Заказчик проекта – это владелец крупной сети офлайн супермаркетов, специализирующихся на продаже, ремонте и обслуживании компьютерной техники.

Программой является интернет-магазин компьютерной техники. В нём можно будет купить нужные комплектующие для компьютера или вызвать мастера на дом.

ПО:

Планируется примерно 2 уровня доступа: для будущих покупателей (совершение покупок), для администрации (редактирование страниц сайта, например, смена цен, смена продукции, показ резюме компьютерных мастеров и т.д.).

Большой объём базы данных. Предполагаемый объём нагрузки: 100000/200000 пользователей могут заходить одновременно. Примерно 400000 личных кабинетов. Более 100000 различных товаров.

Программу необходимо обеспечить защитой. Защитить нужно: сам сайт от DDos атак, личные данные пользователей (телефоны, любые банковские карты) от утечки информации, защита уровня доступа администрации от взлома (например, чтобы мошенники не смогли изменить цены на товар или написать от лица компьютерного мастера покупателю).

Планируемые системы: регистрация пользователей, система поиска товаров, различные каталоги сортировки (например, по ценам, по фирмам), система «добавить в избранное», система заказа, система оплаты, система отзывов, система вызова мастера…

Существующий аналог: Ozon (как аналог интернет-магазина), DNS.

Старая программа заказчика.

Данная программа обладает небольшим объёмом нагрузи и не справляется с ним (всего 1000/2000 пользователей могут заходить одновременно). Сайт обладает всего 4000 личных кабинетов, в то время как фирма заказчика стремительно развивается. Появляется всё больше новых покупателей, даже из других городов.

Данный интернет магазин обладает неудобной системой поиска (её практически нет). Все товары, не зависимо от вида, навешаны на нескольких страницах (Где-то 100 вкладок, а внизу ползунки с номерами. Получается, покупатель сам ищет нужную деталь, не вбивая её названия т. к. поисковой строки попросту нет). Соответственно, отсутствуют фильтры поиска.

Небольшие минусы: Нет адаптивной версии, отсутствие систему вызова мастера на дом.

Цель – Обеспечить масштабирование магазина до 100000/200000 обращений в секунду за счёт нового ПО. Оптимизировать систему поиска на сайте магазина.

Задачи:

**Обследование**

Анализ бизнес-процессов; (бизнес-аналитик, менеджер проекта, заказчик)

Сбор и анализ программного обеспечения; (технический писатель)

Анализ риска во время внедрения; (аналитик по угрозам)

Получение рекомендаций, связанных с разработкой ТЗ. (технический писатель, заказчик)

**Разработка ТЗ**

Диагностика условий работы ТЗ; (бизнес-аналитик, менеджер проекта)

Защита специфической информации (базы клиентов и поставщиков); (специалист по информационной безопасности)

Описание всех справочников системы, всех алгоритмов расчета, отчетных форм, АРМ (Автоматизированных рабочих мест) пользователей и описание разграничения прав доступа пользователей. (технический писатель)

**Настройка системы**

Оптимизация интерфейса поиска под определённые условия; (разработчики)

Настройка сайта интернет-магазина, чтобы он был максимально удобен для пользователей; (разработчики)

Размещение на сервере (разработчики)

**Подготовка документации.**

Подготовка документации (технический писатель, бизнес-аналитик, менеджер проекта)

**Создание help-ов для покупателей**

Создание help-ов для покупателей (релиз-менеджер)

**Обучение администраторов**

Обучение администраторов; (релиз-менеджер)

**Тестирование системы**

Тестирование самого кода (тестеровщик)

Исправление ошибок в коде (разработчик)

Запуск программы в тестовом режиме для небольшой группы пользователей и сбор обратной связи; (тестеровщик, пользователи (покупатели и администраторы))

 На основе отзывов пользователей исправить ошибки; (разработчик)

**Опытная эксплуатация**

Проверка качества работы сайта в реальных условиях (пользователи)

Поддержка обратной связи с пользователями. (Релиз менеджер, менеджер проекта)

Выявление возможных функциональных ошибок. (пользователи)

Устранение ошибок в рабочей системе (разработчик)

**Выход в эксплуатацию**

Переход со старой программы на новую; (Релиз-менеджер)

Структура проекта:

Всего внедрением занимаются: Менеджер проекта, бизнес-аналитик, технический писатель, аналитик по угрозам, специалист по информационной безопасности, разработчики, тестеровщик, релиз-менеджер.

Метод внедрения. Так как внедряемой программой является интернет-магазин, то сложные методы внедрения не подходят (Новая программа разрабатывалась с нуля). В процессе внедрения есть такие этапы как опытная эксплуатация и промышленная эксплуатация, то есть сначала идёт предварительная обработка программного продукта и лишь потом его массовое внедрение. Поэтому больше всего подходит стратегия франчайзинга.

Управление рисками проекта внедрения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Риск | Допустимость | Управление |
| 1. Болезнь персонала | Приемлемый | Распределение обязанностями между другими членами команды, обеспечить взаимозаменяемость членов команды (более похожими по своей специфике). |
| 2. Нежелание пользователей обучаться | Не желательный | Обеспечить стимулом на обучение (например, премировать по окончанию обучения) |
| 3. Неверно рассчитанная длительность проекта | Не желательный | Соблюдение сроков реализации плана проекта, своевременное выполнение работы и осуществление контроля над её выполнением. |
| 4. Ввод программы в эксплуатацию с незамеченными ошибками | Недопустимый | Ввод системного журнала ошибок, обеспечить непрерывный контроль критических точек проекта (раз в неделю/месяц вручную проверять самые важные элементы (регистрация, вход на сайт)) |

Вывод: В данной работе был составлен небольшой план внедрения новой программы на замену старой. Цель, заданная в начале, выполняется на этапе настройки системы. Выбранный метод франчайзинга, поможет более детально провести тестирование из-за чего программу можно будет сделать более качественной.