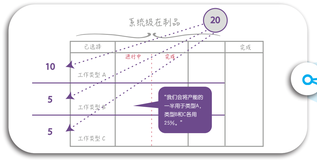
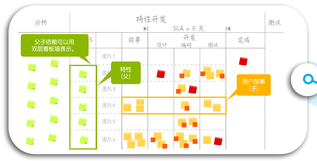
依赖管理

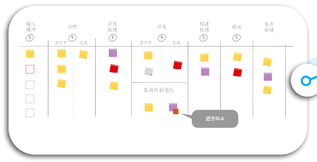
更多信息请访问：mauvisoft.com

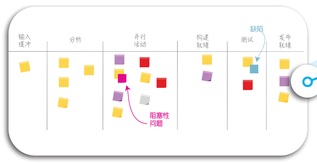
用看板进行一般性依赖管理

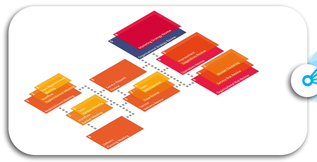
在看板方法中，有许多方法能帮助进行有效的依赖管理。比如：











1. 看板卡片设计中的复选框
2. 显示点对点依赖的装饰标记
3. 卡片上显示集成依赖日期的日期字段
4. 为各种工作类型或需求量来源所做的产能分配
5. 看板墙上的行
6. 从左到右展现的顺序依赖在流程看板墙设计中
7. 展现集成依赖的分解-合并看板墙设计
8. 依赖管理等级
9. 服务等级
10. 在双层看板墙设计中的父子依赖
11. 用于停放因依赖当前看板墙以外的工作而受阻的工作项的停车场
12. 预约等级
13. 动态预约系统
14. 用现有看板墙上带WIP限制的一列或个人头像来映射公共服务
15. 服务定级表（根据开始时可能的延迟成本）
16. 用表示不同依赖类型的不同颜色标记受阻卡片
17. 阻塞项归类
18. 风险复审
19. 运营复审
20. 交付计划会议

预约等级
- 备用级
- 保留级
- 保障级

依赖管理等级 & 预约等级

	1	2	3	4	5	6
依赖管理等级	无所谓	可靠的可用性	尾部风险缓解	固定日期	保证按时	紧急加速
客户卡片与期望	模糊类：延迟成本可能会显著升高，但在未来显著升高之前不会带来开支（如果真会升高的话）。	带SLE的标准类：越来越紧急。延迟成本最初很低，之后会加速升高，而后趋缓。	带截止日期的标准类：越来越紧急。延迟成本最初很低，之后会加速升高，而后趋缓。	固定日期类：在某个已知的、固定的日期前后，后延迟成本显著增加。	零容忍度的固定日期类：在特定日期（硬性截止日期）会产生显著的延迟成本。	紧急加速类：严重且紧迫的延迟成本；它会突破其他看板限制（阻碍其他工作）。
依赖管理的性质	没有依赖管理；动态、即时的依赖发现。	动态、即时的依赖发现；对被叫服务进行产能分配来保证在需要时服务可用。	假设存在依赖。用过滤后的前置时间分布来确定开始时间和服务等级；被叫服务以备用级水平进行预约（以防万一）；动态、即时的依赖发现。	根据被叫服务的保留级预约提前进行依赖探测；就绪的定义需要增加提前分析和明确预留级水平。	根据被叫服务的保障级预约水平提前进行依赖探测；就绪的定义需要增加提前分析和明确预约被叫服务的保障级水平。	没有依赖管理；动态依赖发现；依赖发现时都很紧急。
被叫服务卡片	模糊类：延迟成本可能会显著升高，但在未来显著升高之前不会带来开支（如果真会升高的话）。	带SLE的标准类：越来越紧急。延迟成本最初很低，之后会加速升高，而后趋缓。	固定日期类：在某个已知的、固定的日期前后，后延迟成本显著增加。	固定日期类：在特定日期（硬性截止日期）会产生显著的延迟成本。	固定日期类：在特定日期（硬性截止日期）会产生显著的延迟成本。	紧急加速类：严重且紧迫的延迟成本；它会突破其他看板限制（阻碍其他工作）。
客户卡片预约	可选备用级	可选备用级	可选预留级	预留级	保障级	无
被叫服务预约	无	无	预留级	预留级	保障级	无
客户应用服务	1	2	3	4	5	6
	前置时间：依赖的影响内建于客户前置时间分布中。因为我们开始得足够早，且延迟成本足够低，所以不需要显式地管理依赖。	前置时间：我们希望为被叫系统添加产能储备，从而确保依赖得意可预测和可靠地交付，进而缓解客户前置时间的尾部风险。	过滤后的前置时间：假设存在某个依赖：据此假设对前置时间的概率密度函数进行过滤。设置备用级储备以防万一遇到某种依赖。为了缓解客户请求的尾部风险，应当将依赖的服务等级设为固定日期类。	过滤后的前置时间：我们想要在客户前置时间的开始时间有高置信度。我们不承担所依赖的产能不可用性的风险。	过滤后的前置时间：不容有误！我们想要客户前置时间的开始时间有100%的置信度，同时所依赖的产能无可用性风险。	过滤后的前置时间：工作项必须尽快完成！我们不关心依赖管理或储备，做就好了！即时、动态的发现依赖。
	需求：模糊类	需求：标准类	需求：标准类	需求：固定日期类 分析和探测依赖。 DoR要求被叫服务有确定的"预留级"预约。	需求：固定日期类 分析和探测依赖。 DoR要求被叫服务有确定的"保障级"预约。	需求：紧急加速类
内部公共服务平台	前置时间：按主叫服务的工作类型过滤 我们无所谓！ 需求：模糊类 不确定等多久：没有在制品限制！	前置时间：按主叫服务的工作类型过滤 储备产能 需求：标准类 在制品限制！	前置时间：按主叫服务的工作类型过滤 "备用级"预约 需求：固定日期类	前置时间：按主叫服务的工作类型过滤 "预留级"预约 需求：固定日期类	前置时间：按主叫服务的工作类型过滤 "保障级"预约 需求：固定日期类	前置时间：按主叫服务的工作类型过滤 我们无所谓！ 需求：紧急加速类 没有等待：挤占其他卡片时间

更多信息：mauvisoft.com

© Mauvius Group Inc. 版权所有。未经许可不得翻版。