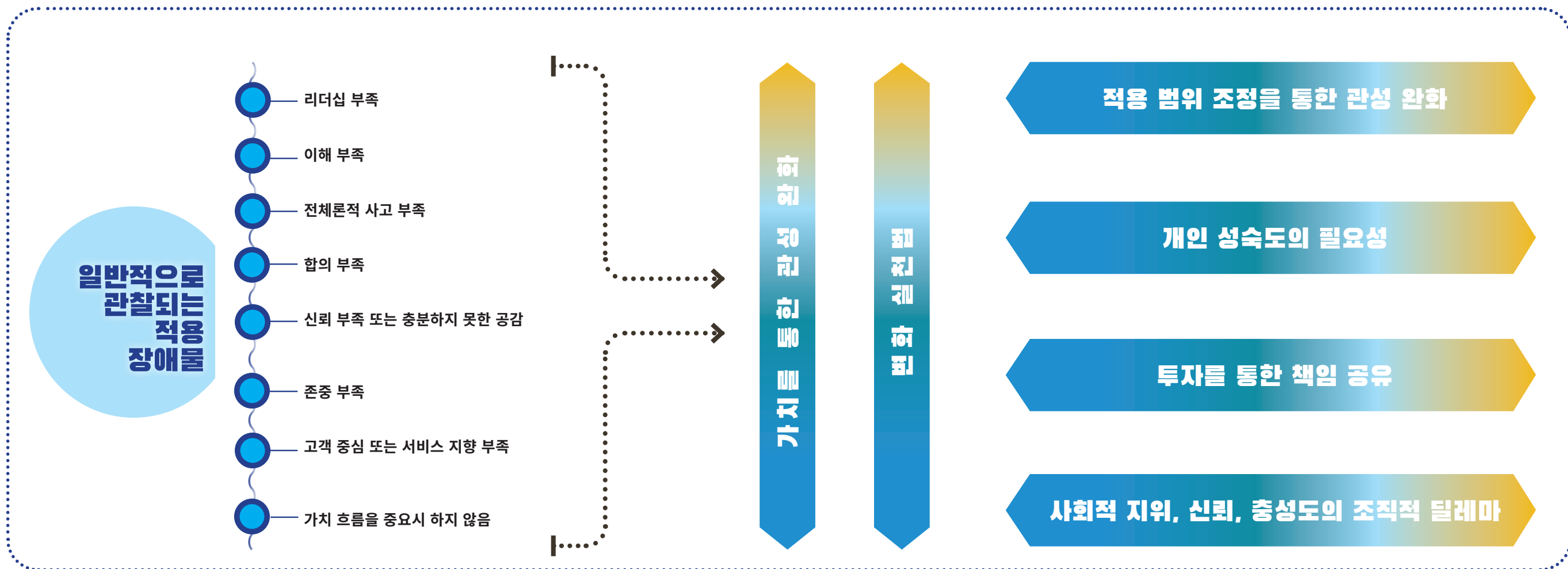




칸반 성숙도 모델

적용 장애물



칸반 리트머스 테스트

ML 2

1. 관리자의 행동이 칸반을 사용할 수 있도록 변화했는가?

ML 3

2. 고객 인터페이스가 칸반에 일치하도록 변화했는가?

ML 3

3. 고객과의 약속이 칸반을 통해 알릴 수 있도록 변화했는가?

ML 4

4. 서비스 제공 비즈니스 모델이 칸반을 활용할 수 있도록 변화했는가?

장애 원인

1. 아나키즘 또는 개인주의 문화
2. 영웅적 자아상
3. 프리랜서적 또는 개인주의적(팀 플레이어가 아닌) 자아상

4. 프로세스, 관료주의, 거버넌스의 두려움
5. 이기적인 고객 행동

1. 고객을 대면하는 서비스로 시작하지 않음
2. 서비스 지향 또는 고객 중심 부족
3. 조직 청사진의 복제
4. 조직 표준 프로세스 사용 강요

5. 칸반에 익숙하지 않은 관리자
6. 흐름 관리자 부족
7. 오래된 도구 사용

1. 목적 부족
2. “우리는 단지 지시만 따릅니다.”
3. 사일로, 지역 지표 및 보고, 고객 지향 KPI 부족
4. 고객의 요구가 기대를 충족시킬 수 있도록 책임지는 역할 부족—서비스 제공 관리자
5. 레짐 체인지: 조직 개편 후 사일로 간의 “비공식” 협업으로의 변화
6. “모든 요구에 고정된 날짜가 있어요.”

7. “모든 요구에 반박의 여지가 없어요.”
8. 비즈니스 위험 요소에 대한 질적 이해 부족
9. 수학적 문해력 부족
10. 비즈니스 합의를 협상하고 체결하는 기술 부족
11. 오래된 도구 사용
12. “시작하려면 도구가 필요해요.”

1. 고객 친밀감 부족
2. 전략적 방향성 또는 위험 회피형 투자 배분 부족
3. 전략 및 가치의 정렬 및 일치성 부족

4. 비즈니스 위험 요소에 대한 양적 이해 부족
5. 수학적 문해력 부족
6. 위험 관리 문해력 부족
7. 규모에 맞는 자신감, 계획, 일정 수립 부족

성숙도 수준 1의 장애물

성숙도 수준 2의 장애물

성숙도 수준 3의 장애물

성숙도 수준 4의 장애물

성숙도 향상

책임을 공유하는 그룹



개인적인 추가 책임



새로운 직함



새로운 조직 구조



변화를 만들기 더 쉬움

