

Таблицы Триажа

ПРАГМАТИЧНОЕ, ДЕЙСТВЕННОЕ, КАЧЕСТВЕННОЕ РУКОВОДСТВО К ПОНИМАНИЮ СТОИМОСТИ ЗАДЕРЖКИ

КАТАЛОГ ПАТТЕРНОВ ФУНКЦИЙ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ ПОЛУЧЕНИЯ ЦЕННОСТИ

Выберите функцию жизненного цикла получения ценности, которая наилучшим образом соответствует возможности (работному элементу).

1. РАЗОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ С ИСТЕЧЕНИЕМ СРОКА

Эта функция подразумевает, что существует единоразовая возможность получить выгоду (заработать деньги) и после этой даты шанс будет упущен.

Заказчик обращается к вам с целью потратить остаток годового бюджета до начала нового финансового года. Вы либо воспользуетесь возможностью, либо потеряете сделку.

2. ПРИБЫЛЬ НА ОЧЕНЬ РАННИХ СРОКАХ

80% прибыли получено в первые 20% жизненного цикла.

Прогнозировать вам выгоднее начать работу уже в ноябре, и большая часть работ предстоит в первые 3 месяца при жизненном цикле продукта сроком в 1 год.

3. ПРИБЫЛЬ НА РАННИХ СРОКАХ

80% прибыли получено в первые 50% жизненного цикла.

Прогнозировать выгоды выигрывает начало работы в начале ноября-декабря, но большинство работ приходится на первые 3 месяца при жизненном цикле продукта сроком в 1 год.

4. КОЛОКОЛОБРАЗНАЯ КРИВАЯ С ПРЕИМУЩЕСТВОМ ПЕРВОГО ХОДА

Колоколообразная кривая с преимуществом первого хода рынка, который это сделал. Существует сетевой эффект на рынке, который дает преимущество тому, кто первым реализует функционал или продукт, но последующие игроки рынка этого преимущества не получают.

Такой эффект в первую очередь ассоциируется с технологическими платформами, такими как операционные системы, стандарты мобильной телефонии, средства обмена сообщениями и коммуникации, социальные сети.

5. КОЛОКОЛОБРАЗНАЯ КРИВАЯ БЕЗ ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕРВОГО ХОДА

Колоколообразная кривая без преимущества у первого, кто реализовал функционал или продукт. Другие участники рынка могут догнать и обогнать первого.

Первый производитель стандартных вещей имеет преимущество на рынке, после чего последующие производители последовательно выходят на рынок, чтобы предложить эту же технологию. Если несколько лет поодиночке существуют отдельные производители, чтобы догнать лидеров. Тем не менее, первый шаг не имеет последующего колебания на рынке, и это не оставило проблем конкурсирующим производителям.

6. ПРИБЫЛЬ НА ПОЗДНИХ СРОКАХ

80% прибыли получено в последние 50% жизненного цикла.

Различные компании Apple и Tesla начинают сразу после Нового года (жизненный цикл составляет 90-100 дней). Большинство Биткойнов будет сделано во второй половине жизненного цикла.

7. ПРИБЫЛЬ НА ОЧЕНЬ ПОЗДНИХ СРОКАХ

80% прибыли получено в последние 20% жизненного цикла.

Организатор конференций предоставляет логичное вознаграждение в размере, которое не превышает стоимость билетов, участники скорее всего будут ходить до последних 20% жизненного цикла прежде, чем купить билет.

8. ПОСТОЯННЫЙ УРОВЕНЬ

Эта функция моделирует преимущества таких вещей, как экономия затрат.

После выпуска продукта или услуги, расходы сокращаются — возможно, работники или их количество становятся не нужны. Как следствие, если вы вытеснили новый функционал сегодня, то получите бы сокращение расходов завтра, и экономическая суть явлется бы фиксированной и постоянной.

9. КОЛОКОЛОБРАЗНАЯ ПРОДЛЕННАЯ КРИВАЯ, УГАСАЮЩИЕ ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ И ЛОЯЛЬНОСТЬ

Моделирует продленный, но угасающий жизненный цикл с падением лояльности со временем. Отображает ситуации, в которых задержка выпуска продукта, функционала или услуги, не имеет сильного негативного влияния на причине лояльности клиентов, либо экспоненциальности технологии, либо монополии / ограниченного выбора на рынке. Однако длительные задержки приводят к сокращению жизненного цикла и падению лояльности.

10. КОЛОКОЛОБРАЗНАЯ КРИВАЯ, ПРОДЛЕННЫЙ ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ, УГАСАЮЩАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ

Моделирует продленный жизненный цикл с падением лояльности со временем. Отображает ситуации, в которых задержка выпуска продукта, функционала или услуги, не имеет сильного негативного влияния на причине лояльности клиентов, либо закрытости технологии, либо монополии / ограниченного выбора на рынке.

Apple и Microsoft могут быть примером, но более близкий — это очередной альбом какой-нибудь популярной группы, например, Дэвид Нави или Сайлент. Дэвид Нави выпускает новый альбом раз в 4 года, но даже если выход задерживается, фанаты все равно будут ходить и в итоге купить альбом. Однако, чем дольше задержка, тем больше падает лояльность.

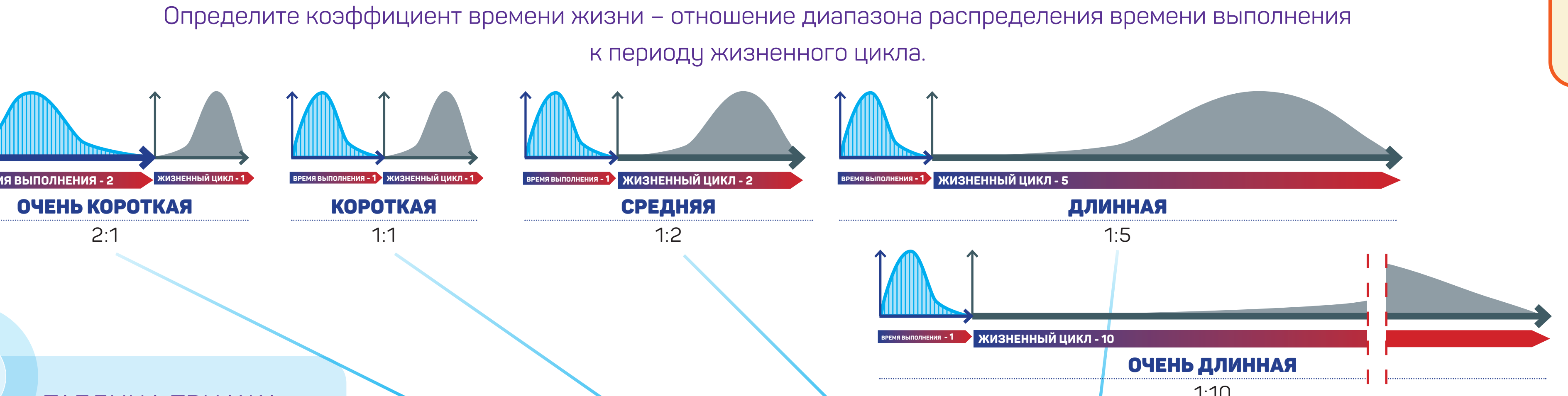
11. СПАД В ПОСЛЕДНЮЮ МИНУТУ

Ненормальная прибыль независимо от задержки, однако откладывание на последний момент приводит к значительному падению реализованной прибыли.

Некоторые такие бизнес как рестораны концентрируют прибыль. В такой бы день билеты на концерт в среду, они будут распроданы и начеено несколько часов. Если задержать начало продаж на неделю или несколько месяцев, билеты не распроданы, потому что вы не успеваете билеты в продажу в последний момент, без объявления концерта.

2. КЛАССИФИКАЦИЯ КОЭФИЦИЕНТОВ ВРЕМЕНИ ЖИЗНИ

Как долго это будет делаться по отношению к тому, как долго это будет приносить прибыль



3. ТАБЛИЦА ТРИАЖА: КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ

ВОГНУТОСТЬ

	ОЧЕНЬ КОРОТКАЯ (<1 цикла поставки)	КОРОТКАЯ (1 цикл поставки)	СРЕДНЯЯ (2-4 цикла поставки)	ДЛИННАЯ (5-10 циклов поставки)	ОЧЕНЬ ДЛИННАЯ (>10 циклов поставки)
ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	СТАНДАРТНЫЙ
	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	СТАНДАРТНЫЙ	СТАНДАРТНЫЙ
	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	СТАНДАРТНЫЙ	СТАНДАРТНЫЙ	СТАНДАРТНЫЙ
	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА	СТАНДАРТНЫЙ	СТАНДАРТНЫЙ	СТАНДАРТНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ
	СТАНДАРТНЫЙ	СТАНДАРТНЫЙ	СТАНДАРТНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ
	СТАНДАРТНЫЙ	СТАНДАРТНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ
	СТАНДАРТНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ
	СТАНДАРТНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ
	СТАНДАРТНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ
	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ
	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ

ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА

Скорректируйте первоначальное положение после применения модификаторов из таблицы 7.1 или 7.2

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТАБЛИЦЫ ТРИАЖА

ЧАСТЬ 1. ОПРЕДЕЛИТЕ БАЗОВЫЙ КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ

- Выберите функцию жизненного цикла получения ценности, которая наилучшим образом соответствует возможности (работному элементу).
- Определите "желаемую дату поставки", когда стартует жизненный цикл (или приобретение ценности впервые становится возможным).
- Определите коэффициент времени жизни: соотношение времени выполнения (как долго это будет делаться) и периода жизненного цикла (как долго это будет приносить прибыль).
- Определите по таблице триажа базовый класс обслуживания.

ЧАСТЬ 2. МОДИФИЦИРУЙТЕ КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДАТЫ СТАРТА

- Определите диапазон дат старта, используя текущую дату, период времени выполнения и вашу желаемую дату поставки.
- Определите ожидания клиента относительно времени поставки:
 - Не важно: нет никаких ожиданий.
 - SLA/SLE: в рамках соглашения/ожидания об уровне сервиса.
 - Дедлайн: фиксированная дата поставки.
 - ASAP: как можно быстрее.
 - Нулевая терпимость: прозорочная дата поставки + полностью улучшенная возможность.
- Укажите тип кривой распределения времени выполнения: с коротким или длинным хвостом.
- Определите модификатор таблицы триажа - для короткого или длинного хвоста в зависимости от вашего случая. Вернитесь к таблице триажа для определения класса обслуживания. 3 или сразу перейдите к описанию классов обслуживания. 4 в случае, если результатом является "ускоренный", чтобы узнать о классе обслуживания вашего рабочего элемента.

4. КЛАССЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ И СТОИМОСТЬ ЗАДЕРЖКИ

Смотрите таблицу триажа для определения класса обслуживания



6. МОДИФИКАТОРЫ ТАБЛИЦ ТРИАЖА

Используя модификаторы для короткого и длинного хвоста соответственно, определите итоговый класс обслуживания по таблице триажа.

6.1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ С КОРОТКИМ ХВОСТОМ

Высокая предсказуемость задержки в работе незначительная и не оказывают большого влияния на сроки выполнения.

Хвост (88-й процентиль) < 5.6
Медиана (50-й процентиль)

7.1. МОДИФИКАТОР ТАБЛИЦЫ ТРИАЖА СРЕДНЕСТАН

КОРОТКИЙ ХВОСТ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВРЕМЕНИ ВЫПОЛНЕНИЯ

Ненадежная поставка. Дедлайны используются только для задач с высокой стоимостью задержки. Класс обслуживания ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА предполагает наличие дедлайна.

Скорректируйте класс обслуживания следующего образом... Перемещайтесь вверх или вниз по таблице триажа.

7.2. МОДИФИКАТОР ТАБЛИЦЫ ТРИАЖА КРАЙНЕСТАН

ДЛИННЫЙ ХВОСТ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВРЕМЕНИ ВЫПОЛНЕНИЯ

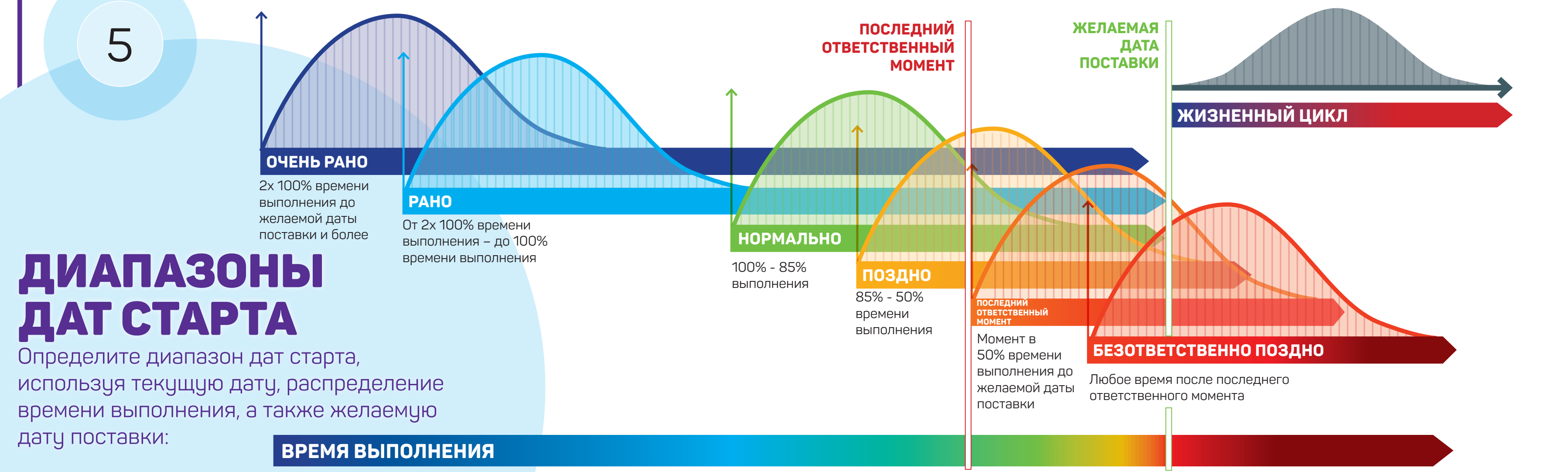
Ненадежная поставка. Ввиду отсутствия доверия, гораздо более распространены дедлайны, зачастую даже для задач с низкой стоимостью задержки. SLA/SLE систематически не исполняются.

При выходе за верхний предел, используйте ускоренный класс обслуживания. При выходе за нижний предел, используйте нематериальный класс обслуживания.

6.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ С ДЛИННЫМ ХВОСТОМ

Низкая предсказуемость, потенциально высокая влияние от длительных задержек в работе на сроки выполнения.

Хвост (88-й процентиль) > 5.6
Медиана (50-й процентиль)



КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ			КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ			КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ			КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ		
ДАТА СТАРТА	ОЖИДАНИЯ КЛИЕНТА	КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ	ДАТА СТАРТА	ОЖИДАНИЯ КЛИЕНТА	КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ	ДАТА СТАРТА	ОЖИДАНИЯ КЛИЕНТА	КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ	ДАТА СТАРТА	ОЖИДАНИЯ КЛИЕНТА	КЛАСС ОБСЛУЖИВАНИЯ
СЕГОДНЯ	ASAP	УСКОРЕННЫЙ	СЕГОДНЯ	ASAP	УСКОРЕННЫЙ	СЕГОДНЯ	ASAP	УСКОРЕННЫЙ	СЕГОДНЯ	ASAP	УСКОРЕННЫЙ
БЕЗОТВЕТСТВЕННО ПОЗДНО	В РАМКАХ SLA/SLE	ВВЕРХ 3	БЕЗОТВЕТСТВЕННО ПОЗДНО	НУЛЕВАЯ ТЕРПИМОСТЬ	УСКОРЕННЫЙ	БЕЗОТВЕТСТВЕННО ПОЗДНО	В РАМКАХ SLA/SLE	ВЛЕВО 1 & ВВЕРХ 3	БЕЗОТВЕТСТВЕННО ПОЗДНО	НУЛЕВАЯ ТЕРПИМОСТЬ	УСКОРЕННЫЙ
ПОСЛЕДНИЙ ОТВЕТСТВЕННЫЙ МОМЕНТ	В РАМКАХ SLA/SLE	ВВЕРХ 2	ПОСЛЕДНИЙ ОТВЕТСТВЕННЫЙ МОМЕНТ	ДЕДЛАЙН	ВВЕРХ 2	ПОСЛЕДНИЙ ОТВЕТСТВЕННЫЙ МОМЕНТ	В РАМКАХ SLA/SLE	ВЛЕВО 1 & ВВЕРХ 2	ПОСЛЕДНИЙ ОТВЕТСТВЕННЫЙ МОМЕНТ	ДЕДЛАЙН	УСКОРЕННЫЙ
ПОЗДНО	В РАМКАХ SLA/SLE	ВВЕРХ 1	ПОЗДНО	ДЕДЛАЙН	ВВЕРХ 1	ПОЗДНО	В РАМКАХ SLA/SLE	ВЛЕВО 1 & ВВЕРХ 1	ПОЗДНО	ДЕДЛАЙН	УСКОРЕННЫЙ
НОРМАЛЬНО	В РАМКАХ SLA/SLE	БЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ	НОРМАЛЬНО	ДЕДЛАЙН	БЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ	НОРМАЛЬНО	В РАМКАХ SLA/SLE	ВЛЕВО 1	НОРМАЛЬНО	ДЕДЛАЙН	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА
РАНО	В РАМКАХ SLA/SLE	ВНИЗ 1	РАНО	ДЕДЛАЙН	ВНИЗ 1	РАНО	В РАМКАХ SLA/SLE	БЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ	РАНО	ДЕДЛАЙН	ФИКСИРОВАННАЯ ДАТА
ОЧЕНЬ РАНО	В РАМКАХ SLA/SLE	ВНИЗ 2	ОЧЕНЬ РАНО	ДЕДЛАЙН	ВНИЗ 2	ОЧЕНЬ РАНО	В РАМКАХ SLA/SLE	ВНИЗ 1	ОЧЕНЬ РАНО	ДЕДЛАЙН	СТАНДАРТНЫЙ
НЕ ВАЖНО	НЕ ВАЖНО	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕ ВАЖНО	НЕ ВАЖНО	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕ ВАЖНО	НЕ ВАЖНО	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ	НЕ ВАЖНО	НЕ ВАЖНО	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ