Національний технічний університет України

«Київський Політехнічний Інститут імені Ігоря Сікорського»

Факультет прикладної математики

Кафедра системного програмування і спеціалізованих комп’ютерних систем

Лабораторна робота №1

з дисципліни «Управління ІТ-проєктами»

Тема : «Фаза ініціації проєкту»

Виконав: Дмитрієвцев Михаїл Валерійович

Група: КВ-12

Оцінка:

Київ – 2025

**Назва проєкту**

**Адаптація Etsy для ринку України**

**Короткий опис:** Etsy (<https://www.etsy.com/>) – це онлайн-маркетплейс, спеціалізований на продажу унікальних, ручної роботи, вінтажних товарів та матеріалів для творчості. Платформа об'єднує незалежних продавців з усього світу, дозволяючи їм продавати вироби власного виробництва або рідкісні предмети. Покупці можуть знайти тут ексклюзивні товари, які важко знайти в масових магазинах.

**Статут проєкту (Project Charter)**

**Короткий зміст (Summary)**  
Проєкт спрямований на розширення та оптимізацію платформи Etsy для покращення взаємодії користувачів і залучення нових продавців і покупців. Він включає розробку нових функцій, маркетингові кампанії та вдосконалення технічної інфраструктури.

**Контекст і цілі проєкту**  
Основною метою є підвищення популярності сервісу, розширення бази знаменитостей та впровадження нових механізмів взаємодії з користувачами, що сприятиме зростанню прибутку компанії.

**Обсяг робіт (In Scope)**

* Впровадження AI-алгоритмів для персоналізації рекомендацій.
* Розширення маркетингових кампаній для залучення нових користувачів і знаменитостей.
* Оптимізація UX/UI інтерфейсу веб- та мобільної платформи.
* Впровадження системи аналітики для відстеження ефективності взаємодії користувачів.

**Поза обсягом робіт (Out Of Scope)**

* Розробка нової платформи з нуля.
* Створення фізичних офісів для роботи з клієнтами.
* Пряма взаємодія з користувачами щодо індивідуальних запитів.

**Доробки/Результати (Deliverables)**

* Локалізована маркетингова стратегія
* Оптимізований UX/UI інтерфейс.
* Розширена маркетингова стратегія.
* Докладний аналітичний звіт щодо ефективності змін.

**Припущення (Assumptions)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Опис припущення** | **Категорія** | **Дії** | **Статус** |
| Українські майстри зацікавлені у продажах через платформу | Бізнес | Маркетингові кампанії | Активне |
| Користувачі готові платити за українські крафтові товари | Фінансове | Оптимізація цінової політики | Підтверджене |
| Стабільне фінансування проєкту | Фінансове | Пошук інвесторів | На розгляді |
| Ринок не перенасичений конкурентами | Стратегічне | Аналіз конкурентів | В процесі |
| Технічна інфраструктура витримує збільшене навантаження | Технічне | Тестування та масштабування | Заплан |

**Ризики (Risks)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ранк Ризику** | **Ризик** | **Ймовірність ризику (1-5)** | **Вплив ризику (1-5)** | **Стратегія реагування** |
| **20** | Низький попит на платформу серед українських майстрів | 4 | 5 | Проведення маркетингових кампаній, навчальних програм |
| **20** | Конкуренція з боку українських маркетплейсів | 4 | 5 | Унікальні пропозиції, кращі умови для продавців |
| **15** | Нестабільна економічна ситуація | 3 | 5 | Гнучка цінова політика, підтримка локальних бізнесів |
| **12** | Проблеми з локалізацією та підтримкою української мови | 3 | 4 | Розширення команди локалізації, тестування UX/UI |
| **10** | Затримки у логістиці та міжнародній доставці | 2 | 5 | Партнерство з локальними кур'єрськими службами |

**Етапи проекту (Project Milestones)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Назва етапу** | **Дата** |
| Дослідження ринку та аналіз конкурентів | 01.05.2025 |
| Локалізація платформи (переклад, UX/UI адаптація) | 15.06.2025 |
| Запуск маркетингової кампанії та співпраця з майстрами | 01.08.2025 |
| Інтеграція локальних платіжних систем і логістичних партнерів | 15.09.2025 |
| Оцінка ефективності та масштабування проєкту | 01.11.2025 |

**Бюджет (Budget)**

Орієнтовний бюджет проєкту складає $800 тис. Основні витрати:

Розробка та локалізація — $250 тис.

Маркетинг та залучення майстрів — $300 тис.

Інтеграція платіжних та логістичних сервісів — $150 тис.

Операційні витрати та підтримка платформи — $100 тис.

**Ключові Стейкхолдери (Key Stakeholders)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ім’я** | **Посада** |
| Джейн Доу | CEO Etsy |
| Алекс Джонсон | Директор з маркетингу |
| Ольга Петренко | Представник українських майстрів |
| Сергій Коваленко | Представник логістичних компаній |
| Дмитро Іванов | Представник платіжних систем |

**Команда проекту**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ім’я** | **Посада** |
| Марія Іванова | Менеджер проєкту |
| Олексій Петров | Інженер-програміст |
| Анна Ковальчук | UX/UI дизайнер |
| Денис Смирнов | Аналітик даних |
| Ірина Василенко | Маркетолог |
| Віталій Гончар | Фахівець з локалізації |
| Катерина Бондар | Представник служби підтримки |

**Схвалення**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ім’я** | **Посада** | **Підпис** | **Дата** |
| Джейн Доу | CEO Etsy |  | 21.03.2025 |
| Алекс Джонсон | Директор з маркетингу |  | 21.03.2025 |
| Сергій Коваленко | Представник логістики |  | 21.03.2025 |