

شاخص‌های تحلیلگر کسب و کار

برخی از شاخص‌های عملکردی و کاربردی برای تیم شما



KPI چیست؟



- شاخص‌های کلیدی عملکردی یا همان Key Performance Indicators، در واقع متریک‌ها و معیارهای اندازه‌گیری هستند، که به ما در تعیین درستی انجام کارها و فعالیت‌هایمان کمک می‌کنند.

- ما با استفاده از KPIها، قرار است تا بدانیم در چه وضعیتی هستیم و با اندازه‌گیری این پارامترها، می‌توانیم بگوییم که در راه رسیدن به اهدافمان چگونه عمل می‌کنیم.



شاخص‌های اصلی

کیفیت الزامات
Requirements Quality

۱

نرخ موفقیت تحویل پروژه
Project Delivery Success Rate

۲

رضایت ذینفعان
Stakeholder Satisfaction

۳

کارایی استخراج الزامات
Requirements Elicitation Efficiency

۴

اثربخشی ارائه راه حل
Solution Delivery Effectiveness

۵

کارایی مدیریت تغییر
Change Management Efficiency

۶

تاثیر بهبود فرآیند
Process Improvement Impact

۷

کیفیت اسناد تجزیه و تحلیل کسب و کار
Business Analysis Documentation Quality

۸



شاخص‌های اصلی

کارایی شروع پروژه
Project Initiation Efficiency

۹

هوش تجاری
Business Acumen

۱۰

۱. کیفیت الزامات

Requirements Quality

دقت، کامل بودن و وضوح الزامات تجاری ارائه شده را اندازه گیری می کند. این KPI توانایی تحلیلگر کسب و کار در درک و مستندسازی موثر نیازهای تجاری را ارزیابی می کند.

کیفیت الزامات = (تعداد الزامات مطابق با استانداردهای

کیفیت / تعداد کل الزامات) $\times 100\%$

۲. نرخ موفقیت تحویل پروژه

Project Delivery Success Rate

نشان دهنده درصد پروژه هایی است که به موقع، در چارچوب بودجه، و با محدوده تعیین شده با موفقیت تحویل شده اند. این KPI نشان دهنده سهم تحلیلگر تجاری در موفقیت پروژه است.

نرخ موفقیت تحویل پروژه = (تعداد پروژههای با موفقیت تحویل شده / تعداد کل پروژهها) $\times 100\%$

۳. رضایت ذینفعان

Stakeholder Satisfaction

سطح رضایت ذینفعان را از عملکرد تحلیلگر کسب و کار ارزیابی می کند. این KPI توانایی تحلیلگر تجاری برای مدیریت روابط و برآورده کردن انتظارات ذینفعان را برجسته می کند.

بر اساس نظرسنجی ها یا رتبه بندی های بازخورد ذینفعان محاسبه می شود.

۴. کارایی استخراج الزامات

Requirements Elicitation Efficiency

زمان صرف شده برای جمع آوری و مستندسازی الزامات تجاری را اندازه گیری می کند. این KPI کارایی تحلیلگر کسب و کار را در انجام فعالیت های استخراج نیازمندی ها ارزیابی می کند.

کارایی استخراج الزامات = کل زمان صرف شده برای
استخراج نیازمندی ها / تعداد کل نیازهای جمع آوری شده

۵. اثربخشی ارائه راه حل

Solution Delivery Effectiveness

همسویی راه حل های ارائه شده را با اهداف تجاری ارزیابی می کند. این KPI نشان دهنده توانایی تحلیلگر کسب و کار در تبدیل الزامات به راه حل های موثر است.

اثربخشی ارائه راه حل = (تعداد راه حل های برآورده کننده
اهداف تجاری / تعداد کل راه حل ها) $\times 100\%$

۶. کارایی مدیریت تغییر

Change Management Efficiency

توانایی تحلیلگر کسب و کار برای مدیریت و اجرای تغییرات در الزامات یا محدوده پروژه را اندازه گیری می کند. این KPI سازگاری و مهارت های حل مسئله آنها را ارزیابی می کند.

کارایی مدیریت تغییر = (تعداد تغییرات مدیریت شده به طور موثر / تعداد کل تغییرات) $\times 100\%$

۷. تاثیر بهبود فرآیند

Process Improvement Impact

سهم تحلیلگر کسب و کار در ابتکارات بهبود فرآیند را ارزیابی می کند. این KPI توانایی آنها را برای شناسایی ناکارآمدی های فرآیند و پیشنهاد راه حل ارزیابی می کند.

بر اساس تاثیر بهبود فرآیند اجرا شده بر کارایی یا کاهش هزینه محاسبه می شود.

۸. کیفیت اسناد تجزیه و تحلیل کسب و کار

Business Analysis Documentation Quality

کیفیت و کامل بودن مصنوعات تجزیه و تحلیل کسب و کار (به عنوان مثال، اسناد الزامات، جریان فرآیند) را اندازه گیری می کند. این KPI توجه تحلیلگر تجاری به جزئیات و مهارت های مستندسازی را ارزیابی می کند.

بر اساس بررسی و ارزیابی مستندات محاسبه می شود.

۹. کارایی شروع پروژه

Project Initiation Efficiency

توانایی تحلیلگر کسب و کار را برای شروع موثر پروژه ها با تعریف محدوده پروژه، اهداف و ذینفعان ارزیابی می کند.

بر اساس جدول زمانی شروع پروژه و بازخورد ذینفعان محاسبه می شود.

۱۰. هوش تجاری

Business Acumen

درک تحلیلگر کسب و کار از حوزه تجارت و روندهای صنعت را ارزیابی می کند. این KPI نشان دهنده توانایی آنها در ارائه بینش و توصیه های استراتژیک است.

بر اساس ارزیابی دانش کسب و کار و مشارکت در استراتژی کسب و کار محاسبه می شود.

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما