

Analiza interesariuszy dla Product Ownera: Co może pójść nie tak?

Dzisiaj przyjrzymy się tematowi, który wielu uważa za nudny – analiza interesariuszy. Dlaczego? Bo często jest traktowany jak formalność, a to błąd. Z mojego doświadczenia wynika, że niewłaściwe podejście do tego zagadnienia może prowadzić do poważnych problemów w projekcie. Dlatego dzisiaj omówię trzy najczęstsze błędy, które możesz popełniać, oraz jak ich unikać.

Brak identyfikacji kluczowych interesariuszy

Często zakładamy, że osoby wyznaczone przez klienta do projektu są odpowiednie i wystarczające. Nic bardziej mylnego. Klient nie zawsze wie, kto faktycznie powinien uczestniczyć w projekcie. Przykład? Projektowanie systemu do faktur. Jeśli zaprosisz tylko szefa działu księgowości, bez konsultacji z osobą, która faktycznie wystawia faktury, ryzykujesz przeoczenie kluczowych wymagań.

Ryzyko

Przeoczenie kluczowych wymagań

Konsekwencja

Zmiany w projekcie, zwłaszcza te wprowadzane późno, są drogie i czasochłonne.

Rozwiązanie

Zebranie odpowiednich osób na starcie projektu



Brak analizy wpływu i nastawienia interesariuszy

Nie wszyscy interesariusze mają wspólne cele i pozytywne nastawienie do projektu. Wyobraź sobie, że wdrażasz rozwiązanie, które ma zaoszczędzić czas pracowników. Dla zespołu to może oznaczać jedno: redukcję etatów. Taki konflikt interesów musi zostać zidentyfikowany i rozwiązany na początku, zanim stanie się barierą dla projektu.



Jak to zrobić? Analizuj, jak projekt wpływa na poszczególne grupy i jakie mają oczekiwania. Dzięki temu unikniesz zderzenia różnych wizji i celów.

Unikanie trudnych pytań

Często boimy się zadawać pytania o ograniczenia czy ryzyko porażki. A to błąd. Ważne, aby już na początku wiedzieć:

- Jakie są ograniczenia prawne, budżetowe, czy czasowe?
- Czy są zależności między innymi aktywnościami w firmie, jak np. wypuszczenie nowego produktu?

Te pytania pomagają lepiej zrozumieć kontekst projektu i przewidzieć potencjalne problemy. A jeśli pojawią się ryzyka? Informuj o nich. Zgłaszając je, pokazujesz swoje kompetencje i budujesz wizerunek osoby, która myśli strategicznie.

Korzyści z właściwej analizy interesariuszy

○ **Lepsze zrozumienie projektu**

Dokładna analiza interesariuszy pozwala na głębsze zrozumienie kontekstu i celów projektu.

○ **Przewidywanie problemów**

Identyfikacja potencjalnych konfliktów i ryzyk na wczesnym etapie projektu.

○ **Efektywna komunikacja**

Znajomość interesariuszy umożliwia dostosowanie komunikacji do ich potrzeb i oczekiwań.

○ **Zwiększenie szans na sukces**

Właściwa analiza interesariuszy znacząco zwiększa szanse na pomyślne zakończenie projektu.

Narzędzia do analizy interesariuszy



Matryca wpływu i zainteresowania

Pozwala na wizualizację pozycji interesariuszy względem ich wpływu na projekt i zainteresowania nim.



Mapa interesariuszy

Graficzne przedstawienie relacji między interesariuszami i ich powiązań z projektem.



Lista kontrolna interesariuszy

Szczegółowy spis wszystkich interesariuszy wraz z ich rolami, oczekiwaniami i potencjalnymi wpływami na projekt.

Podsumowanie

Analiza interesariuszy to fundament udanego projektu. Ignorowanie tego kroku może prowadzić do chaosu, konfliktów i niepotrzebnych kosztów. Chcesz uniknąć tych błędów? Zainwestuj czas w odpowiednią analizę na starcie.



Zaproszenie na webinar

Jeśli ten temat Cię zainteresował, zapraszam na mój webinar, gdzie szczegółowo omówię, jak budować procesy wsparcia projektów od A do Z.

WEBINAR DLA PRODUCT OWNERÓW

z **Natalią Cholewą**

5 sposobów na usystematyzowanie wiedzy i ułożenie pracy w projekcie jako Product Owner.



Dowiedz się więcej



 szkolaproductownera.pl



Webinar dla Product Ownerów z Natalią Cholewą!

5 sposobów na usystematyzowanie wiedzy i ułożenie pracy w projekcie jako Product Owner.