

Business Intelligence 구현방법론

성공적인 BI 프로젝트 구현을 위한
BI 매니저 핸드북

 linkbricks



introduction: BI 매니저가 되신 것을 환영합니다.

당신은 당신 조직의 향후 (혹은 현재 진행중인) BI (Business Intelligence) 프로젝트를 추진하고 있습니까? 그렇다면 성공적인 BI 워크플로우를 구현하는 것에 필요한 광범위한 장기 계획을 고민하고 있을 것입니다. 이제 링크브릭스와 함께라면 당신이 원하는 BI 솔루션이 제공됩니다. 당신의 리더십을 통해 솔루션을 전략적으로 구현하여, 실행 가능한 인사이트를 보여줄 것으로 기대합니다.

본 핸드북은 BI 기본 구축 이론을 단단히 하고, 실제 BI 구현 시에 7단계 BI 구현 방법론 통해 당신의 지속적인 조연자가 되도록 설계되었습니다. 당신이 반복적으로 적용하는 동안 경험 쌓이면서 조직내에 성공적인 BI 솔루션을 도입하는 시금석의 역할을 할 것입니다.

조직의 BI 매니저가 될 수 있는지 확인하는 몇 가지 일반적인 질문은 다음과 같습니다.

- 01 모든 이해 관계자가 이 BI 솔루션을 사용하여 고유한 비즈니스 요구를 달성 할 수 있도록하려면 어떻게 해야합니까?
- 02 BI 로 조직 전체의 비즈니스 목표를 조정하려면 어떻게 해야합니까?
- 03 BI 솔루션이 중요한 사항만 측정 할 수 있도록 어떤 항목을 제외해야 합니까?
- 04 BI 솔루션이 비즈니스가 성장하고 BI 요구가 진화함에 따라 비즈니스 관련성을 성공적으로 측정하고 있는지 확인해야 합니다. 이를 위한 테스트 및 피드백 루프를 어떻게 통합해야 할까요?

7단계 BI 구현 방법론은 고객들의 Best Practice와 고객 피드백을 포함하여 제작되었고 세밀하게 조정 되었습니다. 장기적으로 당신 조직의 BI 가치 달성을 위한 중요한 토대가 될 수 있도록 준비되었습니다.

이 방법론은 링크브릭스와 사이센스의 Business Intelligence Consultants(BIC)와 SME(Subject Matter Experts)의 공동 경험을 통해 고안되었으며, 1000시간 이상의 누적 BI 구현 작업과 BI 활용에서의 누적 10년의 경험을 바탕으로 합니다.

하지만 “7단계 방법론”으로 BI 프로젝트를 시작하기 전에, 여러분의 사고방식을 바꾸어 완벽한 BI 워크 플로우를 보장 할 “7가지 주요 원칙”을 확인해 보겠습니다.



기초 정보

완벽한 BI 워크 플로우를 위한
7 가지 핵심 마인드 시프트

01 애자일, 애자일 그리고 애자일

성공적인 BI 워크 플로우는 전통적인 워터폴 프로세스처럼 보이지 않습니다. 실제로 BI 워크 플로우는 Kanban 및 Scrum과 같은 민첩한 소프트웨어 방법론을 연상하여야 합니다. 워크 플로우는 새로운 대시 보드가 출시되기 전에 테스트, 피드백 및 재 보정을 위한 충분한 구간을 통해 반복적이고 점진적인 진행을 강조해야 합니다. 항상 BI가 가장 절실히 필요한 영역부터 시작하고 그 영역에서 확장하십시오.

진정한 Agile 워크 플로우의 정신으로 에서 첫번째 결과로 완벽하려고 애쓰지 마세요. 첫 결과물은 피드백과 개선을 위한 것 입니다! 첫 결과물로 끝내기 위해, 또는 10개의 완벽한 대시 보드를 제공하기 위해, 몇 달 동안 지연하지 말고 이해 관계자에게 필요한 통찰력을 제공하는 단일 대시 보드를 신속하게 출시하는 것이 가장 좋습니다. 비즈니스 요구 사항은 자주 변경되며, 출시 시점에 따라 일부 초기 요구 사항이 이미 필요 없을 수도 있습니다. 다음 대시보드 또는 대시보드 세트에 넘어가기 전에 "빠른 전달"을 통해 이해 관계자의 역할을 강화하세요.

02 비즈니스의 궁극적인 목표

이 함정에 많은 링크브릭스의 고객이 빠지는 것을 보았습니다. 측정 기준을 정하기 전에 조직의 BI 목표를 정의하는 것이 매우 중요합니다!

당신의 워크플로우가 "장기적인 최고의 BI 가치"를 목적으로 하려면, 먼저 이용 가능한 데이터를 바탕으로 측정지표와 대시보드를 계획하고 우선 순위를 정하기 보다, 당신의 궁극적인 목표를 염두에 두고 이 프로젝트를 이끌어야 합니다. 모든 측정기준은 비즈니스 궁극적인 목표에 적합해야 합니다.

Example: 회사의 영업 팀은 회사의 매출을 분석하려 하지만, 현재 분석틀은 온라인, 오프라인, 재판매 등 다양한 소스로 수익을 나뉘어져 있습니다. BI 서비스를 도입하면 이 데이터를 매칭하여 수익을 분석 할수 있습니다. 지금 세분화되었다고 해서 최종 BI 솔루션에서도 세분화되어야 하는 것은 아닙니다.



기초 정보

완벽한 BI 워크 플로우를 위한
7 가지 핵심 마인드 시프트

03 분석에 필요한 데이터만 측정

당신은 데이터가 산더미 만큼 있습니다. 그러나 모든 데이터가 동일하게 중요한 것은 아니며, 어떤 데이터를 측정할 수 있다고 해서 측정 해야 한다는 것을 의미하지는 않습니다. 당신이 측정시 고민해야 할 유일한 데이터는 당신의 이해관계자들이 조직의 최선의 이익에 대한 결정과 조정을 하도록 도와줄 데이터 입니다. 그 이상도 그 이하도 아닙니다.

04 가장 중요한 질문을 이해

최종 대시보드가 이해관계자가 듣고 싶은 가장 중요한 질문에 답변하고 사용자가 작성한 대시보드를 실제로 사용할 수 있도록 기초 부터 작업을 수행하세요. 최고 우선 순위의 비즈니스 영역 이해관계자들이 당신의 데이터가 대답하기를 원하는 질문들이 있다면, 당신은 당신의 최우선 목표를 그것으로 설정하고 목표에 도달하기 위해 질문을 정리해야 합니다. (우리는 방법론의 1단계에서 이러한 기초에 접근하는 방법을 탐구합니다).

이 프로젝트는 향후 다른 비즈니스 영역을 포함하도록 확장 되어야 하며 첫 번째 우선 순위에 대해 진전이 있을 때 점점 더 세부적인 질문을 정리합니다. 하지만 존재 하지 않는 목표를 위해 할 수 있는 것은 없습니다.

05 피드백을 수집

최종 사용자(동료 팀원..)를 위한 작업 혹은 외부 고객을 위한 작업이더라도 BI 솔루션이 이해관계자가 정의한 초기 요구 사항에 맞는지 확인하기 위해 애자일하게 지속적인 피드백 루프를 수집 하여야 합니다. 각 반복주기 후에는 모든 이해 당사자가 수행 한 작업을 이해하고, 솔루션을 탐색 및 사용할 수 있어야 하며, 진행 상황에 맞게 조정하고, 진행하기 전에 결과를 예측 할 수 있어야 합니다. 우리는 방법론의 7단계에서 피드백을 통한 모범사례에 대해 논의할 것입니다.



기초 정보

완벽한 BI 워크 플로우를 위한
7 가지 핵심 마인드 시프트

06 정의하고 문서화

BI 프로젝트 중에 탐색하는 과정과 결과가 문서화되지 않은 경우, 프로젝트를 이관해야 한다면 그 프로젝트는 상속받기가 어려울 것입니다.(또는 불가능할 것 입니다.) 프로세스 전체에서 수행하는 모든 가정, 목표 및 비즈니스 제약 사항을 정의하고 문서화하여 진정한 애자일 워크플로우를 확보하세요.

07 유지 관리, 관리 및 확장

항상 초기의 민첩한 애자일이 최종 출시 및 도입 프로세스에도 적용되어야 한다는 점을 기억하세요. 최고의 BI 솔루션은 살아 숨쉬는 생명체처럼 다루어져야 합니다. 조직의 성장과 발전에 따라 BI 솔루션을 지속적인 사용성을 유지하려면, 솔루션을 확장 (스케일업)하고 최신 비즈니스 프로세스를 반영하며 지속적으로 세부 조정을 수행해야 합니다.



i

01

02

03

04

05

06

07



기초 정보

완벽한 BI 워크 플로우를 위한
7 가지 핵심 마인드 시프트

Step 01

Step 02

Step 03

Step 04

Step 05

Step 06

Step 07

계획단계

Step 1 : 요구사항 수집

Step 2 : BI Solution 하이 레벨 설계

실행 단계

Step 3 : 대시보드 계획

Step 4 : ElastiCube 설계

Step 5 : 대시보드 설계

도입 단계

Step 6 : 릴리스

Step 7 : 추적 및 조정

7단계의 각 단계를 구현하면 다음과 같은 이점을 얻을 수 있습니다.

1. 입력 수집 및 처리
2. 산출물 생산
3. 최종목표 충족

시작해볼까요?

i

01

02

03

04

05

06

07

계획단계
THE PLANNING PHASE



조직 내 BI 매니저에게 계획 단계는 다음과 같은 두 가지 이유로 매우 중요합니다.

1. 계획 단계에서 실행 가능한 인사이트를 도출하며, 조직 전체에서 BI가 사용 될수 있도록 유도합니다. 이때 최종 대시 보드에 대한 이해관계자의 기대와 비즈니스 궁극적인 질문을 정리해야 합니다.
2. 계획 단계를 수행하는 동안 프로젝트가 구체화되고 진행되면서 구성원들의 실제 페인 포인트와 누구와 이야기 진행해야 하는지가 정리 됩니다. 이는 향후 성공적인 BI 매니저가 되기 위해 필요한 포인트 입니다.

위에 언급 된 것 처럼 계획 단계는 BI 매니저에게 매우 중요한 워크 플로우 단계입니다. 그러니 마음을 단단히 준비하고, 이야기 하는 것보다 더 많이 들을 준비를 하세요. 이 단계에서 이해 관계자로부터 들은 내용은 이후 단계에서 BI 매니저가 수행하는 모든 방향을 알려 줍니다.

계획단계 리소스:

- 비즈니스 요구 사항 수집 프레임 워크
- 비즈니스 요구 사항 확인 : 질문
- Dashboard Planning Document (대시 보드 계획 문서)
- 사례 연구 소개 세션
- 데이터 이해 세션
- 관계 정의 세션
- 조직내 BI 사용성 증진 세션



Step 01: 요구사항 수집

요구사항 수집 단계는 듣기와 업무적인 외교의 연습입니다. 이 단계를 BI 구축을 위한 정찰 임무라고 생각해 보세요. 모든 이해관계자의 모든 비즈니스 요구사항을 파악하고 정의하여 응축된 결과로 BI 솔루션의 최종 대시보드에 포함되도록 하고 지원하는 것이 당신의 사명입니다.

- 당신의 조직에서 누가 결정을 내는가?
- 누가 누구에게 보고하는가?
- 현재 분석 보고서 작성 담당자는 누구인가?
- 그 사람들이 사용하는 자료의 출처는 어디인가?

저희 링크브릭스에서는 일반적으로 요구사항 수집에 대한 하향식(TOP-DOWN) 접근법을 권장합니다. 하지만 결정권자에서부터 시작할때 현장 관리자(실무 부서장)을 무시하지 않는 것이 중요합니다. 최고의 정보는 부서 내 워크숍과 부서 간 워크숍, 포커스 그룹 및 설문 조사로 만들어집니다.

경영진은 그들이 듣고 싶어하는 어떤 비즈니스 질문을 BI 솔루션이 줄 수 있을지 알고 있습니다. 현장 관리자는 그러한 질문들이 현재 어떻게 대답되고 있는지 (또는 현재 불완전하게 대답되는 수반되는 문제점들에 대해) 더 잘 알고 있습니다. 그리고 현장 관리자의 팀원들은 그들이 가지고 있는 정보로 답을 찾기위해 숫자를 조정하거나 보고서를 작성하는 일을 하고 있습니다. 이 처럼 현장 관리자는 최신 데이터 소스를 누구보다 잘 알고 있습니다.



01 정보 수집 및 처리

01
정보 및 이해관계자를 정리하고 필요한 정보를 찾는 방법을 결정 하세요.

02
비즈니스 요구사항 수집 프레임워크를 통해 정보 수집

03
비즈니스 요구 사항 재구성을 통해 결과 처리: [질문의 정의]

02 결과물 작성

모든 중요한 비즈니스 질문을 포함한 비즈니스 요구 사항 요약 합니다.

이는 계획 단계의 2단계에서 이러한 질문을 KPI와 데이터 요구 사항으로 변환할 것이기 때문에 매우 중요 합니다.

03 최종목표

모든 비즈니스 요구와 기대치를 이해하고 조정하십시오.

7 단계 각각은 다음과 같은 3가지 주요 단계를 가지고 있으며, 각 단계에 사용되는 설계를 제안합니다.



비즈니스 요구사항 수집 프레임워크

이 워크시트의 목표는 실행 가능한 인사이트에 대한 필요를 충족시킬 맞춤형 대시보드를 구축하기 위해, 이해관계자의 비즈니스 요구사항과 KPI를 식별하는 것입니다.

여기에서 이 기초 정보를 수집하는 과정을 계획하고 실행할 수 있는 프레임워크와 원하는 답을 얻는 데 도움이 되는 질문 목록을 찾을 수 있습니다.

이 정보를 어떻게 수집할 것인가?

01 프로세스 계획:

1. 조사의 목적의 정의
2. 대상 고객을 정의하고 그에 따라 적절한 방법을 선택하십시오.(개인 인터뷰, 포커스 그룹 또는 자동 설문지)



전문가 팁

- ∞ 주요 이해관계자로부터 정보를 수집할 때 - 개인 인터뷰를 권장합니다.
- ∞ 샘플 그룹이 작을 경우 - 포커스 그룹 세션을 수행하여 그룹의 모든 구성원을 조사하는 것이 실용적일 수 있다.
- ∞ 샘플 그룹이 큰 경우 - 사용자의 부서 등 서브셋으로 나누고(공통 특성에 기반) 표적 포커스 그룹 세션을 수행하는 것이 유용할 수 있습니다.
- ∞ 대규모 그룹의 모든 구성원 (사용자 프로파일이 지리적 분포, 규제적 차이 또는 직무 기능이나 업무 프로세스의 표준화 부족으로 인해 광범위한 요구를 나타내는 경우)을 조사하는 것이 중요한 경우, 자동 설문지를 사용하는 것이 실용적일 수 있습니다.
- ∞ linkbricks Interactive Dashboard 예제 라이브러리에서 실제 예를 보여줌으로써 얻을 수 있는 것에 이해관계자의 이해를 도울 수 있습니다.

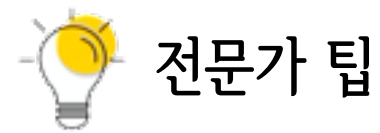


02 세션 준비:

1. 이해관계자와 인터뷰 그룹의 역학 관계를 인식하고, 그들의 배경을 조사하기 위해 실사를 하세요. 수집된 정보는 꼭 기록해 두세요.
2. 인터뷰때에 상대방에게 익숙한 용어와 약어를 사용하여 질문이 명확하고 간결하게 표현되도록하십시오. 특정 이해관계자에게 말할 때 포함해야 할 용어 및 약어를 반드시 기록해 두세요.

03 세션 수행:

1. 인터뷰/포커스 그룹/온라인 서베이를 실시하기 위한 목적과 목표를 전달합니다.
2. 아래 목록에서 핵심 질문을 몇 개 선택하여 이해관계자들이 이야기를 나누도록 하십시오.
3. 대시보드에 대한 비전에 대해 이야기할 때 아래 질문을 더 많이 사용하여 대화를 유도하고 대시보드의 목적과 잠재적 레이아웃을 명확하게 정의하고 있는지 확인하십시오.



실제로 질문의 절반 정도만 답변을 듣더라도 놀라지 마세요. 나머지는 대화를 통해 이해관계자들이 간접적으로 답변할 것입니다.



비즈니스 요구 사항 재구성을 통해 결과 처리: [질문의 정의]



전문가 팁

좋은 이야기의 구조 처럼, 비즈니스 요구사항도 모든 중요한 질문에 답할 것입니다. 누가, 무엇, 언제, 어디서, 어떻게 하는지를 생각해 보세요.

01 비즈니스 요구사항 정의

1. WHO: 누가 이 대시보드를 사용할 것인가요?
2. WHAT: 대시보드의 비즈니스 요구 사항
(요약/분석/모니터링)
3. WHEN: 대시보드는 언제 사용할 것인가?
자료를 얼마나 적시에 작성해야 할까요?
4. WHERE: 대시보드가 최대한 업무에 적용 되고
가시성을 높이기 위해 어디에서 사용할 수 있는가?
5. HOW: 대시보드가 작업 방식을 어떻게 바꾸길 원하십니까?

7. 대시보드는 어떤 결정을 내리는 데 도움이 되어야 할까요?

02 성공에 대한 정의 및 KPI 설정:

1. 성공을 정의하세요:
당신이 원하는 비즈니스 최종 결과는 무엇인가요?
2. 어떤 KPI가 이 비즈니스 최종 결과를 나타냅니까?

03 원인 및 효과 정의:

1. 어떤 행동이나 활동이 사업을 성공으로 이끌까요?
2. 예상되는 궁극적인 결과는 무엇인가요?

04 대시보드 계층 구조 및 KPI 아키텍처 구축:

1. 궁극적인 결과를 나타내는 척도는 무엇인가요?
2. 이상적인 대시보드를 어떻게 설명하시겠습니까?
어떤 데이터가 1차, 2차, 3차 데이터로 제시될까요??



전문가 팁

이해관계자를 설득하기 위한 또 다른 훌륭한 전략은 “유저 스토리”입니다. 빈 칸을 채워 다음 용어로 요구 사항을 설명하도록 요청하세요.

나는 _____로서, _____를 하고 싶다.

이 방법은 모든 요구 사항에 대해 누가, 무엇을, 왜에 대한 질문에 대답할 수 있게 합니다.

Step 02: BI 솔루션 하이 레벨 설계

이해 관계자의 비즈니스 요구 사항을 완벽하게 이해하고 조정하는 데 필요한 모든 정보를 수집한 후 BI 솔루션이 어떻게 보일지 계획을 세울 수 있습니다.

이 단계의 목적은 분석 솔루션, ElastiCube 계획, 납품 계획 등 3가지 트랙에서 솔루션의 개요를 작성하는 것입니다. 워크 플로우의 첫 번째 단계에서 바로 대시 보드의 출시 및 라이프사이클 -도입 이후-에 대해 생각하기 시작할 것입니다. 초기 계획 단계에서 이러한 결정을 내리는 것은 최종 대시보드가 조직에서 최대 BI 가치를 달성하는 궁극적인 목표에 부합하도록 보장하기 위해 매우 중요합니다.

이 단계에서는 링크브릭스에서 제공하는 "Dashboard Planning Document"을 사용 하기 시작 합니다. 편리하게 사용하세요.

이 단계가 끝나면 세 트랙 각각에 대해 다음과 같은 세 가지 결과물이 있을 것으로 예상합니다.

대시보드 구도, ERD 및 도입 계획. 이 과정을 살펴보겠습니다.

- i
- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07



01 정보 수집 및 처리

- 01 비즈니스 요구사항을 KPI로 세분화하십시오.
- 02 대시보드 계층 구조 작성하여 이해 관계자와 KPI를 특정 대시보드에 연결하십시오.
- 03 KPI에 대한 데이터 요구 사항을 수집하고 이들의 관계를 계획하십시오.
- 04 도입/납품을 계획 하세요.

02 결과물 작성

세 트랙 각각에 대해 서로 다른 결과물 3개:

- 01 대시보드 계층 구조
- 02 ERD - ElastiCube의 구조를 나타내는 다이어그램
- 03 도입/납품 계획

03 최종목표

세 가지 트랙에 대한 BI 솔루션의 개요:

01 이론적인 해결법	02 엘라스티큐브 설계	03 도입/납품 계획
----------------	-----------------	----------------

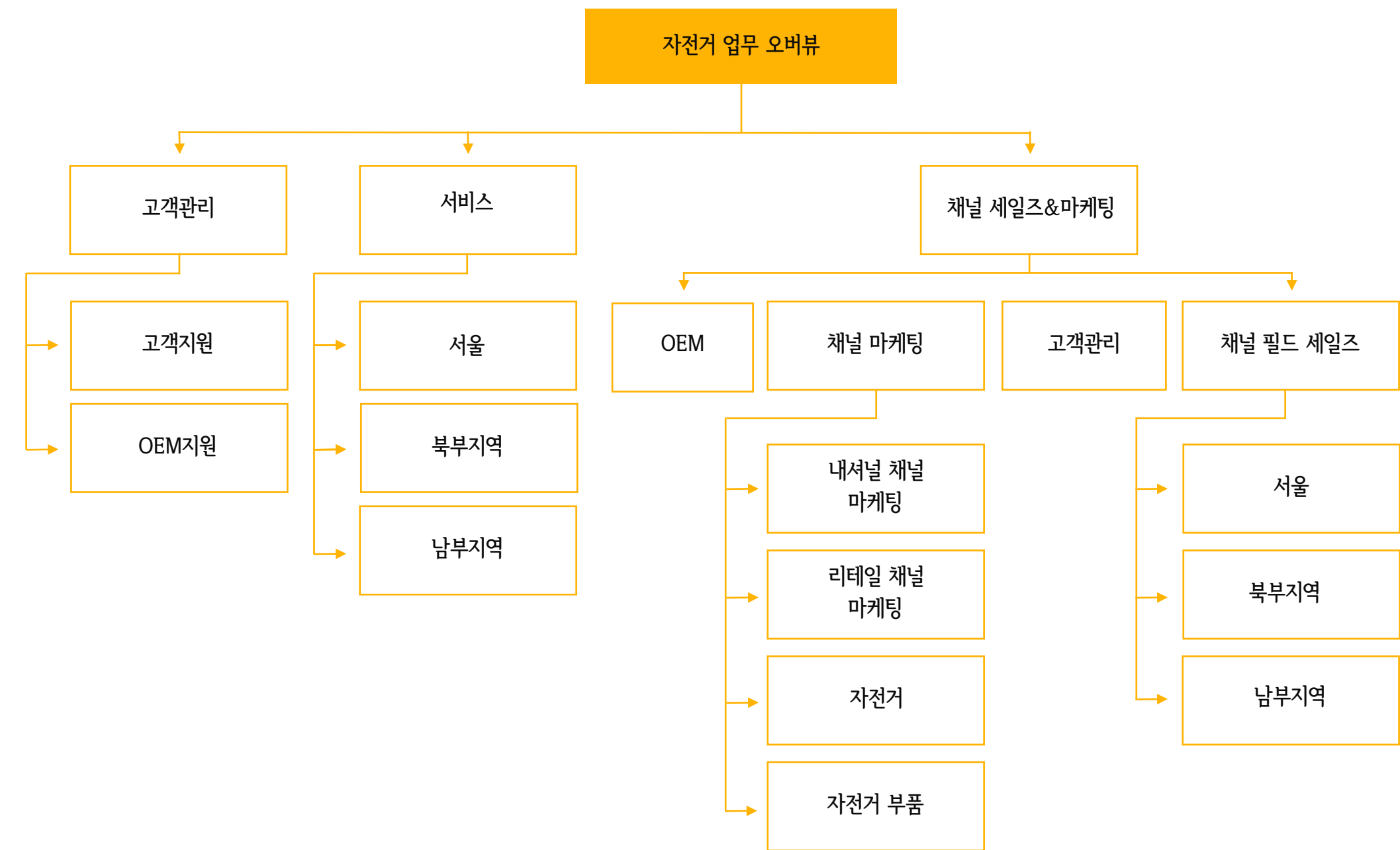


대시보드 계층 구조 구축 및 첫 번째 대시보드 선택

트레이닝을 위해, 당신은 하나의 대시보드를 만드는 것으로 시작할 것입니다. 하지만 단일 대시보드로 이해관계자들이 요구하는 모든 비즈니스 질문에 답하지는 못할 것입니다!

생성하려는 여러 대시보드의 개요를 작성하고 이러한 대시보드가 서로 어떤 관련이 있는지 계층 구조를 정의하세요.

이때 “데이터의 이해 세션”과 “Dashboard Planning Document” 를 참고하세요.



* 대시보드 계층 구조 예제



대시보드 계층 구조 초안을 작성 했으면 작성할 첫 번째 대시보드를 선택세요. 모든 이해 관계자와 이야기를 나눈 후, 어떤 대시보드나 대시보드 세트가 가장 중요한 비즈니스 질문에 대답하는 데 도움이 될지 찾을 수 있어야 합니다.

전문가 팁

작게 시작하는 것 말고는 다른 방법은 없습니다. 앞의 대시보드 계층 구조 예제를 살펴보면 사용하면 가장 중요한 “자전거 업무 오버뷰” 대시보드가 그 아래 있는 모든 작은 대시보드에서 데이터를 추출한다는 것을 알 수 있습니다. 그래서 최상단에서 출발할 수 없습니다. “채널 세일즈 및 마케팅” 대시보드가 이해관계자 요구 사항에 따라 가장 우선순위가 높은 경우 이해관계자와 함께 앉아 먼저 보고 싶은 4개의 하위 대시보드 중 하나를 결정하세요. 만약 그들이 “채널 필드 판매”에 대한 대시보드를 보고 싶다면, “채널 필드 판매”를 제공하는 4개의 하위 대시보드 중 하나가 당신의 첫 번째 대시보드 프로젝트가 될 것입니다.

ERD(Entity Relationship Diagram) 작성

첫 번째 대시보드를 확인한 후, ElastiCube에 포함시켜야 할 데이터와 데이터 소스를 더욱 자세히 조사하여 이 대시보드가 이해관계자들이 보고자 하는 실행 가능한 인사이트를 보여줄 수 있도록 하세요.

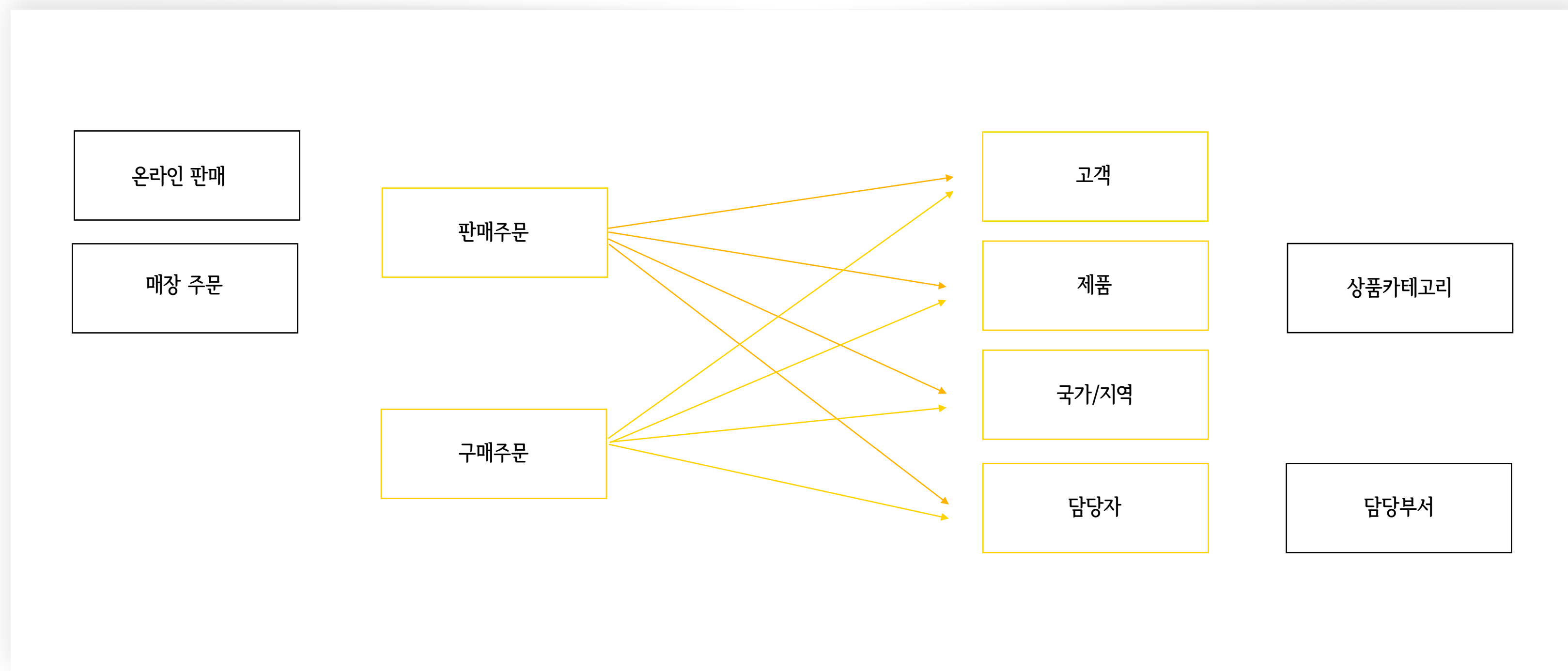
예를 들어, 우리는 당신이 “채널 필드 세일즈”의 하위 대시보드 중 하나인 “남부지역”에서 시작하는 것으로 가정할 것입니다. 이 대시보드를 훌륭하게 만들기 위해 ElastiCube에 어떤 데이터 세트와 데이터 소스가 필요합니까?

“Dashboard Planning Document” 를 참고하고 필요하면 관계 식별 세션으로 이동하세요.

- i
- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07



Entity Relationship Diagram





도입/납품 계획수립

“사용자 채택”을 어떻게 이해하면 좋을까요?



사용자 채택은 **정서적 수용**이며, 삶에서 새로운 아이템을 받아들이는 것입니다.



기술 솔루션을 받아들이고, 기술 솔루션이 **지속적으로 사용** 되어, 조직의 **DNA**가 되는 것 입니다.



업무에서 **지속적**으로 그리고 **습관적**으로 새로운 기술을 사용하는 **과정**입니다.

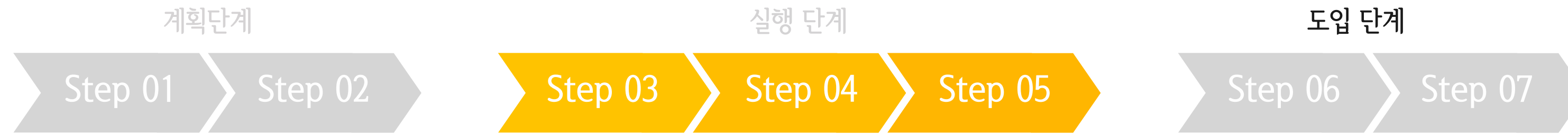
견고한 사용자 채택 계획이 필요한 이유가 무엇 일까요?
대시보드와 대시보드가 제공하는 실행 가능한 인사이트는 아무도 사용하지 않는다면 아무 가치도 없기 때문입니다!

최상의 “사용자 채택” 계획은 대시보드와 함께 구축되어야 하며, BI 프로젝트가 확장 됨에 따라 모든 이해관계자와 대상 사용자가 BI 리소스를 완전히 채택하고 활용하도록 조정 해야 합니다.

“조직 내에서 BI 채택 증가 세션”을 참고하세요.

- i
- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07

실행단계
THE Execution PHASE



계획 단계를 끝내고 이제 ‘실행 단계’로 들어갈 때 입니다. 이 단계에는 세 가지 단계가 포함되며, 계획 단계와는 달리 사이센스를 사용해야 하는 기술적 단계들입니다.

실행 단계에는 어느 정도 기술 지원이 필요하다는 점에 유의해야 합니다. BI 매니저는 조직의 기술 담당자와 협력하면서, 이때 참고로 필요한 기술 문서를 전달하고, BI 프로젝트를 계속 진행하기 위해 링크브릭스와 연락하는 것이 당신의 역할입니다.

이 단계 지속적으로 ‘2단계: BI 솔루션 하이 레벨 설계’에서 사용하기 시작한 ‘Dashboard Planning Document’를 정기적으로 참고하십시오.

실행단계 리소스:

- Dashboard Planning Document
- 케이스스터디 세션
- 데이터 요소 정의
- 대시보드 디자이너 과정
- 데이터 모델러 과정
- 데이터 이해 세션



Step 03: 대시보드 기획

대시보드를 기획한다는 것은 무엇을 의미할까요? 기능적인 대시보드를 기획하려면 비즈니스 요구 사항을 데이터 요구 사항으로 변환해야 합니다.

대시보드 기획은 이해관계자에게 필요한 인사이트를 제공하는 데 필요한 데이터와 데이터 소스에 집중하는 중요한 단계입니다.

이 단계에서는 2단계에서 시작한 "Dashboard Planning Document"와 비즈니스 목표 > 대시보드 목표 > KPI로 변환하는 과정을 안내하는 최종 섹션을 완성합니다. 그 뒤에 KPI를 함수와 데이터 요구 사항으로 변환하여 데이터를 모델링하고 BI툴에 연결할 수 있도록 하십시오.





01 정보 수집 및 처리

- 01
대시보드 정의: 사용자, 사용 빈도, 목표 만들기.
- 02
대시보드 목업 생성
- 03
분석 구성 요소 정의: 계층, 필터, 보안모델
- 04
ElastiCube 스키마의 사용자 지정 목록

02 결과물 작성

대시보드 목업

03 최종목표

데이터 시각화를 통해 비즈니스 질문에 답변하는 방법 정의



첫 번째 대시보드 계획

이 단계에서는 "Dashboard Planning Document"의 마지막 섹션을 다시 방문하여 다음과 같은 네 가지 주요 작업을 수행해 보십시오.

1. 대시보드 개요를 정의 문서화 합니다.

대시보드 목표, 대상 고객, 베타 사용자 선택, 최종 사용자 정의, 동시 사용자 수, call to action, 데이터 업데이트 빈도 및 프로젝트 일정

2. 위젯의 시각화 및 대시보드 레이아웃을 스케치하여 대시보드 목업을 작성하고 목업을 사용하여 이해관계자와 설계를 평가하세요.

(링크브릭스에서 샘플 대시보드를 확인할 수 있습니다.)



전문가 팁

벽에 포스트잇을 붙이는 작업으로도 할 수 있습니다! 이제 펜으로 벽에 붙인 포스트잇에 KPI를 대시보드 형식으로 표시하는 방법으로 예비 비전을 스케치해야 할 시간입니다.

3. KPI 아키텍처 및 데이터 요구 사항 정의

측정값, 차원(요소), 함수, 콘텐츠, 소스 테이블, 데이터 원본 타입, 레코드들의 전체 수를 포함합니다.

4. 사용자가 대시보드를 필터링할 수 있는 방법, 대시보드 계층 구조, 그리고 누가 어떤 대시보드에 액세스할 수 있는지를 정의하고 필터, 대시보드 계층 구조, 및 보안 수준(해당하는 경우)을 정의하세요.



Step 04: ElastiCube 디자인

이 단계에서는 대시보드 기획을 실행 합니다. 이 단계의 목적은 사용자와 대시보드 설계자가 첫 번째 대시보드와 모든 미래의 대시보드를 만들 수 있는 데이터 모델을 구축하는 것입니다. 이 단계에서 생성한 데이터 모델은 이 시점까지 상상했던 대시보드에 데이터 동력을 공급하는, 검증되고 효율적인 'ElastiCube' 를 생성하게 될 것입니다.

이때 데이터를 가져오고, 데이터를 조작 및 변환하며, 미래의 대시보드에 데이터 동력을 공급할 'ElastiCube' 를 최적화하기 위해 현재 운영 체제나 BI 도구에 대해 첫 번째 쿼리를 검증하는 시점입니다.

모든 좋은 프로젝트와 마찬가지로 실시간 데이터를 기반으로 실행 가능한 비즈니스 인사이트를 꿈꾸려면 높은 수준의 목표와 현장 실무자가 필요합니다. 이는 현장 실무자가 고군 분투하여 비전을 현실로 만드는 단계입니다.



01 정보 수집 및 처리

- 01 필요한 데이터 가져오기
- 02 ElestiCube 최적화를 위해 데이터 변환 및 조작
- 03 데이터 요소 연결
- 04 주요 이해관계자와 결과 확인

02 결과물 작성

검증되고 효율적인 데이터 모델

03 최종목표

대시보드 사용자가 데이터 세트의 다양한 차원으로 분석할 수 있는 데이터 모델





소개: ElastiCube 디자인

당신이 작업 중인 데이터는 서로 다른 운영 체제에서 생성 및 관리되고 있습니다.

예를 들어, 판매 데이터는 매장에서 생성되고, 금융 시스템에서 관리되며, 마이크로소프트 SQL 서버에 저장됩니다. 이 데이터들은 매우 상세하고 지속적으로 업데이트되며 "해당장소와 현재"를 반영하는 운영 데이터를 생성합니다. 그것은 일반 직원들이 사업 활동을 추적하는 것을 돕기 위해 고안 되었으며, 직원들이 "특정 송장에 대한 환불은 얼마 였습니까?"와 같은 질문에 답할 수 있도록 만들어 줍니다.

그러나 "어느 가게가 환불을 가장 많이 하나요?"와 같은 질문에 대답하고 싶다면 어떻게 해야 될까요?

이를 위해서는 운영 데이터를 이해관계자가 높은 수준의 추세와 아웃라이어(이상점)를 구별할 수 있는 분석 데이터로 변환해야 합니다. 다양한 데이터 요소(팩트(수치), 차원(항목요소), 천천히 변화하는 차원)를 구별하고 정의하며 표를 매핑하여 데이터 설계자가 변환해야 할 사항과 모든 데이터 소스를 하나의 데이터로 연결하는 방법을 이해할 수 있게 할 것입니다.

BI 방법론의 이 단계를 탐색할 때 "Sisense Data Modeler 과정"을 참고하세요.



ElastiCube 데이터 분석 엔진





Step 05: 대시보드 디자인

이 단계에서는 ElastiCube 위로 위젯(그래프, 차트..)을 구축하고 'Step 3: 대시보드 기획' 에서 정의한 대로, 사용자에게 제공할 데이터를 표현합니다.

이 단계를 완료하면 검증된 대시보드, 대시보드 문서 및 첫 번째 사용자 피드백이 결과물이 됩니다.

이 단계에서는 대시보드 설계, 대시보드 유효성 검사, 사용자 피드백 & 반복 및 대시보드 설명서에 대해 살펴보겠습니다.





01 정보 수집 및 처리

- 01
계획에 따라 대시보드 위젯 생성
다음은 포함: 공식, 필터 및 계층 구조
- 02
데이터 정확성 검증
- 03
반복적인 유저 피드백
- 04
'대시보드 생성 프로세스'
추적 및 문서화

02 결과물 작성

- 01
검증된 대시보드
- 02
잘 정리된 대시보드 문서

03 최종목표

대시보드 기획 단계를
완전히 반영하는 웹 대시보드



대시보드 디자인

위젯(그래프, 차트, 테이블..)은 이해관계자들에게 이해 가능하고 실행 가능한 방식으로 단일 대시보드 내에서 KPI를 분리하고 표시 하는 중요한 요소입니다.

Dashboard Designer 과정을 통해 위젯을 테스트하고 만져보기 시작하면서 첫 번째 대시보드를 만들어 보세요.

대시보드 검증

"4단계: ElastiCube 설계"에서 ElastiCube를 검증하는 것과 마찬가지로 대시보드 위젯이 보여 주는 결과를 검증하여 결과가 현재 목표하는 BI 솔루션과 일치하는지 확인하는 것도 중요합니다. 이 작업이 완료되면 이 대시보드들을 통해 필요한 비즈니스 질문에 대해 답변 될 수 있습니다.

첫 번째 결과를 확인하고 대시보드를 검증하는 단계별 가이드를 보려면 "Data Modeler 과정"을 참고 하세요.



유저 피드백 그리고 반복

이제 신나게도, 처음으로 남들에게 보여줄 대시보드가 생겼습니다! 이해관계자들이 대시보드 기획을 검토하고 수락했지만 이제 최종 제품이 보고 싶은 것을 보여주고 필요한 방식으로 대시보드 내의 데이터를 조작할 수 있도록 해야 할 때입니다.

그러나 '공유' 버튼을 누르기 전에 'STEP06: 릴리즈' 를 읽어주세요.

최종 사용자에게 대해 다시한번 신중하게 생각하세요. 당신은 이 프로젝트를 처음부터 끝까지 빈틈없이 해 왔습니다. 방아쇠를 당기기 전에 눈을 통해 대시보드를 몇 번 살펴보세요.

대시보드 문서화

또한 중요한 것은 대시보드 문서화입니다. 왜냐하면 향후 공식과 필터를 만들 때 필요하기 때문입니다. 이러한 과정을 문서화 하여 설계자 들을 돕고, 사용자 들을 돕고, 이 프로젝트의 미래의 책임자 들이 당신이 중단한 시점에서 앞으로 나아갈 수 있도록 돕는 것이 중요합니다.

도입단계
THE delivery PHASE



BI 방법론 워크플로우의 세 번째 및 마지막 단계를 시작하세요.
 도입 단계는 두 단계로 구성 됩니다:

1. 초기 대시보드 릴리스
2. 릴리스 후 대시보드 수명 주기

사용자 승인 테스트(UAT)가 여기서 핵심입니다. 이해관계자의 요구 사항에 실제로 부합하는 대시보드를 생성했는지 확인하세요. 또한 조직이 발전함에 따라 데이터 시각화에 대한 비즈니스 요구사항도 발전할 것입니다. 'Step05' 에서 유저 피드백을 요청했고 해당 피드백을 포함하도록 반복했습니다. 이제 다음 라운드를 진행할 시간입니다.

최종 피드백이 대시보드에 반영 되면 대시 보드를 외부에 배포 할 수있는 여러 가지 옵션이 있습니다. 한 번에 하나씩 대시 보드를 공개 할 수 있습니다. 관련 대시보드 셋을 작성하여 필요한 이해관계자에게 그룹으로 배포할 수 있습니다.

모든 관련 이해관계자 이메일이나 팀 회의에서 릴리즈를 발표할 수도 있습니다. 어떤 배포 전략을 선택하던 관계 없이 이 단계의 결과는, 관련성 있고 액세스 가능한 대시 보드와 대시 보드에의 조직 참여입니다.

최종 UAT를 수행하고 대시 보드를 출시 한 후에는 대시 보드가 정적이지 않기 때문에 대시 보드를 지속적으로 추적 하고 조정 프로세스를 구현해야 합니다. 대시 보드 유지 관리를 위한 시스템과 사용자 피드백 필드, 새로운 기능 발표, 대시 보드 변경 요청 및 새 대시 보드 요청을 위한 시스템을 개발해야 합니다.

도입 단계 Resources:

조직 내에서 BI 채택 증가 세션

팀훈련 코스

최종 사용자 과정을 위한 대시 보드 상호 작용





Step 06: 릴리즈

이 단계에서는 공식적으로 BI 솔루션을 출시 할 때입니다.
축하합니다!

이해 관계자에게 대시 보드를 출시하기위한 “단 하나의 접근 방식”은 없으며 출시 전략은 몇 가지에 크게 의존 됩니다

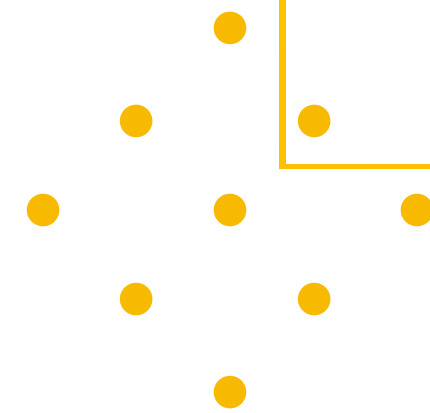
중요한 요소들:

1. ‘각 이해관계자의 현재 필요 분석’ - 숙련된 사용자는 대시보드 그룹에 대한 액세스를 한꺼번에 받는 것이 유리 할 수 있는 반면, 분석에 대한 새로운 사용자는 '한 번에 하나' 접근방식이 더 유용 합니다.

2. ‘비즈니스 영향’ - 이 대시보드들은 비즈니스 결과에 얼마나 중요합니까?

3. ‘현재 분석 시스템을 교체 하시겠습니까?’ - 그러면 중간에 두 시스템 사이에서 유저가 이탈하지 않도록 사용자 들이 사용하는 모든 기능을 한꺼번에 제공하는 것이 최선 입니다.

4. ‘기술적 이유’ - 안정성, 가용성 등





01 정보 수집 및 처리

- 01 UAT(사용자 승인 테스트) 수행
- 02 운영 환경으로 대시보드 이동
- 03 출시 전략이 원래 고민한 목표와 일치하는지 확인
- 04 대시보드 관리 설정
- 05 문서화 및 유저 온보딩

02 결과물 작성

- 01 연관되고 액세스 가능한 대시보드
- 02 조직적 참여

03 최종목표

조직 전체에 걸쳐 성공적인 BI 솔루션의 구축 및 제공



사용자 인수 테스트 (UAT)

지속적인 사용을 위해 첫 번째 대시보드 또는 대시보드 그룹을 대상 고객에게 공개하기 전에 UAT를 수행하여 1단계에서 정의된 비즈니스 질문이 최종 대시보드에 반영되었는지, 이해관계자가 대시보드를 필터링하고 조작하여 비즈니스 인사이트를 확인할 수 있는지 확인하는 것이 중요합니다.

주요 이해 관계자와 함께 대시보드를 시연하십시오. 특정 사양이 여전히 누락된 경우 이 과정을 다시 한 번 반복해야 할 수 있습니다.

운영 환경으로 대시보드 이동

UAT를 수행했고, 이해관계자가 최종 대시보드 반복에 만족한다면, 이제 대시보드를 준비 환경에서 운영 환경으로 이동하여 대상 유저와 공유할 수 있습니다.

출시 전략이 초기 채택 목표와 일치하는지 확인

2단계에서 채택 목표를 정의하였습니다. 이제 당신이 당신의 목표 유저들을 위해 선택한 출시 전략이 당신의 초기 채택 목표와 일치하는지 그리고 당신의 출시 전략이 이해관계자와 목표 유저의 요구/기대와 일치하는지 확인해야 할 시간입니다.



예를 들어, 각 이해 관계자와 일대일 교육을 실시하고 전체 대상 고객에게 ‘최종 사용자를 위한 대시 보드 상호 작용 과정’을 교육 한 다음 대상 고객을 위한 최종 워크샵을 개최하여 추가 교육 및 질문받습니다.

고유 한 조직, 이해 관계자 및 대상 고객에 적합한 출시 전략을 선택하도록 "조직 내에서 BI의 채택 확대"세션을 참고 하세요.

대시보드 관리자 설정

대시보드와 ElasticCube가 정적인 독립체가 아니기 때문에 팀과 협력하여 사용자의 유지 관리와 원활한 작동을 담당하는 담당자를 결정하는 것이 중요합니다.

대시보드 관리 계획 생성을 탐색할 때 ‘ Deployment & Management Methodology Documentation’ 을 참고 하세요.

문서화 및 유저 온보딩

이해관계자들이 최종 대시보드에 서명했으니 이제 유저들을 직접 대시보드 사용에 참여시킬 때 입니다! 링크브릭스에는 따로 채택 계획 및 원격 설치 전략에 따라 사용자의 온보딩화를 지원하는 데 필요한 모든 리소스가 준비되어 있습니다.



Step 07: 추적 및 조정

대시 보드가 출시되면 조직 내에서 일정한 수명을 갖습니다. 그리고 이것이 피드백이 들어오기 시작하는 부분입니다. 이 단계의 목적은 모든 이해관계자와 최종 사용자가 지속적으로 대시보드를 원활하게 사용하고 있는지 확인하는 것입니다. 대시보드의 사용량을 평가하고 새로운 기능 요청을 처리하여 항상 변화하는 이해 관계자의 요구 사항에 맞도록 시스템을 구축하는 것이 중요합니다.

대시보드의 장점을 널리 알리세요! 이제는 최종 사용자와 상호작용하고 사용자 참여를 증가시킬 수 있는 창의적인 방법에 대해 생각해 볼 때가 되었습니다. BI 매니저로서, 이것은 BI 솔루션 구현을 위한 마지막 (그리고 가장 중요한) 노력입니다. 이 대시보드를 조직의 DNA의 일부가 되도록 합시다.



전문가 팁

BI 구현 방법론의 최종 단계로서 추적 및 조정은 실제로 Sisense BI 채택 방법론 워크북에 포함된 여러 단계 중 하나입니다.



01 정보 수집 및 처리

- 01 솔루션의 효과 측정
- 02 백로그 관리
- 03 보안 및 관리 속성 유지
- 04 장점을 널리 알리세요!

02 결과물 작성

사용자 피드백, 새로운 기능 발표, 대시보드 변경 요청등
처리 방법을 포함한 사용 평가

03 최종목표

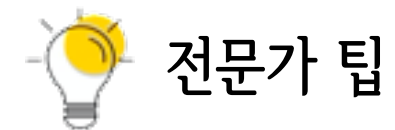
사용자와 이해 관계자는 향후 대시 보드를
부드럽고 직관적으로 사용할 수 있어야 합니다.



피드백 질문지

01 사용 패턴

1. 얼마나 많은 대시보드를 사용할 수 있습니까? 업무와 관련이 있습니까? 어떤 대시보드입니까?
2. 한 번 이상 사용한 대시보드 중 액세스 가능한 대시보드 수는? 어떤 대시보드입니까?
3. 각 대시보드의 사용 빈도는?



전문가 팁

Sisense Usage Analytics 기능을 활용하여 사용자가 대시보드와 상호 작용하는 방식을 쉽게 추적하십시오.

02 가치

1. 대시보드가 일상생활에 어떤 영향을 줍니까? 퍼포먼스에 어떤 영향 줍니까? (사용 목적, 비즈니스 요구 사항, 요약/분석/모니터링 등)
2. 대시보드 중 하나를 보거나 분석한 후 내린 결정의 예를 공유할 수 있습니까?
3. 비즈니스 요구 사항을 가장 잘 충족하는 대시보드에서 KPI 및 측정값을 어떻게 찾으십니까?
4. 대시보드를 사용할 수 없다면 이러한 어디에서 어디에서 찾을 수 있습니까?
5. 대시보드가 제공하는 가치(시간 절약, 의사 결정 속도 등)를 어떻게 정의하시겠습니까?
6. 접근할 수 있지만 절대 사용하지 않는 대시보드가 있습니까? 그 이유는 무엇입니까?





7. 그렇다면, 당신에게 유용하게 사용할 수 있는 변경 사항이 있습니까? (콘텐츠의 측면에서, 비즈니스 요구 사항 충족, UX 등)

8. 데이터가 좀 더 시기적절하다면 비즈니스 성과와 의사 결정에 어떤 영향을 미칠 것 같습니까?

9. 사용하기 쉬운 대시보드에 대해 어떻게 설명하시겠습니까?

10. 대시보드에서 누락된 비즈니스 영역이나 기능이 있습니까?

11. 대시보드를 효과적으로 사용하기 위해 기술 지식이나 비즈니스 지식이 부족하다고 느끼십니까?

12. 그렇다면 추가 문서화 및 교육이 이러한 격차를 해소하는 데 도움이 될 수 있다고 생각하십니까?



감사합니다

 linkbricks