

Kuinka liikkeelle uuden kehitysprojektin kanssa?

Sisällys

- 003 Lukijalle
- 004 Varmista, että pidät käsissäsi kultakimpaletta.
- 007 Viisi kysymystä, joilla varmistat sujuvan toteutusvaiheen.
- 020 Näin vältät tavallisimmat virheet.
- 023 Haluatko apua projektiisi?

Lukijalle

Olo on innostunut ja lopputulos pyörii mielessä. Siltä tuntuu erinomainen idea, jonka haluaisi mahdollisimman nopeasti konkreettiseksi tuotteeksi. Idean ja lopputuloksen väliin mahtuu kuitenkin paljon tehtävää.

Tunnetta toteutusvaiheen liikkeelle lähdön haasteet ja sudenkuopat, sekä niiden aiheuttamat aikataulujen venymiset ja kustannusten kasvun. Siksi kokosimme vinkkipaketin sinulle, joka haluat edetä tehokkaasti mobiili- tai verkkopalveluideansa kanssa konkreettiseksi tuotteeksi.

Huolellinen taustatyö kannattaa. Sillä varmistat, että pääset nopeasti kiinni oikeaan ja konkreettiseen tekemiseen. Malta siksi keskittyä idean konkretisointiin, toteutustapojen vertailuun ja validointiin. Kun eri sidosryhmät ovat mukana koko matkan ajan, kaikilla on myös parhaat mahdolliset lähtötiedot ja oikea asenne toteutukseen.

Opi vinkkipaketista lisää muun muassa näistä vaiheista:

- Idean kirkastaminen ja määrittely
- Oikean asiantuntijajoukon kokoaminen projektiin
- Tavoite ja lopputulos edellä ostamisen eroavaisuudet
- Realistinen budjetointi ja sen perustelu sisäisesti
- Toimittajien valinta ja vertailu

Tavoitteenamme oli tehdä apuväline toteutusprojektin ensimmäisille metreille. Toivottavasti onnistuimme siinä.

Varmista, että
pidät käsissäsi
kultakimppaletta.

Huolimatta siitä, kamppailenko uusien ideoiden löytämisen vai jatkuvalla syötöllä pulpahtavien ajatusten kanssa, on hyvä varmistaa idean arvo ennen hihojen käärimistä.

Hyvä idea ratkaisee jonkin aidon loppukäyttäjän haasteen tai mahdollisuuden. Sellaisen, joka on myös merkityksellinen, ja kun puhumme yrity maailmasta, siihen liittyy myös liiketoiminnallinen arvo.

Paras tapa varmistaa idean olevan kultaa on testata sitä mahdollisimman varhain loppukäyttäjällä, eli ideasta ja ratkaisusta riippuen esimerkiksi asiakkaalla tai työntekijällä.

Toisinaan idea on niin kutkutteleva, ettei oikein malttaisi käyttää aikaa sen hiomiseen ja validointiin. Huolellinen valmistelu on kuitenkin järkevää, sillä

- varmistat että idea on todella ratkaisun arvoinen.
- loppukäyttäjäpalaute vie sinut nopeasti oikeaan suuntaan.
- säästät aikaa, rahaa ja hermoja.



Idean validointi on osa suunnittelua ja konseptointia. Jotta pääset etenemään mahdollisimman pian kohti käytäntöä ja konkretiaa, sinun kannattaa valjastaa tekninen toteutus mukaan tekemiseen jo suunnitteluvaiheessa.

Prototyyppi tai PoC (proof of concept) on suositeltu tapa testata ideaa käytännössä. Kun kehitystiimi on mukana jo prototyypin rakentamisessa, tie on nopeampi tekniseen toteutukseen. Vältät siinä tuoteeseen ja ideaan perehdyttämisen ja kehittäjien välisen tiedonsiirron.

Mutta mitä konseptoidun idean ja valmiin tuotteen välillä tapahtuu? Kuinka löytää paras tapa etenemiselle? Seuraavissa kappaleissa keskitymme siihen.

Mitä sinun täytyy tietää tai selvittää ennen toteutusvaiheen suunnittelua?

- 01 Tärkeimpien sidosryhmien odotukset ja vaatimukset.
- 02 Loppukäyttäjien tarpeet
- 03 Käyttöliittymäkonsepti
- 04 Hankkeen budjettiraamit

Viisi kysymystä,
joilla varmistat
sujuvan
toteutusvaiheen.

Asiantuntijakumppania voi hyödyntää monella eri tavalla toteutusvaiheessa: toteutustavan konsultointiin, vaatimusmäärittelyyn, loppukäyttäjätestaamiseen ja varsinaiseen tekniseen toteutukseen.

Seuraavat viisi kysymystä ja vastausta auttavat sinua saamaan toimittajilta parempia tarjouksia ja selkeyttämään sekä roolitusta että toimeksiantoa toimittajalle. Mitä selkeämmin kaikki tietävät mitä halutaan saada aikaan, miten ja millä aikataululla, sitä todennäköisemmin eteneminen on jouhevaa ja yllätyksiltä vältytään.

Kysymys 1: Mikä on paras tapa edetä?

Riittävät resurssit ovat perusedellytys toteutukselle. Kehitystiimissä on oltava riittävästi tekijöitä ja oikeanlaista osaamista. Saatat pohtia esimerkiksi:

- Kannattaako uudet kehittäjät ottaa mukaan uuden kehittämiseen vai olemassa olevien ylläpitoon ja jatkokehitykseen resurssien varmistamiseksi?
- Kannattaako hyödyntää kumppaneita vai rekrytää omaa osaamista?
- Kannattaako kumppanien kautta ostaa ketterää tiimiä vai kehitystyö kiinteänä projektina?



01

Tiesitkö, että uusien tekijöiden on helpointa hypätä mukaan uuden kehittämiseen? Silloin ei ole mitään, mihin kehittäjän tarvitsisi perehtyä tai tuoteomistajan perehdyttää. Kokemuksemme mukaan uudet tekijät myös sitoutuvat vahvemmin uuden kehittämiseen.

02

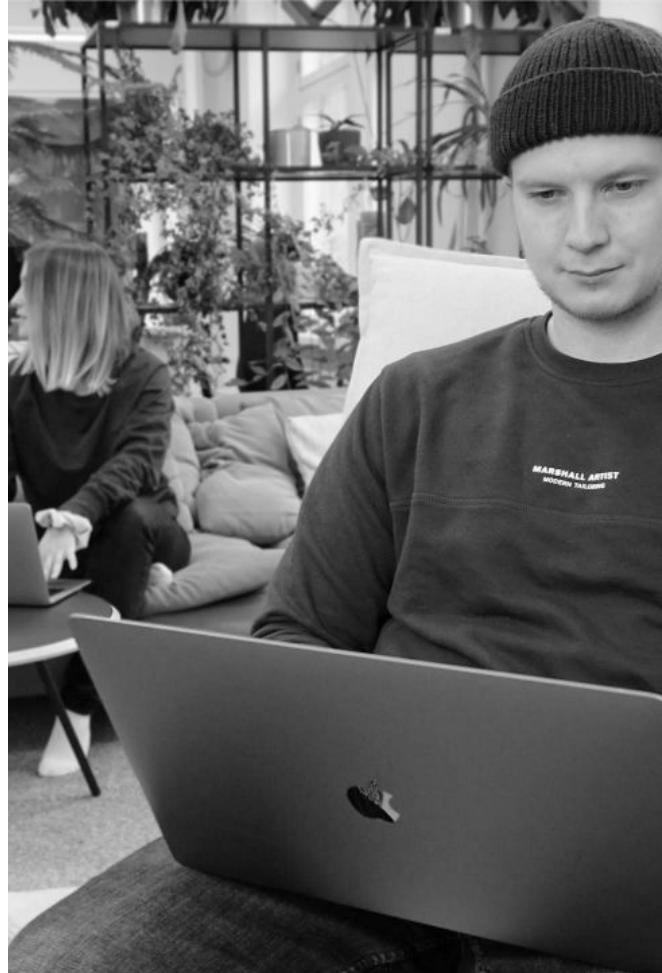
Rekrytointi on tietenkin toinen vaihtoehto kumppaneiden hyödyntämiselle. Osajien rekrytointi on kuitenkin aikaa vievää ja kehittäjien houkuttelu tiimiin on tunnetusti haastavaa. Aloitus voi venyä pitkästikin rekrytoinnin alla. Rekrytointipäätöksissä painaa luonnollisesti myös tarpeen laajuus: Onko tekijöille tarvetta myös pitkällä aikavälillä vai ainoastaan väliaikaisesti uuteen projektiin?

03

Kiinteästi hinnoitellun projektin ostaminen houkuttelee usein selkeyden vuoksi. Se on kuitenkin toteutustapana vanhanaikainen, usein raskas, ja vaatii lisäksi hyvin tarkan vaatimusmäärittelyn.

04

Suosittellemme siksi lähtökohtaisesti aina ketterän tiimin ostamista. Se on joustavampi ja tehokkaampi tapa etenemiselle – erityisesti silloin kun maali on liikkuva eli tekeminen täsmentyy matkan varrella.



Kysymys 2: Miten kannattaa ostaa?

Karkeasti jaoteltuna toteutusta voi ostaa kahdella tavalla: tavoite edellä tai lopputulos edellä. Molemmissa tavoissa on puolensa.

Tavoite poikii uusia ideoita ja vaihtoehtoisia toteutustapoja.

Jos haluat saada toimittajilta paljon erilaisia ideoita ja lähestymistapoja toteutukseen, sinun kannattaa painottaa tarjouspyynnöissä tavoitetta varsinaisen lopputuleman sijaan. Se jättää toimittajille tilaa *out of the box* -ajattelulle, mikä voi poikia sellaisia näkökulmia, joita et itse olisi tullut ajatelleeksi.

Kolikon nurjana puolena on kuitenkin se, että toimittajat harvoin pystyvät antamaan tarkkaa tarjousta varsinaisesta toteutusvaiheesta pelkän tavoitteen pohjalta.

Tavoitteen kirkastus lopputulokseksi vaatii keskusteluja, validointikiertoja sekä tietenkin loppukäyttäjätestaamista. Siksi saat todennäköisesti tarjouksia suunnittelusta toteutusvaiheen sijaan.

Tarkka lopputuloksen määrittely selkeyttää tarjouksia ja helpottaa niiden vertailua.

Jos idea ja toteutustapa on jo kristallin kirkas ja validoitu loppukäyttäjillä, pystyt todennäköisesti hahmottelemaan haluttua lopputulosta.

Suosittelemme määrittämään tavoitteiden lisäksi lopputulosta korkealla tasolla saadaksesi tarkempia tarjouksia toimittajilta. Liian yksityiskohtaiselle määrittelylle ei kuitenkaan ole syytä. Ylätason suuntaviivat ja raamit jättävät pelivaraa ketterään kehittämiseen.

Kysymys 3: Millainen on onnistunut vaatimusmäärittely?

Vaatimusmäärittelylle ei ole yhtä oikeaa tapaa tai sapluunaa.

Vaatimusmäärittelyn tarkkuus riippuukin siitä, etsitkö kumppania sopivan toteutustavan ideointiin ja toteutukseen vai ainoastaan tekniseen toteutukseen.

Näitä todennäköisesti jokainen asiantunteva toimittaja sinulta kysyy:

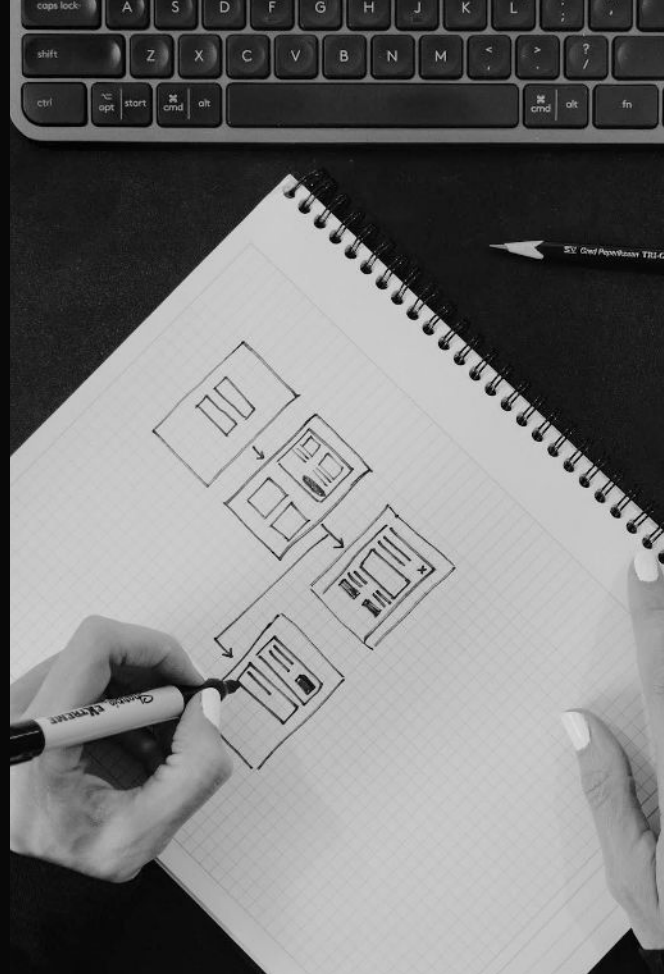
- Mitä halutaan saada aikaan?
- Mitä tehdään nyt ja mikä siinä ei toimi?
- Miltä onnistuminen näyttää?
- Millaisia käytännön työtehtäviä tai käyttäjän arjen tilanteita ratkaisun pitäisi tukea?
- Mitkä ovat ratkaisun tärkeimmät ominaisuudet?
- Onko teknologioihin liittyviä vaatimuksia esimerkiksi muiden tuotteiden tai taustainfran osalta?
- Miten tuote linkittyy olemassa oleviin palveluihin? Tuleeko sen integroitua osaksi jotain olemassa olevaa palvelua?



Vinkki!

Mobiili- tai verkkopalvelun käyttöölyttymän piirretty rautalankamalli on erinomainen tapa konkretisoida idea. Se auttaa kokemuksemme mukaan etenemään nopeammin ideasta käytäntöön.

Piirretty kuva antaa aivan eri tasolla kehittäjälle käsityksen tuotteesta ja se usein pakottaa myös priorisoimaan haluttuja ominaisuuksia. Rautalankamalli kannattaa myös testata loppukäyttäjillä.





01

Huomioi jatkuva kehittäminen jo alusta saakka.

Budjetointia ei kannata tehdä toimittajien antaman ensimmäisen vaiheen kustannusarvion mukaan, sillä kehitystä on aina tarpeen jatkaa myös sen jälkeen. Jos tarvitset budjettiarvion esimerkiksi koko vuodelle, pyydä toimittajalta arvio koko vuoden budjetista ensimmäisen kehitysvaiheen arvion lisäksi.

02

Vertaile kustannusarvioita ja selvitä suurten erojen syy.

Kiinnitä huomiota saamiesi tarjousten väliisiin kustannusarvioihin. Ovatko toimittajien arviot linjassa vai onko tarjouksissa suuria eroja?

Samansuuntaiset arviot antavat luottamusta siihen, että tarve on ymmärretty ja ajatukset ratkaisusta ovat yhdenmukaiset. Suuret erot tarkoittavat puolestaan epävarmuutta tarvittavan ratkaisun laajuudesta, mikä kannattaa käydä parhaiden tarjoajien kanssa vielä tarkemmin läpi. Liian alhainen budjettiarvio voi perustua väärin tehtyihin arvioihin sen sijaan, että toimittaja olisi muita tehokkaampi.



Lähesty sisäisiä budjettikeskusteluja ROI-ajattelulla.

Vaikka sinulle ketterä kehittäminen voi olla jo arkipäivää, malli ei välttämättä ole muille sidosryhmille tuttu. Sen vuoksi saatat joutua käyttämään budjetin perusteluun hieman enemmän aikaa silloin kun ostat ketterää tiimiä kiinteähintaisen projektin sijaan.

Suosittelemme laskemaan perustelujen tueksi ratkaisun tuottaman lisäarvon ja vertaamaan sitä kehityskustannuksiin. Osa lisäarvosta voi olla myös aineetonta, esimerkiksi asiakaskokemuksen parantaminen tai houkuttelevuus työnantajana. Älä unohda aineetonta hyötyä laskennassasi. Tässä kaksi esimerkkiä:

Erinomainen asiakaskokemus vaikuttaa asiakkuuden elinkaaren arvoon (*Customer Lifecycle Value*). Digihankkeen vaikutusta voidaan arvioida tekemällä skenaario, jossa tietty prosentti asiakkaista siirtyy kilpailijoille parin vuoden ajanjaksolla, jos investointeja digiasiointiin ei tehdä.

Kankeat ja vanhentuneet järjestelmät vaikuttavat työntekijöiden arkeen ja kokemukseen. Työntekijöiden aikaa menee toisten tukemiseen ja vaihtuvuus voi kasvaa, kun arkeen kuuluu turhautumista kömpelöihin tietojärjestelmiin tai niiden puutteeseen. Rekrytoinnin kustannus on usein helppo laskea ja tuhlatun työajan voi myös muuttaa rahalliseksi arvoksi.



04

Muista verrata investointia tarvittaessa tekemättä jättämiseen (cost of inaction).

Joskus laki tai regulaatio pakottaa yrityksen tuotekehityshankkeeseen. Silloin budjetin perustelussa pitää verrata eri tapoja ratkaista haaste, niiden välisiä etuja ja heikkouksia, sekä kustannuksia. Mahdolliset ratkaisut liittyvät usein siihen, jatketaanko kyseistä regulaation alaista liiketoimintaa sellaisenaan vai ei.

Jos esimerkiksi pankin tai valtion organisaation on täytettävä uusia vaatimuksia liittyen tietosuojaan tai tietoturvaan, joiden toteutus on hyvin kallista, on järkevää verrata investointia siihen, että kyseinen liiketoiminta tai palvelu ulkoistetaan, myydään tai lopetetaan kokonaan.

05

Älä unohda viimeistelyä.

Tyypillisesti uuden digiratkaisun saattaminen 90 % valmiiksi sujuu suunnitelmien mukaan, mutta viimeistely julkaisuvalmiiksi viekin ennakoitua enemmän aikaa ja rahaa.

Kokemuksemme mukaan viimeistelyn haasteet vältetään tiheillä välijulkaisuilla. Käytännössä projektin eri vaiheisiin asetetaan ja vaaditaan välietappeja (*deliverable*), jolloin jokin kokonaisuus pitää olla valmis (*end-to-end*). Lähelle julkaisua ei pääse kertymään viimeistelytaakkaa, kun osakokonaisuudet viimeistellään jo aikaisemmin.

Pelkäätkö avointa shekkiä?

Kiinteähintaisen vesiputousmallin heikkoudet ovat jo pitkään olleet tiedossa. Ketterän kehityksen budjetointimalli kuitenkin tuntuu kokemuksemme mukaan edelleen haastavalta ja erityisesti sen perustelu sisäisesti voi olla vaikeaa.

Budjetointia – ja erityisesti sen seuranta – voi selkeyttää asettamalla tavoitteita ja virstanpylväitä, joihin seuranta sidotaan. Malli ohjaa sopimaan selkeät prioriteetit ja onnistumisen mittarit, joihin koko tuotehallinto ja kehitystiimi sitoutuvat. Suunnitelmallisuus on avain kustannusten hallintaan.



Kysymys 5: Miten löytää paras toimittaja?

Tarjousten vertailu on sitä vaikeampaa eri toimittajien välillä mitä enemmän vaatimusmäärittely antaa tilaa ideoille ja vaihtoehtoisille toteutustavoille. Tarjoukset eivät välttämättä ole lainkaan saman sisältöisiä, ja hahmotelmat lopputuloksesta voivat olla erilaisia.

Siksi suosittellemekin tapaamaan toimittajat sen sijaan, että yrittäisit tehdä ratkaisua pelkän tarjouksen pohjalta.

Toimittajien tapaaminen on järkevää jo puhtaasti siksi, että pelkästä dokumentaatiosta toimittajien on hankala hahmottaa mitkä listatut ominaisuudet ja käyttötapaukset ovat prioriteetteja ja mitkä puolestaan ajatuksia tulevaisuuden varalle.

Tavoitteista ja tarpeista keskustelu on hyödyllistä sekä tilaajalle että toimittajalle. Usein tilaaja saa uusia ideoita ja ajatuksia toteutukseen.

Toisaalta toimittaja saa selkeämmän kuvan projektista ja sen tavoitteista. Lisäksi avoin keskustelu on erinomainen tapa sitouttaa tekijät jo varhaisessa vaiheessa.

Kiinnitä huomiota tapaamisessa näihin:

- Ideoiko toimittaja kanssasi haastaen ja jalostaen, vai keskittyykö keskustelu ennemmin yksityiskohtien tenttaamiseen tarjousta varten?
- Voit myös yrittää varmistaa ovatko palaveriin marssitetut tekijät täysiaikaisesti mukana toteustimissä, vai pelkästään mentoroimassa tai "liidaamassa".
- Onko toimittajan fokuksessa vain pyytämänne toteutusprojekti, vai tuotteen koko elinkaari?
- Millä tavoilla toimittaja aikoo varmistaa, että projekti todella onnistuu?

Vinkki!

Onnistumismahdollisuutesi paranevat merkittävästi, kun muistat ohjelmistokehittäjien lisäksi varmistaa myös muut kriittiset roolit ja sitouttaa heidät toteutukseen. Osajat voivat löytyä joko omasta tiimistäsi tai toimittajalta.

- 01 Liiketoiminta asettaa palvelulle tavoitteet
- 02 Tuoteomistaja vastaa kokonaisuudesta
- 03 Designer konkretisoi vaatimukset luonnokseksi
- 04 Testaaja, joka tunnistaa virheet ja riskit hyvissä ajoin

Lisäksi oman IT-tiimisi teknistä asiantuntijaa tarvitaan huomioimaan muun muassa tarvittavat oikeudet, rajapinnat ja pilvialustat.



Näin vältät
tavallisimmat
virheet.

Pitkä kokemus on näyttänyt meille, että toteutusvaiheen liikkeelle lähdössä on muutama sudenkuoppa, jotka on mahdollista välttää. Jotta et kompastuisi näihin itse, listasimme tavallisimmat haasteet ja vinkit niiden selättämiseen.



01

Älä speksaa kaikkea kerralla.

Jos vaatimusmäärittelystä tehdään heti aluksi todella kattava, on helppo luisua illuusion, että tiedämme tarkalleen mitä tuotteeseen pitää tehdä. Listattuja vaatimuksia ei välttämättä muisteta kyseenalaistaa tai testata matkan varrella.

Suunnitelmassa on hyvä pitää ensin kaikki toiminnot korkealla tasolla ja tehdä tarkempi ominaisuuksien määrittely vasta kun kyseisen toiminnon toteutus on tulossa ajankohtaiseksi. Silloin määrittelyyn saadaan mukaan kaikki se kokemus, mitä on kertynyt projektissa siihen saakka.

02

Osallista firman päättäjät aikaisin.

Usein tuotekehitysprojekti rysähtää karille juuri ennen kuin toteutusvaiheen pitäisi alkaa. Tämä johtuu siitä, että tuote on haluttu suunnitella mahdollisimman pitkälle ja investoinnista saada tarkka arvio ennen kuin hanke esitellään rahakirstun päällä istuvalle johtajalle.

Joskus vasta esittelyvaiheessa saadaan tieto, että kyseiseen tarpeeseen on jo olemassa kehityshanke, valmis tuote tai muu ratkaisu. Osallistamalla johto hankkeen suunnitteluun, säästetään paljon aikaa ja energiaa myöhemmiltä vaiheilta.



03

Vaadi väljulkaisuja.

Ei ole OK tehdä kuukausitolkulla kehitystyötä ilman, että mitään tulee valmiiksi. Kokonaisuuden valmistuminen voi hyvinkin viedä jopa vuosia, mutta projekti kannattaa suunnitella niin, että end-to-end valmiita väljulkaisuja tai kokonaisuuksia saadaan kehityspotkesta ulos säännöllisesti. Tämän pitäisi näkyä myös roadmapissa.

04

Luota tiimiin ja vältä poukkoilu.

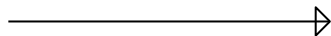
On tärkeää, että olet kiinnostunut tuotteesta ja projektin etenemisestä, mutta mikromanageeraaminen ja kaikkien ideoiden pallottelu tiimin kanssa työn lomassa voi olla tehokkuuden kannalta tuhoisaa.

Saat tiimistä parhaan suorituskyvyn irti, kun isompi ideointi ja määrittely on rajattu sprinttien suunnittelupalaveriisiin. Vasta sprinttien suunnittelun jälkeen tiimille asetetaan tavoitteet ja mahdollisimman paljon valtaa ja vastuuta löytää ratkaisut tavoitteiden saavuttamiseksi. Kontekstin vaihtaminen kesken kiihkeään koodauksen vaatii aina veronsa.

Haluatko apua projektiisi?

Codemate on käytännönläheinen ja monipuolinen suurten organisaatioiden mobiili- ja verkkopalveluiden toteutuskumppani. Asiantuntijoltamme saa nopeasti tietoja eri vaihtoehdoista visioidenne toteuttamiseen, jotta löytäisit nopeasti juuri teille sopivimmat ratkaisut.

Ota yhteyttä



Janne Korvanen

janne.korvanen@codemate.com

+358 40 7048996



2022 EBOOK

CODEMATE

The creative tech agency.



Codemate