

- Устав проекта
 - “Реализация системы лояльности на основе суммы выкупа”
 - 1. Общая информация о проекте
 - 1.1 Наименование проекта
 - 1.2 Спонсор проекта
 - 1.3 Руководитель проекта
 - 1.4 Организация-исполнитель
 - 2. Обоснование проекта
 - 2.1 Бизнес-потребность
 - 2.2 Стратегическое значение
 - 2.3 Ожидаемые выгоды
 - 3. Цели и задачи проекта
 - 3.1 Цель проекта
 - 3.2 Задачи проекта
 - 4. Описание продукта проекта
 - 4.1 Основные характеристики
 - 4.2 Уровни клиентов и скидки
 - 4.3 Технические характеристики
 - 5. Границы проекта
 - 5.1 Что включено в проект
 - 5.2 Что НЕ включено в проект
 - 6. Основные заинтересованные стороны
 - 6.1 Внутренние заинтересованные стороны
 - 6.2 Внешние заинтересованные стороны
 - 7. Требования высокого уровня
 - 7.1 Функциональные требования
 - 7.2 Нефункциональные требования
 - 8. Допущения и ограничения
 - 8.1 Допущения проекта
 - 8.2 Ограничения проекта

- [9. Риски высокого уровня](#)
 - [9.1 Основные риски проекта](#)
- [10. Бюджет проекта](#)
 - [10.1 Сводный бюджет](#)
 - [10.2 Источники финансирования](#)
- [11. Основное расписание](#)
 - [11.1 Вехи проекта](#)
- [12. Критерии успеха проекта](#)
 - [12.1 Критерии приемки](#)
- [13. Полномочия руководителя проекта](#)
 - [13.1 Основные полномочия](#)
 - [13.2 Ограничения полномочий](#)
- [14. Организация проекта](#)
 - [14.1 Управленческая структура](#)
 - [14.2 Комитет по управлению изменениями](#)
- [15. Одобрение устава проекта](#)
 - [15.1 Подписи](#)
- [Приложения](#)
 - [Приложение А: Техническое задание](#)
 - [Приложение Б: Бизнес-кейс](#)
 - [Приложение В: Предварительная оценка](#)

Устав проекта

“Реализация системы лояльности на основе суммы выкупа”

Дата создания: 20 августа 2025

Дата утверждения: 25 августа 2025

Версия: 1.0

1. Общая информация о проекте

1.1 Наименование проекта

“Реализация системы лояльности на основе суммы выкупа для магазина одежды 1Стиль”

1.2 Спонсор проекта

ИП Сорокин Геннадий Владимирович - Генеральный директор ООО «1Стиль»

1.3 Руководитель проекта

[ФИО] - назначается приказом Генерального директора

1.4 Организация-исполнитель

ООО «1Стиль» - Отдел программирования

2. Обоснование проекта

2.1 Бизнес-потребность

Магазин одежды “1Стиль” нуждается в инструменте для повышения лояльности постоянных клиентов и стимулирования повторных покупок. Текущая ситуация характеризуется:

- Отсутствием автоматизированной системы лояльности
- Ручной учет постоянных клиентов
- Произвольное предоставление скидок
- Невозможность анализа покупательского поведения
- Потеря клиентов из-за отсутствия программы лояльности

2.2 Стратегическое значение

Проект поддерживает стратегические цели компании:

- Увеличение доли постоянных клиентов на 30%
- Рост среднего чека на 15%
- Повышение частоты покупок на 25%
- Улучшение конкурентоспособности на рынке

2.3 Ожидаемые выгоды

Выгода	Количественная оценка	Срок достижения
Рост выручки	+20%	6 месяцев после внедрения
Увеличение среднего чека	+15%	3 месяца после внедрения
Рост базы постоянных клиентов	+30%	12 месяцев после внедрения
Снижение оттока клиентов	-25%	6 месяцев после внедрения
Экономия времени персонала	10 часов/неделю	Сразу после внедрения

3. Цели и задачи проекта

3.1 Цель проекта

Разработать и внедрить автоматизированную систему лояльности для магазина одежды “1Стиль”, которая автоматически предоставляет скидки клиентам на основе накопленной суммы покупок.

3.2 Задачи проекта

1. Разработать программное обеспечение:

- Создать перечисление “ТипКлиента”
- Создать регистр накопления “СуммаВыкупаКлиента”
- Модифицировать справочник “Контрагенты”
- Модифицировать документ “РеализацияТовара”
- Создать отчет “СуммаВыкупа”

2. Реализовать бизнес-логику:

- Алгоритм расчета суммы выкупа
- Определение уровня клиента
- Автоматическое применение скидок

3. Обеспечить качество:

- Провести тестирование системы
- Устранить выявленные ошибки
- Обеспечить совместимость с существующей конфигурацией

4. Внедрить систему:

- Развернуть на производственном сервере
- Обучить персонал
- Обеспечить техническую поддержку

5. Документировать:

- Создать техническую документацию
 - Разработать инструкции для пользователей
 - Подготовить руководство администратора
-

4. Описание продукта проекта

4.1 Основные характеристики

Система лояльности на базе 1С:Предприятие 8 с следующими возможностями:

- Автоматический расчет суммы выкупа каждого клиента
- Классификация клиентов по уровням (Базовый, Премиальный, VIP)
- Автоматическое применение скидок при оформлении продажи
- Формирование отчетов по суммам выкупа клиентов
- Интеграция с существующей конфигурацией 1С

4.2 Уровни клиентов и скидки

Уровень клиента	Условие	Скидка
Базовый	Сумма выкупа < 15,000 ₽	0%
Премиальный	Сумма выкупа 15,000 - 30,000 ₽	5%
VIP клиент	Сумма выкупа > 30,000 ₽	10%

4.3 Технические характеристики

- **Платформа:** 1С:Предприятие 8.3 (не ниже версии 8.3.15)
 - **Язык программирования:** 1С:Встроенный язык (BSL)
 - **Интеграция:** С существующей конфигурацией магазина
 - **Производительность:** Обработка документа реализации не более 2 секунд
-

5. Границы проекта

5.1 Что включено в проект

Включено	Описание
✔ Разработка системы лояльности	Программирование в 1С
✔ Тестирование	Все виды тестирования
✔ Внедрение	Развертывание в промышленной среде
✔ Обучение персонала	Тренинги для пользователей
✔ Документация	Техническая и пользовательская
✔ Поддержка (1 месяц)	Техподдержка после внедрения

5.2 Что НЕ включено в проект

Не включено	Обоснование
✘ Интеграция с CRM	Не предусмотрено бюджетом
✘ Мобильное приложение	Отдельный проект
✘ Интеграция с интернет-магазином	Планируется на следующем этапе
✘ SMS-уведомления	Требует дополнительных затрат
✘ Система баллов	Другая концепция лояльности
✘ Долгосрочная поддержка	Только 1 месяц включен

6. Основные заинтересованные стороны

6.1 Внутренние заинтересованные стороны

Заинтересованная сторона	Роль	Интерес
ИП Сорокин Г.В.	Спонсор, Заказчик	Рост продаж, лояльность клиентов
Руководитель проекта	Управление проектом	Успешная реализация
Команда разработки	Исполнители	Качественная разработка
Менеджеры по продажам	Пользователи	Удобный инструмент работы
Бухгалтер	Пользователь отчетов	Корректные данные

6.2 Внешние заинтересованные стороны

Заинтересованная сторона	Интерес
Клиенты магазина	Получение скидок, понятная система
Поставщики	Стабильность работы магазина
Консультанты 1С	Техническая поддержка

7. Требования высокого уровня

7.1 Функциональные требования

1. Система должна автоматически рассчитывать сумму выкупа каждого клиента

2. Система должна определять уровень клиента на основе суммы выкупа
3. Система должна автоматически применять скидки при продаже
4. Система должна формировать отчеты по суммам выкупа
5. Система должна интегрироваться с существующей конфигурацией 1С

7.2 Нефункциональные требования

1. **Производительность:** Время обработки документа реализации не более 2 секунд
 2. **Надежность:** Отсутствие потери данных
 3. **Удобство использования:** Интуитивный интерфейс для пользователей
 4. **Совместимость:** Совместимость с 1С:Предприятие 8.3
 5. **Безопасность:** Защита данных клиентов
-

8. Допущения и ограничения

8.1 Допущения проекта

- Заказчик будет доступен для консультаций и принятия решений
- Существующая конфигурация 1С работает стабильно
- Команда проекта имеет необходимые компетенции
- Серверное оборудование достаточно производительное
- Пользователи готовы к обучению и использованию новой системы

8.2 Ограничения проекта

Временные ограничения: - Начало проекта: 20 августа 2025 -
Завершение проекта: 31 декабря 2025 - Общая длительность: 4.5
месяца

Бюджетные ограничения: - Утвержденный бюджет: 520,000 рублей -
Резерв: 80,000 рублей - Максимальный бюджет: 600,000 рублей

Ресурсные ограничения: - Команда проекта: 6-9 человек -
Доступность специалистов: не более 80% рабочего времени -
Использование существующей инфраструктуры

Технические ограничения: - Платформа 1С:Предприятие 8.3 - Без
изменения типовых механизмов 1С - Минимальные изменения в
интерфейсе

9. Риски высокого уровня

9.1 Основные риски проекта

Риск	Вероятность	Влияние	Стратегия реагирования
Изменение требований заказчика	Высокая	Критическое	Управление изменениями
Ошибки в алгоритмах расчета	Средняя	Критическое	Тщательное тестирование
Несовместимость с конфигурацией	Средняя	Высокое	Предварительный анализ
Превышение сроков	Средняя	Высокое	Резерв времени, контроль
Недостаточная квалификация пользователей	Средняя	Среднее	Обучение, поддержка

10. Бюджет проекта

10.1 Сводный бюджет

Статья	Сумма (Р)	Доля (%)
Затраты на персонал	320,000	61.5%
Обучение пользователей	50,000	9.6%
Тестирование и QA	40,000	7.7%
Внедрение и миграция	35,000	6.7%
Документирование	25,000	4.8%
Прочие расходы	50,000	9.6%
Базовый бюджет	520,000	100%
Резерв (15%)	80,000	-
Общий бюджет	600,000	-

10.2 Источники финансирования

- **Собственные средства ИП Сорокин Г.В.:** 600,000 рублей (100%)
-

11. Основное расписание

11.1 Вехи проекта

№	Веха	Дата	Поставляемый результат
1	Утверждение устава проекта	25.08.2025	Подписанный устав
2	Завершение планирования	05.09.2025	План управления проектом
3	Согласование проектных решений	25.09.2025	Проектная документация
4	Готовность к тестированию	30.10.2025	Разработанная система
5	Завершение тестирования	25.11.2025	Акт готовности к внедрению
6	Ввод в эксплуатацию	15.12.2025	Работающая система
7	Закрытие проекта	31.12.2025	Приемка заказчиком



12. Критерии успеха проекта

12.1 Критерии приемки

Критерий	Целевое значение	Метод измерения
Завершение в срок	До 31.12.2025	Дата ввода в эксплуатацию
Соблюдение бюджета	≤ 600,000 ₽	Финансовые отчеты
Функциональность	100% требований ТЗ	Проверка соответствия
Качество	0 критических ошибок	Результаты тестирования
Производительность	Обработка < 2 сек	Нагрузочное тестирование
Удовлетворенность заказчика	≥ 4/5 баллов	Опрос заказчика
Готовность пользователей	100% обучены	Сертификация пользователей

13. Полномочия руководителя проекта

13.1 Основные полномочия

Руководитель проекта имеет право:

1. Управление командой:

- Определять задачи для членов команды
- Координировать работу команды
- Проводить оценку эффективности участников

2. Управление бюджетом:

- Распоряжаться бюджетом в пределах 10,000 ₽ без согласования

- Перераспределять средства между статьями расходов (до 15%)

3. Управление расписанием:

- Корректировать расписание в пределах резервов времени
- Перераспределять задачи между исполнителями

4. Управление изменениями:

- Одобрять незначительные изменения (влияние < 5%)
- Инициировать рассмотрение крупных изменений

5. Принятие решений:

- Принимать тактические решения по проекту
- Эскалировать стратегические вопросы спонсору

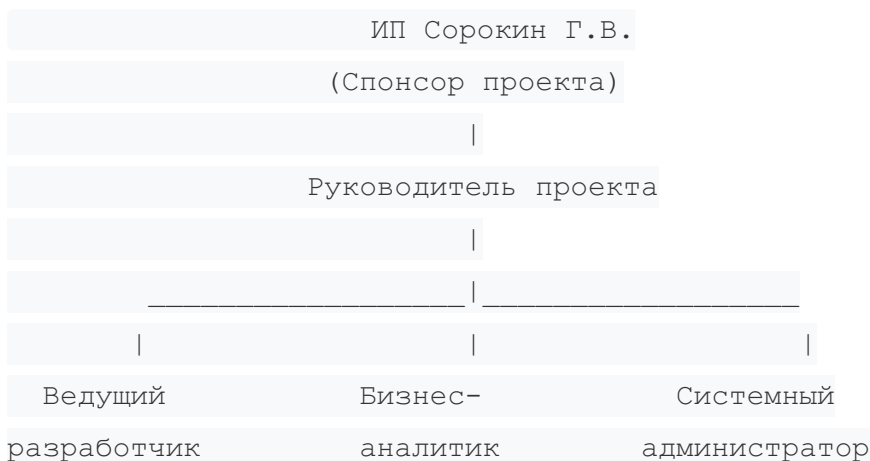
13.2 Ограничения полномочий

Руководитель проекта НЕ имеет права:

- Изменять содержание проекта без одобрения заказчика
- Превышать утвержденный бюджет
- Изменять конечные сроки проекта
- Принимать решения о закрытии проекта

14. Организация проекта

14.1 Управленческая структура



Разработчики	Тестирующий	

14.2 Комитет по управлению изменениями

- **Председатель:** ИП Сорокин Г.В.
- **Секретарь:** Руководитель проекта
- **Члены:** Ведущий разработчик, Бизнес-аналитик

15. Одобрение устава проекта

15.1 Подписи

Утверждаю:

Спонсор проекта / Заказчик
ИП Сорокин Г.В.

_____ (подпись)

Дата: _____

Согласовано:

Руководитель проекта

_____ (ФИО)

_____ (подпись)

Дата: _____

Ознакомлены:

Ведущий разработчик

_____ (подпись)

Дата: _____

Бизнес-аналитик

_____ (подпись)

Дата: _____

Приложения

Приложение А: Техническое задание

Детальное техническое задание на разработку системы лояльности

Приложение Б: Бизнес-кейс

Обоснование экономической целесообразности проекта

Приложение В: Предварительная оценка

Предварительная оценка сроков и стоимости проекта