
 - מה כל סוג של בעל עניין מבין וצריך בהיבט התקשור?
 - מהו סגנון התקשור/הלימוד המועדף על כל בעל עניין?
 - איזה מידע חשוב לתקשר?
 - האם המצגת והפורמט של החבילה והמידע הכלול בחבילה, מתאים לסוג הקהל?
 - כיצד תומכת החבילה בפעילויות אחרות?
 - האם קיימות מגבלות רגולטוריות או חוזיות כלשהן?

צורות אפשריות לחבילות עשויות להכיל:

- **תיעוד רשמי:** מבוסס בדרך כלל על תבנית המשמשת את הארגון ועשוי לכלול טקסטים, מטריצות או דיאגרמות. הוא מספק מידע יציב, קל לשימוש, ולטווח ארוך.
- **תיעוד לא רשמי:** עשוי לכלול טקסטים, דיאגרמות או מטריצות משמשים במהלך שינוי אך אינם חלק מתהליך פורמלי של הארגון
- **מצגות:** מספקות סקירה ברמת על המתאימה להבנה של מטרות השינוי, פונקציות של הפתרון, או מידע לתמיכה בקבלת החלטות.

יש לתת את הדעת על הדרך הטובה ביותר לשלב ולהציג את החומרים על מנת להעביר מסר אחיד ואפקטיבי לקבוצת בעלי עניין אחת או יותר. ניתן לאחסן את החבילות במאגרים מקוונים או לא מקוונים שונים, כולל מסמכים או כלים.

2. תקשור חבילת הניתוח העסקי

- המטרה של תקשור חבילת הניתוח העסקי היא לספק לבעלי העניין רמת פירוט נאותה על השינוי, כך שהם יוכלו להבין את המידע שהוא מכיל. לבעלי העניין ניתנת ההזדמנות לסקור את החבילה, לשאול שאלות על המידע, ולהעלות את כל החששות שאולי יש להם.
- גם בחירת פלטפורמת התקשורת המתאימה חשובה. פלטפורמות תקשורת מקובלות כוללות אפשרויות ל:
- **שיתוף פעולה קבוצתי:** משמש כדי לתקשר את החבילה לקבוצה של בעלי עניין רלוונטיים באותו זמן. זה מאפשר דיון מיידי על מידע ונושאים קשורים.

- **שיתוף פעולה אישי:** משמש לתקשר את החבילה לבעל עניין יחיד בכל פעם. זה יכול לשמש כדי להשיג הבנה אישית של מידע כאשר הגדרת קבוצה אינה ריאלית, אפקטיבית או הולכת להניב את התוצאות הטובות ביותר.
- **דואר אלקטרוני או שיטות לא מילוליות אחרות:** משמש להעברת החבילה כאשר לבעלי העניין יש כבר רמת ידע גבוהה והם אינם זקוקים למידע ורבלי..

4.4.5 הנחיות וכלים

- **הגישה לניתוח העסקי:** סעיף זה מתאר כיצד יופצו סוגי המידע השונים ולא מה יופץ. הוא מתאר את רמת הפירוט הפורמלי שנדרש, תדירות התקשורת, וכיצד תקשורת יכולה להיות מושפעת מהמספר והפיזור הגיאוגרפי של בעלי עניין.
- **הגישה לניהול המידע:** מסייע לקבוע כיצד המידע על הניתוח העסקי יאוחסן ויועבר לבעלי העניין.

4.4.6 טכניקות

- **ראיונות:** משמשים באופן אינדיבידואלי להעברת מידע לבעלי העניין.
- **סקירות:** נותנים לבעלי עניין הזדמנות לתת משוב, לבקש התאמות נדרשות, להבין פעולות שבוצעו, להסכים או לספק אישורים. ניתן להשתמש בסקירות במסגרת מפגשים קבוצתיים או במסגרת שיתוף פעולה פרטני.
- **סדנאות:** משמשים לספק לבעלי עניין הזדמנות להביע משוב ולהבין את התאמות הנדרשות, הם גם שימושיים להשגת הסכמה ומתן אישורים. מבוצעים בדרך כלל במהלך שיתוף פעולה קבוצתי.

4.4.7 בעלי עניין

- **נציג משתמש הקצה:** צריך להיות מתוקשר לעתים קרובות, כך שיהיו מודעים למידע הניתוח עסקי רלוונטי.
- **הלקוח:** צריך להיות מתוקשר לעתים קרובות, כך שיהיו מודעים למידע הניתוח עסקי רלוונטי.
- **מומחה התחום:** צריך להבין את מידע הניתוח העסקי על מנת שיכול לאשרו ולתקנו לאורך כל פרויקט השינוי
- **מפתח:** צריך להבין את מידע הניתוח עסקי, למטרות מימוש
- **בודק:** צריך להיות מודע ולהבין את מידע הניתוח עסקי, למטרות בדיקה.
- **מומחי תשתית:** צריך להיות מודע לדרישות הלא פונקציונליות

4.4.8 תפוקות

- **תקשור ניתוח המידע העסקי:** ניתוח המידע העסקי נחשב כמתוקשר כאשר בעלי העניין הרלוונטיים הגיעו להבנה של תוכנו והשלכותיו.