01/10/2014

**בדיקת התכנות**

**מבנה המסמך**

כמו כל מסמכי המערכת, מסמך זה חייב לעקוב אחר ההנחיות שפורסמו במסמך "הנחיות כלליות לכתיבת מסמכים" ועליו לכלול דף שער, פתח דבר תקציר מנהלים ולעקוב אחר ההנחיות בדבר מספור, ריווח וכד'.

1. בדיקת היתכנות

הסעיף מתחלק בדרך כלל לשלושה חלקים

## היתכנות טכנית

בדרך כלל סעיף זה מגדיר את יכולת הארגון (או מחלקת מערכות מידע שבו) לבצע את הפרויקט מבחינה טכנית, היכרותו עם הטכנולוגיה והכלים שנבחרו. במקרה זה, כאשר מדובר על בית תוכנה שמפתח את הפרויקט עבור הלקוח, (כפי שהוא המקרה בפרויקט הגמר) הסעיף מתייחס לתיאור ההיתכנות הטכנולוגית של הפתרון – לא היכולת הטכנית שלכם כבית התוכנה. כלומר הגדרה של התשתיות הטכנולוגיות (חמרה, תכנה, תקשורת, ציודי קצה וכד') שיאפשרו קליטה והפעלה מוצלחת של הפתרון והאם הארגון מסוגל להיערך בהתאם.

## היתכנות כלכלית

הכוונה בסעיף זה לבנות היתכנות כלכלית להצדקת הפרויקט. יש לבצע הערכה של ההכנסות וההוצאות הצפויות לאורך חיי המערכת ולחשב את ה- ROI שלה. החישוב צריך להיות פרוס ע"פ 5 שנים ולהתייחס לחישובים שנעשו בסעיפים 6 ו-7.

הערה: במקרים רבים, כאשר מעורב בית תוכנה, לא תמיד כל הנתונים קיימים וזמינים ולכן רצוי לתת בסעיף זה כלים למצדדי הפרויקט שיוכלו להצדיקו. במקרה שלפנינו ניתן להניח הנחות ולבנות היתכנות כלכלית המבוססת על הנחות אלה

## היתכנות ארגונית

היתכנות זו כוללת מספר התייחסויות. מבחינה ארגונית, יכולת הארגון להתמודד עם המערכת החדשה, האם משאבי האנוש העובדים בארגון יסכימו/מסוגלים להשתמש במערכת? האם הדבר ישפיע על צורת העבודה? האם יהיה צורך בשינוי מבני? הכשרה ו/או גיוס עובדים חדשים וכד'

## הסיכונים העלולים לפגוע ביישום המערכת

מטרתו של סעיף זה הינה להרגיע את הלקוח שאין סיכון מבחינתו בהפעלת המערכת. מרבית הלקוחות חוששים ממצב בו הם תלויים במערכת המידע לצורך תפעול העסק, והמערכת נפלה/תקולה/לא זמינה וכד'. בסעיף זה עליכם לשכנע את הלקוח כי יש פתרונות גם למצבים של תקלות ובעיות, ולפרט את הפתרונות, גם אם באופן כללי בשלב הזה.

## סקירת חלופות ראשונית

בסעיף זה יש לכלול סקירה קצרה של פתרונות אפשריים למערכת הנדרשת. החלופות לפתרון יכולות להיות תוכנות מדף שונות, בתי תוכנה המתמחים בפעילות העסקית הרלוונטית או פיתוח עצמי. בסעיף זה יש מקום לפרט מה מיוחד במערכת שאתם מציגים, ובמה היא שונה מפתרונות קיימים אחרים. השוני יכול לבוא לידי ביטוי גם בהיבטים הפונקציונאליים (מה אפשר יהיה לעשות במערכת שלכם ולא ניתן בפתרונות אחרים) אך גם בהיבטים נוספים כגון מודל עסקי חדש שהמערכת שלכם משתלבת בו והוא נותן יתרון לעומת פתרונות אחרים, או טכנולוגיה חדשה שתורמת ללקוח ומאפשרת לו לבצע את המשימות בצורה נוחה, קלה או זולה יותר מפתרונות קיימים. בכל מקרה יש לתת סקירה של פתרונות ספציפיים ולא דיון תיאורטי!

2. תכנית עבודה מעודכנת

יש להציג תכנית עבודה מעודכנת