

Modelldriven it-strategi

Hur får vi system att samverka för att effektivisera verksamheten på riktigt?

12 SEPTEMBER 16:00-19:00

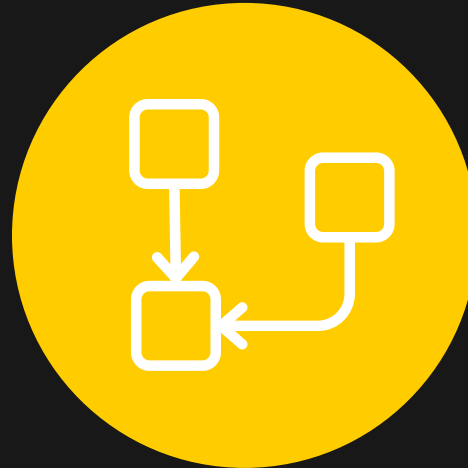


XLENT

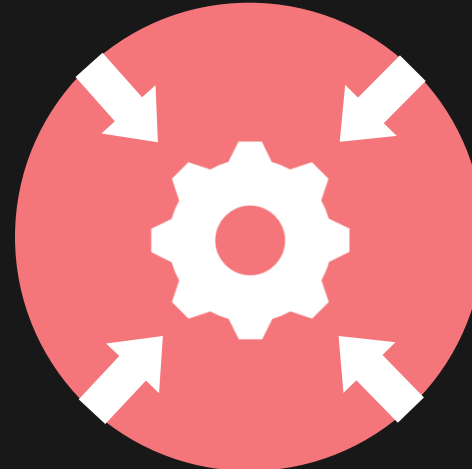
**Förstå, beskriva,
kommunicera
information**



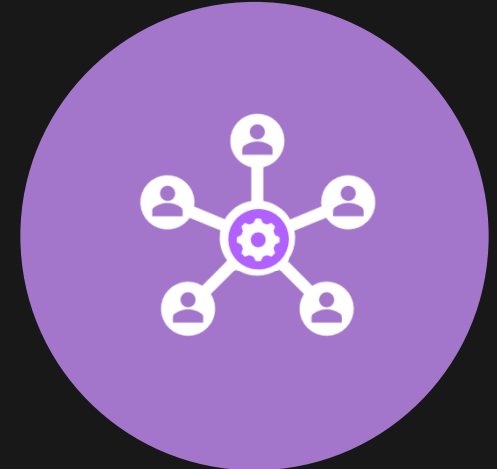
**Förstå, beskriva,
kommunicera
informationsflöden**



**Förbättra
Informations-
hanteringen**



**Skapa
framgångsrika
arbetsformer**





Förstå, beskriva, kommunicera informationsflöden

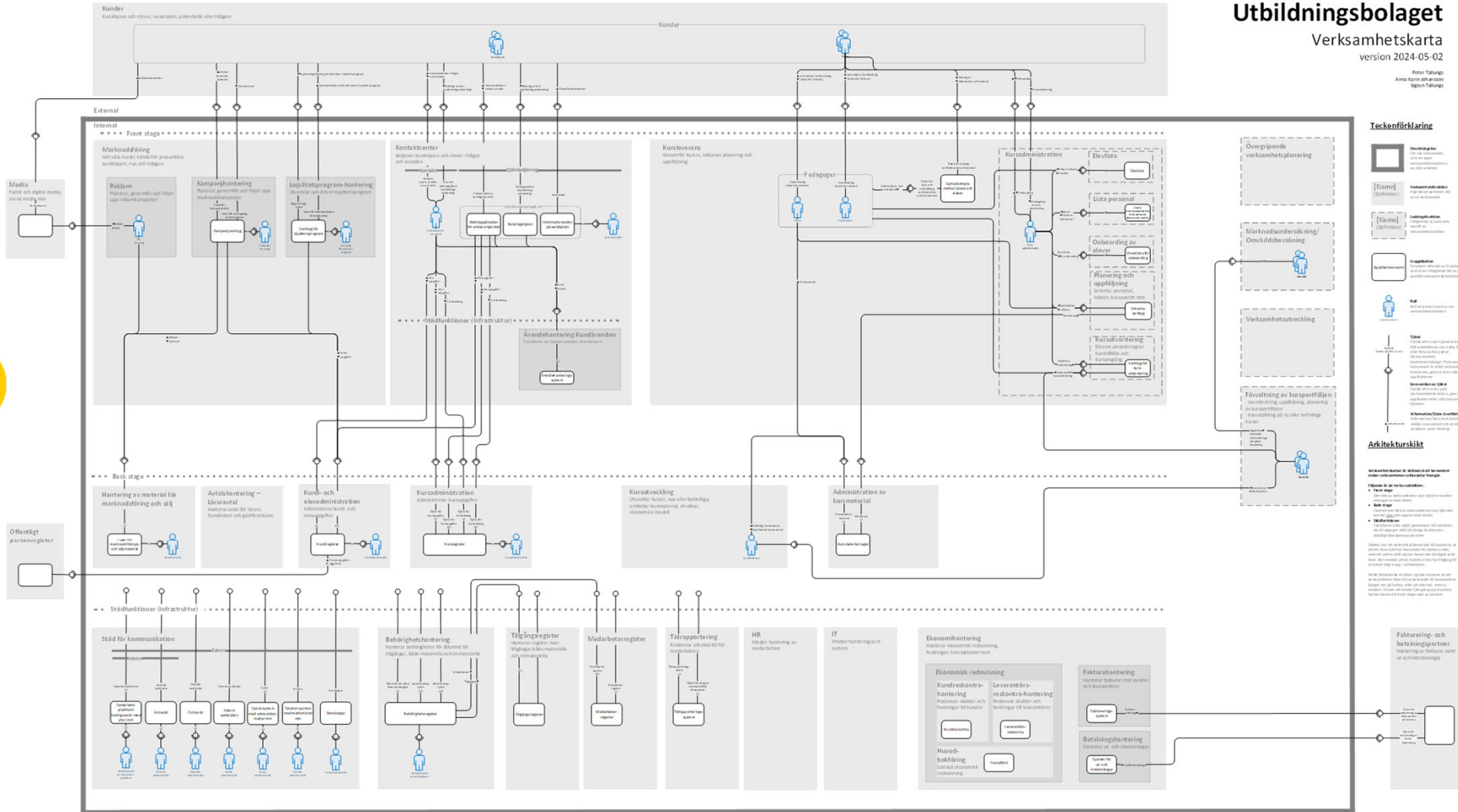


Utbildningsbolaget

Verksamhetskarta

version 2024-05-02

Priser: Tullings
Anita Kurm Johansson
Signum Tullings

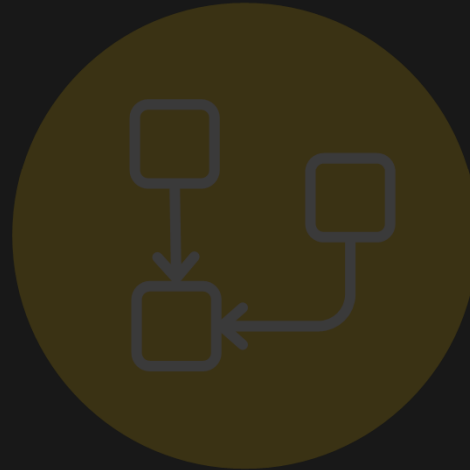




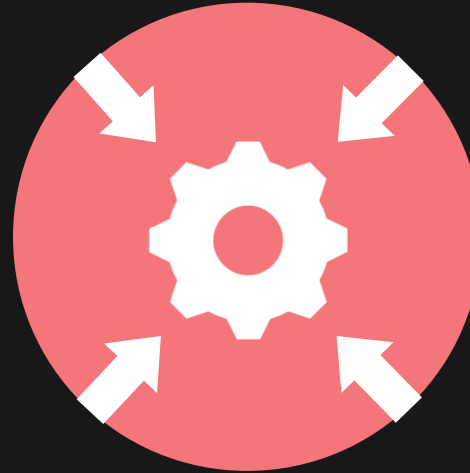
Förstå, beskriva,
kommunicera
information



Förstå, beskriva,
kommunicera
informationsflöden



**Förbättra
Informations-
hanteringen**



Skapa
framgångsrika
arbetsformer

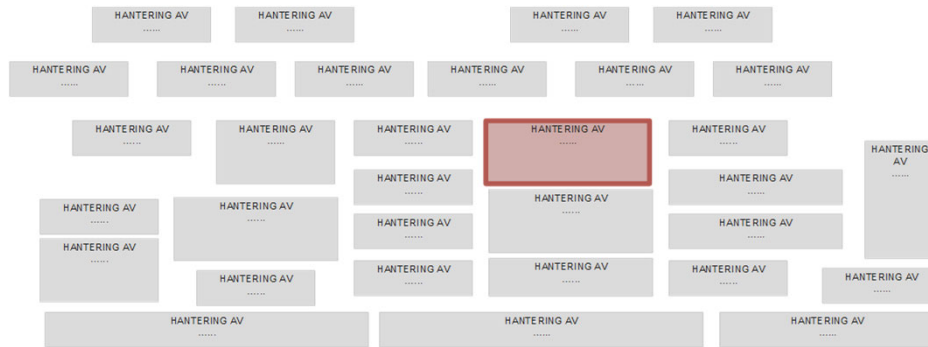




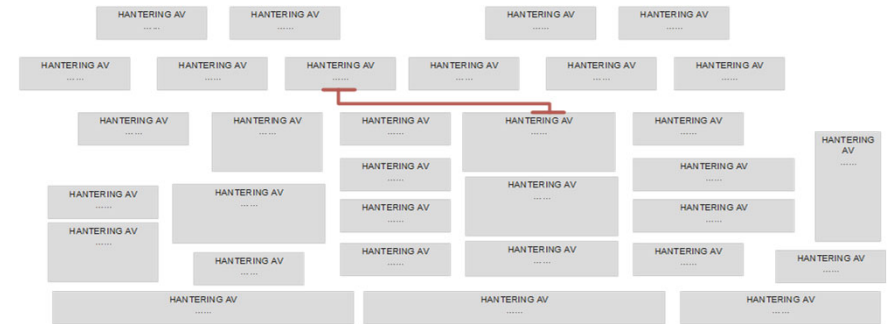
Funkar bra för att skapa lokala förbättringar



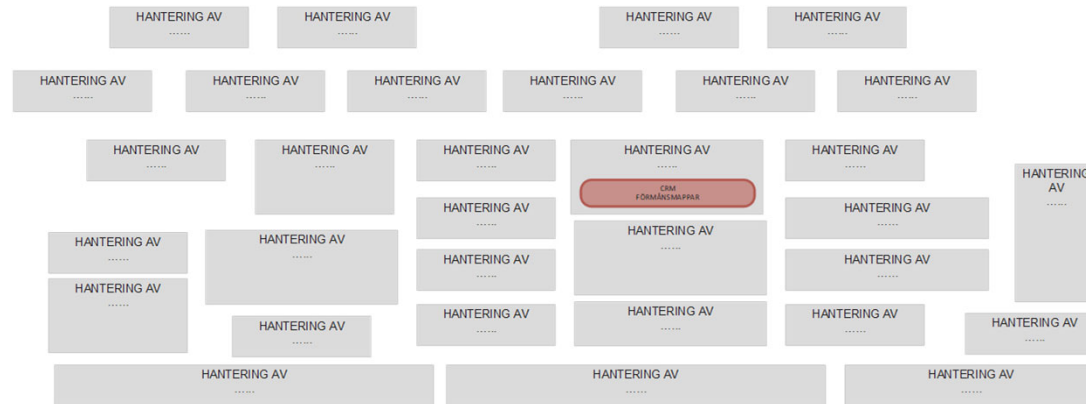
En viss förmåga



Ett visst gränssnitt



Ett visst system





Förbättra Informationshanteringen



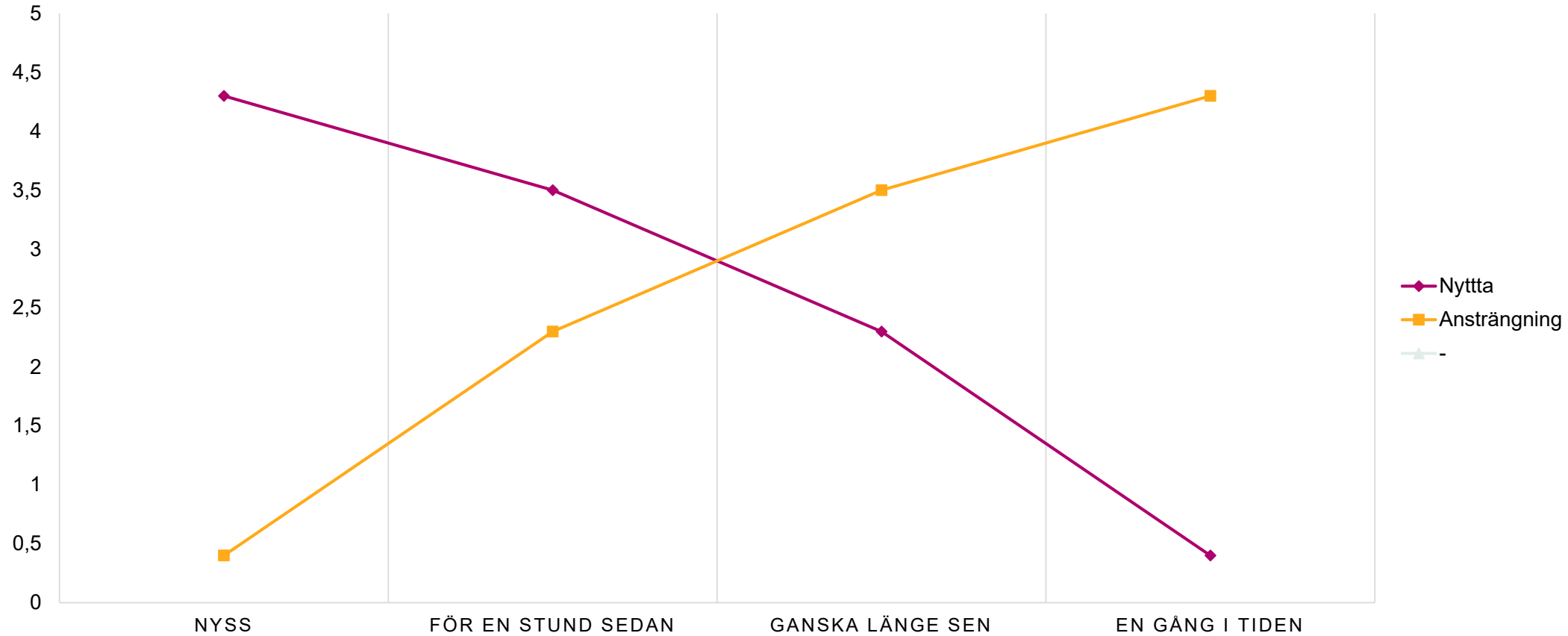


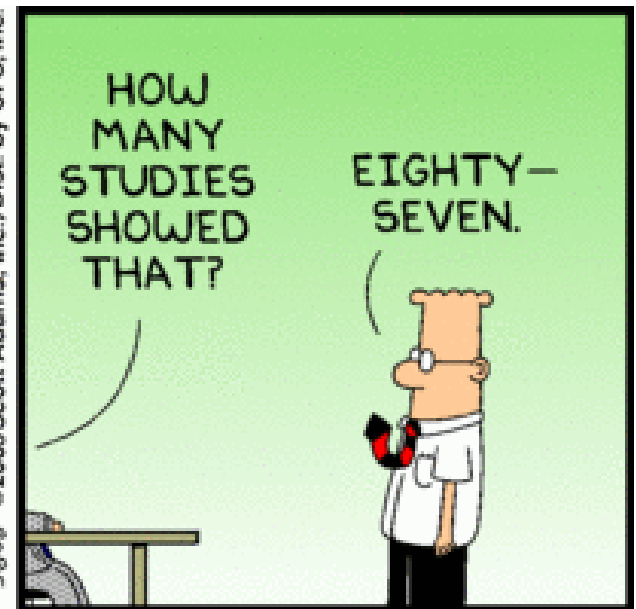
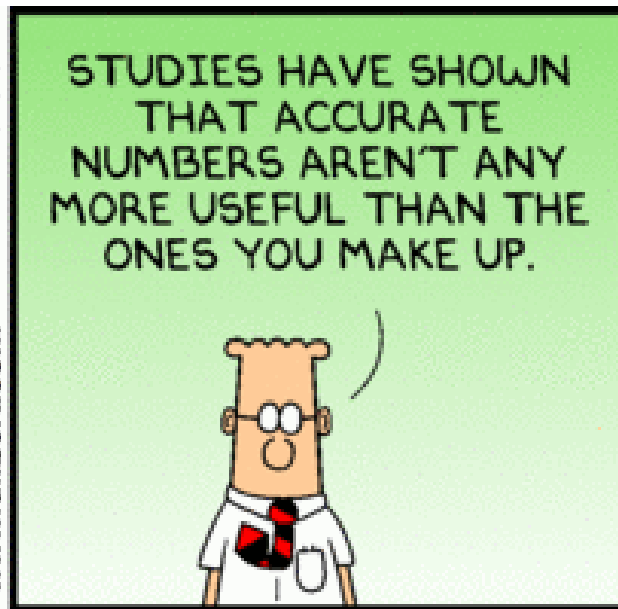
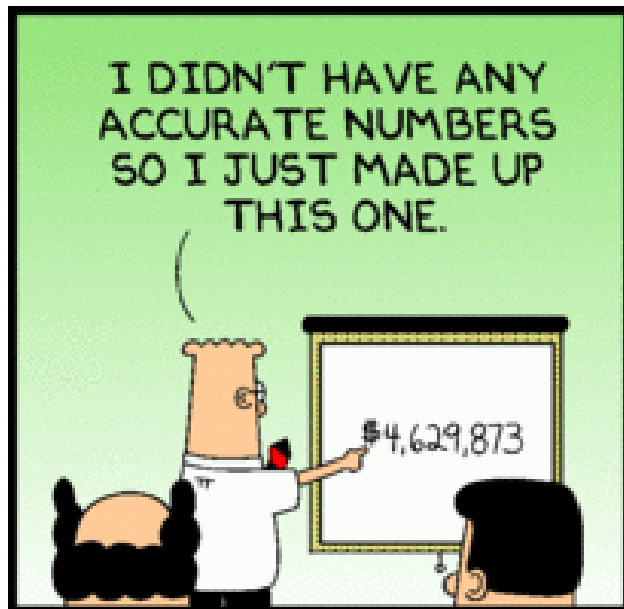
Ta ditt informationsansvar!



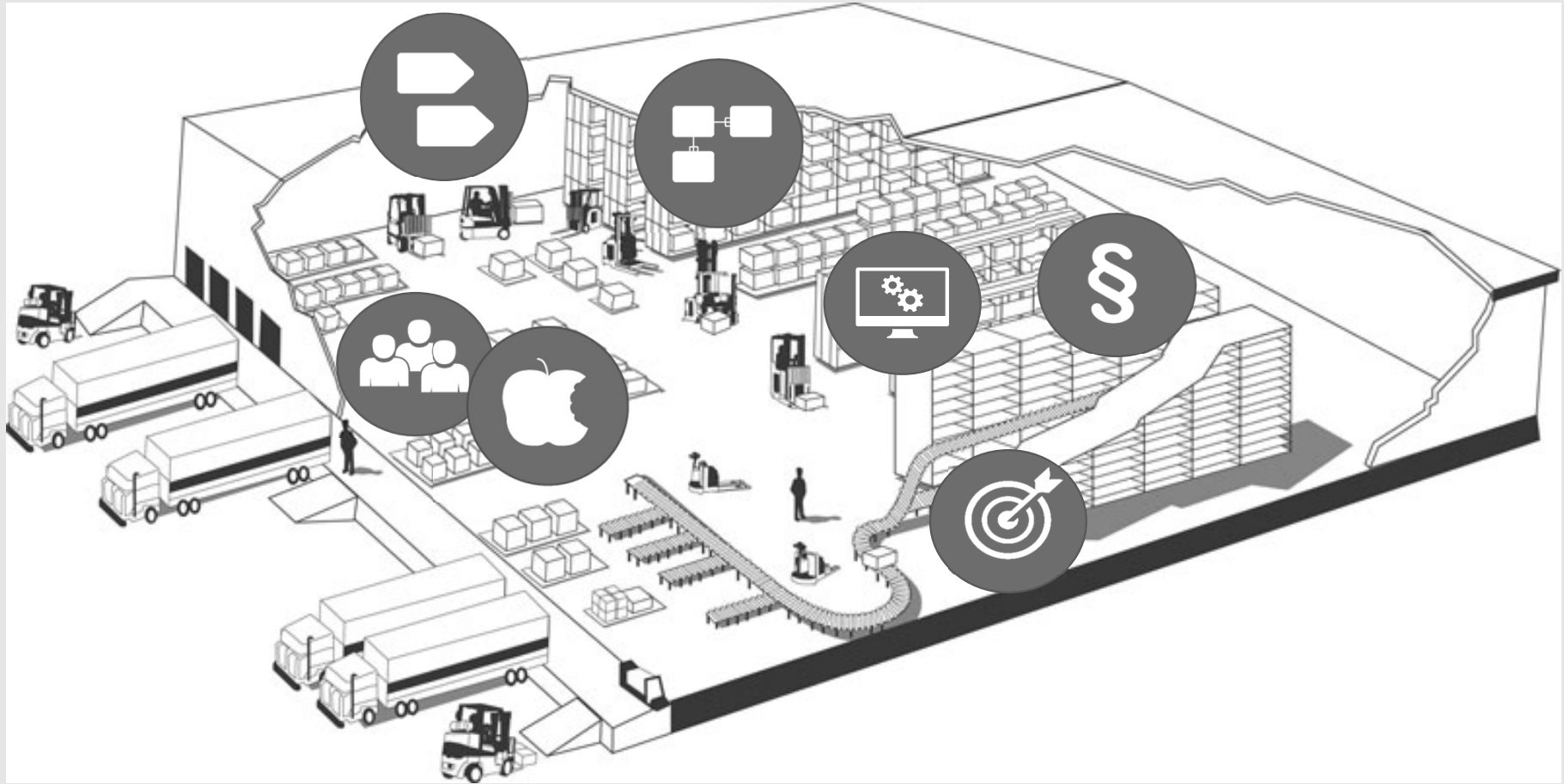


Nytta och ansträngning över tid

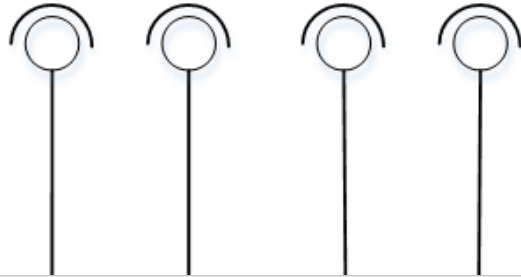




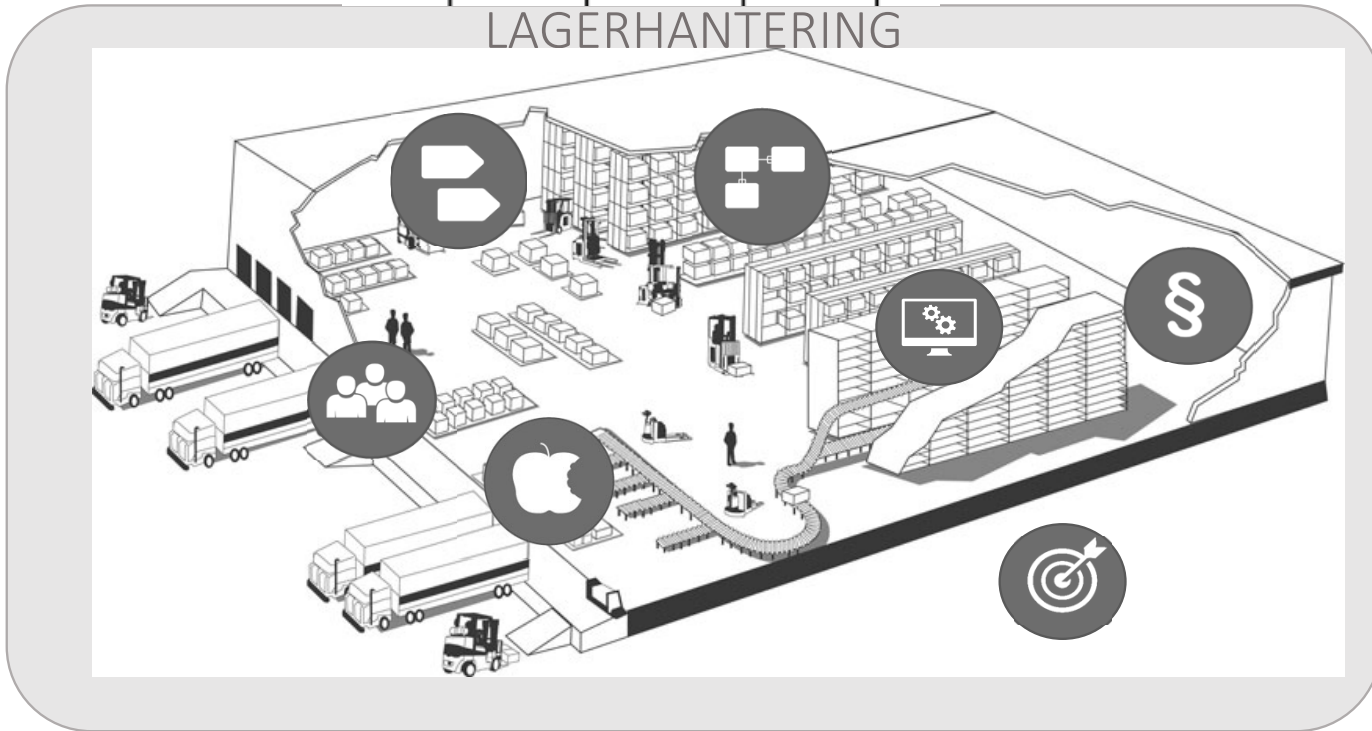
LAGERHANTERING



Tjänster

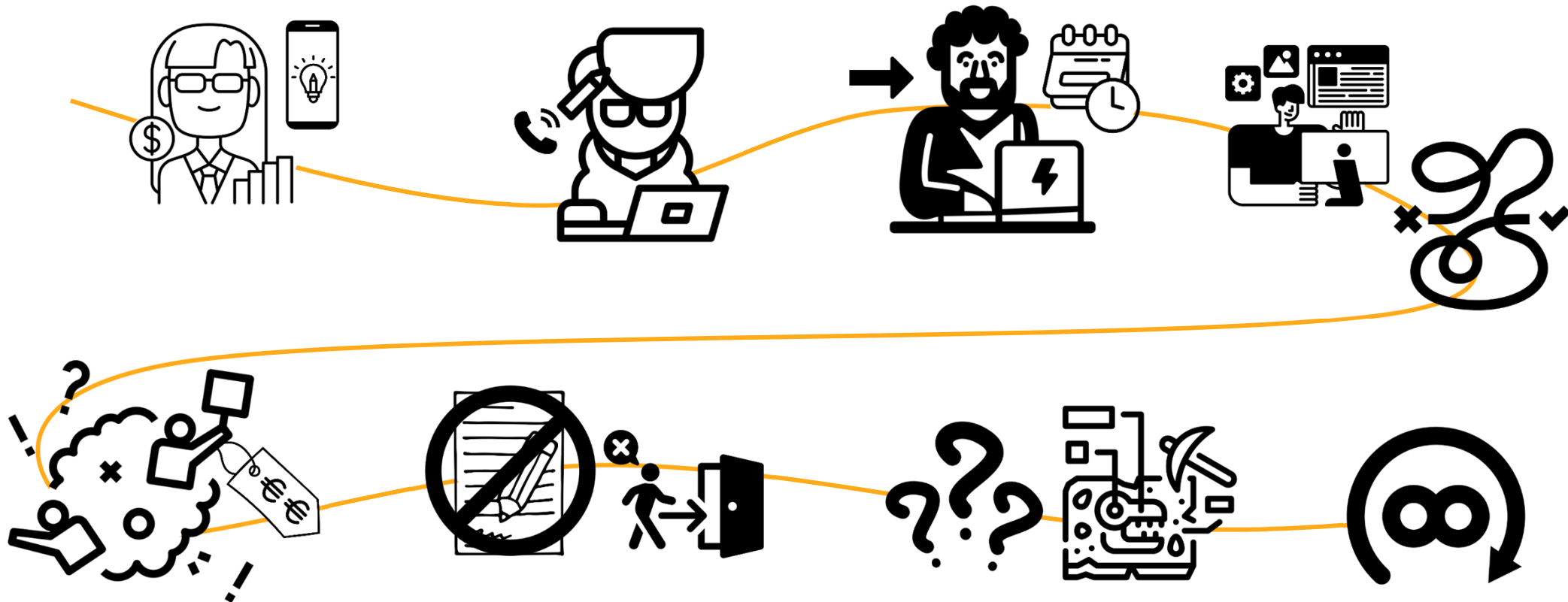


LAGERHANTERING

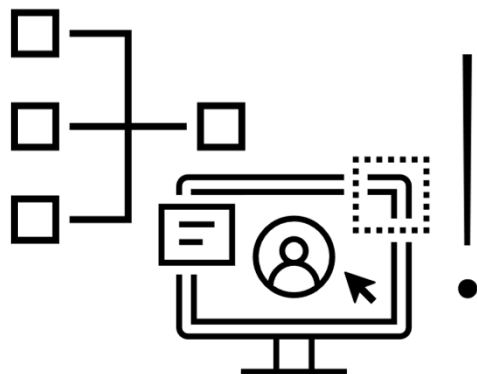
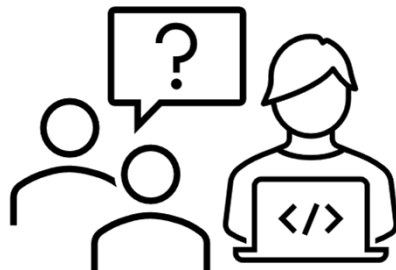
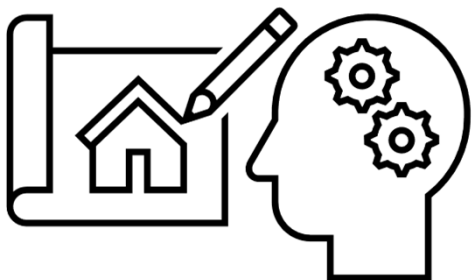




Att bygga en ny App för kunderna



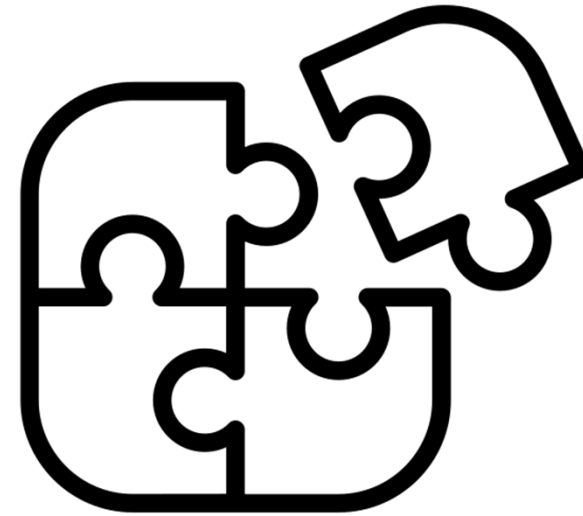
Vanliga problem i ett IT-projekt



Hur blir en IT-lösning hållbar?



Lätt att förstå



Del av pusslet



Hållbara IT-lösningar **får man genom** **Modelldriven utveckling**



Från modellering till realisering

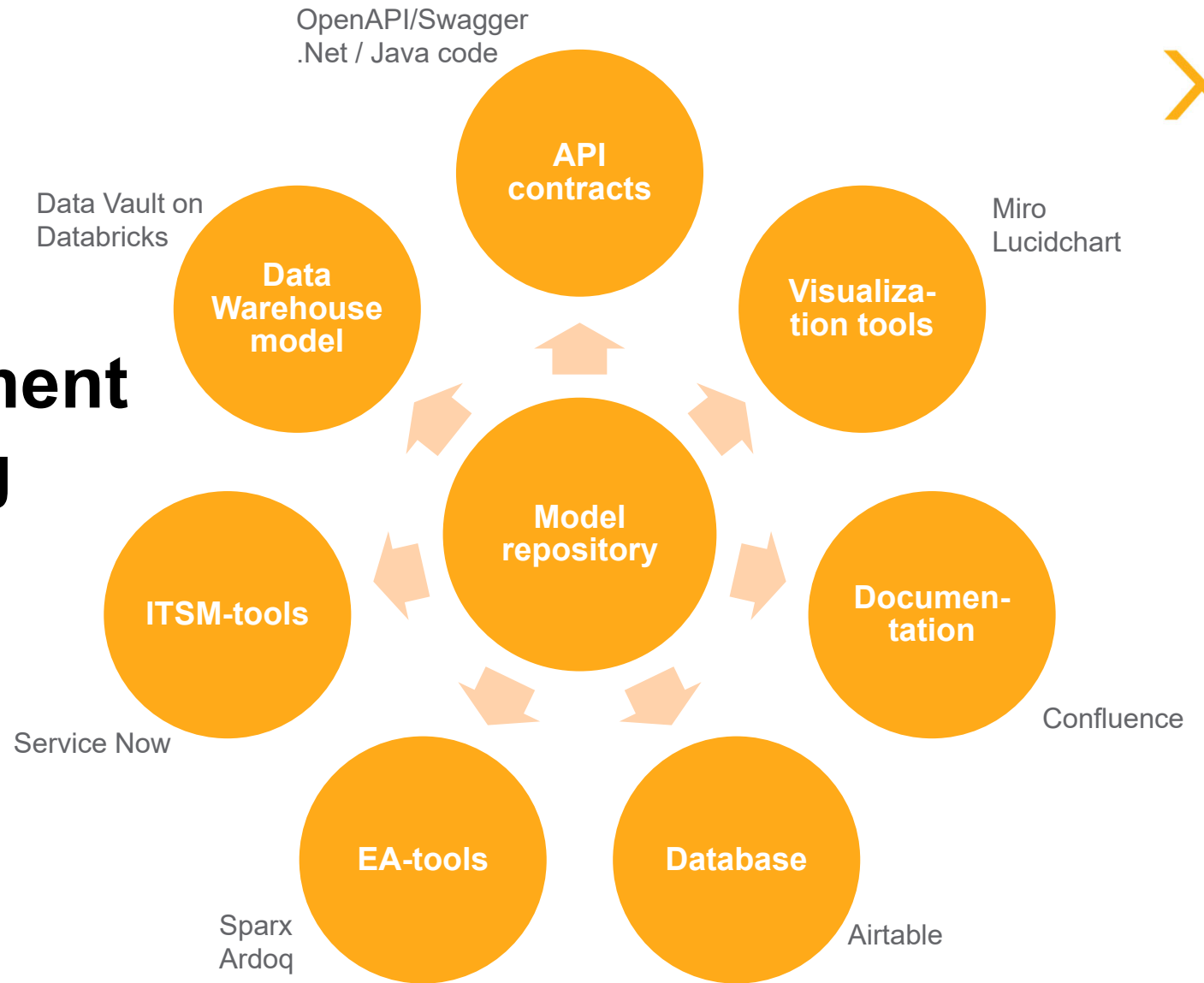




**Model management
är nyckeln för att lyckas över tid**



Model management för IT-utveckling



Integrationsarkitektur med verksamhetsfokus



XLENT



Kundcaset

- Kunden är ett bolag som säljer tandläkarprylar samt köper upp andra aktörer inom samma bransch
- Flertalet olika system inblandade

upsales
CRM
Säljprognostisering

LITIUM
PIM
Webshop

JEEVES
ERP
Orderhantering

Försäljningsprocessen





Kundcaset

Mål: Att säljarna ska kunna fokusera på offereringen, och inte behöva hoppa mellan olika system.

Användarresan



Opportunity
Category
Customer

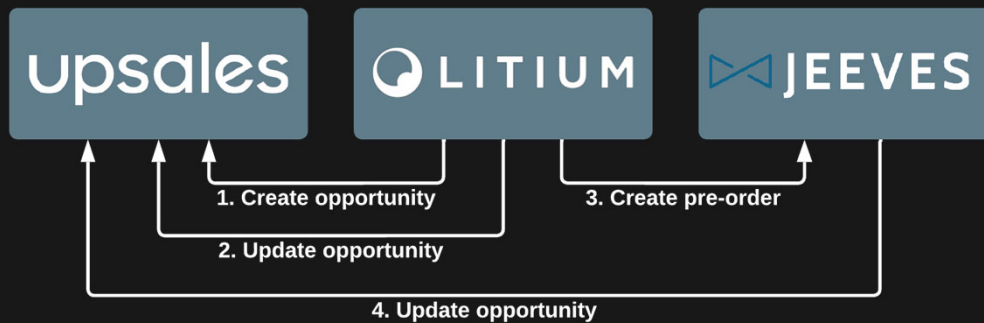
Quote
Item
Organization

Pre-order
Item
Company



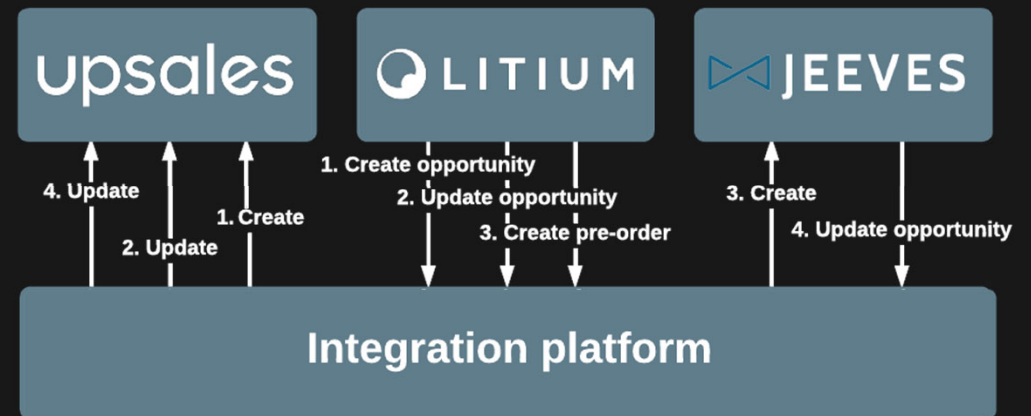
INTEGRATIONSPARADIGM #1

System till system



INTEGRATIONSPARADIGM #2

Integrationsplattform



Kan vi på riktigt nyttja vår verksamhetsmodell och helt frångå systemmodellerna?



INTEGRATIONSPARADIGM #3



Verksamhetsbaserad, distribuerad digital plattform

Konsumerande system

 **LITIUM**
Webbshop

 **JEEVES**
ERP

Integration platform

CRM adapter
upsales

ERP adapter
 JEEVES



INTEGRATIONSPARADIGM #3



Verksamhetsbaserad, distribuerad digital plattform

Konsumerande system

 **LITIUM**
Webbshop

 **JEEVES**
ERP

Enkel integrationsplattform

Sales forecasting

Customer engagement

Order fulfilment

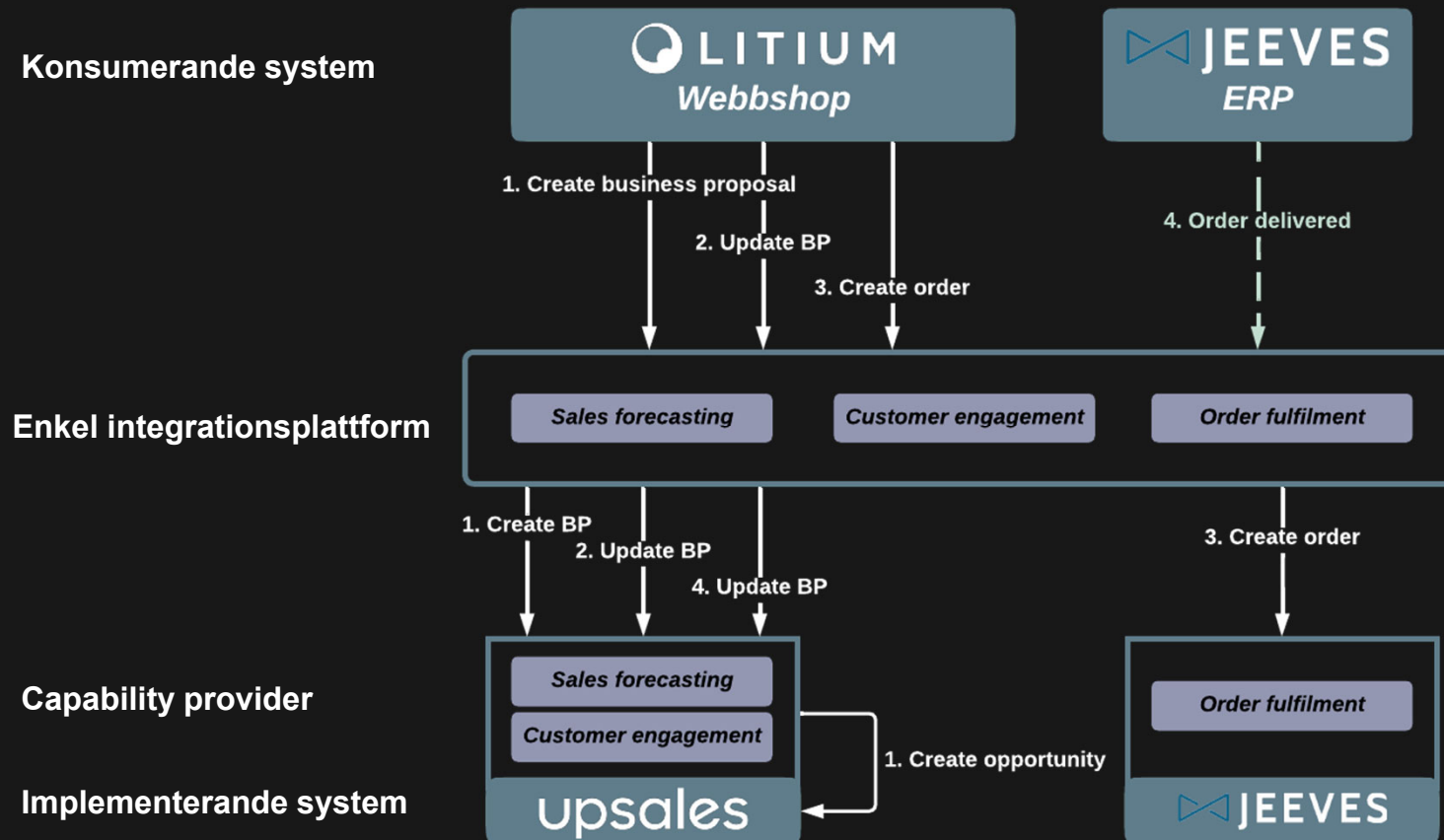
CRM adapter
upsales

ERP adapter
 JEEVES



Verksamhetsbaserad, distribuerad digital plattform

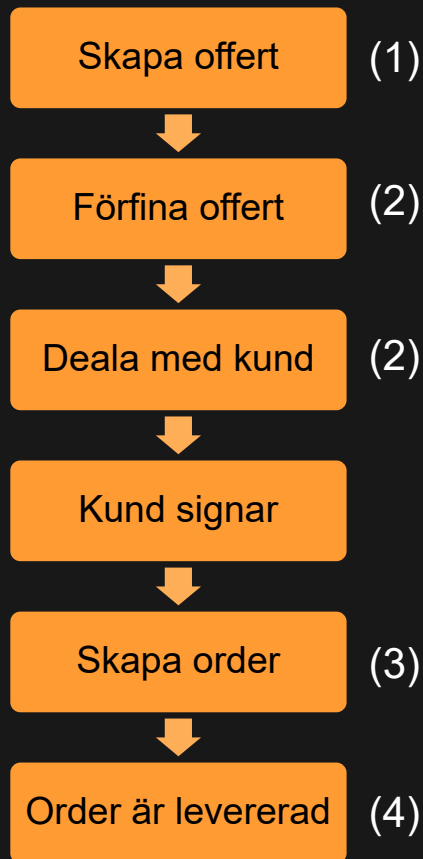
Arkitektur & informationsflöde



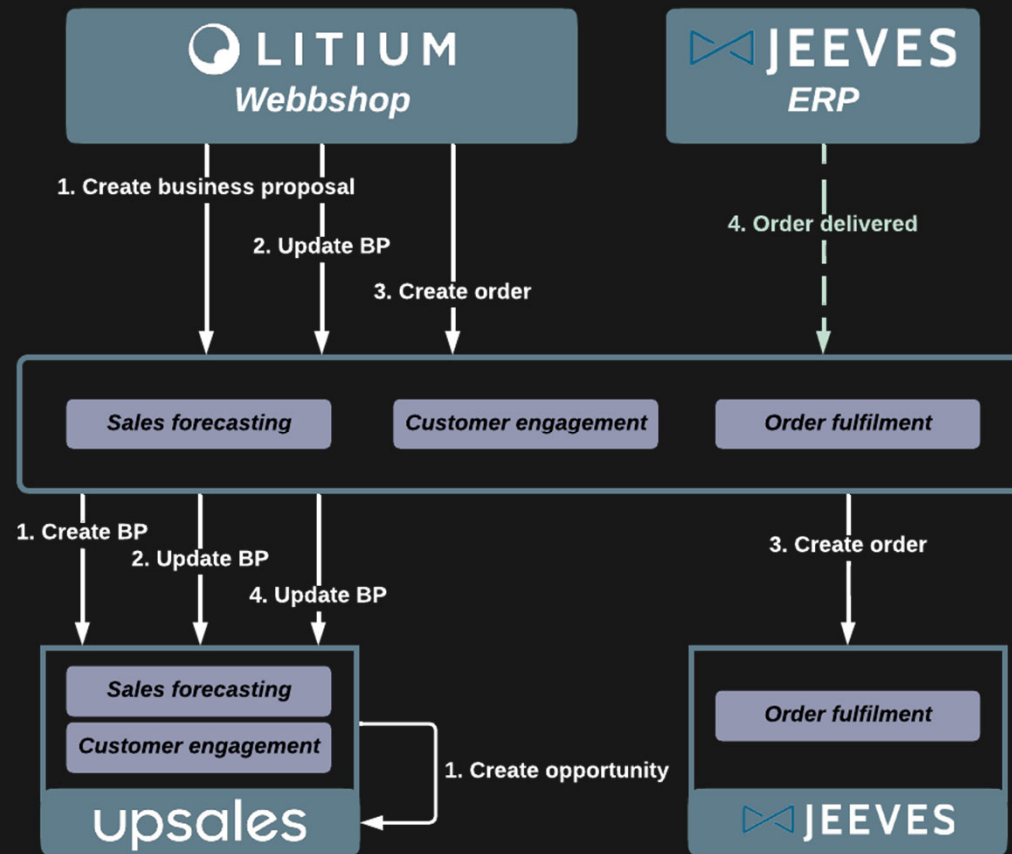


Verksamhetsbaserad, distribuerad digital plattform

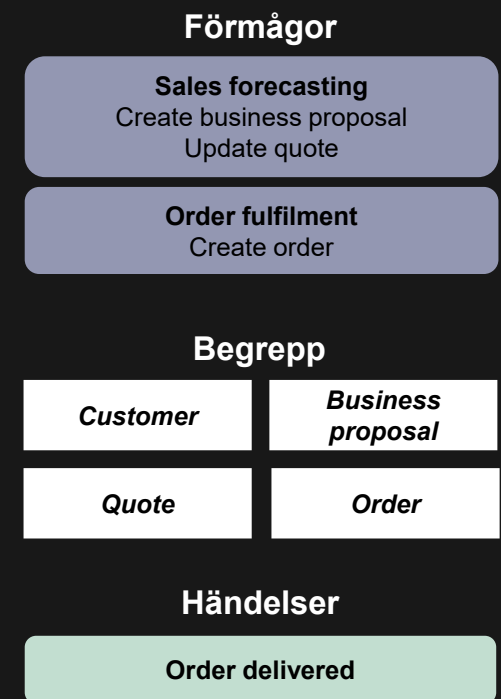
Verksamhetsprocess



Arkitektur & informationsflöde



Verksamhetsmodell





FÖRMÅGEKONTRAKT

Övergripande

Sales forecasting

Quote refinement

Order fulfilment

Sales forecasting

Quote refinement

Order fulfilment





FÖRMÅGEKONTRAKT

Funktionalitet

Sales forecasting

Quote refinement

Order fulfilment

Quote refinement

Description

Quotes are detailed alternatives for a business proposal. They allow The Customer flexibility when negotiating with the customer as and will often create several quotes for the customer to choose from. A quote is either created from a business proposal, or as a copy of an already existing quote (if just minor changes need to be made).

Available functionality

Quote

Method	Input	Output
Duplicate	Quote ID	New quote
Fetch	Quote ID	Quote
Fetch active quote	Business proposal	Quote



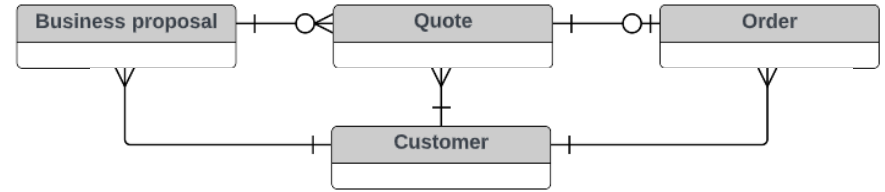


FÖRMÅGEKONTRAKT

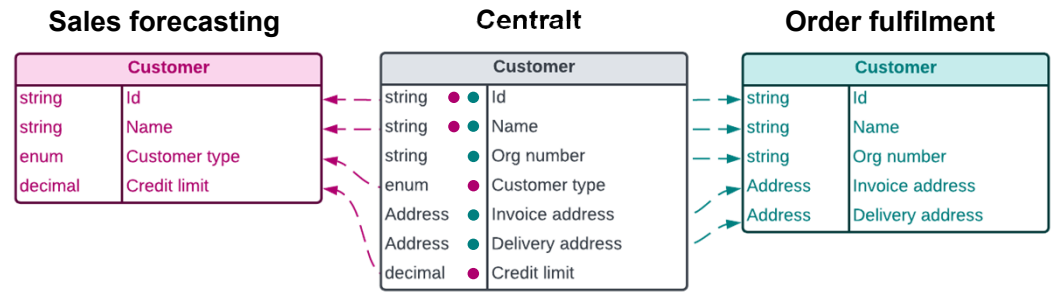
Begrepp



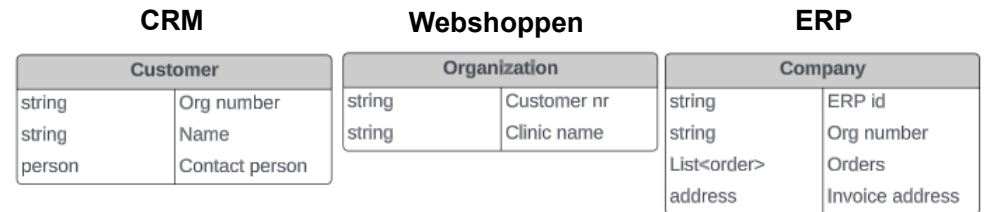
Relationer



Innehåll - Centralt och beroende på förmåga



Innehåll - Beroende på system





FÖRMÅGEKONTRAKT

Begrepp

Sales forecasting

Business proposal

Customer

Quote refinement

Quote

Order fulfilment

Order

Customer

Quote Management Module

Quote refinement

Webbshop adapter

Webbshop

Quote refinement

Description

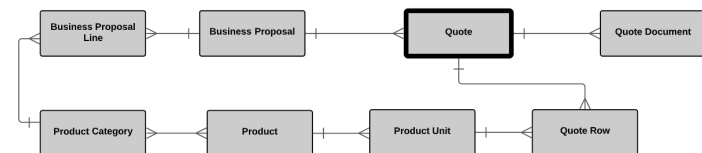
Quotes are detailed alternatives for a business proposal. They allow The Customer flexibility when negotiating with the customer as and will often create several quotes for the customer to choose from. A quote is either created from a business proposal, or as a copy of an already existing quote (if just minor changes need to be made).

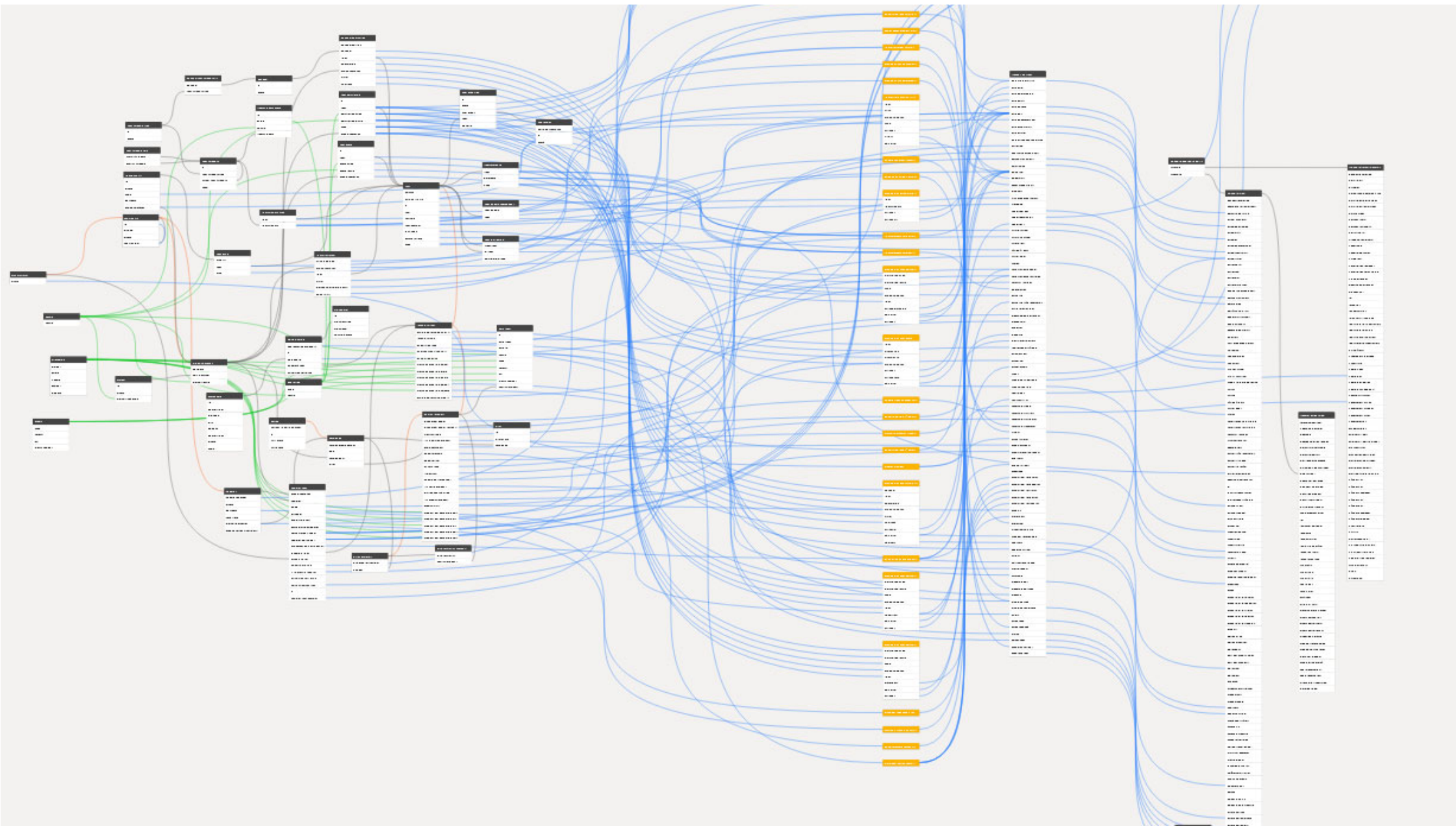
Available functionality

Quote

Method	Input	Output
Duplicate	Quote ID	New quote
Fetch	Quote ID	Quote
Fetch active quote	Business proposal	Quote

Related entities



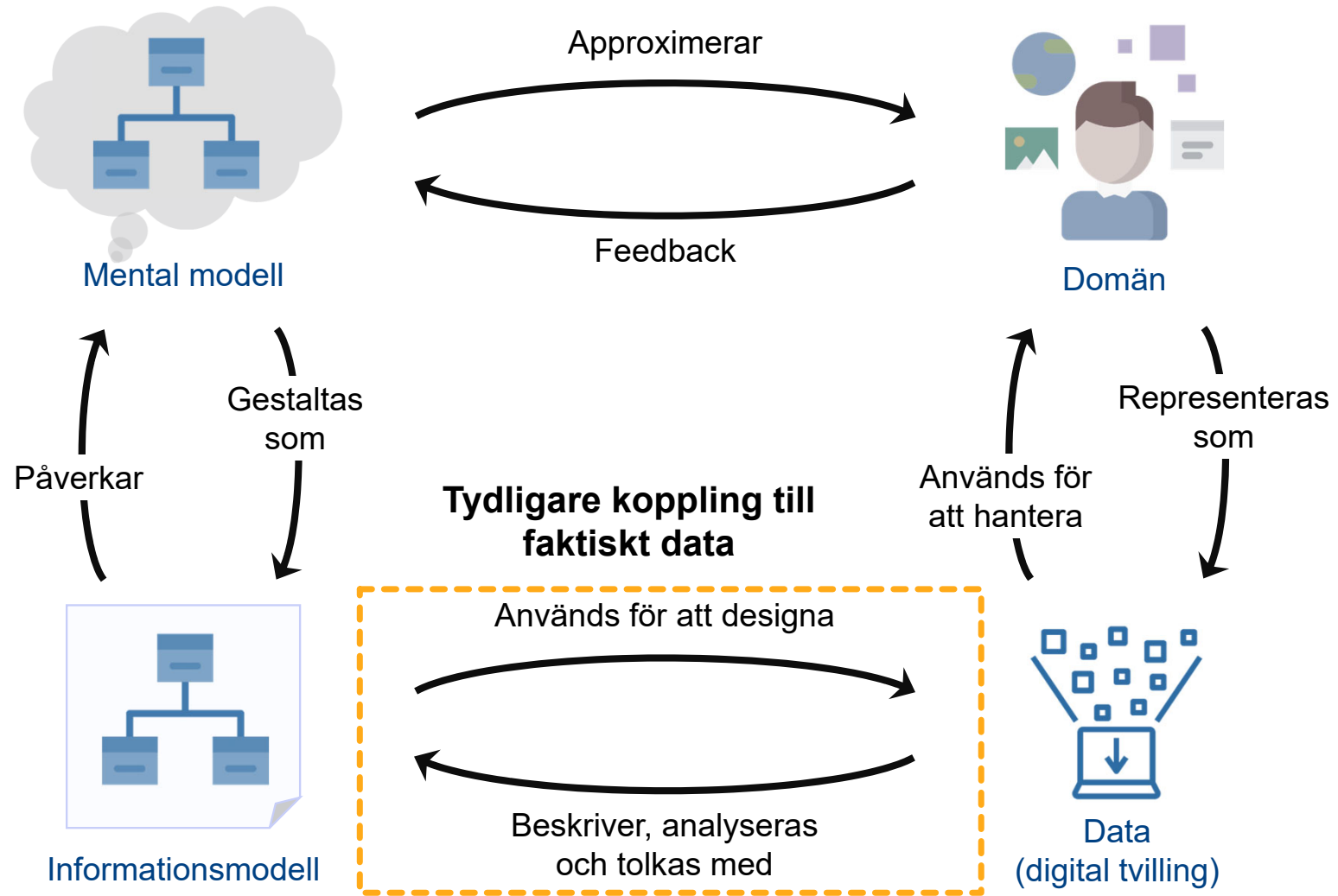




The dog that caught the car



Bättre informationsmodeller





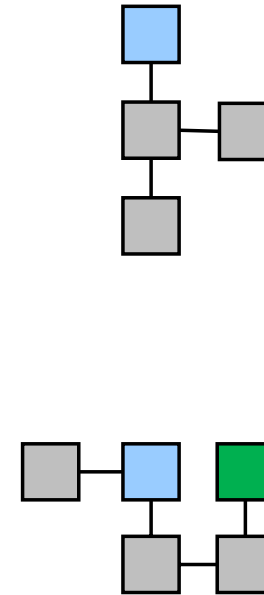
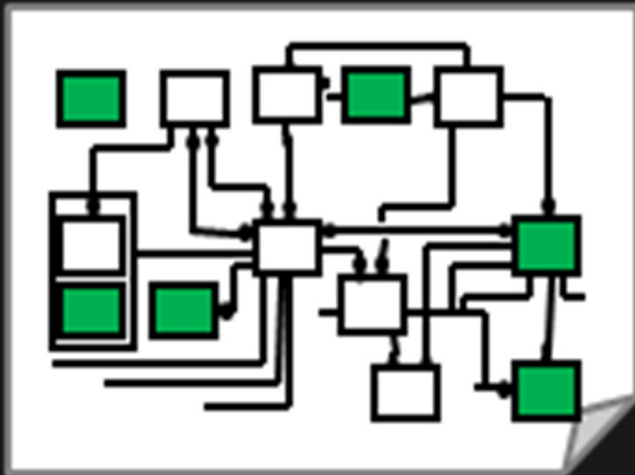
“You have my trust”





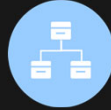
BÄTTRE INFORMATIONSMODELLER

Lagringsmodell vs konsumtionsmodell





BÄTTRE INFORMATIONSMODELLER



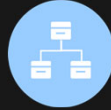
GREJ





BÄTTRE INFORMATIONSMODELLER

Våra informationsmodeller behöver:



- ✓ Vara verifierade på och förhålla sig till faktiskt data
- ✓ Anpassas efter användningsområde
- ✓ Hitta verksamhetsrelevanta generaliseringsnivåerna
- ✓ Ha förtroende hos organisationens data-shamaner



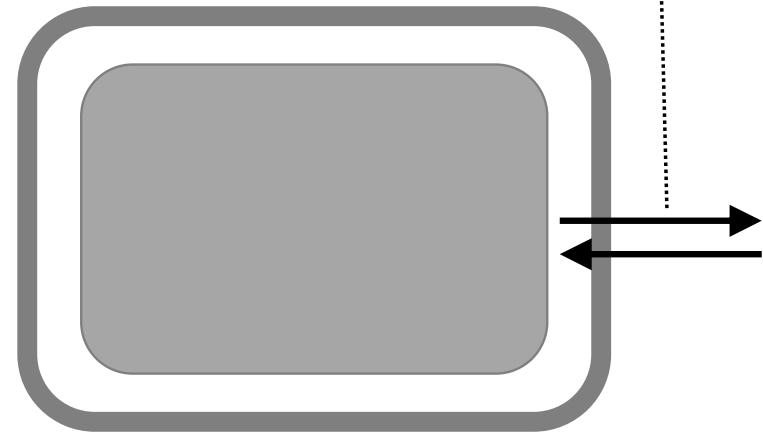
BÄTTRE FÖRMÅGEKARTOR

Förhålla sig till lösningsarkitekturella principer



Inkapsling

Tydliga gränssnitt



Abstraktionsenhet

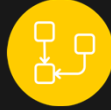
Analysenhet

Enhet att utveckla, förvalta och styra



BÄTTRE FÖRMÅGEKARTOR

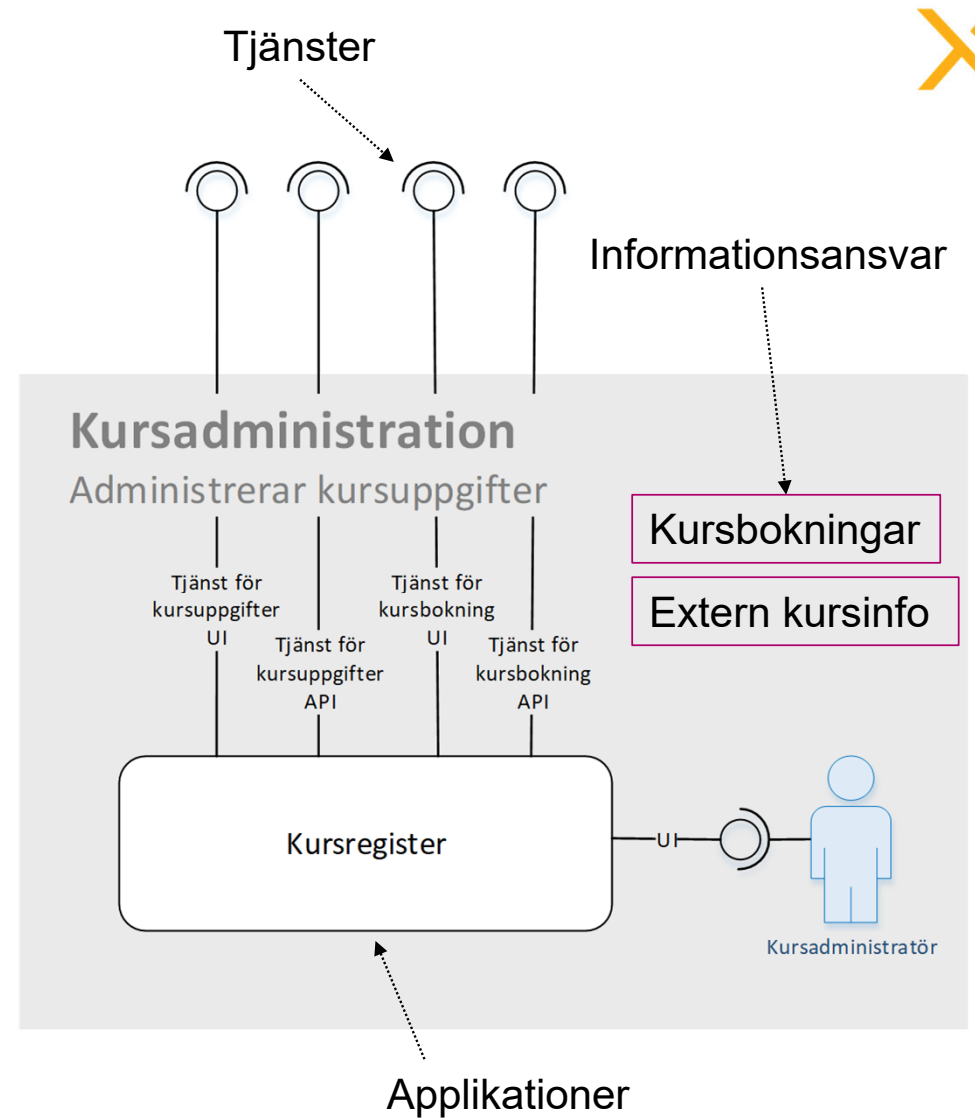
Våga vara normativa!





BÄTTRE FÖRMÅGEKARTOR

Visa koppling till applikationer tjänster och informationsansvar





BÄTTRE FÖRMÅGEKARTOR

Våra förmågekartor behöver:

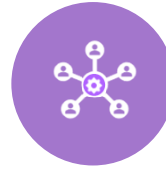
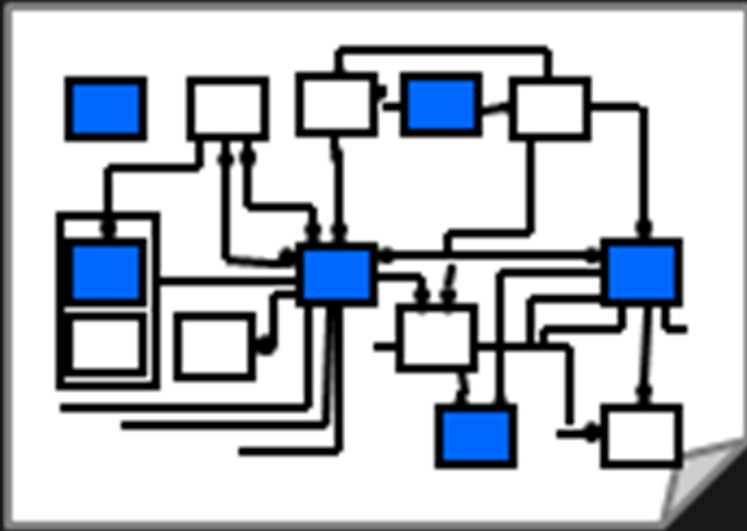


- ✓ Baseras på lösningsarkitekturella principer
- ✓ Våga peka ut en riktning, inte bara beskriva
- ✓ Beskriva applikationsperspektivet på ett konkret sätt
- ✓ Beskriva tjänster och informationsansvar

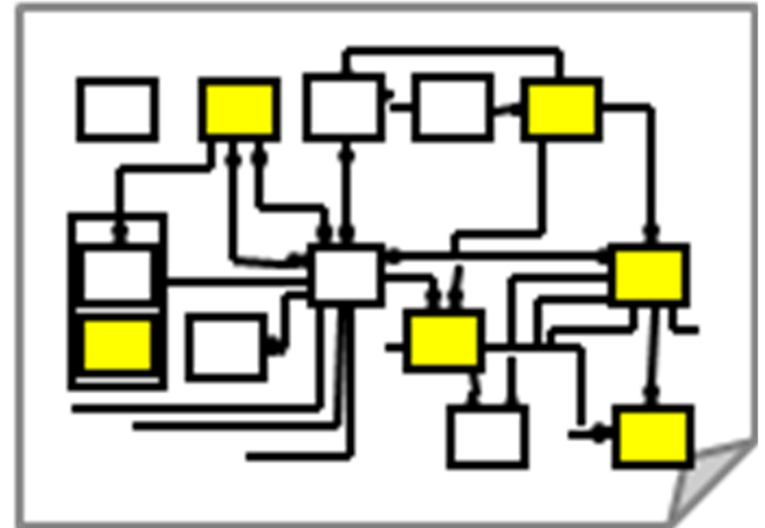


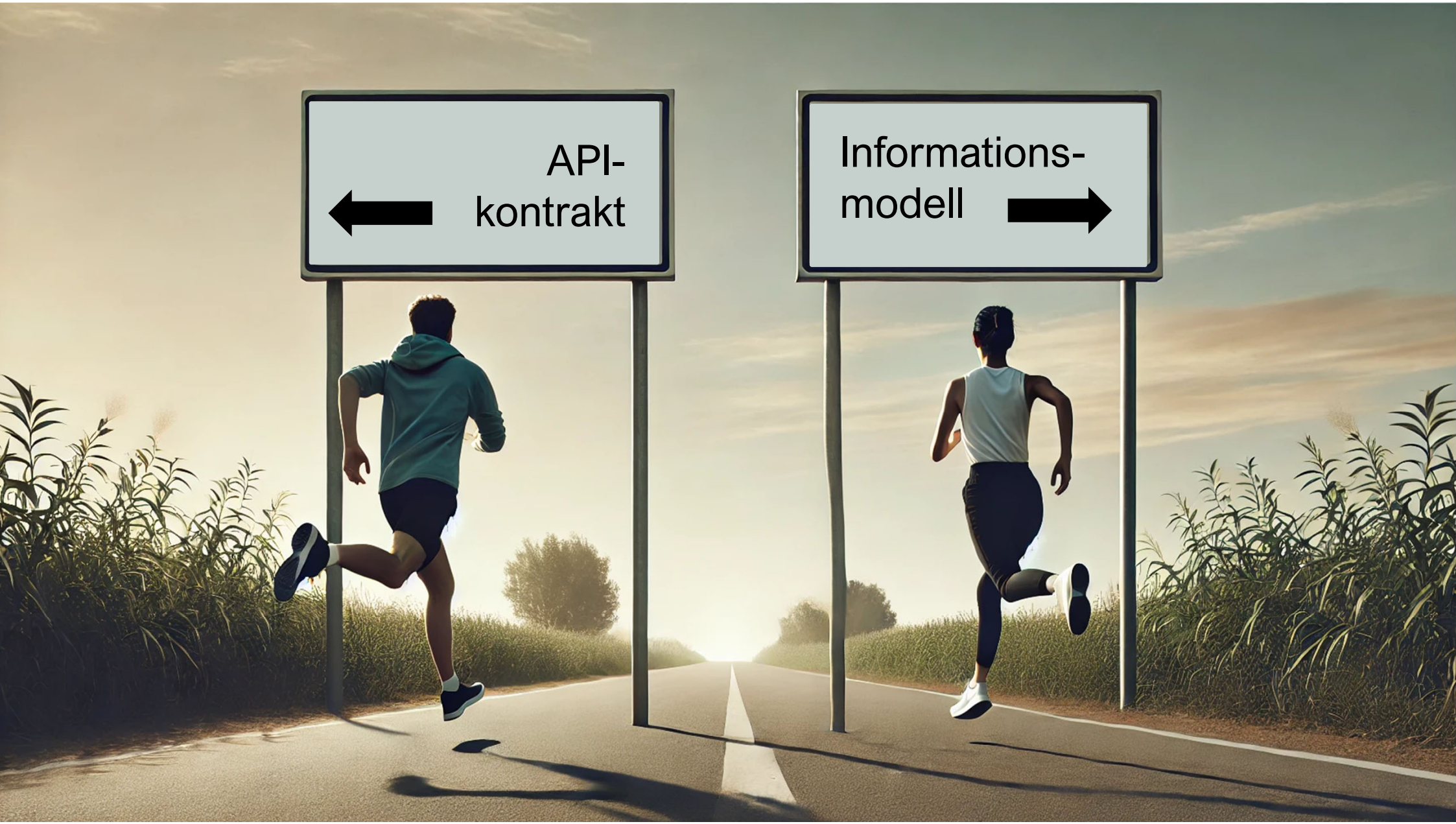
SKAPA FRAMGÅNGSRIKA ARBETSFORMER

Verksamhetsmodell



Lösning





← API-
kontrakt

Informations-
modell →





Tack!

Frågor och funderingar? Hör gärna av er!



Mathias Lindkvist, IRM
Informationsarkitekt
mathias.lindkvist@irm.se



Robin Bramsäter, XLENT
Verksamhetsarkitekt
robin.bramsater@xlent.se



Johan Stålnacke, XLENT
Verksamhets- och
integrationsarkitekt
johan.stalnacke@xlent.se



Linn Storesund, XLENT
Krav -och verksamhetsanalytiker
linn.storesund@xlent.se