

Задание 6: Техничко-коммерческое предложение “е-гриб”

Афанасов Артём

Смирнов Александр

Струтовский Максим

Феодор Жилкин

9 апреля 2021 г.

1 Информация о компании

Содержит информацию для заказчика, чтобы он понимал с кем работать, особенно в долгосрочных отношениях:

- структура собственности
- финансово-экономические показатели для определения стабильности компании, например, оборот и прибыль. Информацию публикуют на сайте или раскрывают конкретно заказчику.
- система менеджмента качества компании (например, подтверждение того, что компания имеет систему ИСО 9001 (в интернете ИСО 9000 :/) например, система СММІ (если правильно услышал), либо какая-то внутренняя система)
- процедуры управления проектами – описать, как мы умеем разбираться с проектами. Тайм и материал или фикс прайс влияет насколько заказчик погружен на процесс управления => зависит полнота описания этого пункта. Выбор Agile (scrum or Kanban), простой водопад и т.п.
- квалификация и численность персонала (Сколько (+ их квалификация) разработчиков на джава, тестеров, руководителей проекта. Конкретные цифры или процент от компании)
- квалификация по рынкам (Указать опыт работы с конкретными областями, например, банки; Описывается общая квалификация компании в целом по всем областям, с которыми компания работала (Про области, соответствующие заказчику, давать информацию подробнее))
- заказчики – общая инфа, чтобы заказчик мог проверить, что мы делаем работу (Крупные, мелкие, какие регионы, какие предметные области, контакты конкретных лиц и компаний предыдущих заказчиков, с которыми настоящий заказчик может связаться сам)

2 Рамки проекта

- рамки проекта (обычно описывается заказчиком)
- бизнес цели – для чего вообще проект

- описание продукта – кратко
- список продуктов, компонент и т.д.
- цели проекта:
 - 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.
- требования (не всегда проработаны на этапе подготовки предложения)

3 Описание решения проекта

- архитектура (даже для не)
- основные вехи и результаты в более глобальном взгляде, чем раньше рассматривались в “основных фазах”
- Мокапы основных экранов (если применимо)/спецификация API
- спецификация среды разработки: описывать её, если передаем код проекта для дальнейшего его. н-р, Java, многопроцессорный сервер, ...
- требования к среде выполнения: какие нужны аппаратные ресурсы, программные средства для работы проекта у клиентов

4 Процедуры управления проектом

- Планируемые отчеты и демонстрации
- организация взаимодействия/коммуникации
- описание доставки и приемки
- сжатый план тестирования (опц.)
- подход к подбору персонала (опц.) – заказчику важно знать, как мы с этим справимся, т.к. тяжело найти качественные кадры

5 Команда

- состав
- квалификация (относительно контекста)
- сертификаты (иногда обязательно: н-р, в гос заказах)

6 Структурная декомпозиция работ - скопипастить

копипаста

7 Оценка проекта - скопипастить

копипаста

8 Условия оплаты

надо что-то придумать