

# Řízení implementace IS a SS\*

Strategie

# Informační strategie

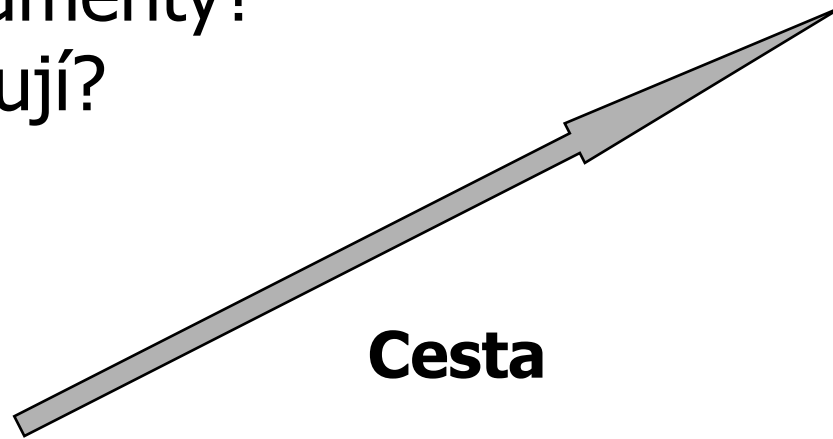
# Diskuse

- Co je to strategie projektu?
- Na jaké otázky má odpovědět strategie projektu?
  - Proč realizovat projekt?
  - Jaký konkrétní užitek projekt přinese?
  - Jaký je cíl projektu?
  - V jakém prostředí se projekt bude realizovat?
  - Jaká jsou rizika realizace?

# Strategie projektu

- Co se používá?
- Jaké dokumenty?
- Co obsahují?

**Diagnóza  
stavu**



**Cesta**

**Cíle**



**Jak začít? Co udělat nejdříve?**

# Jak na to?

**I.**

**Shodnout se  
na problému**

**II. Shodnout  
se na cíli**

**III. Popis stavu**

**IV. Určit  
cestu**

**PŘÍNOSY A HLAVNÍ  
VÝSTUPY PROJEKTU.**

**AKCE, RIZIKA**

**ZDROJE/OMEZENÍ, PROSTŘEDÍ**

# Témata

- smysl informační strategie
- strategie jako plán inovace celého IS
- plány projektu Informační strategie
- produkty info strategie
- role ve firmě a strategické kontinuum
- metoda formovacích seminářů
- info strategie jako zadání pro „systémovou integraci“

# smysl informační strategie

- **MOTIVACE**
  - nastavení kritérií
  - hodnocení úspěšnosti
  - dosažení kvality dle 4 aspektů
- **DIAGNÓZA - CÍLE - CESTA (plán)**
- **REALIZACE (implementace)**

# 4 aspekty kvality IS

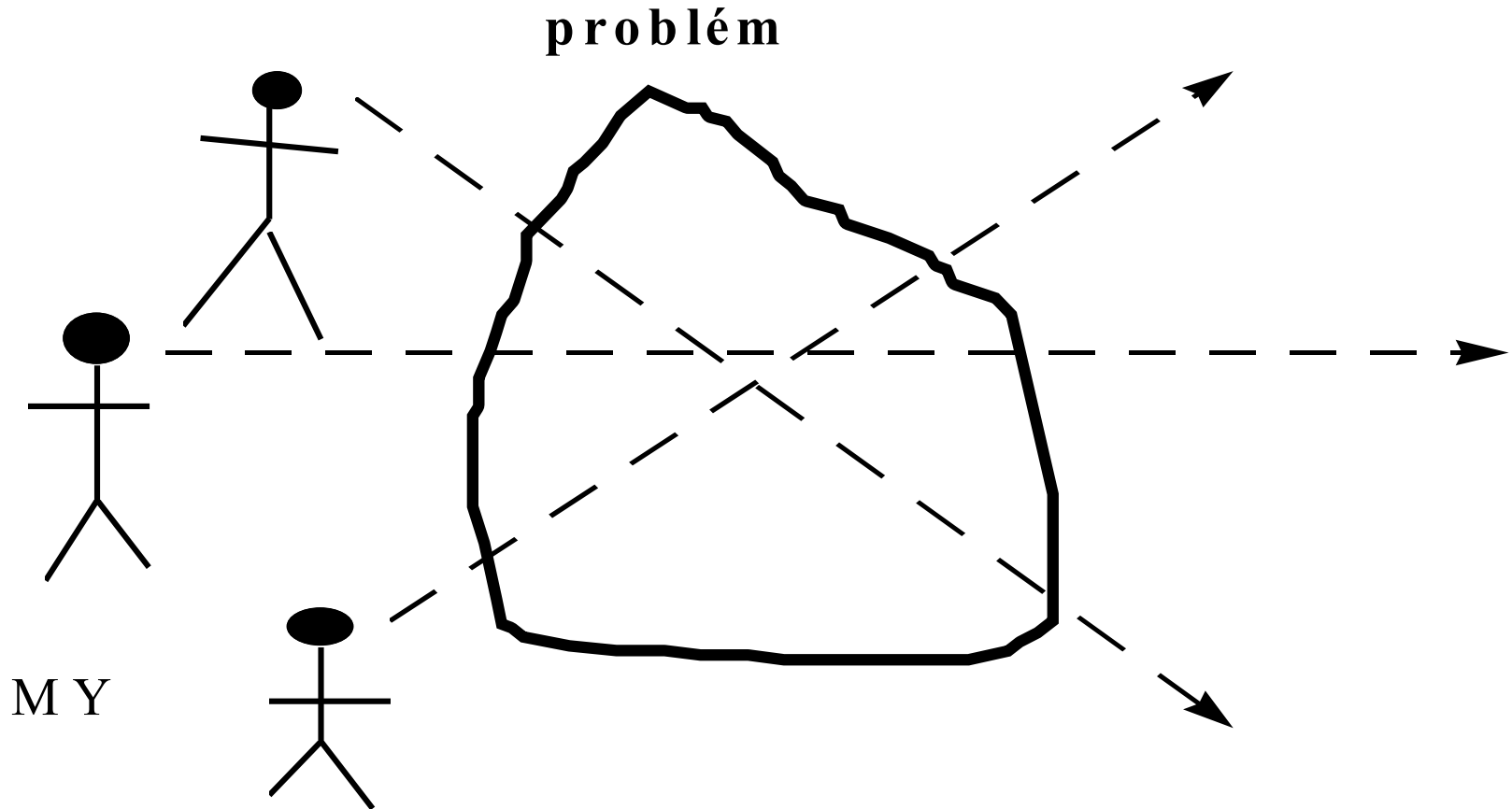
- Dosažení zamýšleného cíle (effectivity)
  - S minimální spotřebou ... (efficiency)
  - Spolehlivý výsledek (reliability)
  - Kontinuita (continuity)
- 
- Viz Plamínková Teorie vitality



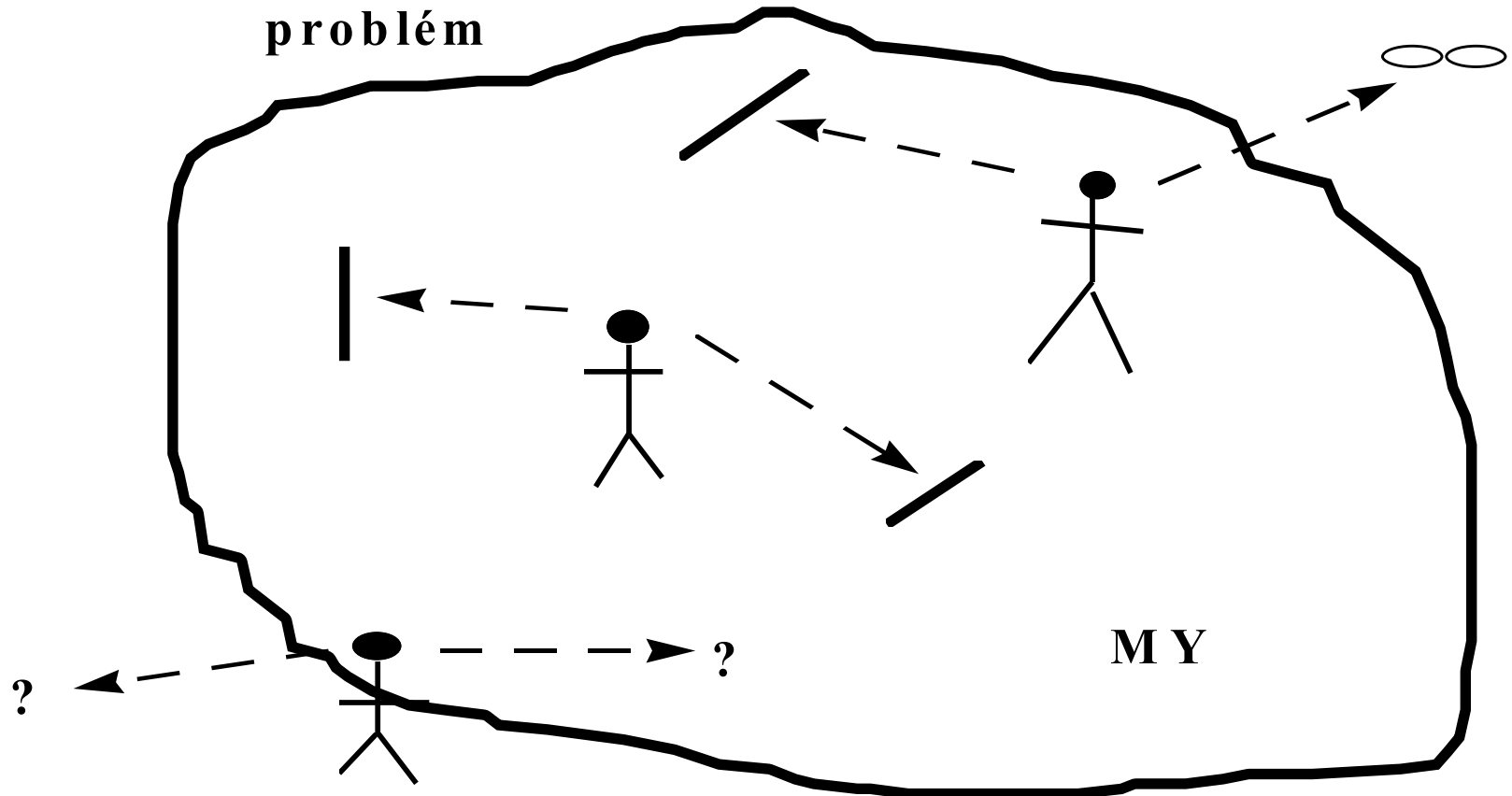
# Na základě čeho vybíráme aplikace?

- Úspora nákladů
- Zájem o technickou stránku
- Nejsilnější uživatel
- **Podnikatelská potřeba /  
příležitost !!**

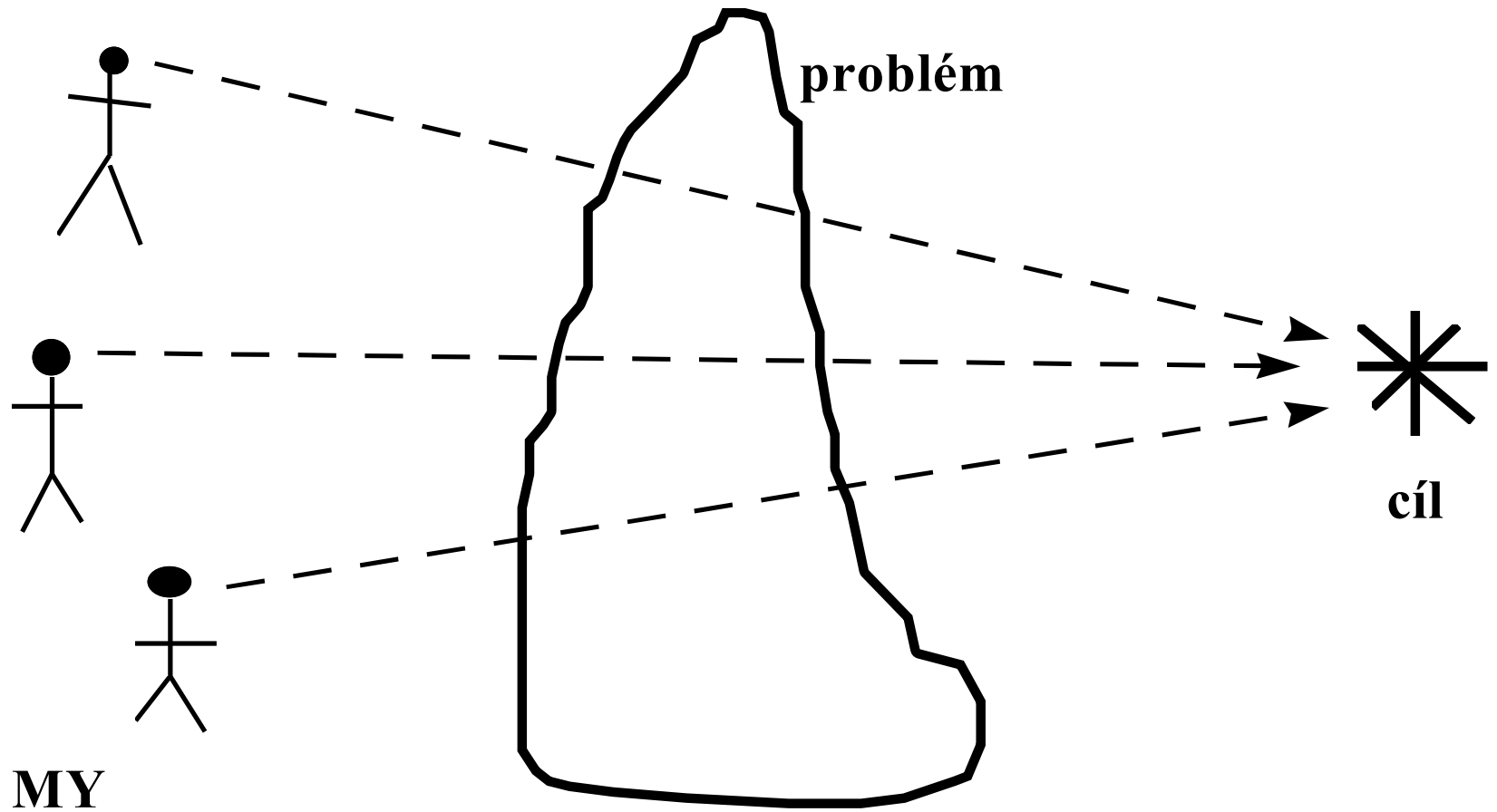
# Taktické myšlení



# Operativní myšlení



# Strategické myšlení



# Principy strategického myšlení

**definici cíle**

+

**efektivní poznání objektů, jevů a souvislostí**

+

**schopnost dohody a dovedení k dohodě**

+

**plán postupu k cíli**



# Co přinese strategická analýza?

- **Odhalení a zmapování informačních potřeb podniku, návržení informační strategie podniku a vhodné strategie zavádění informačního systému. Definování požadavků na budoucí informační systém jako základ pro poptávkové řízení.**
- **Vytvoření ideálního datového modelu. Tento ideální datový model obsahuje skutečné informační a komunikační potřeby jednotlivých pracovníků firmy.**
- **Navržení správného rozložení informačního systému po jednotlivých útvarech a pracovních místech.**
- **Určení priority informačních potřeb a vhodný postup zavádění změn.**
- **Zformované pracovní týmy.**

# strategie jako plán inovace celého IS

- definice cílů podporujících business
- definice potřebné informační schopnosti
- poznání současného stavu
- definice projektů
- stanovení priorit a harmonogramu
- hrubý rozpočet
- víra ve správnost daného postupu

# plány projektu typu Informační strategie

- CO-JAK-SKYM-KDY-ZAKOLIK
- CO: definice produktů - dodávek (výstupů) viz dále
- JAK: projektový graf
  - dle LBMS
  - dle SHINE studio
- S KYM: organizace projektu
- KDY: harmonogram
- ZA KOLIK: v člověko-dnech



# produkty info strategie

- cílový model (budoucí strategie, IDM, event. Architektura IS)
- diagnóza stavu (org. struktura, procesy, podnikatelské oblasti, ESW, PDM ex. databází)
- definice projektů (typ projektu, základní specifikace, garant problému)
- harmonogram implementace strategie (logická návaznost projektů, priority)
- rozpočet implementace (hrubý)
- změna sebevnímání u klienta
- stručný souhrn pro management
- dosažená míra víry v úspěch

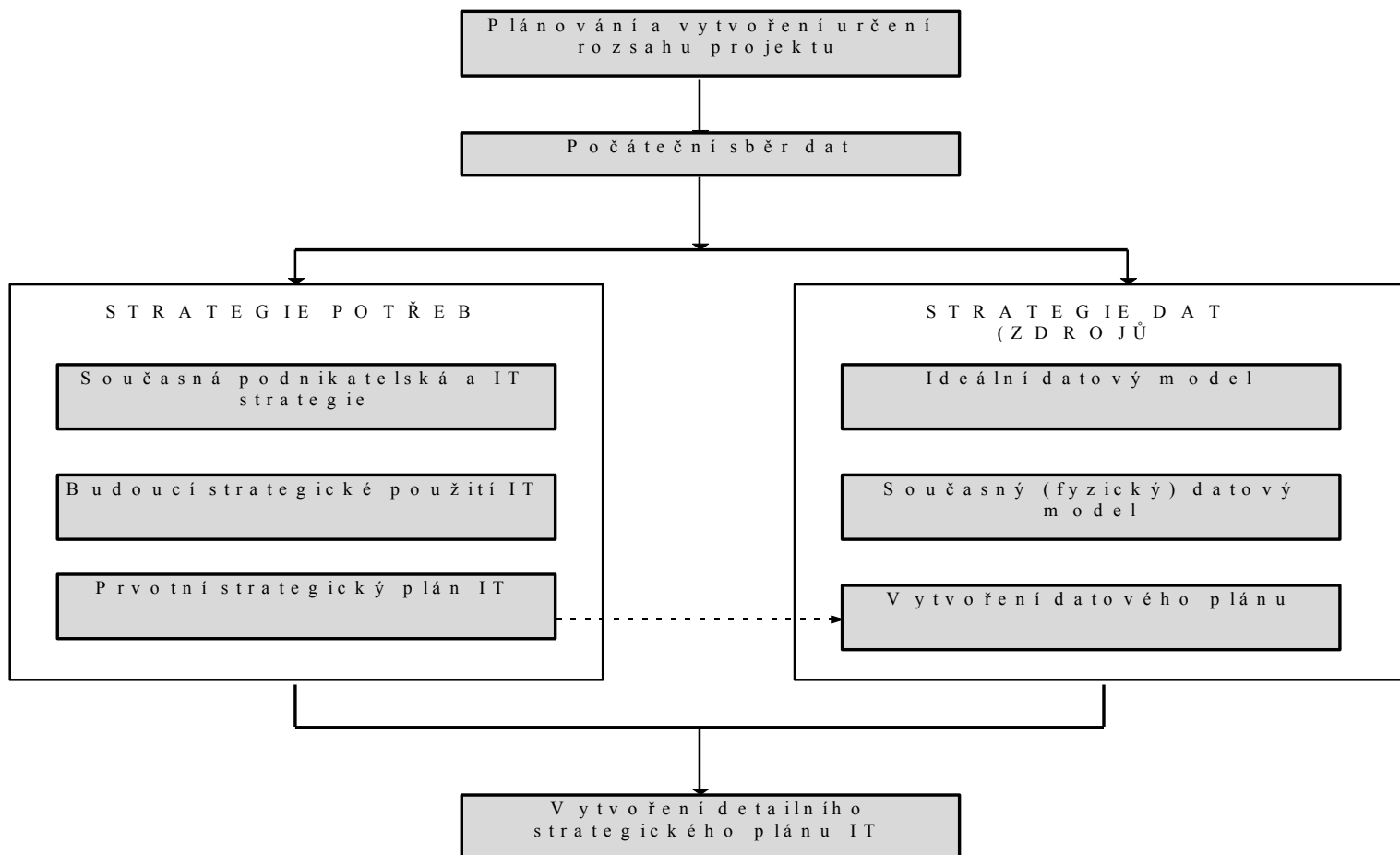
# Postup při SP

?

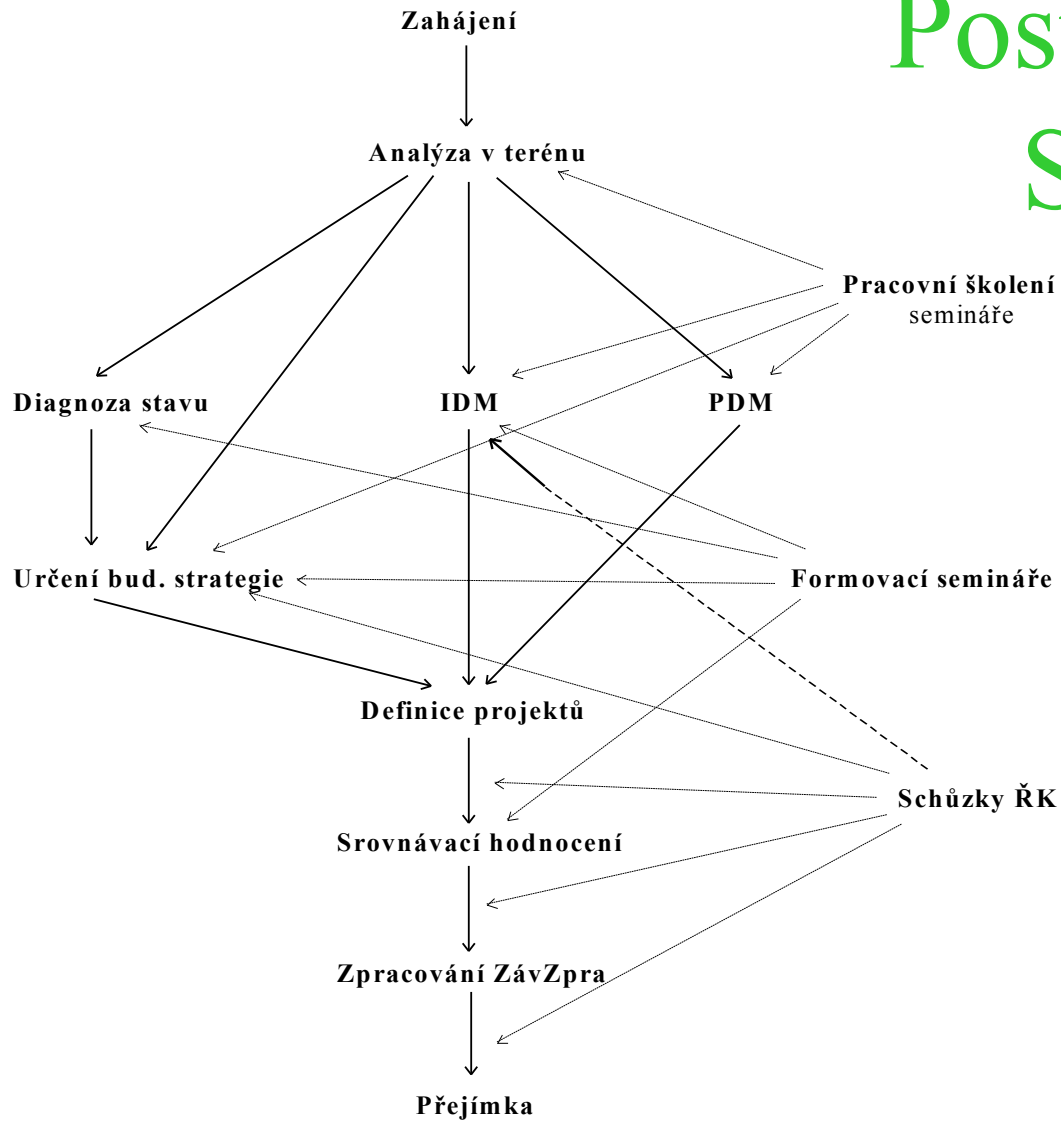
LBMS

SHINE

# Postup podle LBMS SP



# Postup podle SHINE



# Role ve firemním představení:

- Lídr
- Manažer
- Vykonavatel

# Role lídra

- Definice strategického rámce
  - operační strategický interval (vykonávaný)
  - rozvojové strategické intervaly (3 připravované)
- “Prodej” strategického rámce do nitra firmy
  - výběr, motivace a habilitace manažerů

# Role manažera

## Svět požadavků

- Def. Produktů - CO
- Def. Procesů - JAK
- Def. Zdrojů - S KÝM
- Def. Struktur
- Def. Zpětných vazeb
- Def. Dopředných vazeb

## Svět možností

- Orientace lidí
- Motivace lidí
- Habilitace lidí
- Synergetizace lidí
- Integrace lidí

- **Definice úloh a kompetencí**

# Role vykonavatele

- Podávat výkon
- Pečovat o vlastní zdroje



# Strategické kontinuum

	Operační strategický interval	1. rozvojový strategický interval	2. rozvojový strategický interval	3. rozvojový strategický interval
LÍDŘI (definice strategie)	definováno	definováno	Definice strategie	Příprava zdrojů
MANAŽEŘI (design procesů)	navrženo	Design procesů	Příprava zdrojů	-
VYKONAVATELÉ (výkon)	Výkon uskutečňován	Příprava zdrojů	-	-

# metoda formovacích seminářů

přehled

# Formování klienta

Neustálý kontakt s klientem :

- musí vědět co se děje
- jak moc se snažíme
- že máme projekt stále pod kontrolou
- musí se cítit spoluautory mnoha důležitých myšlenek v řešení
- je třeba jim vnutit, že “je to jejich dítě“
- podaří-li se vyvolat v nich pocit spoluodpovědnosti, je napůl vyhráno !

# Formování vlastních pracovníků

- Každý z pracovníků, který jedná u klienta je v té chvíli obchodník a musí dobře prodat práci firmy
- práci není potřeba jenom udělat, ta se musí prodat !
  - (kdo toto nepřijme za své, toho ke klientovi nepouštět !)
- Prodáváte sami sebe, abyste přežili !
- Osobnost manažera projektu

# Formování celého řešitelského týmu

(včetně pracovníků klienta)

- cíle týmu
- motivace
  - vnitřní
  - vnější
- školení metod práce
- řízení projektu
- kompetence v týmu
  - odborné, koordinace
  - marketing zdrojů

# Cíle FS

- co chceme poskytnout klientům
  - pomoc při zlepšování jejich situace
  - způsobit jejich domluvu o další cestě jejich organizace
  - připravit je na budování a zavádění IS
  - změnit jejich vědomí
- k čemu se hodláme zavázat
  - rozvoj bez nad-nákladů
  - IS bude schopen žít s klientem
  - rekvalifikace personálu
- jaké podmínky musí platit
  - profesionální řízení projektu, dokumentační standardy
  - technologická kázeň, spolupráce klient - řešitel
  - dodržování smluveného

# Principy a postupy FS

- zformování týmu semináře
- princip aktivní účasti
- pravidla komunikace
- práce ve skupinách
  - systém návodných otázek
  - společná dohoda ve skupině
  - presentace výsledku mluvčím skupiny
  - dohoda v celém týmu na společném řešení
- brainstorming
- společná diskuse k problému
- individuální písemné ankety
- kombinované skupiny

# Techniky pro FS

- flip-chart,
- velké papíry
- “tapetování“ seminární místnosti
- záznamy seminářů
- naplňování CASE



# info strategie jako zadání pro „systémovou integraci“

- je to zadání :
- CO
- JAK
- S KYM
- KDY
- ZA KOLIK