

区技支持培训

行业交付中心

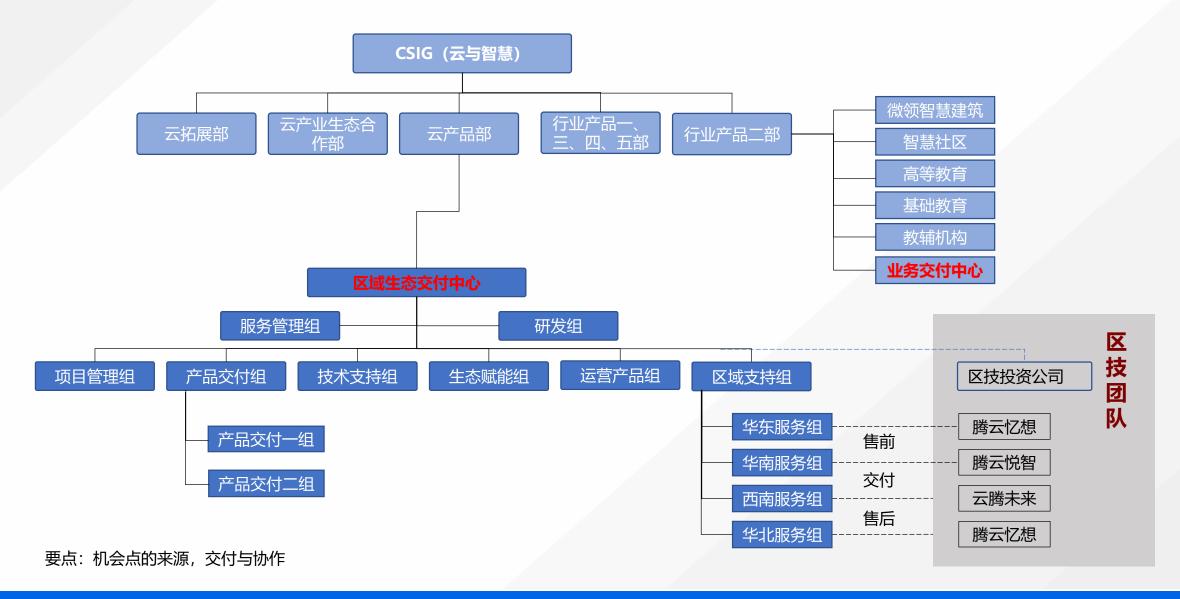
Boscoyliu

2020/3/4

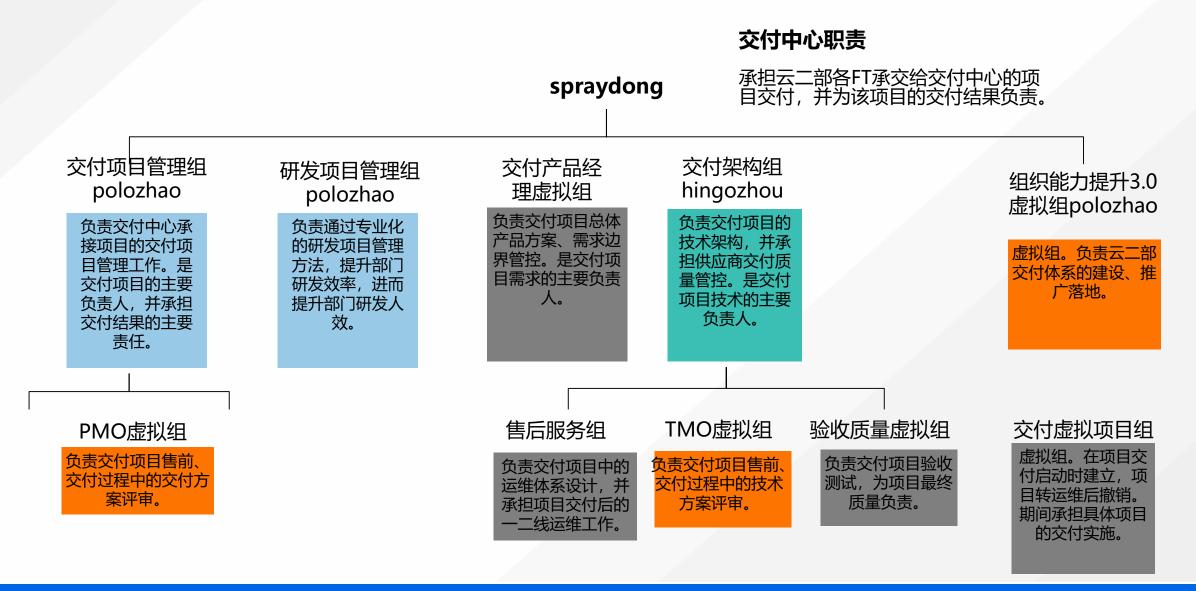
Tencent 腾讯



1.组织架构与协作



1.组织架构与协作



1.组织架构与协作

商务

关键活动:线索到机会点、项目合同

主要职责: 从线索到机会点的引导, 分析客户痛

点并维护客户关系;

运营

关键活动:解决方案规划、项目投标、项目合同

主要职责: 引导机会点向腾讯的解决方案靠拢,

初始需求澄清并规划投标策略

ENDING THE REPORT OF THE PERSON OF THE PERSO

架构师

关键活动:解决方案可行性、项目合同

主要职责: 把关解决方案的可行性, 规划项目技

术架构;

项目经理

关键活动: 合同履行

主要职责:承接商务客户关系,负责内外部的沟通协调; 承接部分需求与解决方案,保障各类事宜的有效推动;

业务分析师/ 产品经理

关键活动:需求与解决方案

主要职责: 需求与解决方案Owner, 负责需求调研, 变

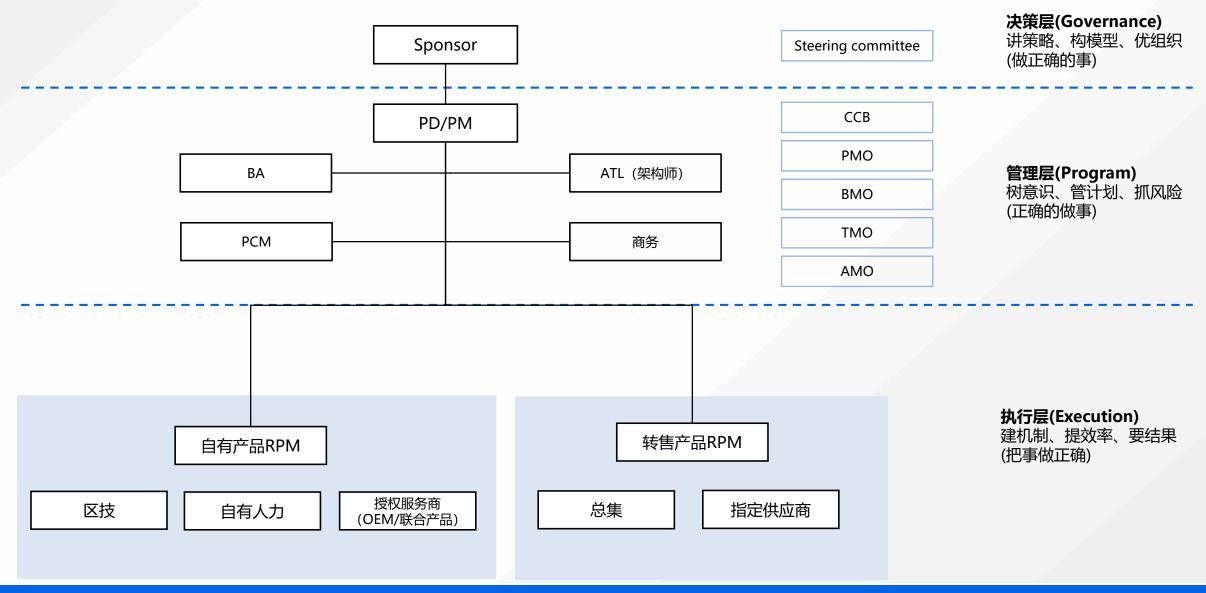
更控制等活动;

架构师

关键活动: 交付质量

主要职责: 把关项目技术层面落地实现, 把关交付质量;





项目管理资源:

PD、PM、BA、ATL: 行业二部指定;

PCM、区技架构师:区技承接,对应A类订单;

项目交付资源:

第三方: 总集供应商;

自有产品:已标准化服务的,区技承接,对应B类订单;

未标准化服务的,由产品,或产品的合作伙伴承接;

测试: 各产品负责独立的测试,通过总集外采横向的测试资源;

维护:各产品报价包含维护,需现场驻场由总集报价;

按交付中心承接的项目类型,服务订单分以下4种类型

服务订单类型:

A类

- •定义:长期(>6个月)包人月人力服务,适用于售前咨询、项目管理等人力服务
- 测算依据:按框架协议附件的人力单价,用人月单价*服务用量(服务时长)测算

B类

- 定义:交付标准服务包,适用于已经上架LTC的标准交付服务
- 测算依据:按交付服务包定价测算:

C类

- 定义:远程运维标准服务包,适用于已经上架LTC的运维服务
- •测算依据:按交付服务包定价(日单价)*服务用量(运维时长)进行测算

D类

- •定义:针对具体项目的驻场人力服务,含:驻场开发、运维、PM等类型人力服务
- 测算依据:按框架协议附件的人力单价*服务时长进行测算(≥22天用人月单价,否则用人天单价)



转售定义:

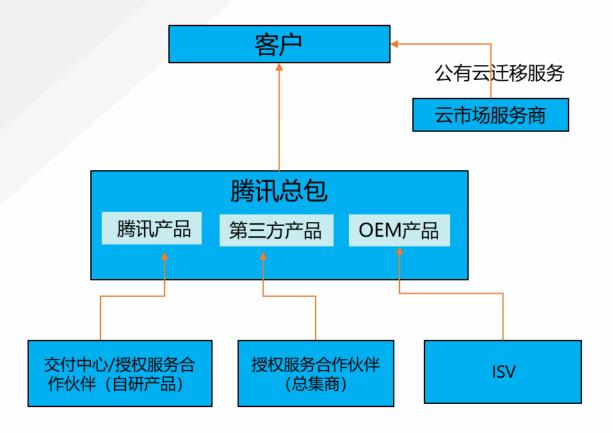
我方作为总集,向客户进行整体交付。集成项目中可能涉及自研产品、OEM产品、第三方采购产品(硬件、软件、服务)。

<u>转售产品</u>:腾讯侧向第三方采购硬件、软件以及我方不具备的服务人力再售卖至客户,即为转售,该类产品定义为转售产品

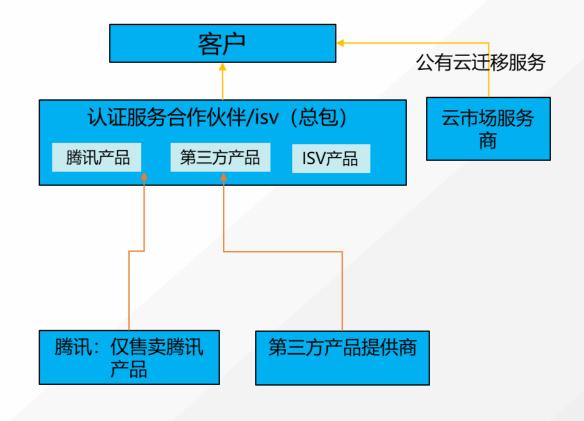
自有产品:转售产品以外的产品均定义为自有产品,主要包括OEM产品、自研产品,腾讯侧拥有产品所有权的联合开发

产品,人力外包执行的实施及运维服务。

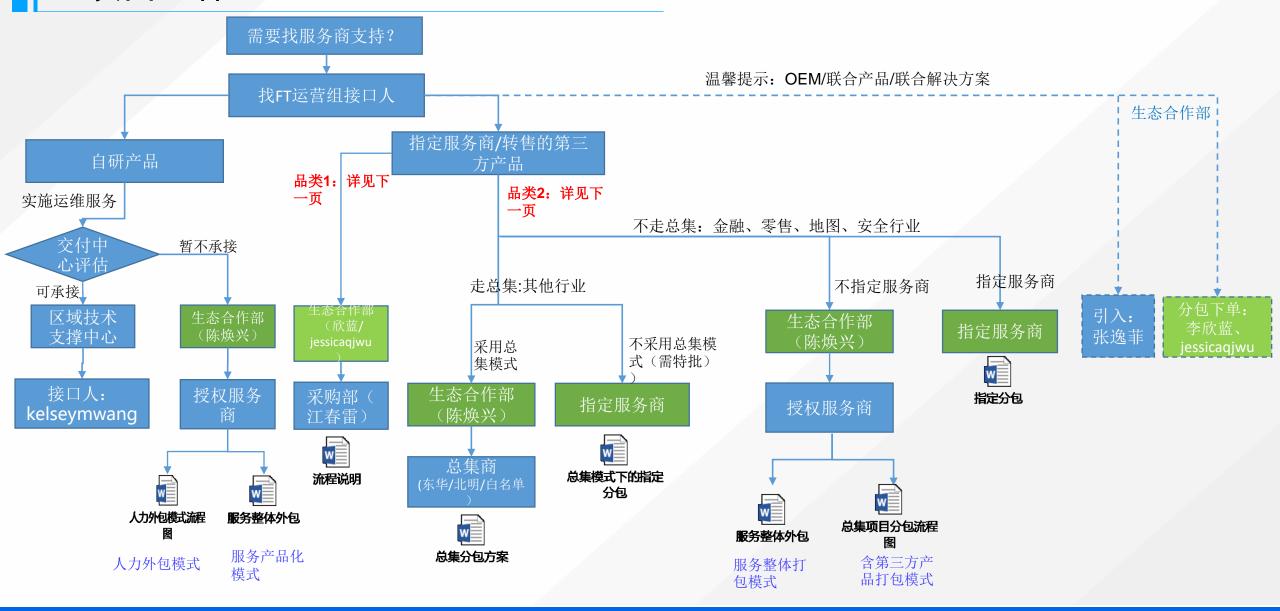




场景1: 腾讯总包



场景2: 腾讯只售卖产品



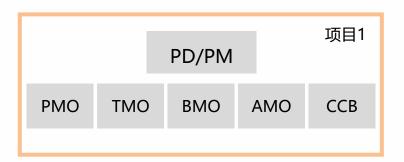
PMO+TMO+BMO 中心保障



Owner: Polo, Teddytian

- ► 每周组织项目经理、PMO、TMO对重大项目跟踪保障;
- ➢ 归口项目组升级管理,推动跨部门问题解决(PMO联盟、渠道等);

项目组保障



项目N

Owner: 腾讯侧项目经理、架构师

- 项目群管理责任人,对项目成败,客户满意度 负责;
- ➢ 对项目治理,各角色的协同负责,推动项目层面的PMO、BMO、CCB运作;

总集Owner: 韦瑜

资源保障



区技Owner: Boscoyliu

➢ 资源入池、培训、出池、结算; ➢ 总集项目跟踪, 例会推动;

- 资源管理,红黑事件记录; 资源管理,红黑事件记录;
- 资源协调,对接区域、区技; 》 资源协调,对接渠道、总集商

3.交付流程



新接手一个项目,该怎么办?



按如下步骤:

- ▶ 与腾讯侧项目经理对齐主要干系人:商务、运营、售前架构。
- ▶ 参加标前评审、合同评审:理清项目阶段,参加项目评审。
 - ✓ 流程: 询价(运营)、LTC成本测算(商务、运营)、投标报价(标书售前架构)、合同签订
 - ✓ 获取LTC配置清单,理清主要交付界面;评审也是围绕着界面来开展的;
 - ✓ 获取项目对应的文档资料;
 - ✓ 合同交底:接手交付中的项目,要求组织交底;

汇报完毕,谢谢!

Thanks