|  |
| --- |
| 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. |