

Задание 3: план управления проектом

Афанасов Артём

Смирнов Александр

Струтовский Максим

Феодор Жилкин

15 марта 2021 г.

Содержание

1 О документе

1.1 Цели документа

- Составить план развития проекта по продаже ЧГ¹;

1.2 Термины и определения

- ЧГ: чайный гриб;

1.3 Другие документы

- Описание проекта: [ссылка](#);
- Устав проекта: [ссылка](#);

2 Определение проекта

2.1 Идентификация проекта

- Название: *е*-гриб;
- Заказчик и спонсор проекта: ОАО “Eco Slavic Fit”
- Исполнитель: ООО “Камбуча-Рус”;

2.2 Постановка задачи

2.2.1 Явные цели

- Приложения под платформы:
 - iOS;
 - Android;
 - Web;
 - 3500 заказов ЧГ;
- Производство ЧГ:
 - Ферма по производству ЧГ;
 - 4000 ЧГ в день;
- Организация доставки ЧГ до клиента:
 - 3 склада в разных концах Санкт-Петербурга;
 - Аутсорс доставки из складов;
- Чистая прибыль 10 млн. руб. в месяц;

¹Чайный гриб

2.2.2 Неявные цели

- Разобраться в предметной области;
- Получение первичного опыта в управлении проектами.

2.3 Рамки проекта

2.3.1 Делаем сами

- Ферма по выращиванию ЧГ:
 - Сформировать команду специалистов по ЧГ;
 - Арендовать помещение для выращивания ЧГ;
 - Купить оборудование для выращивания ЧГ;
 - Наладить процессы по выращиванию ЧГ;
- Нанять персонал:
 - 5 программистов;
 - 3 специалиста по ЧГ;
 - 10 сотрудников фермы;
 - 9 сотрудников складов;
 - 3 маркетолога;
 - 3 сотрудника службы поддержки;
- Разрабока:
 - Сформировать команду программистов;
 - Арендовать офис;
 - Разработать план по разработке;
 - Наладить процессы по разработке;
- Маркетинг:
 - Сформировать команду;
 - Составить план по продвижению продукта;
 - Сформировать корпоративный бренд;
- Доставка:
 - Арендовать склады;
- Поддержка:
 - Продумать use-case ЧГ;
 - Сформировать команду поддержки:
 - * В интернете;
 - * По телефону.
 - Помощь в случае заболевания.

2.3.2 Аутсорс

- Нанять строителей для обустройства фермы ЧГ;
- Договориться с аутсорс доставкой;

2.4 WBS

- WBS изображена на Рис. 1;

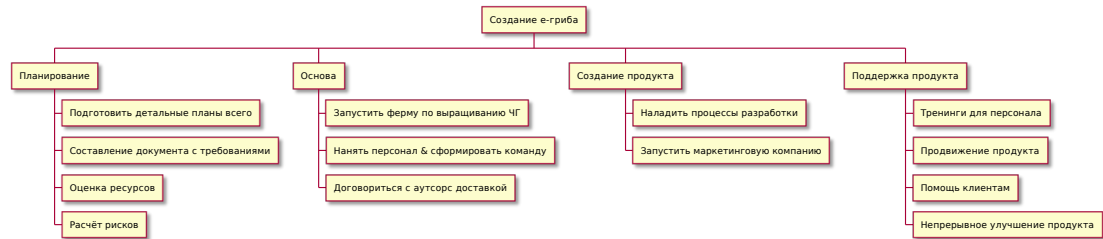


Рис. 1: wbs

2.5 Сроки проекта

- 12 месяцев;

2.6 Основные фазы

- Планирование:
 - Подготовить детальные планы всего;
 - Составление документа с требованиями;
 - Оценка ресурсов;
 - Расчёт рисков;
- Основа:
 - Запустить ферму по выращиванию ЧГ;
 - Нанять персонал & сформировать команду;
 - Договориться с аутсорс доставкой;
- Создание продукта:
 - Наладить процессы разработки;
 - Запустить маркетинговую компанию;
- Поддержка продукта:
 - Тренинги для персонала;
 - Продвижение продукта;
 - Помощь клиентам;
 - Непрерывное улучшение продукта;

2.7 Ресурсы

- Оборудование:
 - Оборудование для фермы;
 - Складское оборудование;
 - Офисное оборудование;
 - Датчики & лимонадники;
- Аренда помещений:
 - Ферма;
 - 3 склада;
 - Офис;
- ПО:
 - Microsoft Windows;
 - Microsoft Office;
 - Gitlab EE;
 - Figma;
- Финансовые ресурсы:
 - Аутсорс доставки;
 - Выплата ЗП.

2.8 Ограничения

- Финансы:
 - 50 млн. руб.
- Временные ограничения:
 - 12 месяцев;
 - Тренд на ЧГ;
 - Конкуренция;
- Ограничения по доставке:
 - Санкт-Петербург.

2.9 Критерии достижения цели

- Приложения под платформы:
 - iOS;
 - Android;
 - Web;
 - 3500 заказов ЧГ в день;
- Производство ЧГ:
 - Ферма по производству ЧГ;
 - 4000 ЧГ в день;
- Организация доставки ЧГ до клиента:
 - 3 склада в разных концах Санкт-Петербурга;
 - Аутсорс доставки из складов;
- Чистая прибыль 10 млн. руб. в месяц.

2.10 Процедуры приёмки

- Принимать работу будет комитет из заказчиков;
- Будет 2 митинга:
 - После срока в 12 месяцев:
 - * Для понимания того, что было сделано;
 - * Оценка готовности выхода на рынок;
 - * Оценка пригодности использования;
 - * По результатам оценок будет проходить сдача работ;
 - После срока в 24 месяца:
 - * Чтобы оценить, как идут дела;
 - * Анализ бизнес-отчётов;
 - * Формирование дальнейшего плана продвижения;

3 Организационная структура проекта

3.1 Заинтересованные лица и их ответственности

- Заказчик и спонсор проекта: ОАО “Eco Slavic Fit”
 - Принятие стратегических решений;
 - Предоставление ресурсов;
- Исполнитель: ООО “Камбуча-Рус”;
 - Выработка и утверждение технических решений;

- Директор: Смирнов М.Я.
 - Администрирование
 - Операционная деятельность
- Пользователь

3.2 Команда проекта

- 4 управленца:
 - Куратор проекта (Смирнов А. Л.);
 - Координатор проекта (Жилкин Ф. И.);
 - Руководитель проекта (Струтовский М. Я.);
 - Исполнительный директор проекта (Афанасов А. Ю.);
- 5 программистов;
- 3 специалиста по ЧГ;
- 10 сотрудников фермы;
- 9 сотрудников складов;
- 3 маркетолога;
- 3 сотрудника службы поддержки;

3.3 Ресурсы проекта

- Оборудование:
 - Оборудование для фермы;
 - Складское оборудование;
 - Офисное оборудование;
 - Датчики & лимонадники;
- Аренда помещений:
 - Ферма;
 - 3 склада;
 - Офис;
- ПО:
 - Microsoft Windows;
 - Microsoft Office;
 - Gitlab EE;
 - Figma;
- Финансовые ресурсы:
 - Аутсорс доставки;
 - Выплата ЗП.

4 Основные процедуры управления проектом

4.1 Типы отчётов

- Ретроспективы;
- Демо каждую неделю;
- Daily митинги;
- Финансовые отчёты;
- Отчёты с фермы;
- Отчёты от техподдержки;

4.2 Процедуры управления изменениями

- Непрерывное взаимодействие с заказчиком
- Формирование требований для исполнителей

4.3 Процедуры анализа хода проекта

- Спринты по 2 недели
- Финансовые отчёты каждый месяц

5 План управления коммуникациями

5.1 Участники коммуникации

- Люди:
 - Управленцы;
 - Старший маркетолог;
 - Старший сотрудник фермы;
 - Старший программист;
 - Старший специалист по ЧГ;
- Организации:
 - ОАО “Eco Slavic Fit”;
 - ООО “Камбуча-Рус”;

5.2 Способы коммуникации

- Телефон;
- Почта;
- Zoom;
- Личные встречи;

5.3 График коммуникации

- Ежедневные звонки и письма;
- Каждую пятницу Zoom-конференции;
- Личные встречи в конце каждого этапа работы над проектом;

5.4 Тех. средства коммуникации

- Веб-камера;
- Микрофон;

6 План разработки

6.1 Фазы проекта

- Старт:
 - Сформированы команды;
 - Арендованы складские помещения;
- Подготовка к запуску производства:
 - Подготовлено оборудование для выращивания ЧГ;
 - Закуплены расходные материалы (удобрения, субстрат, споры);
 - Разработано бета-ПО;
- Запуск производства:
 - Налажено выращивание ЧГ;
 - Налажена доставка до логистических центров;
 - Финальная версия ПО;
 - Налажена связь со службой поддержки;
 - Маркетологи начали рекламную кампанию;
- Начало продаж:
 - Налажена доставка до потребителя.

7 Тестирование в проекте

7.1 Тестирование системы

- Функциональное:
 - Проверка работоспособности ПО;
 - Проверка корректности работы датчиков;
- Регрессионное:

- Тестирование работоспособности системы при расширении зоны продажи;
- Приемочное:
 - Удовлетворение требованиям заказчика для принятия работы;
- Нагрузочное:
 - Тестирование ПО при большой нагрузке пользователей;
- Ответственный за тестирование системы:
 - Струтовский М.Я.;
- Ошибки:
 - Ошибки отслеживаются ПО с помощью Jira;
 - Ошибки в производстве ЧГ заносятся в отчеты;

7.2 Документы тестирования

- План тестирования проекта;
- Тесты:
 - Тест-кейсы ПО;
 - Чек-лист;
 - Качество ЧГ;
- Отчёты:
 - Кол-во найденных ошибок;
 - Кол-во исправленных ошибок;

8 Управление рисками проекта

8.1 Основные источники опасности

- Дополнительные затраты на поиск сотрудников:
 - Периодичность мониторинга – ежемесячно;
 - Реакция – Реклама и Повышение оклада;
 - Вероятность – 30-40%;
- Ухудшение эпидемиологической ситуации в стране:
 - Периодичность мониторинга – еженедельно;
 - Реакция – Снижение расходов на выращивание;
 - Вероятность – 20-30%;
- Отсутствие спроса на ЧГ:
 - Периодичность мониторинга – каждые 2 недели;

- Реакция – агрессивная реклама;
- Вероятность – 10-20%;
- Сотрудники не эффективно выполняют свою работу:
 - Периодичность мониторинга – ежедневно;
 - Реакция – система поощрения, премии за хорошую работу;
 - Вероятность – 10-20%;
- Транспортировка продукта в низкую температуру (ниже -10 градусов):
 - Периодичность мониторинга – 2 раза в день;
 - Реакция – поиск решений для поддержания температуры курьерами;
 - Вероятность – 5 %;

8.2 Топ рисков

- Проблема с наймом достаточно квалифицированного персонала;
- Просрочка дедлайнов программистами;
- Транспортировка продукта в низкую температуру (ниже -10 градусов);
- Ухудшение эпидемиологической ситуации в стране;
- Низкая покупательная способность населения;
- Проблемы с контролирующими органами (Санэпидемстанция);
- Отсутствие спроса на чайный гриб (население не готово к такому продукту);

9 Передача результатов проекта

9.1 График передачи результатов

- Результаты передаются после завершения этапов старт, подготовка к запуску производства, производство, начало продаж;

9.2 Правила передачи результатов

- Документация компании с объяснением всех циклов производства и дальнейшей поддержки продукта;
- Полный доступ ко всем отчетам компании;
- Сопроводительное письмо (release notes);
- Описание реализованной функциональности;
- Заключенные контракты с подрядчиками и поставщиками;
- Результаты тестирования;
- Отчеты тестирования;

9.3 Способ передачи

- Интернет;
- Личная встреча;
- Экскурсия и сопровождение приемной комиссии на производстве;
- Помощь в течение трех месяцев после передачи, пока заказчик не поймет полностью весь цикл работы программы.