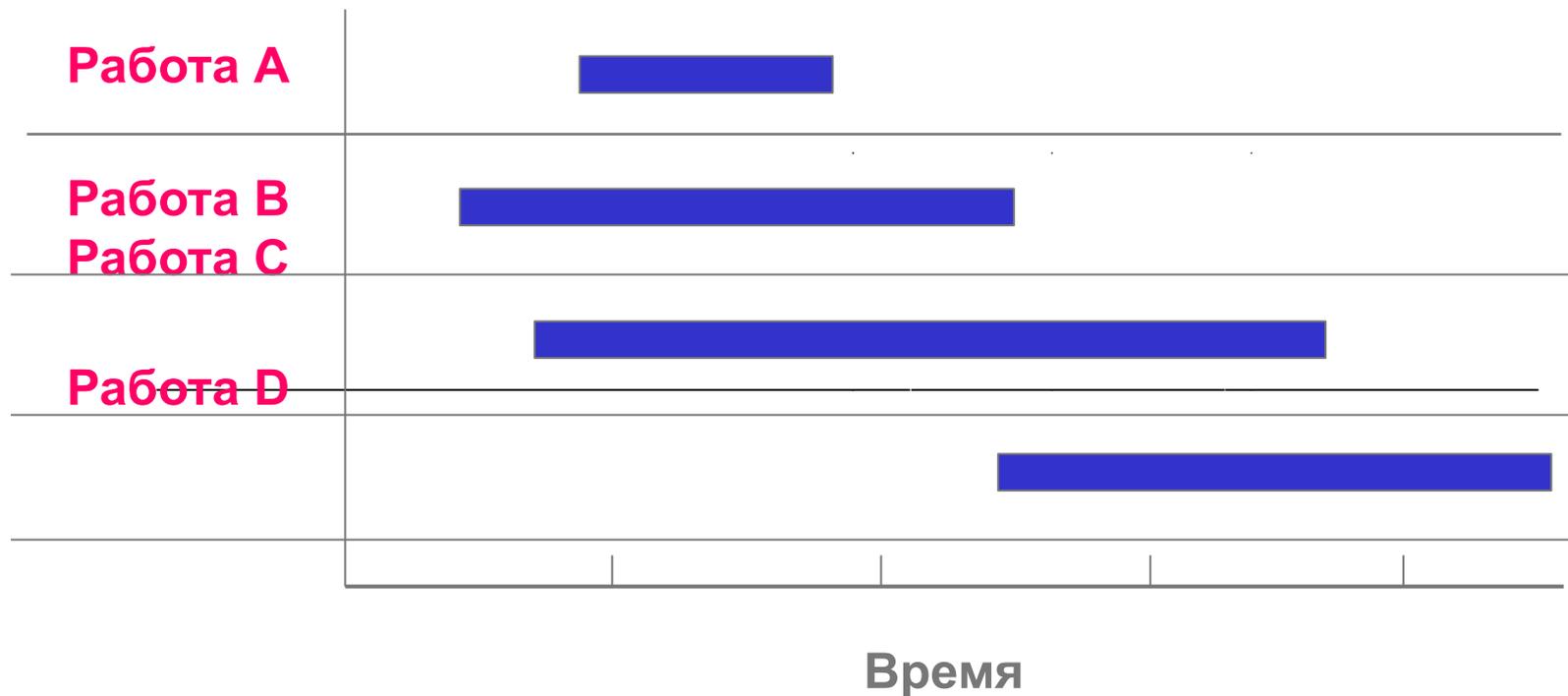


# УПРАВЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЯМИ В ИТ-ПРОЕКТАХ

---

к. ф.-м. наук, Рабовская М.Я.

# Диаграмма Гантта (Метод календарного планирования)



# Устав проекта

- цели
- задачи
- результаты
- КФУ
- риски

# Классический состав проектной документации

1. Устав проекта (цели, задачи, результаты, КФУ, риски)
2. Состав участников, роли
3. WBS, матрица ответственности
4. Календарный график
5. План маркетинга
6. Бюджет проекта (бизнес план)
7. План коммуникаций

# Бизнес -стратегия



# Командообразование (Роли)

1. Руководитель проекта (PM)
2. Архитектор системы
3. Разработчик (back-end)
4. Разработчик (front-end)
5. Системный администратор
6. Проектировщик баз данных
7. Дизайнер
8. Верстальщик
9. Аналитик
10. Технический писатель
11. Тестировщик
12. Специалист по продажам ПО

# Диаграмма Ганта

- Диаграмма Ганта (англ. Gantt chart, также ленточная диаграмма, график Ганта, календарный график) — это популярный тип столбчатых диаграмм (гистограмм), который используется для иллюстрации плана, графика работ по какому-либо проекту. Является одним из методов планирования проектов. Используется в приложениях по управлению проектами.
- Первый формат диаграммы был разработан Генри Л. Ганттом в 1910 году.

# Экономические понятия

- Аббревиатура **B2C (от business-to-consumer)** служит для обозначения коммерческих отношений, возникающих между организацией-продавцом и конечным покупателем (которым, как правило, является частное лицо).
- Аббревиатура **B2B (читается – «би ту би»)** расшифровывается как «business to business», что можно перевести с английского как «бизнес для бизнеса».
- Под **B2G (business to government)** или B2G-маркетингом понимают систему взаимоотношений между коммерческими организациями и государством.

# Отличительные особенности рынка B2C

- **Роль ассортимента.** Бизнесмены, избравшие сферой своей деятельности розничную торговлю, всегда заинтересованы в расширении ассортимента услуг и товаров: так они распространяют свое влияние на все сегменты рынка. Этот процесс проще всего отследить на примере супермаркетов, где потребитель может купить буквально все, что пожелает. Кроме того, здесь ему будут предложены сопутствующие услуги – к примеру, доставка, монтаж и ремонт оборудования для кухни или компьютерной техники.
- **Роль отдельного клиента.** Следует признать, что в данном сегменте бизнеса роль покупателя невелика, так как коммерсант получает прибыль за счет больших объемов продаж, которые обеспечиваются разными потребителями. Иными словами, его (коммерсанта) больше заботят потребности рынка, а не конкретного клиента.

Наглядный пример – пиво. Слабый алкоголь всегда пользуется спросом. То пиво, которое в настоящее время выставлено на полках супермаркетов, вполне устраивает основную массу потребителей. И если какой-нибудь ценитель, вернувшийся из-за границы, вдруг захочет «чего-нибудь эдакого», его запросы вряд ли будут удовлетворены. Ни один производитель не станет варить (или продавать) экзотику «для избранных» в ущерб интересам целевой аудитории. Однако, если владелец бизнеса решит, что необычное пиво сможет привлечь в его магазин новых клиентов, он предложит одному из поставщиков сварить новый сорт и сразу приобретет крупную партию. Конечно, так случается нечасто. Зато сразу понятно, что руководители компаний, работающих в B2C, мыслят масштабно.

# Как определить принадлежность компании к B2B

- **Как определить принадлежность компании к B2B**
- Если у вас есть сомнения на этот счет, попробуйте самостоятельно произвести анализ деятельности вашей фирмы. Подумайте, соответствует ли ваш бизнес хотя бы одному из нижеследующих пунктов:
- клиент использует приобретенную продукцию в качестве сырья;
- приобретаемый продукт (упаковочный материал, оборудование, канцелярские товары, транспортная техника) является для клиента средством производства;
- предоставляемые вами услуги (консультирование, грузоперевозки, установка ПО, подбор кадров) используются клиентом в процессе изготовления собственной продукции;
- ваш продукт (стройматериалы и мебель, услуги связи, электрическая энергия) обеспечивает нормальное функционирование бизнеса клиента.
- Если такое соответствие возможно хотя бы по одному пункту, то ваша фирма действительно работает в сегменте B2B.

# Характерные особенности B2G сегмента

- К этим отношениям относятся: оказание услуг и поставка товаров, а также разработка и предоставление бизнес-решений для нужд государственных структур.
- **Характерные особенности B2G сегмента**
- Хочется выделить следующие особенности B2G сегмента:
- Сложный и многоступенчатый механизм принятия решений.
- Тендерная система закупок.
- Специфичность и сложность финансовых условий, а также механизмов осуществления закупок.
- Постоянство во взаимоотношениях между государственными структурами и компаниями, оказывающими им услуги.
- Впечатляющие масштабы.
- Вовлечение административного ресурса во все процессы взаимодействия.

# Ресурсы проекта



# Проектная документация ИТ-проекта

1. Устав проекта (цели, задачи, результаты, КФУ, риски)
2. Описание услуги/сервиса
3. Техническое задание (ТЗ)
4. Состав участников, роли
5. WBS, матрица ответственности
6. Календарный график
7. Частное техническое задание (ЧТЗ)
8. Программа и методика промышленных испытаний (ПИМИ)
9. Стендовые испытания

# ГОСТ 34.602-89

**Техническое задание на создание  
автоматизированной системы по  
ГОСТ 34.602-89**

**Дата введения с 01.01.1990г.**

**Комплекс стандартов на автоматизированные системы      34.602-89**

**Водопадная модель** была предложена в 1970 году Винстоном Ройсом.

В рамках этой модели было введено прототипирование, то есть предлагалось разрабатывать систему дважды, чтобы уменьшить риски разработки.

Первая версия – прототип – позволяет увидеть основные риски и обосновано принять главные архитектурные решения. На создание прототипа отводилось до одной трети времени всей разработки.

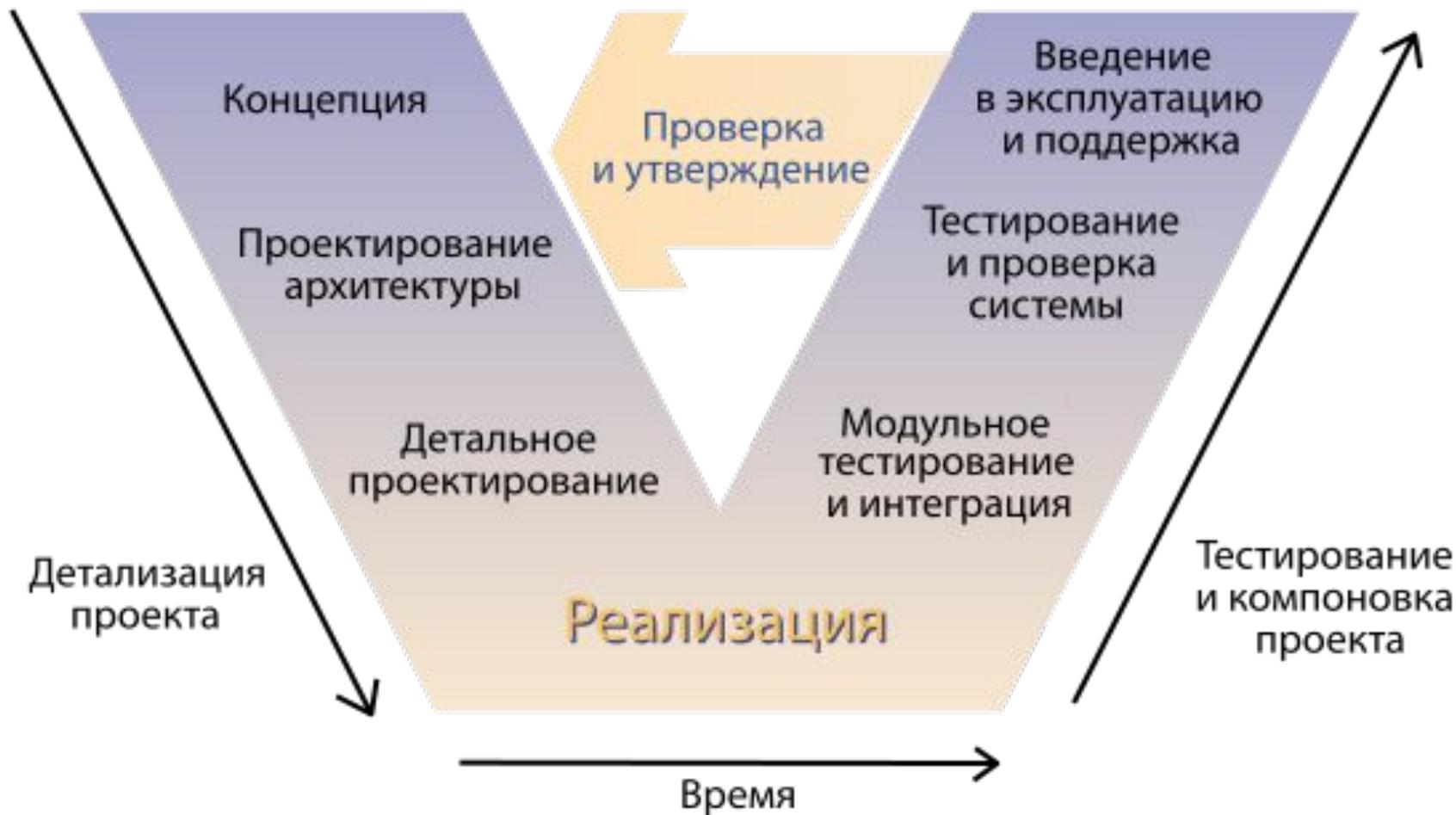




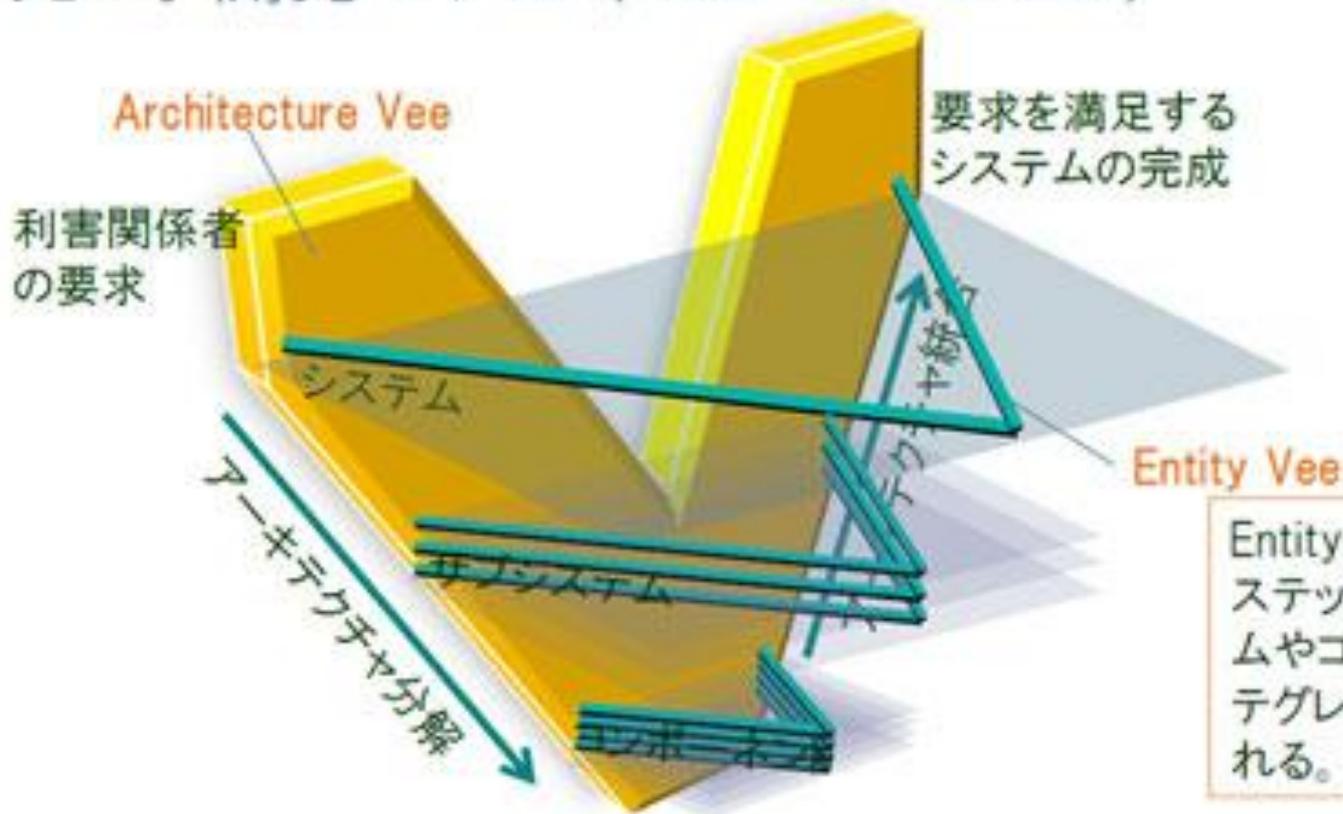
# Спиральная модель

Была предложена Бэри Боемом в 1988 году для преодоления недостатков водопадной модели, прежде всего, для лучшего управления рисками.

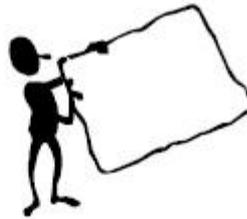




## 二元V字開発モデル (Dual Vee Model)



# Разные специалисты – разные взгляды на систему



Продавец



Менеджер



Заказчик



Разработчик