

M priedas. Monte Karlo simuliacijos rezultatai (Lietuva)

Nr	Etapui priskiriami veiksmai	Optimistinė trukmė (d.)	Labiausiai tikėtina trukmė (d.)	Pesimistinė trukmė (d.)	PERT svertinis vidurkis (d.)	Tikėtina trukmė (d.) modeliavimą kartojant 100 000 kartų (iteracijų programoje skaičius)				Tikėtina trukmė (d.) modeliavimą kartojant 1 000 000 kartų (iteracijų programoje skaičius)			
						Tikėtina trukmė (d.) 50 %	Tikėtina trukmė (d.) 65 %	Tikėtina trukmė (d.) 95 %	Tikėtina trukmė (d.) 99 %	Tikėtina trukmė (d.) 50 %	Tikėtina trukmė (d.) 65 %	Tikėtina trukmė (d.) 95 %	Tikėtina trukmė (d.) 99 %
PASIRENGIMO ETAPAS													
1.	Naujos paslaugos kūrimo poreikio nustatymas	10,00	17,50	40,00	20,00	19,414	21,776	29,722	33,338	19,414	21,776	29,722	33,338
2.	Naujų idėjų generavimas	5,88	12,13	22,50	12,82	12,655	14,012	18,179	19,882	12,655	14,012	18,179	19,882
3.	Darbuotojų įtrauktis į naujų paslaugų idėjų generavimą	4,38	10,00	22,50	11,15	10,877	12,336	17,032	19,063	10,877	12,336	17,032	19,063
4.	Klientų įtrauktis į naujų paslaugų idėjų generavimą	7,50	15,00	25,00	15,42	15,318	16,752	20,996	22,651	15,318	16,752	20,996	22,651
5.	Sugeneruotų idėjų išskirtinumo vertinimas	3,13	7,38	13,00	7,61	7,554	8,363	10,753	11,684	7,554	8,363	10,753	11,684
6.	Sugeneruotų idėjų galimybės jas realizuoti rinkos sąlygomis ar technologiniu požiūriu, vertinimas	6,88	14,25	21,50	14,23	14,235	15,424	18,765	19,978	14,235	15,424	18,765	19,978
7.	Idėjų tinkamumo potencialiems klientams vertinimas	6,00	10,00	20,00	11,00	10,765	11,884	15,548	17,165	10,765	11,884	15,548	17,165
8.	Idėjų tinkamumo specifinėms klientų grupėms vertinimas	6,00	12,00	20,00	12,33	12,255	13,401	16,797	18,121	12,255	13,401	16,797	18,121
Pasirengimo etapo rezultatas: patvirtinta idėja		49,77	98,26	184,50	104,55	103,07	114,04	148,13	162,26	103,07	114,04	148,13	162,26
ANALIZĖS ETAPAS													
1.	Bendras darbuotojų pasirengimo vertinimas	3,63	7,50	13,38	7,84	7,756	8,554	10,968	11,937	7,756	8,554	10,968	11,937
2.	Naujos paslaugos kūrimo metu galimų patirti išlaidų, vertinimas	5,88	13,00	22,38	13,38	13,288	14,639	18,633	20,186	13,288	14,639	18,633	20,186
3.	Konkurentų analizė	4,00	10,00	20,00	10,67	10,510	11,816	15,830	17,472	10,510	11,816	15,830	17,472
4.	Kuriamos paslaugos suderinimo su gretutiniais technologijų sprendimais galimybių vertinimas	7,50	12,50	20,00	12,92	12,818	13,490	16,931	18,167	12,818	13,490	16,931	18,167
5.	Patentų vertinimas	5,00	10,00	20,00	10,83	10,637	11,853	15,699	17,330	10,637	11,853	15,699	17,330
6.	Klientų poreikių nustatymas	10,00	15,88	26,13	16,61	16,437	17,752	21,822	23,502	16,437	17,752	21,822	23,502
7.	Klientų pasiūlymų vertinimas kuriamai paslaugai	5,00	13,25	21,38	13,23	13,235	14,568	18,312	19,672	13,235	14,568	18,312	19,672
8.	Tikslinio kliento portreto formavimas	5,00	13,88	20,00	13,42	13,529	14,719	17,854	18,891	13,529	14,719	17,854	18,891
Analizės etapo rezultatas: išorinių ir vidinių aspektų įvertinimas		46,01	96,01	163,27	98,89	98,21	107,81	136,29	147,42	98,21	107,81	136,29	147,42
FORMAVIMO ETAPAS													
1.	Darbuotojų įtrauktis į koncepcinės paslaugos formavimą	7,00	11,50	25,00	13,00	12,649	14,065	18,833	21,003	12,649	14,065	18,833	21,003
2.	Koncepcinės paslaugos kūrimo simuliacija tarp įmonės darbuotojų	7,50	13,13	20,75	13,46	13,383	14,469	17,690	18,951	13,383	14,469	17,690	18,951
3.	Koncepcinės paslaugos trūkumų šalinimas, atsižvelgiant į darbuotojų išsakytas pastabas	5,50	10,00	20,50	11,00	10,765	11,969	15,873	17,576	10,765	11,969	15,873	17,576
4.	Kuriamos paslaugos teikime dalyvaujančių darbuotojų mokymai	10,00	17,50	25,00	17,50	17,500	18,721	22,161	23,415	17,500	18,721	22,161	23,415
5.	Galimos konkurentų grėsmės vertinimas	5,00	10,00	16,63	10,27	10,208	11,160	13,978	15,076	10,208	11,160	13,978	15,076
6.	Klientų įtrauktis į koncepcinės paslaugos testavimą	10,13	25,00	32,50	23,77	24,061	25,775	30,032	31,317	24,061	25,775	30,032	31,317
7.	Klientų pastebėjimų ir rekomendacijų vertinimas	8,50	12,00	20,00	12,75	12,574	13,498	16,486	17,784	12,574	13,498	16,486	17,784
8.	Koncepcinės paslaugos trūkumų šalinimas, atsižvelgiant į klientų išsakytas pastabas	10,00	17,50	25,00	17,50	17,500	18,721	22,161	23,415	17,500	18,721	22,161	23,415
Formavimo etapo rezultatas: patvirtinta koncepcinė paslaugos versija		63,63	116,63	185,38	119,26	118,64	128,61	157,99	169,39	118,64	128,61	157,99	169,39
REALIZAVIMO ETAPAS													
1.	Naujos paslaugos marketingo komunikacija	10,00	20,00	30,00	20,00	20,000	21,629	26,215	27,887	20,000	21,629	26,215	27,887
2.	Naujos paslaugos kainodaros formavimas	4,00	12,50	20,00	12,33	12,373	13,667	17,233	18,492	12,373	13,667	17,233	18,492
3.	Naujos paslaugos paskirstymo kanalų pasirinkimas	4,00	10,00	20,00	10,67	10,510	11,816	15,830	17,472	10,510	11,816	15,830	17,472
4.	Tiesioginių konkurentų reakcijos į kuriamą paslaugą, vertinimas	9,88	15,00	20,50	15,06	15,048	15,915	18,388	19,306	15,048	15,915	18,388	19,306
5.	Pakeitimai ir/arba patobulinimai, atsižvelgiant į konkurentų reakciją	10,00	20,50	35,00	21,17	21,009	23,057	29,156	31,553	21,009	23,057	29,156	31,553
6.	Bandomasis paslaugos teikimas klientams	12,63	28,63	45,00	28,69	28,677	31,315	38,775	41,511	28,677	31,315	38,775	41,511
7.	Naujos paslaugos stebėseną per trumpąjį jos teikimo laikotarpį	17,00	28,63	42,50	29,00	28,915	31,002	37,064	39,369	28,915	31,002	37,064	39,369

8.	Nedideli pakeitimai iki visapusiško paslaugos teikimo	11,38	24,88	35,00	24,32	24,450	26,339	31,390	33,099	24,450	26,339	31,390	33,099
	Realizavimo etapo rezultatas: visapusiškas paslaugos įvedimas į rinką	78,89	160,14	248,00	161,24	160,98	174,79	214,22	228,87	160,98	174,79	214,22	228,87
	Bendra proceso trukmė:	238,30	471,04	781,15	483,94	480,89	525,36	656,99	708,33	480,89	525,36	656,99	708,33