

Uzasadnienie Biznesowe

Uzasadnienie Biznesowe powinno opisywać powody podjęcia projektu i zawierać informacje o szacowanych kosztach, ryzyku i oczekiwanych korzyściach. „Określenie podejścia pozwalającego na ocenę czy Uzasadnienie Biznesowe wskazuje, że projekt jest potrzebny, wykonalny, korzystny i wart kontynuowania inwestycji w całym cyklu życia”. Dokument Uzasadnienie Biznesowe zawiera następujące elementy (rozdziały) - wymienione dalej w „Paragraph”.

*By kama3 kama3
mar 27, 2025*

Zawartość Uzasadnienia Biznesowego

Uzasadnienie Biznesowe powinno opisywać powody podjęcia projektu i zawierać informacje o szacowanych kosztach, ryzyku i oczekiwanych korzyściach. Dokument Uzasadnienie Biznesowe zawiera następujące elementy (rozdziały):

- Podsumowanie kierownicze
 - Krótkie streszczenie Uzasadnienia Biznesowego dla wyższego kierownictwa.
 - Powody
 - Powody podjęcia projektu (pochodzą ze Zlecenia przygotowania projektu).
 - Możliwe rozwiązania biznesowe
 - Metodyka PRINCE2 wskazuje, że w odniesieniu do inwestycji mamy zawsze trzy możliwości: Nic nie robić, Zrobić minimum, Zrobić możliwie dużo. Wariant Nic nie robić może brzmieć dziwnie, ale pozwól, że podam przykład. Załóżmy, że dochodzimy do wniosku, że korzyści z projektu wdrożenia systemu do obsługi sprzedaży nie zostaną osiągnięte, jako że 66% klientów nie chce go używać. Wtedy oczywiście lepiej jest nic nie robić. Ponieważ Komitet Sterujący dokona wyboru między zachowaniem stanu obecnego a inwestycją w zmianę, wariant Nic nie robić powinien być zawsze pierwszą rozważaną możliwością. Warianty Zrobić minimum i Zrobić możliwie dużo będą zazwyczaj wymagały szczegółowej analizy biznesowej pokazującej koszty, korzyści i wymagany poziom opłacalności.
 - Oczekiwane Korzyści
 - Należy wymienić wszystkie korzyści oraz to, kiedy i jak będą mierzone.
 - Spodziewane niepożądane skutki
 - Zgodnie z metodyką PRINCE2 niepożądany skutek to rezultat postrzegany przez jednego lub więcej interesariuszy negatywnie. Inne spotykane określenie to niepożądany efekt uboczny. Na przykład z chwilą wdrożenia systemu klasy CRM, 10% pracowników w dziale wsparcia sprzedaży przejdzie do konkurencji.
 - Terminy
 - Projekt ma zdefiniowany początek i koniec a kiedy zostaną osiągnięte korzyści?
 - Koszty
 - Koszt realizacji projektu plus koszt utrzymania produktów po jego zakończeniu.
 - Ocena inwestycji
 - Analizy wskaźnikowe, np. ROI/analiza koszty-korzyści.
 - Główne ryzyka
 - Podsumowanie głównych ryzyk (przeniesione z Rejestru Ryzyka).
-

[Read more](#)