

Domande strategiche da porre al vendor della piattaforma per valutare la readiness del ROI in fase di implementazione

1. Disciplina nella fase di discovery

- La fase di discovery è trattata come una fase strategica critica, in grado di allineare priorità di business e vincoli tecnici?
- Esiste un approccio strutturato per definire e concordare quali aree debbano essere adattate e quali invece adottate come standard?
- La durata della fase di discovery è sufficientemente realistica da ridurre modifiche di scope e attività di rework in fase di delivery?
- Esiste un processo strutturato per prevenire interpretazioni errate e garantire la piena comprensione dei requisiti prima dell'inizio dell'implementazione?

2. Comprensione condivisa

- Gli stakeholder business e tecnici rimangono allineati lungo tutto il programma, e non esclusivamente nella fase iniziale?
- Esiste un processo strutturato per costruire e mantenere un vocabolario condiviso tra i diversi team coinvolti?
- Le richieste di change vengono valutate in relazione al loro impatto sull'architettura nel lungo periodo?

3. Configurazione sostenibile

- La flessibilità dell'implementazione è bilanciata con la protezione dell'integrità architetturale?
 - Il vendor privilegia la configurazione rispetto allo sviluppo custom?
 - La piattaforma mantiene la propria scalabilità anche a seguito delle decisioni di configurazione adottate?
 - Le decisioni di configurazione vengono sottoposte a revisione per evitare complessità future e incremento dei costi?
-

4. Continuità della delivery

- Lo stesso team di delivery rimarrà responsabile anche dopo il go-live, per preservare la conoscenza e ridurre i rischi di transizione?
 - Esiste un approccio chiaro per supportare miglioramenti continui, estensioni e nuovi rilasci dopo il go-live?
-

5. Governance scalabile

- La governance garantisce un'esecuzione rigorosa e coerente tra progetti diversi e nel tempo?
- La governance supporta l'evoluzione della piattaforma senza comprometterne stabilità e integrità?



Compilato da OpenWay, sulla base di esperienze di successo dei clienti a livello globale e delle best practice di settore.