

A blue ballpoint pen with a silver-colored tip and barrel accents is positioned diagonally on the left side of the image. The pen is resting on a document that features a bar chart with several blue bars of varying heights. The background is a light blue and white grid pattern. The text 'DEMAND MANAGEMENT' is centered in the upper right portion of the image.

DEMAND MANAGEMENT

Introduzione



Demand Management

Gestione delle richieste e esigenze dei clienti per servizi applicativi.



Scopo

Identificare, analizzare, prioritizzare e gestire le richieste dei clienti.

Passi per il Demand Management

1. RACCOGLIERE LE ESIGENZE PROGETTUALI E DI EVOLUZIONE DEI PROCESSI

Interviste, questionari, workshop, ecc.

Esigenze progettuali: nuove funzionalità o modifiche ai servizi applicativi.

Esigenze di evoluzione dei processi: modifiche o ottimizzazioni dei processi di business.

2. STRUTTURARE LE ESIGENZE PROGETTUALI E DI EVOLUZIONE DEI PROCESSI

Chiare, complete, coerenti e misurabili.

Strumenti: diagrammi delle parti interessate, dei casi d'uso, dei requisiti, dei processi, ecc.

Passi per il Demand Management



Priorizzare le Esigenze Progettuali e di Evoluzione dei Processi



Stabilire ordine di importanza e urgenza delle esigenze.



Criteri: valore aggiunto, costo, tempo, rischio, fattibilità, dipendenza, conformità.



Gestire le Esigenze Progettuali e di Evoluzione dei Processi

Ciclo di vita delle esigenze: riconoscimento, validazione, implementazione, verifica.

Strumenti: registro delle esigenze, piano delle esigenze, tracciamento delle esigenze.

Conclusioni

Il Demand Management favorisce collaborazione tra fornitore e cliente.

Allineamento delle aspettative, obiettivi e benefici dei servizi applicativi con le strategie e risorse del cliente.