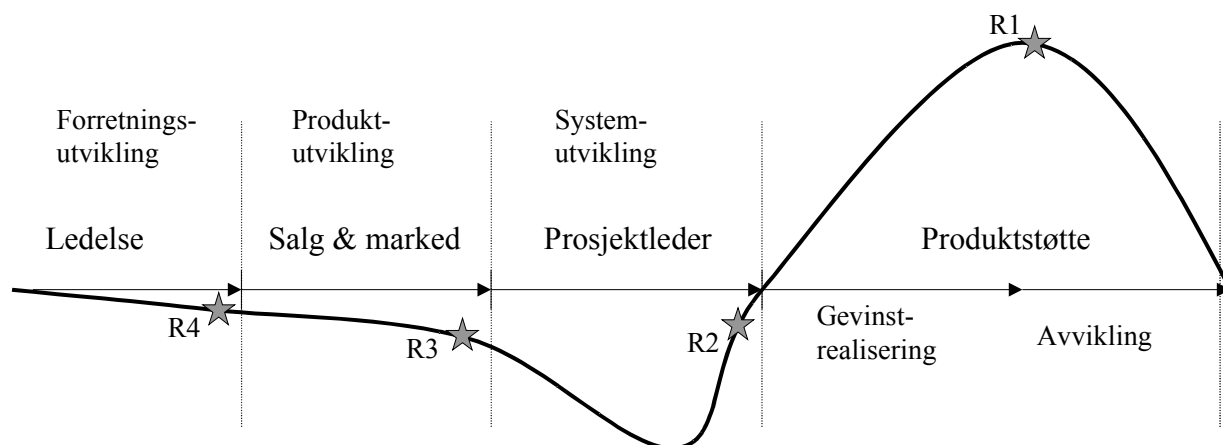


## Plogen Prosess

Med økt fokus på selvbetjening og ”e-business”, utvikler stadig flere virksomheter egen programvare som benyttes direkte av kundene, er virksomhetskritisk og har høy verdi. Dette gjør at virksomheten, eller en del av denne, må organiseres som et programvarehus og at programvaren må forvaltes som programvareprodukter.

Plogen Prosess tilbyr en strukturert metaprosess for å ivareta både forretnings-, produkt- og systemutvikling enhetlig på en effektiv og forutsigbar måte i et programvarehus.



Hensikten med Plogen Prosess er å:

- Etablere en kontinuerlig prosess for identifisering og effektiv omsetning av forretningsmuligheter til målbare gevinster gjennom utvikling av nye programvareprodukter.
- Forankre alle produkter og utviklingsprosjekter i ledergruppe og hos eiere gjennom enhetlig rapportering og hyppige beslutningspunkter.
- Redusere risiko og øke forutsigbarhet gjennom en strukturert prosess og kontinuerlig prosjektoppfølgning.
- Sikre læring og vekst gjennom metodikk, standardisering og løpende videreutvikling av rutiner og maler.

Prosessene omfatter full livssyklus for en gitt versjon av et programvareprodukt og består av fire faser der overgangen mellom hver fase representerer et vesentlig beslutningspunkt og evt. en endring i organisatorisk eierskap. Ved rapportering til ledergruppe eller eiere kan man gi en samlet oversikt over hele virksomheten ved å synliggjøre alle prosjekter og produkter i et felles bilde (tilsvarende R1-R4 i figuren). Plogen Prosess er en metaprosess som kompletterer, uten å erstatte, eksisterende prosjekt- og systemutviklingsmodeller. Plogen Prosess kan, etter behov, utvides med mer spesialiserte modeller og metodeverk innenfor hver fase, f.eks. innen iterativ systemutvikling.

I de tre første fasene påløper det mest kostnader og for å begrense den forretningsmessige risikoen, bør prosessene planlegges slik at disse fasene alltid gjennomføres innen 6 måneder. Det er også viktig å kunne stoppe prosjekter før systemutviklingsfasen dersom kostnader, risiki eller gevinstpotensialer er uakseptable. Gevinstrealiseringsfasen omfatter ferdige produkter som gir løpende inntekter eller andre gevinster inntil de avvikles eller erstattes av en ny versjon.

Arbeidsformen er i hovedsak prosjektorientert med prosess- og prosjektledere. Det er utstrakt bruk av strukturerte workshops som involverer både kunder, utviklere, salg/marketed og teknologi.

En sunn virksomhet kjennetegnes typisk ved at det er god balanse mellom prosjekter og produkter i modellen. Gevinster fra eksisterende produkter kan finansiere ny produktutvikling og nye forretningsmuligheter blir evaluert løpende. En opp- eller nedskalering av virksomheten innebærer primært å justere kapasiteten på systemutvikling. Såfremt ikke virksomheten skal avvikles, er det ved nedskalering viktig alltid å opprettholde en minimum produktutvikling

Denne metodikken fokuserer primært på prosesser, beslutningspunkter og ”leveranser” fra hver enkelt fase, mens innhold og gjennomføring i den enkelte fase kan benytte eksisterende rutiner og modeller dersom disse fungerer tilfredstillende.

### **Forretningsutvikling**

Definerer muligheter basert på trender, kundekontakt og interne idéer. Det utarbeides beslutningsgrunnlag for muligheter som skal videre til produktutvikling. Mulighetene bearbeides i workshops og fasen inneholder:

- Identifisering og fremprovosering av muligheter.
- Analyser (f.eks. LOTS og SWOT).
- Avstemming i forhold til strategiske og operasjonelle filtre.

Fasen forretningsutvikling eies av ledergruppen.

### **Produktutvikling**

Produktifiserer muligheten gjennom et konseptdesign som testes mot markedet. Det utarbeides beslutningsgrunnlag for produkter som skal videre til systemutvikling. Konseptdesignet må inneholde:

- Prototyper på løsningene med prioritering av funksjonalitet.
- Markedsmodell med prisstruktur og evt. avtaleutkast.
- Mandat, planer og kost/nytte for byggeprosjekt.

Fasen produktutvikling eies av salg & marked.

### **Systemutvikling**

Bygger produktet og klargjør for gevinstrealisering. Byggingen gjennomføres som et systemutviklingsprosjekt der metodevalgene typisk er fossefall, iterativ eller anskaffelse. Ved utvikling av internettbaserte tjenester benyttes normalt en iterativ systemutviklingsmetode.

Prosjektet må inneholde:

- Detajlspesifisering av krav og utforming.
- Programmering og testing.
- Pilot og klargjøring for generell leveranse.

Fasen systemutvikling eies av en dedikert prosjektleder.

### **Gevinstrealisering**

Leveranser og støtte for eksisterende produkter slik at de planlagte gevinstene kan realiseres inntil produktene erstattes eller avvikles. Ofte organisert som egen enhet med ansvar for:

- Løpende leveranser.
- Kundestøtte.
- Opplæring og kurs.
- Feilretting og oppgradering.

Fasen gevinstrealisering eies av produktstøtte.