

Управление информационно-технологическими проектами
Домашнее задание №2
ФИО: Ким Кирилл Сергеевич
Группа: ИМБО-02-22
Вариант: Чахнин

КОНЦЕПЦИЯ

Название проекта, заказчик

«Разработка интеллектуальной цифровой платформы для сети кофеен "На бегу"», (ООО Кофейня «На бегу»)

Цели проекта

- Увеличить долю онлайн-заказов до 70% от общего числа заказов
- Снизить время ожидания заказа на 50% (20 до 10 секунд)
- Увеличить повторные покупки за счёт персонализации
- Автоматизировать процессы управления запасами и составить рабочий график сотрудников
- Повысить удовлетворённость клиентов и улучшить условия труда сотрудников

Задачи проекта

- Разработка мобильного приложения с возможностью заказа, онлайн-оплаты, накопления бонусов и отслеживания статуса заказа
- Внедрение системы лояльности с индивидуальными предложениями на основе поведения клиента
- Создание единой CRM-платформы для хранения данных клиентов и аналитики

- Интеграция с POS-системами («iiko», «r-keeper») всех кофеен для синхронизации данных
- Разработка модуля автоматизации логистики и планирования расписаний сотрудников

Результаты проекта, границы проекта

В рамках проекта будет создана цифровая платформа, включающая мобильное приложение для клиентов, CRM-платформу для сотрудников и систему аналитики для руководства. Проект охватывает разработку, тестирование, внедрение и обучение пользователей. В границы проекта не входит замена существующего POS-оборудования, изменение дизайна кофеен или расширение ассортимента продукции.

Предлагаемые технологии

- Фронтенд приложения: React Native (для кроссплатформенной разработки под iOS и Android).
- Бэкенд: Node.js + Express, база данных PostgreSQL.
- CRM: платформа на основе готового решения (например, Bitrix24) с доработкой под нужды заказчика.
- Интеграция с POS: REST API, middleware для совместимости с «iiko» и «r-keeper».
- Безопасность: шифрование данных, соответствие ФЗ-149.
- Хостинг: Timeweb Cloud

Оценочный график проекта

- 01.11.2025 – 01.12.2025 — 1. Проектирование
- 01.11.2025 – 15.11.2025 — 1.1. Сбор и анализ требований
- 16.11.2025 – 23.11.2025 — 1.2. Разработка ТЗ
- 24.11.2025 – 01.12.2025 — 1.3. Согласование ТЗ с заказчиком

- 01.12.2025 – 01.02.2026 — 2. Разработка
- 01.12.2025 – 15.12.2025 — 2.1. Прототипирование UI/UX
- 16.12.2025 – 15.01.2026 — 2.2. Разработка мобильного приложения и CRM
- 16.01.2026 – 01.02.2026 — 2.3. Интеграция с POS и системой лояльности
- 01.02.2026 – 01.03.2026 — 3. Тестирование и внедрение
- 01.02.2026 – 15.02.2026 — 3.1. Функциональное и нагрузочное тестирование
- 15.02.2026 – 25.02.2026 — 3.2. Тестовое внедрение в одной кофейне
- 26.02.2026 – 01.03.2026 — 3.3. Обучение сотрудников и финальные доработки

Оценочные ресурсы проекта

Трудозатраты:

Проектирование:

- Аналитик – 60 часов – 60 000 рублей
- Руководитель проекта – 40 часов – 40 000 рублей

Разработка:

- Frontend-разработчик – 200 часов – 200 000 рублей
- Backend-разработчик – 200 часов – 200 000 рублей
- QA-инженер – 80 часов – 80 000 рублей

Внедрение и обучение:

- Технический писатель – 80 часов – 120 000 рублей
- Менеджер по внедрению – 30 часов – 45 000 рублей

Программное обеспечение:

- Лицензия CRM-системы: 300 000 руб.
- Подписка на облачный хостинг: 150 000 руб.
- Лицензии на инструменты тестирования: 50 000 руб.

Оборудование:

- Серверное оборудование (при необходимости): 400 000 руб.
- Планшеты для сотрудников (5 шт.): 150 000 руб.

Дополнительные ресурсы:

- Маркетинг запуска приложения: 200 000 руб.
- Резервный фонд на непредвиденные расходы: 250 000 руб.

Оценочная стоимость проекта

Оценка стоимости проекта составляет 2 845 000 рублей.

Риски проекта**Внешние риски:**

- Бизнес-риски: Низкая активность пользователей в приложении (<30%).
- Изменение законодательства в области защиты персональных данных.

Внутренние риски:

- Технические риски: Нестабильность интеграции с устаревшими POS-системами.
- Операционные риски: Сопротивление персонала нововведениям.
- Временные риски: Сдвиг сроков из-за недооценки сложности интеграции.

Критерии приемки результатов проекта

- Доля онлайн-заказов достигла 70%.
- Время ожидания заказа сокращено до 10 секунд.
- Система лояльности активна, не менее 30% клиентов участвуют в программе.
- Все кофейни подключены к единой CRM и POS-системе.

- Проведено обучение 100% сотрудников, удовлетворённость персонала выросла.
- Проект уложился в бюджет 2,8 млн руб. и срок 4 месяца.