

Triage Tabelle

PRAGMATISCHE UND QUALITATIVE ANLEITUNG ZU COST OF DELAY

1. MODELLÜBERSICHT WERTSCHAFFENDE LEBENSZYKLUS-FUNKTIONEN

Wählen Sie die Funktion des Lebenszyklus, der Ihrem Fall am nächsten kommt. (Arbeitspaket)

- HOHES RISIKO**
 - EINMALIGE GELEGENHEIT MIT EINEM VERFALLSDATUM**: Die Impulsfunktion impliziert, dass es eine einmalige Gelegenheit gibt, einen Nutzen zu erzielen (Geld zu verdienen), und nach dieser Gelegenheit ist die Chance dahin. Ein Kunde mit einem verbleibenden Jahresbudget tritt an Sie heran, um das Geld vor dem neuen Geschäftsjahr auszugeben. Entweder nutzen Sie die Gelegenheit vor dem Verfallsdatum oder Sie verlieren den Auftrag.
 - STARK FRONTAL VERSCHOBEN**: 80% des Nutzens werden in den ersten 20% des Lebenszyklus realisiert. Ein Skihersteller gibt jedes Jahr im November neue Modelle heraus, und die meisten Skier werden in den ersten 3 Monaten des einjährigen Lebenszyklus verkauft.
 - FRONTAL VERSCHOBEN**: 80% des Nutzens werden in den ersten 50% des Lebenszyklus realisiert. Ein Fahrradhersteller wie im vorhergehenden Beispiel gibt jedes Jahr im November – Dezember neue Fahrräder heraus, aber die Verkaufswelle findet zu Beginn der Saison im Frühjahr statt und fällt zum Ende des Sommers ab.
 - GLOCKENKURVE OHNE AUFHOLEN**: Eine Glockenkurve ohne Aufholen impliziert, dass es auf dem Markt einen Netzwerkeffekt gibt, der dem First-Mover einen Vorteil verschafft, der später nicht wieder abgegeben werden kann. Dieser Netzwerkeffekt, der First-Mover-Vorteil wird oft mit Technologieformen wie Betriebssystemen, Produktivitäts Suites, Mobilfunkstandards, Messaging- und Kommunikationswerkzeugen und Social-Media-Networking in Verbindung gebracht.
 - GLOCKENKURVE MIT AUFHOLEN**: Die Glockenkurve mit Aufholen hat keinen First-Mover-Vorteil, und zweite und nachfolgende Marktteilnehmer können einen frühen Marktteilnehmer einholen und sogar überholen. Die frühen LED-Schirme in Autos. Der erste Autohersteller, der sie auf dem Markt anbot, hatte einen Vorteil. Es dauerte ein Jahr, bis ein zweiter Hersteller die gleiche Technologie anbot und viele Jahre, bis andere Marktteilnehmer aufholen konnten. Danach hatte es keinen Lock-in-Markteffekt. Es stoppte die Verkäufe der Wettbewerber nicht.
 - RÜCKSEITIG VERSCHOBEN**: 80% des Nutzens werden in den letzten 50% des Lebenszyklus realisiert. Eine Oster-Marketingkampagne im Hotel beginnt nach dem Jahreswechsel (90-100 Tage Lebenszyklus). Die meisten Reservierungen werden in der zweiten Hälfte des Lebenszyklus vorgenommen.
 - STARK RÜCKSEITIG VERSCHOBEN**: 80% des Nutzens werden in den letzten 20% des Lebenszyklus realisiert. Eine Veranstaltung in einem Ballungsgebiet wird angeboten, die sich an Teilnehmer aus dieser geografischen Region richtet. Sofern es keine wahrgenommene Knappheit an Tickets gibt, werden die Teilnehmer bis zu den letzten 20% des Lebenszyklus warten, bevor sie eine Karte kaufen.
 - KONSTANTE RATE**: Die Funktion der konstanten Rate modelliert den Nutzen für Dinge wie Kosteninsparungen. Wenn das Produkt oder die Dienstleistung eingeführt wird, werden Kosten gespart - vielleicht werden Mitarbeiter wieder entlassen. Hätten wir also heute diese Funktion, hätten wir morgen die Einsparung, und der eingesparte Betrag ist fest und konstant.
- GERINGES RISIKO**
 - GLOCKENKURVE, VERLÄNGERTE LEBENSDAUER, ABNEHMENDE LOYALITÄT**: Ein verlängerter Lebenszyklus mit im Laufe der Zeit abnehmender Loyalität. Modelliert Situationen, in denen eine Verzögerung bei der Auslieferung eines Produkts, einer Funktion oder eines Service über den gewünschten Termin hinaus aufgrund von Kundentreue, Lock-in-Effekt oder Angebotsmonopol / eingeschränkter Auswahl im Markt nur geringe Auswirkungen hat. Microsoft Windows und Apple iPhone/iOS sind beides Beispiele, aber noch prägnanter ist das nächste Album einer populären Rockband. Dephche Mode veröffentlichten Alben in einem 4-Jahres-Rhythmus. Wenn es dabei Verzögerungen gäbe, würden die treuen Fans warten und das Album trotzdem kaufen. Längere Verzögerungen führen jedoch dazu, dass die Loyalität nachlässt.
 - GLOCKENKURVE, ABNEHMENDE LEBENSDAUER, ABNEHMENDE LOYALITÄT**: Ein verkürzter Lebenszyklus mit im Laufe der Zeit abnehmender Loyalität. Modelliert Situationen, in denen eine Verzögerung bei der Auslieferung eines Produkts, einer Funktion oder einer Dienstleistung über den gewünschten Termin hinaus aufgrund von Kundentreue, Lock-in-Effekt oder Angebotsmonopol / eingeschränkter Auswahl auf dem Markt nur geringe Auswirkungen hat. Lange Verzögerungen führen jedoch dazu, dass sich der Lebenszykluszeitraum verkürzt und die Loyalität nachlässt. Loyale Kunden werden darauf warten, dass ihre Lieblingsmarke (z.B. für Mobiltelefone, Laptops, Tablets) das Produkt mit der neuesten Technologie (z.B. Prozessor, Video-Chipsätze, Kameras usw.) auf den Markt bringt. Aber eine Verzögerung verringert diese Loyalität und den Lebenszyklus des Produkts, da die zugrunde liegenden Technologien in ihrem eigenen unabhängigen Lebenszyklus ersetzt werden.
 - RÜCKGANG IN LETZTER MINUTE**: Sofortiger Nutzen unabhängig von der Verzögerung, aber in letzter Minute führt dies zu einem raschen Rückgang des realisierten Nutzens. Dies ist ein Geschäftsmodell für die Vermarktung eines Popkonzerts eines populären Künstlers wie Taylor Swift. Wenn die Karten heute in den Verkauf gehen, ist das gesamte Stadion innerhalb von Stunden ausverkauft. Verzögern wir uns um eine Woche oder einen Monat, ist das Stadion immer noch ausverkauft. Die Vorstellung von Knappheit bedeutet, dass der Verkauf unabhängig von der Verzögerung sofort erfolgt, es sei denn, wir warten bis zur letzten Minute, ohne das Ereignis anzukündigen.

2. TAXONOMIE DER HALTBARKEIT

Wie lange die Auslieferung dauert vs. wie lange Sie profitieren werden

Bestimmen Sie die Haltbarkeit – das Verhältnis der Durchlaufzeit (DLZ) zur Dauer des Lebenszyklus (LZK)

ZUR BENUTZUNG DER TRIAGE TABELLE

TEIL 1. BESTIMMEN SIE DIE SERVICEKLASSE

- Wählen Sie die Funktion des Lebenszyklus, der Ihrem Fall am nächsten kommt (Arbeitspaket)
- Überlegen Sie sich die "gewünschte Auslieferungszeit". Wann der Lebenszyklus beginnt (oder wann der erste wertbringende Schritt möglich ist).
- Bestimmen Sie die Haltbarkeit: Das Verhältnis der Durchlaufzeit (wie lange braucht es zur Auslieferung) vs Dauer des Lebenszyklus (wie lange profitieren Sie).
- Schauen Sie in der Triage Tabelle, welche Serviceklasse passt.

TEIL 2. ÄNDERUNG DER SERVICEKLASSE FÜR DAS STARTDATUM

- Bestimmen Sie das Startdatum mit folgenden Komponenten: das heutige Datum, die Dauer des Lebenszyklus und Ihr gewünschtes Auslieferungsdatum.
- Bestimmen Sie die Kundenerwartung für die Auslieferungszeit:
 - Egal: Keinerlei Erwartungen.
 - SLA/SLE: Innerhalb des Service Level Agreement / Expectations.
 - Deadline: Auslieferungsdatum ist fest.
 - ASAP: as soon as possible, so schnell wie möglich.
 - Null Toleranz: Verpasstes Lieferdatum = verpasste Gelegenheit.
- Bestimmen Sie die Verteilung der Durchlaufzeiten: Thin- oder Fat-tailed.
- Prüfen Sie für Ihren Fall die Korrekturfaktoren in der Tabelle der Modifikatoren und passen Sie die Position entsprechend an. Gehen Sie zurück zur Tabelle der Serviceklassen, oder im Fall von "Beschleunigt" direkt zu dessen Erklärung, um die Serviceklasse Ihres Arbeitspaketes zu bestimmen.

3. TRIAGE TABELLE: SERVICEKLASSE

KONKAVITÄT

SOFORT	EXTREM KURZ (<1 Lebenszyklus)	KURZ (1 Lebenszyklus)	MEDIUM (2-4 Lebenszyklen)	LANG (5-10 Lebenszyklen)	EXTREM LANG (>10 Lebenszyklen)
FESTER TERMIN	FESTER TERMIN	FESTER TERMIN	FESTER TERMIN	STANDARD	STANDARD
FESTER TERMIN	FESTER TERMIN	FESTER TERMIN	STANDARD	STANDARD	STANDARD
FESTER TERMIN	FESTER TERMIN	STANDARD	STANDARD	STANDARD	UNBESTIMMT
FESTER TERMIN	STANDARD	STANDARD	STANDARD	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT
STANDARD	STANDARD	STANDARD	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT
STANDARD	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT
STANDARD	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT
UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT
UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT	UNBESTIMMT

4. SERVICEKLASSEN NACH COST OF DELAY

Lesen Sie diese in der Triage Tabelle ab.

5. STARTDATUM FESTLEGEN

Bestimmen Sie das Startdatum mit Hilfe des heutigen Datums, der Durchlaufzeit-Verteilung und des gewünschten Lieferdatums

VERANTWORTUNGSLOS SPÄT: Zu jedem Zeitpunkt nach LRM

6. TRIAGE TABELLEN MODIFIKATOREN

Prüfen Sie die Triage Tabellen Modifikatoren für Thin-Tailed oder Fat-Tailed und bestimmen Sie die geänderte Position in der Triage Tabelle

7. TRIAGE TABELLEN MODIFIKATOR

6.1 THIN-TAILED VERTEILUNG: Gute Vorhersagbarkeit, geringe Auswirkung, kurze Verspätungen. Tail (98% ile) < 5,6

7.1 TRIAGE TABELLEN MODIFIKATOR MEDIOCRISTAN FÜR THIN-TAILED DURCHLAUFZEITEN: Vertrauenswürdige Auslieferung - Termine werden üblicherweise nur für Arbeitspakete mit hohen Verzögerungskosten verwendet. Die Serviceklasse FESTER TERMIN nimmt an, dass eine Deadline wahrscheinlicher ist.

7.2 TRIAGE TABELLEN MODIFIKATOR EXTREMISTAN FÜR FAT-TAILED DURCHLAUFZEITEN: Nicht vertrauenswürdige Auslieferung - Termine sind aufgrund von fehlendem Vertrauen sehr viel gebräuchlicher und werden selbst für Arbeitspakete mit geringen Verzögerungskosten verwendet. SLA/SLEs werden häufig nicht erfüllt.

6.2 FAT-TAILED VERTEILUNG: Schlechte Vorhersagbarkeit, hohe Auswirkung, lange Verspätungen. Tail (98% ile) > 5,6

STARTDATUM	KUNDEN-ERWARTUNG	SERVICE-KLASSE
JETZT	ASAP	BESCHLEUNIGT
VERANTWORTUNGS-LOS SPÄT	INNERHALB SLA/SLE	3 NACH OBEN
LAST RESPONSIBLE MOMENT	INNERHALB SLA/SLE	2 NACH OBEN
SPÄT	INNERHALB SLA/SLE	1 NACH OBEN
NORMAL	INNERHALB SLA/SLE	KEINE ÄNDERUNG
FRÜH	INNERHALB SLA/SLE	1 NACH UNTEN
SUPER FRÜH	INNERHALB SLA/SLE	2 NACH UNTEN
EGAL	EGAL	UNBESTIMMT

5. STARTDATUM FESTLEGEN

Bestimmen Sie das Startdatum mit Hilfe des heutigen Datums, der Durchlaufzeit-Verteilung und des gewünschten Lieferdatums

VERANTWORTUNGSLOS SPÄT: Zu jedem Zeitpunkt nach LRM