

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Факультет/Институт** |  | Институт Информационных технологий |
|  |  | (наименование факультета/ Института) |
| **Направление/специальность** |  |  |
| **подготовки:** |  | (код и наименование направления /специальности подготовки) |
| **Форма обучения:** |  | очно-заочная |
|  |  | (очная, очно-заочная, заочная) |
|  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **на тему** | |  | | **«*Концептуальные основы и подходы к построению архитектуры предприятия*»** | | | | |
|  | | | | | | |  | (наименование темы) |
|  |  | |  | | | | | |
| **по дисциплине** | | | | |  | Инструментальные средства информационных систем | | |
|  | | | | | | |  | (наименование дисциплины) |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Обучающийся** |  | Ененков Евгений Михайлович |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |
| **Группа** |  | РСОБ 203 |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Преподаватель** |  | Сибирев И.В. |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |

**Москва 2025 г.**

**План разработки архитектуры предприятия – Project Plan**

**1. Риски проекта (RISK)**

| **Риск** | **Описание (DESCRIPTION)** | **Воздействие (IMPACT)** | **Критичность (SEVERITY)** | **Вероятность (PROBABILITY)** | **Предпосылки обнаружения (LIKELIHOOD OF PRIOR DETECTION)** | **Меры смягчения (MITIGATION APPROACH)** | **Предлагаемые решения (PROPOSED SOLUTIONS)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Недостаток бюджета** | Увеличение затрат на внедрение новых систем или задержка финансирования. | Замедление проекта, сокращение функционала, ухудшение качества. | Высокая | Средняя | Отсутствие утвержденного бюджета, задержки платежей. | Поиск альтернативных источников финансирования. | Разработка MVP, привлечение инвесторов. |
| **Низкая квалификация персонала** | Сотрудники не обладают достаточными навыками для работы с новыми системами. | Ошибки в эксплуатации, снижение эффективности внедрения. | Средняя | Высокая | Жалобы сотрудников, низкая скорость адаптации. | Обучение, наставничество, привлечение внешних экспертов. | Внедрение системы обучения до старта проекта. |
| **Проблемы интеграции систем** | Несовместимость новой CRM с существующей ERP-системой. | Сбои в работе, потеря данных, дополнительные затраты на доработку. | Критичная | Средняя | Ошибки при тестировании API, конфликты данных. | Постепенное внедрение, тестирование на пилотной группе. | Выбор совместимых решений на этапе проектирования. |

**2. Состояние разработки проекта (ACTUAL PROGRESS)**

| **Категория** | **Описание** |
| --- | --- |
| **Выполненные задачи (TASKS DONE)** | Анализ текущей ИТ-инфраструктуры, выбор CRM-системы, обучение ключевых сотрудников. |
| **Отмененные задачи (TASKS CANCELED)** | Внедрение мобильного приложения (перенесено на следующий этап). |
| **Отложенные задачи (TASKS DELAYED)** | Интеграция BI-системы (из-за приоритета CRM). |
| **Задачи "на хранении" (TASKS ON HOLD)** | Автоматизация HR-процессов (ожидание бюджета). |
| **Текущие задачи (TASKS IN PROGRESS)** | Настройка CRM, тестирование API, оптимизация производственных процессов. |

**3. Информация для проекта (INFORMATION)**

1. **Текущая ИТ-инфраструктура**: Локальные серверы, ERP на базе SAP, устаревшая CRM.
2. **Бюджет проекта**: 5 млн руб. (основная часть – на CRM и обучение).
3. **Сроки**: 12 месяцев (внедрение поэтапное).
4. **Ключевые стейкхолдеры**: Гендиректор, ИТ-директор, руководители отделов продаж и производства.
5. **Ограничения**: Необходимость минимального влияния на текущие бизнес-процессы.

**4. Цели проекта (GOALS)**

1. **Повышение эффективности продаж** за счет автоматизации CRM.
2. **Снижение затрат на производство** через оптимизацию процессов.
3. **Улучшение клиентского сервиса** за счет интеграции службы поддержки в CRM.

**5. Требования к проекту (REQUIREMENTS)**

* Совместимость с SAP ERP.
* Модульность (постепенное внедрение).
* Обучение сотрудников.
* Резервное копирование данных.
* Мобильный доступ для менеджеров.

**6. Календарный план (SCHEDULE)**

| **Этап** | **Срок** | **Задачи** |
| --- | --- | --- |
| **1. Подготовка** | 1-2 мес. | Анализ требований, выбор CRM, обучение. |
| **2. Внедрение** | 3-8 мес. | Настройка CRM, интеграция с ERP, тестирование. |
| **3. Оптимизация** | 9-12 мес. | Масштабирование, доработки, финальное обучение. |

**7. Шесть шляп мышления (Six Thinking Hats)**

| **Шляпа** | **Мнение** |
| --- | --- |
| **Белая (Факты)** | Текущая CRM устарела, интеграция с ERP возможна через API. |
| **Красная (Эмоции)** | Сотрудники боятся изменений, но руководство поддерживает проект. |
| **Черная (Риски)** | Возможны сбои при переходе, потеря данных. |
| **Желтая (Преимущества)** | Рост продаж на 20%, сокращение времени обработки заказов. |
| **Зеленая (Креатив)** | Можно добавить ИИ-аналитику для прогнозирования спроса. |
| **Синяя (Управление)** | Проект требует четкого плана, контроля этапов и обратной связи. |

**8. Маркетинговый план (Marketing)**

| **Направление** | **Действия** |
| --- | --- |
| **Целевая аудитория** | Промышленные предприятия, госзаказчики, дистрибьюторы. |
| **Каналы продвижения** | B2B-конференции, email-рассылки, таргетированная реклама в LinkedIn. |
| **УТП** | "Автоматизация производства с гарантией ROI 30% за 2 года". |
| **Бюджет** | 1.2 млн руб. (контент, реклама, участие в выставках). |
| **KPI** | Увеличение лидов на 25%, рост узнаваемости бренда. |

**Заключение**

Проект направлен на цифровизацию ООО «ТехноПрогресс» с акцентом на CRM и производственную аналитику. Ключевые риски – бюджет и интеграция, но их можно минимизировать за счет поэтапного внедрения и обучения. Реализация позволит компании достичь стратегических целей по выходу на международный рынок.