**Project Plan: Разработка архитектуры предприятия**

Риски проекта

| **RISK №** | **DESCRIPTION** | **IMPACT** | **SEVERITY** | **PROBABILITY** | **LIKELIHOOD OF PRIOR DETECTION** | **MITIGATION APPROACH** | **PROPOSED SOLUTIONS** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Недоступность ключевых сотрудников | Задержка выполнения критических задач | Высокая | Средняя | Уведомления об отсутствии, снижение активности | Перераспределение задач, резервный план | Кросс-обучение команды, составление графика замещения |
| 2 | Изменения в законодательстве | Переработка модели архитектуры под новые требования | Средняя | Низкая | Появление новостей, изменения в нормативной базе | Мониторинг законодательства, адаптивная архитектура | Внедрение системы отслеживания нормативных изменений |
| 3 | Технические сбои в используемом ПО | Потеря части данных, остановка проектирования | Высокая | Высокая | Логи ошибок, жалобы пользователей | Резервное копирование, использование стабильного ПО | Внедрение резервной ИТ-инфраструктуры, регламентное тестирование |

Состояние разработки проекта

Task done - Анализ текущего состояния предприятия, выявление ключевых процессов

TASKS CANCELED - Внедрение устаревшей модели TOGAF (заменено на ArchiMate)

TASKS DELAYED - Согласование с ИТ-отделом (отложено из-за срочных задач)

TASKS ON HOLD - Подготовка документации по безопасности (ожидается подключение эксперта)

TASKS IN PROGRESS - Разработка модели мотивации сотрудников, построение архитектурной карты

Информация для проекта:

* Количество сотрудников – 120 человек
* Используемая ERP-система – SAP
* Область деятельности – логистика и складская дистрибуция
* Проблемы – дублирование функций, устаревшие процессы
* Стратегия – цифровизация и оптимизация бизнес-процессов до 2026 года

Цели проекта:

* Повысить прозрачность бизнес-процессов
* Создать единую архитектурную модель предприятия
* Упростить переход к цифровым инструментам управления

Требования к проекту:

* Использование открытого архитектурного фреймворка (ArchiMate/TOGAF)
* Обеспечение совместимости с существующими ИТ-системами
* Учет законодательных требований в архитектуре
* Поддержка масштабируемости моделей
* Возможность визуализации для несущих технических ролей

Календарный план

| **Фаза №** | **Название фазы** | **Сроки** | **Детализация этапа** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Анализ текущего состояния | 01.05.2025 – 15.05.2025 | Сбор информации, интервью с сотрудниками, анализ ИТ-систем |
| 2 | Проектирование архитектуры | 16.05.2025 – 05.06.2025 | Разработка моделей, согласование с ключевыми заинтересованными сторонами |
| 3 | Внедрение архитектурных решений | 06.06.2025 – 30.06.2025 | Передача проектных моделей в ИТ и сопровождение внедрения |

Six Thinking Hats – Архитектура предприятия

| **Шляпа** | **Роль и описание подхода** | **Применение к проекту архитектуры предприятия** |
| --- | --- | --- |
| **Белая шляпа** (Факты и информация) | Объективные данные, цифры, факты | - Компания использует устаревшие бизнес-процессы и систему документооборота. - Присутствует дублирование функций. - Сроки проекта – 2 месяца. - Бюджет ограничен. |
| **Красная шляпа** (Эмоции и интуиция) | Эмоциональные отклики, интуитивные ощущения | - У сотрудников есть страх перед цифровизацией. - Руководство ожидает быстрых результатов. - Есть сомнения в готовности к изменениям. |
| **Черная шляпа** (Критика и риски) | Угрозы, риски, негативные последствия | - Возможны сбои при переходе к новой модели. - Не все отделы могут быть готовы к адаптации. - ИТ-инфраструктура может не справиться с новыми нагрузками. |
| **Желтая шляпа** (Позитив и выгоды) | Преимущества, выгоды, возможности | - Оптимизация процессов ускорит принятие решений. - Повысится прозрачность управленческой структуры. - Будет легче масштабировать бизнес. |
| **Зеленая шляпа** (Творчество и идеи) | Альтернативы, идеи, возможности для инноваций | - Внедрение дашбордов и KPI-систем для руководителей. - Использование облачных решений. - Автоматизация рутинных операций. |
| **Синяя шляпа** (Контроль и управление процессом мышления) | Организация процесса, подведение итогов, постановка задач | - Необходимо назначить архитектора предприятия. - Следует задокументировать все модели. - Требуется поэтапное согласование с заинтересованными сторонами. |

Маркетинговый план продвижения продукции

| **Раздел** | **Содержание** |
| --- | --- |
| **1. Продукт (Product)** | Архитектура предприятия как консалтинговая услуга: – Модель бизнес-процессов – Техническая документация – ИТ-архитектура – План внедрения |
| **2. Цена (Price)** | Стоимость зависит от масштаба предприятия: – Малый бизнес: от 150 тыс. руб. – Средний: от 400 тыс. руб. – Крупный: по договору Модель ценообразования — поэтапная, с авансом |
| **3. Продвижение (Promotion)** | – Публикации в профессиональных сообществах (Habr, LinkedIn) – Проведение вебинаров/мастер-классов – Контент-маркетинг (кейсы, интервью) – E-mail рассылка по целевой базе – Участие в выставках по цифровизации и бизнес-оптимизации |
| **4. Место продаж (Place)** | – Онлайн через корпоративный сайт и CRM – Оффлайн: через бизнес-консалтинг и встречи с клиентами – Партнёрства с ИТ-компаниями и интеграторами |
| **5. Целевая аудитория** | – Руководство среднего и крупного бизнеса – ИТ-директора – Владельцы компаний, планирующие цифровую трансформацию |
| **6. SWOT-анализ** | **S (Сильные стороны):** опытная команда, кастомизированные решения **W (Слабости):** высокая стоимость, длительный цикл продаж **O (Возможности):** рост интереса к цифровизации **T (Угрозы):** конкуренция, возможные изменения законодательства |
| **7. KPI маркетинга** | – Количество заявок в месяц – Количество новых клиентов – Стоимость привлечения клиента (CAC) – ROI рекламных кампаний – Посещаемость сайта и конверсия |