

Стейкхолдеры

Понимание стейкхолдеров — ключевой момент в начале любого проекта. Стейкхолдеры — это люди или группы людей, которые имеют непосредственное или косвенное влияние на проект, или те, на кого проект оказывает влияние. Они могут представлять интересы как внутри организации, так и за её пределами.

Это именно те люди, которым вы будете сначала задавать вопросы — а потом согласовывать с ними решение.

В контексте архитектуры решений, стейкхолдеры могут включать:

- Бизнес-заказчики: Это могут быть руководители компании или отдела, которые определяют бизнес-требования к решению и ожидают определённых бизнес-результатов от его реализации.
- Конечные пользователи: Это могут быть сотрудники компании, клиенты, партнёры, которые будут непосредственно использовать решение. Их требования и ожидания важны для определения функциональности и удобства использования решения.
- Разработчики и тестировщики: Это те, кто будет непосредственно создавать и тестировать решение. Они помогут понять технические возможности и ограничения, а также могут помочь в определении нефункциональных требований.
- Поддержка и эксплуатация: Они ответственны за долгосрочную работоспособность и поддержку системы. Их взгляд на вопросы масштабируемости, надёжности, безопасности и поддерживаемости системы может быть критически важен.

Это естественно не весь список, но вы понимаете, что стейкхолдеры могут абсолютно со всех сторон. Даже отдел ответственный за безопасность в вашей компании - стейкхолдер для проекта, потому что если вы не получите ОК от безопасников, ваш проект не выпустят в релиз для конечных пользователей.

Зачем нам нужно определить стейкхолдеров на этапе выявления требований?

- У каждого стейкхолдера есть свой взгляд на то, что решение должно делать и каким образом. Общение с каждым из них поможет создать полное и многофункциональное решение.
- Стейкхолдеры — это те, кто будут использовать, поддерживать, тестировать и взаимодействовать с системой на протяжении всего её жизненного цикла. Получив их входные данные на ранней стадии, вы сможете разработать решение, которое будет встречать их потребности и ожидания.

- Вовлечение стейкхолдеров с самого начала помогает построить отношения доверия и сотрудничества, что крайне важно для успешного выполнения проекта.
- На дальнейших этапах развития проекта вы не должны забывать про стейкхолдеров таких как поддержка и обслуживание(колл-центр) и передавать им документацию по проекту. Таким образом, если у клиентов будут вопросы, то их будут максимально эффективно поддерживать сотрудники вашей компании (по обращению по телефону или в чате)

Как определить стейкхолдеров?

На первом этапе проекта, важно провести рабочую сессию (или несколько), где будут определены основные стейкхолдеры проекта. Это может быть мозговой штурм, встреча по определению стейкхолдеров или же анализ влияния/заинтересованности.

Задача архитектора на этом этапе — максимально точно определить всех стейкхолдеров, чтобы дальнейшая работа, которая связана с принятием проектных решений других людей была максимальной эффективна.