



Inxhinieria Sistemeve Softuerike

Inicimi i projektit dhe Analiza e Fizibilitetit

FAKULTETI: SHKENCA KOMPJUTERIKE DHE INXHINIERI

Cikli i Jetës për Zhvillimin e Sistemeve (SDLC)

PROCESI I PËRGJITHSHËM I ZHVILLIMIT TË SISTEMEVE





Cikli i procesit të zhvillimit të softuerit

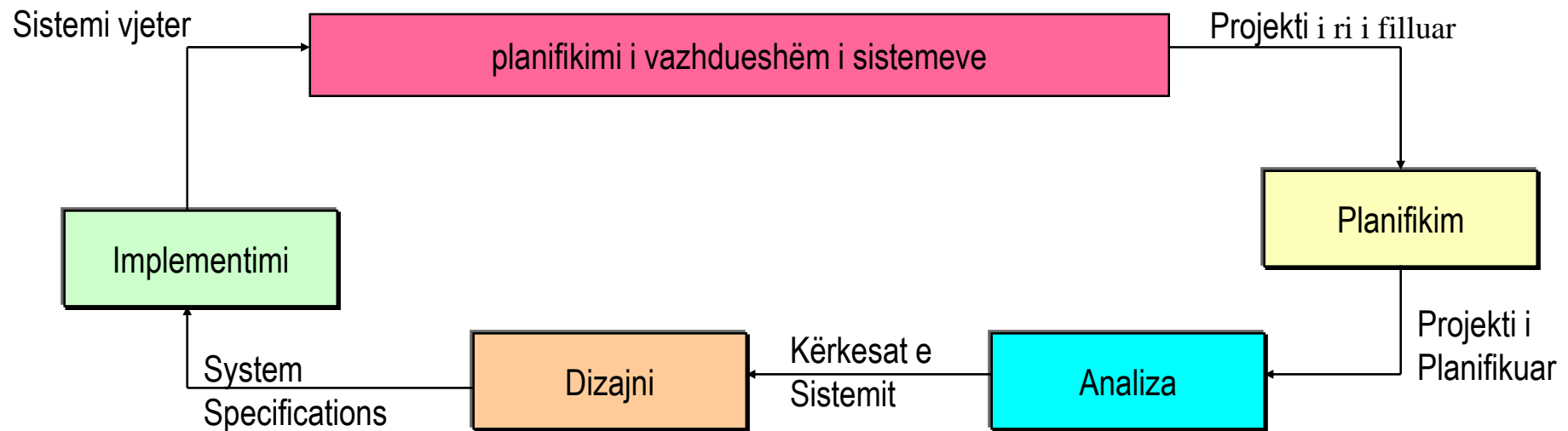
☐ Cikli i Jetës për Zhvillimin e Sistemeve (SDLC)

- planifikim
- analiza
- dizajni
- implementimi

Cikli i procesit të zhvillimit të softuerit

□ Cikli i Jetës për Zhvillimin e Sistemeve (SDLC)

- planifikim
- analiza
- dizajni
- implementimi





Faza: Planifikimi i Projektit

☐ Inicimi i projektit

- Përgatitni kërkesën e sistemit
- Kryen analiza paraprake të fizibilitetit

☐ Vendimet për Projektin

- Plani i Projektit, duke përfshirë planin e punës dhe planin e personelit



Inicimi i projektit

SI PROJEKTE FILLOJN



Prej nga fillojnë projekte të TI?

- Të përmbush një *nevojë për biznesin*
 - Aktivizon një iniciativë biznesi ose strategji
 - Përkrah proceset e reja /përvetësim
 - Zgjiedh një “problem”
 - Përdorimin e një teknologji të re
 - Zhvillimin e Menaxhimit të Procesit të Biznesit (MPB/BPM)



Ç'ka është MPB/BPM?

□ **Menaxhimi i proceseve të biznesit:** Një metodologji e përdorur nga organizatat për të përmirësuar vazhdimisht proceset e biznesit.

- Proceset e brendshme dhe ndër-organizative
- Përfitimet përfshijnë:
 - Aftësia e zgjerimit të proceseve
 - Përshtatja e proceseve me "*praktikat më të mira*" të industrisë
 - Rritja e efikasitetit të proceseve



MPB identifikon nevojat e biznesit

☐ **Automatizimi** i procesit të biznesit

- "Krijoni ose përshtatni workflows elektronike që përputhen me hartat e përmirësuar të procesit"

☐ **Përmirësimi** i procesit të biznesit

- Studioni proceset e biznesit
- Krijoni procese të reja dhe të ridizajnuara për të përmirësuar flukset e procesit të punës dhe/ose
- Përdorni teknologji të reja që mundësojnë struktura të reja të procesit

☐ **Ri-inxhinierimi** e procesit të biznesit

- Rishikimi i plotë i proceseve të punës



A kemi identifikuar një projekt tani?

□ Nevoja e fortë e biznesit çon tek një person ose grup që do të jetë ***Sponsor i Projektit***

- Forca lëvizëse prapa projektit
- Specifikon kërkesat e përgjithshme të biznesit
- Përcakton vlerën e biznesit
- Zyrtarisht kërkon një projekt me anë të Kërkesës Sistemit

Kërkesa e Sistemeve

ARSYET E BIZNESIT PËR SISTEMIN E RI





Kërkesa e Sistemit

- Përshkruan arsyet e biznesit për projektin
 - Përcakton vlerën e pritur të sistemit
 - Detyron sponsori/et për të formalizuar idetë e tij / saj
 - Ofrojnë një kornizë për mbledhjen e informacionit fillestar të projektit
 - Standardizoni informacionin që do të përdoret nga komiteti drejtues (miratimi)
- Liston elementët kryesorë të projektit

Elementet	Përshkrim	Shembujt
Sponsor i Projektit	Personi i cili inicion projektin dhe që shërben si pikë kryesore e kontaktit për projektin në anën e biznesit.	Disa anëtarë të departamentit të financave Nënkryetar i të marketingut TI menaxher Këshilli drejtues CIO, CEO
Nevoja e biznesit	Ndërlidhjet me biznesin, arsyeja e inicimin te sistemit TI	Rritja e shitjes Përmirësimi i tregut Përmirësimi i qasjes në informata Përmirësimi i shërbimit të klientit Rënie defekteve të produktit Modernizimi i procesin blerjes dhe furnizimit
Kërkesat biznesit	Aftësitë /funksionalitetet që sistemi ofron	Të sigurojë qasje në informata online Kapni informacion konsumatorit demografike Përfshijnë aftësitë kërkim të produkti Prodhimi raporteve të menaxhimit Të përfshijë mbështetje e anëtarit online
Vlera e Biznesit	Përfitimet që sistemi do të krijojë për organizatën	Rritje 3% në shitje Rritje prej 1% në pjesën e tregut Kursimet 200.000 dollarë shpenzimet nga kostot e furnizimit zvogëlua Kursimet \$ 150,000 nga heqja e sistemit ekzistues
Çështjet e posaçme ose kufizimet	Çështjet që janë relevante për zbatimin e sistemit që duhet të të njihet nga komisioni aprovimit	Afati i fundit nga qeveria e mandatuar për 30 maj Sistemi nevojshme në kohë për sezonin e pushimeve të Krishtlindjeve Nivelit të lartë të sigurisë e nevojshme nga ekipi i projektit për të punuar me të dhëna

Elemente të formularit për **Kërkesat e Sistemit**

Kërkesë e Sistemit, Projektit-Digital Music Download

Sponsor i projektit: Carly Edwards, Asistent Zëvendës Presidenti, Marketingu.

Nevojat e Biznesit: Ky projekt është iniciuar për të rritur shitjet, duke krijuar aftësinë për të shitur shkarkime digjitale të muzikës për konsumatorët përmes kioskave në dyqanet tona dhe në Internet duke përdorur faqen tonë të internetit

Kërkesat e biznesit: Përdorimi i internetit ose në dyqan-kioska, konsumatorët do të jetë në gjendje për të kërkuar dhe të blejë shkarkime digjitale të muzikë. Funksionalitetit të veçanta që sistemi duhet të përfshi si vijon:

- Kërko për muzikë në arkivë dixhitale të muzikës sonë.
- Dëgjoni mostrat e muzikës.
- Blerje shkarkime individuale në një tarifë fikse për shkarkim.
- Krijimi i një llogarie abonim të konsumatorëve që lejon shkarkime të pakufizuar për një tarifë mujore.
- Blerje kartat muzikore dhuratë, shkarko

Vlera Biznes: Presim nga Burimi Tune do të rrisë shitjet duke u mundësuar klientëve ekzistues për të blerë këngë të veçanta dixhitale muzikore dhe duke arritur konsumatorë të rinj të cilët janë të interesuar në arkivin tonë të veçantë të muzikore të rrallë dhe vështirë për ta gjetur. Ne presim që të fitojë një nivel të ri të të ardhurave prej abonentëve të konsumatorëve në shërbimet tona download. Ne presim një rritje në ndër-shitjen, si klientët të cilët kanë shkarkuar një rrugë apo dy e një CD të vendosë për të blerë CD tërë në një dyqan, ose nëpërmjet faqes sonë të internetit. Ne gjithashtu presim një nivel të ri të ardhurave nga shitja e kartave muzikore shkarko dhuratë.

Vlerësime **konservatore** që me vlerë të materiale të kompanisë përfshijnë si në vijim:

- 757.500 \$ në shitje nga shkarkime të muzikore individuale
- 950.000 \$ në shitje nga abonimet të konsumatorëve
- 205.000 \$ në in-dyqan ose website shitje CD shtesë
- 153.000 \$ në shitje nga muzikë shkarko kartat dhuratë

Çështjet e posaçme apo kufizime me:

- Departamentin e marketingut e sheh këtë si një sistem strategjik. Aftësia për të ofruar shkarkime digjitale muzikore është kritike në mënyrë që të mbetet konkurruese në vend tregun tonë. Arkivi jonë muzikore i muzikës rrallë dhe vështirë për ta gjetur është një pasuri që është underutilized aktualisht.
- Shumë nga klientët tanë të tanishëm besnikë kanë qenë kërkuar kjo aftësi, dhe ne kemi nevojë për të siguruar këtë shërbim ose të përballen me humbjen e biznesit të këtyre konsumatorëve.
- Për shkak se konsumatorët kanë një numër të opsioneve të shkarkuar muzikore në dispozicion të tyre gjetiu, ne kemi nevojë për të sjellë këtë sistem në treg sa më shpejt të jetë e mundur.

Analiza e fizibilitetit



A ËSHTË ME TË VËRTETË KY PROJEKT I VLEFSHËM PËR TË E RALIZUAR ...

MUND TA BËJMË KËTË PROJEKT ...

A DO TA PRANOJË ORGANIZATA KËTË NËSE DO TË VAZHDOJMË ...



Analiza e fizibilitetit

Rast i detajuar i biznesit për projektin

- ❑ Analiza e fizibilitetit udhëzon organizatën në përcaktimin *nëse do të vazhdojë me një projekt.*
- ❑ Identifikon *rreziqe* të rëndësishme që lidhen me projektin që duhet të adresohen nëse projekti është **miratuar**.
- ❑ Analiza e fizibilitetit, për shumë raste përfshijnë teknikat për vlerësimin e tri aspekteve:
 - **Fizibiliteti teknik**
 - **Fizibilitetit ekonomik**
 - **Fizibiliteti organizativ**
- ❑ Rezultatet e këtyre teknikave janë të kombinuara në një studim fizibiliteti **deliverable** që është dhënë në **Komiteti miratim** në fund të fillimit të projektit.
- ❑ **Kritikisht e rëndësishme** për të rivlerësuar *fizibilitetin/realizueshmërinë* në të gjithë projektin



Fizibiliteti teknik (1): *A mund ta ndërtojmë atë?*

□ Burimet e rrezikut teknike:

- Mungesa e familjaritetit të përdoruesve dhe analistëve në përdorimin e aplikacionit/sistemit
- Mungesa e njohurisë me teknologjinë
 - A e kemi përdorur më parë? Sa i ri është?
- Madhësia e projektit
 - Numri i njerëzve, afati kohor, karakteristika të dallueshme
- Pajtueshmëria/kompatibiliteti me sistemet ekzistuese
 - Shkalla e integritit të nevojshme



Fizibiliteti Teknike (2)

☐ A është teknologjia e propozuar zgjidhje praktike?

- A kemi aktualisht në posedim teknologjinë e nevojshme?
- A kemi ne ekspertizën e nevojshme teknike?
- A është teknologjia e mjaftueshme e pjekura për të u aplikuar lehtë për nevojat tonë?

☐ Çfarë lloje të teknologjisë do të kemi nevojë?

- Disa organizata përdorin state-of-art-teknologji
- ... Por shumica preferojnë të përdorin teknologjinë e pjekur dhe të provuar në treg.

☐ A është teknologjia e nevojshme në dispozicion "në shtëpi"?

- Nëse teknologjia është në dispozicion: a ka kjo teknologji kapacitet për të trajtuar zgjidhje?

☐ Nëse teknologjia nuk është në dispozicion: a mund të blihet?



Fizibiliteti ekonomik (1): *A duhet të ndërtuar atë?*

☐ **Identifikoni kostot/shpenzimet**

- Sa do të kushtoj Sistemit?

☐ **Cakto vlerat të përfitimeve**

- Çfarë përfitimet do të ofroj Sistemit?
 - përfitimet e prekshme
 - përfitimet e paprekshme

☐ **Është Sistemi i propozuar Kosto-efektive?**

- Vlerësoni qëndrueshmërinë financiare
- Përcaktoni rrjedhën e parasë
 - Kthimin në investime
 - Thyej edhe pikë
 - Vlera aktuale neto



Fizibiliteti ekonomik (2): *A duhet të ndërtuar atë?*

- ❑ Përfshini **kostot** e **zhvillimit** dhe të **operimit**
- ❑ Konsideroni përfitime të **prekshme** dhe të **paprekshme**
 - **Kostot e prekshme** - Përfshin të ardhurat që sistemi mundëson organizatës për të arritur, të tilla si rritjen e shitjeve.
 - **Kostot e paprekshme** - janë bazë në intuitë dhe besimi në vend se “vlerave numerike”
- ❑ Përfitimet e **prekshme** gjersisht quntifikuar si vlera **€. p.sh:**
 - rritja e shitjeve
 - ulje të kostos/gabimeve
 - rritur xhiros/efikasitetit
 - rritur diferencë në shitje
 - përdorim më efektiv të kohës së stafit
- ❑ Përfitimet e **pa-prekshme** vështirë për t'u matur/quntifikuar në vlera numerike, por ndoshta më e rëndësishme!
- ❑ Analistët e biznesit ndihmojnë në vlerësimin e vlerave **€. p.sh:**
 - rritjen e fleksibilitetit të funksionimit
 - produkte/shërbime me cilësi më të lartë
 - marrëdhënie më të mira me klientët
 - përmirësuar moralin Stafi

1. Identifikoni kostot/shpenzimet dhe përfitimet	Listoni koston dhe përfitimet e prekshme për projektin. Përfshini koston e njëkohshme dhe të vazhdueshme
2. Caktoni vlerat për kostot dhe përfitimet	Duke bashkpunuar me përdoruesit e biznesit dhe profesionistët krijojnë vlerat për secilën prej kostove/shpenzimeve dhe përfitimeve. Po ashtu edhe vlerat e pa-prekshme duhet të vlerësohen nëse është e mundur
3. Përcaktoni rrjedhën e parashë	Parashikoni se çfarë kosto dhe përfitime do të jenë gjatë një periudhe të caktuar, zakonisht, 3-5 vite. Aplikoni një normë rritjeje të vlerave, nëse është e nevojshme
4. Vlerësoni vlerën ekonomike të projektit	Vlerësoni/kalkuloni vlerat këthimeve të prituar të projektit në krahasim me kostot e tij. Përdorni një ose më shumë nga teknikat e mëposhtme të vlerësimit:
a) Kthimi i Investimeve (ROI)	Të llogaritur vlerat e kthimit të fituara në të holla investuar në këtë projekt, duke përdorur formulën ROI.
b) Pika Beak-Even (BEP)	Gjeni cilin vit përfitimet e projektit kumulativ tejkalojnë kostot e projektit. Aplikoni formulën e kthimit të parave për atë vit. Me këto llogaritjet kohezgjatja kur sistemi arrin që vlera përfitimit mbulojë kostot e tij të shpenzimeve.
c) Vlera Aktuale Neto	Ri-kalkulo të gjitha kostot dhe përfitimet në terma të sotëm të euros (vlera aktuale), duke përdorur një normë të interes (inflacionit). Përcaktoni nëse vlera aktuale e përfitimeve është më e madhe ose më e vogël se vlera e përgjithshme aktuale e kostove

	DEFINICIONI	FORMULA
Këthimi në Investim (ROI)	Shuma e të ardhurave ose shuma vleres se kursimeve nga investimet e dhëna	$ROI = \frac{\text{Totali i përfimimeve} - \text{Totali i shpënzimeve}}{\text{Totali i shpënzimeve}}$
Break-Even Point (BEP)	Pika në kohën kur kostoja e projektit është e barabartë me vlerën e arritur në përfitimit	$BEP = \frac{\text{Rrjedhja e parave neto vjetore} - \text{Rrjedhja parave neto kumulative}}{\text{Rrjedhjen e parave neto vjetore}}$
Present Value (PV)	Vlera e një rrjedhës së parasë sotshme krahasuar me të njëjtën shumë, në të ardhmen, duke marrë parasysh kohën e vlerës së shumë	$PV = \frac{\text{Shuma(vlera) e rrjedhjës së paras}}{(1 + \text{Norma e interesit})^n}$ <p>n = numri i viteve në të ardhmen</p>
Net Present Value (NPV)	<p>The total present value of benefits less the total present value of cost</p> <p>Vlera totale aktuale e përfitimeve minus vlerën aktuale të kostos</p>	$\sum PV \text{ Përfitimëve} - \sum PV \text{ Shpenzimëve}$



Fizibiliteti ekonomik (2): *kostot/shpenzimet*

Sa do të kushtoj **Implementimi** i Sistemit?

1. Systems Development Costs (one-time; representative only)

Personnel:

• 2 Systems Analysts (450 hours/each @ \$45/hour)	\$40,500
• 5 Software Developers (275 hours/each @ \$36/hour)	49,500
• 1 Data Communications Specialist (60 hours @ \$40/hour)	2,400
• 1 Database Administrator (30 hours @ \$42/hour)	1,260
• 2 Technical Writers (120 hours/each @ \$25/hour)	6,000
• 1 Secretary (160 hours @ \$15/hour)	2,400
• 2 Data Entry clerks during conversion (40 hrs/ea @ \$12/hr)	960

Training:

• 3 day in-house course for developers	7,000
• User 3 day in-house course for 30 users	10,000

Supplies:

• Duplication	500
• Disks, tapes, paper, etc.	650

Purchased Hardware & Software:

• Windows for 20 workstations	1,000
• Memory upgrades in 20 workstations	8,000
• Mouse for 20 workstations	2,500
• Network Software	15,000
• Office Productivity Software for 20 workstations	20,000

TOTAL SYSTEMS DEVELOPMENT COSTS: \$161,670

Sa do të jene shpenzimet **Operacionale** për Sistemit?

2. Annual Operating Costs (on-going each year)

Personnel:

• Maintenance Programmer/Analyst (250 hrs/year @ \$42/hr)	\$10,500
• Network Supervisor (300 hrs/year @ \$50/hr)	15,000

Purchased Hardware & Software Upgrades:

• Hardware	5,000
• Software	6,000

Supplies and Miscellaneous items 3,500

TOTAL ANNUAL OPERATING COSTS: 40,000

Figure 2.1 Systems Development and Annual Operating Costs



Konceptet financiare për analizën *kosto-përfitim (3)*

	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Total
Total Benefits		45,000	50,000	57,000	152,000
Total Costs	100,000	10,000	12,000	16,000	138,000
③ Net Benefits (Total Benefits – Total Costs)	(100,000)	35,000	38,000	41,000	14,000
④ Cumulative Net Cash Flow	(100,000)	(65,000)	(27,000)	14,000	

Rikthimi në investim rezulton në 10%

$$ROI = \frac{152,000 - 138,000}{138,000} = \frac{14,000}{138,000} = 0.101 = 10\%$$

Llogaritjen e pikës se thyerjës/takimit përfitimit me Koston (BEP)
Rezulton 2,6 vite.

Vine re: 2 është numri i viteve para vlerës positive të vlerës komulative neto

$$BEP = 2 + \frac{41,000 - 14,000}{41,000} = 2 + \frac{27,000}{41,000} = 2 + 0,658 = 2,658 \text{ vite}$$

Vlera prezente nese kemi 2% inflacion ne vite

$$PV = \frac{38,000}{(1+0,02)^2} = 36524,41$$

Vlera prezente nese kemi 5% inflacion ne vite

$$PV = \frac{152,000}{(1+0,05)^3} = 131303,3$$

$$PV = \frac{138,000}{(1+0,05)^3} = 119209,6$$

$$\sum PV \text{ Përfitimëve} - \sum PV \text{ Shpenzimëve}$$

$$\sum PV 131303,3 - \sum PV 119209,6 = 12093,73$$

	2012	2013	2014	2015	Total
Benefits					
		757,500	787,800	811,434	2,356,734
		950,000	988,000	1,017,640	2,955,640
		205,000	213,200	219,596	637,796
		153,000	159,120	163,894	476,014
(A) Total Benefits		2,065,500	2,148,120	2,212,564	6,426,184
(B) Present Value Total Benefits		1,948,585	1,911,819	1,857,711	5,718,115
Development Costs					
Labor: Analysis and design	42,000	0	0	0	42,000
Labor: Implementation	120,000	0	0	0	120,000
Consultant fees	50,000	0	0	0	50,000
Development training	5,000	0	0	0	5,000
Office space and equipment	2,000	0	0	0	2,000
In-store kiosks	25,000	0	0	0	25,000
Software	10,000	0	0	0	10,000
Hardware	25,000	0	0	0	25,000
Total Development Costs	279,000	0	0	0	279,000
Operational Costs					
Labor: Webmaster		85,000	87,550	90,177	262,727
Labor: Network technician		60,000	61,800	63,654	185,454
Labor: Computer operations		50,000	51,500	53,045	154,545
Labor: Business manager		60,000	61,800	63,654	185,454
Labor: Assistant manager		45,000	46,350	47,741	139,091
Labor: Three staff		90,000	92,700	95,481	278,181
Software upgrades		1,000	1,000	1,000	3,000
Software licenses		3,000	1,000	1,000	5,000
Hardware upgrades		5,000	3,000	3,000	11,000
User training		2,000	1,000	1,000	4,000
Additional ISP charges		15,000	17,000	18,500	50,500
Communications charges		20,000	20,000	20,000	60,000
Marketing expenses		25,000	25,000	25,000	75,000
Total Operational Costs		461,000	469,700	483,251	1,413,951
(C) Total Costs	279,000	461,000	469,700	483,251	1,692,951
(D) Total Benefits – Total Costs	(279,000)	1,604,500	1,678,420	1,729,313	4,733,233
(E) Cumulative Net Cash Flow	(279,000)	1,325,500	3,003,920	4,733,233	
(F) Present Value Total Costs	279,000	434,906	418,031	405,747	1,537,684
Return on Investment (ROI)	280%	(6,426,184/1,692,951)			
Break-Even Point	0.17 years	(costs are fully recovered in the first year; [1,604,500 – 1,325,500]/1,604,500)			
NPV (PV Total Benefits – PV Total Costs)	4,180,431	(5,718,115 – 1,537,684)			
Intangible Benefits:	Improved customer satisfaction Enhanced market position				

Shembulli1:

Analiza e fizibilitetit ekonomik per Tune Source

	2015	2016	2017	2018	2019	Total
Benefits						
Increased sales		500,000	530,000	561,800	595,508	
Reduction in customer complaint calls ^a		70,000	70,000	70,000	70,000	
Reduced inventory costs		68,000	68,000	68,000	68,000	
Total Benefits^b		638,000	668,000	699,800	733,508	
Present Value Total Benefits		601,887	594,518	587,566	581,007	2,364,978
Development Costs						
2 Servers @ \$125,000	250,000	0	0	0	0	
Printer	100,000	0	0	0	0	
Software licenses	34,825	0	0	0	0	
Server software	10,945	0	0	0	0	
Development labor	1,236,525	0	0	0	0	
Total Development Costs	1,632,295	0	0	0	0	
Operational Costs						
Hardware		50,000	50,000	50,000	50,000	
Software		20,000	20,000	20,000	20,000	
Operational labor		115,000	119,600	124,384	129,359	
Total Operational Costs		185,000	189,600	194,384	199,359	
Total Costs	1,632,295	185,000	189,600	194,384	199,359	
Present Value Total Costs	1,632,295	174,528	168,743	163,209	157,911	2,296,686
NPV (PV Total Benefits – PV Total Costs)						68,292

^aCustomer service values are based on reduced costs of handling customer complaint phone calls.

^bAn important yet intangible benefit will be the ability to offer services that our competitors currently offer.

Shembulli 2: Analiza kosto-përfitim



Fizibilitet organizative (2):

Nëse e ndërtojmë, a do të Përdoret?

☐ Shtrirjes strategjike

- A janë të lidhur qëllimet e projektit me strategjinë e biznesit?

☐ Vlerësimi efekteve në aktorë/palët e interesit të ndryshëm

- Palët e fortë dhe me ndikim në projekt?
- Mbështetje të fortë dhe të gjerë të menaxhimit organizative?
- Përdoruesit e sistemit receptiv / rezistent?



Fizibilitet organizative (1):

Nëse e ndërtojmë, a do të Përdoret?

☐ Shtrirjes strategjike

- Shtrirja e ngushtë me strategjinë rrit gjasat e suksesit

☐ Grupet e interesit mund të ndikohen

- Prezantime që promovojnë dhe paraqesin përfitime
- Duke theksuar/potencuar përfitimet personale, si dhe përfitimet e bizneseve
- Prototipet ndihmojnë në provimin e konceptit të sistemit
- Përfshirja e vërtetë e përdoruesve për-gjatë gjithë projektit

Analiza e Fizibilitetit

Fizibiliteti Teknik: *A mund* të e ndërtojmë sistemi?

- **Njohja me aplikacionin:** familjariteti i pakët, gjeneron rrezik më shumë.
- **Njohja me teknologji:** familjaritet i pakët gjeneron rrezik më shumë.
- **Madhësia e projektit:** projektet e mëdha kanë më shumë rrezik.
- **Përputhshmëria:** më vështirë është që integrohet me sistemin ekzistues të kompanisë teknologji të lartë rreziku do të jetë.

Fizibiliteti ekonomik: *A duhet* ndërtuar sistemin?

- Kostot e zhvillimit
- Kostot operative vjetore
- Përfitime vjetore (kursimet e kostos dhe të ardhurat)
- Kostot dhe përfitimet e paprekshme

Fizibiliteti Organizativ: Nëse e ndërtojmë, *a do të perdorët* sistemi?

- Menaxhimi i lartë
- Të Përdoruesit
- Aktorët tjerë
- A është projekti një linjë strategjike me biznesin?



Vlerësimi i Fizibilitetit: *Përmbledhja (1)*

☐ Të gjitha projektet kanë rreziqe të fizibilitetit

- Qëllimi ynë është që të dini rreziqet me të cilat përballemi dhe domethënien e këtyre rreziqeve
- Sponsor i Projektit, Menaxheri i Projektit dhe anëtarët e tjerë të ekipit kanë nevojë për këtë vetëdije
- Pasi të njihen rreziqet, mund të ndërmerren hapa për të zbutur rreziqet
 - Për shembull, nëse nuk njihen me një teknologji të re-a
 - ☐ Sigurimi i buxhetit të mjaftueshëm për trajnim
 - ☐ Sigurimi i buxhetit të mjaftueshëm për të angazhuar konsulentë me ekspertizë
 - ☐ Lejojë më shumë kohë orar të shkojë deri kurbë të mësuarit
 - ☐ Përdorni një metodologji që përfshin eksperimentimin



Vlerësimi i Fizibilitetit: *Përmbledhja (2)*

- Esenciale për të shqyrtuar dhe ***ri-shikuar*** vazhdimisht vlerësimin e ***fizibilitetit***
 - Sa mirë po menaxhojmë rreziqet që kemi identifikuar më parë? Janë të nevojshme rregullimet?
 - Rreziku është duke u menaxhuar
 - Rreziku nuk menaxhohet mirë dhe kërkon vëmendje të mëtejshme
 - A ka ndonjë rrezik të ri që është shfaqur?
 - Nëse po, cilat janë veprimet e nevojshme për të adresuar këto rreziqe?
 - Efekti buxhetor dhe orari?

Fushëveprimi i Projektit

Project scope





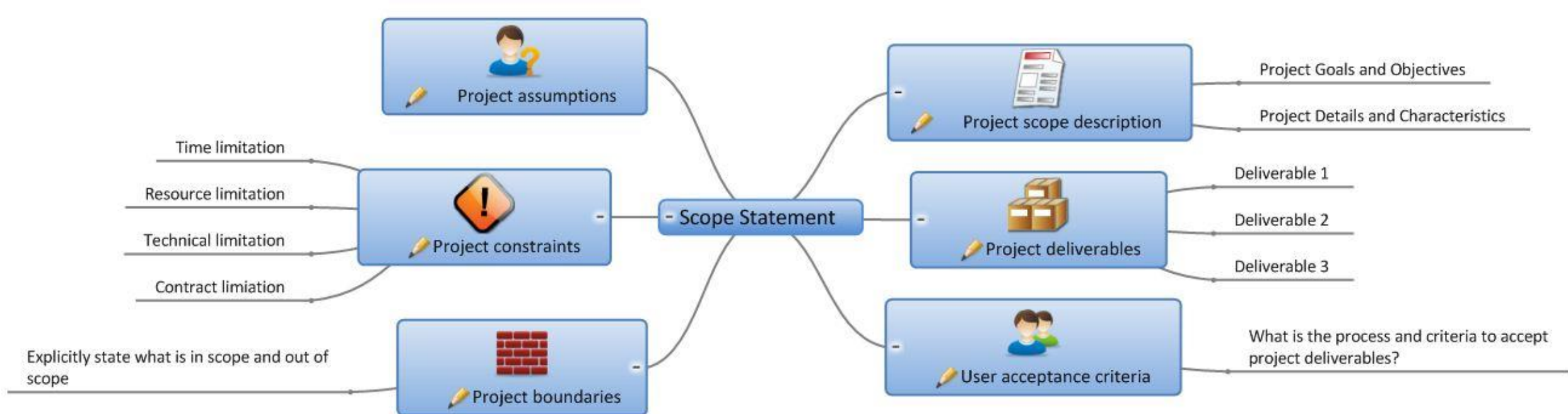
Fushëveprimi i Projektit (1)

Project scope

- ***Fushëveprimi i Projektit*** është pjesë e planifikimit të projektit që përfshin përcaktimin dhe dokumentimin e një listë të qëllimeve specifike të projektit, rezultateve, karakteristikave, funksionet, detyrat, afatet, dhe në fund të fundit kostot dhe perfitimet. Me fjalë të tjera, kjo është ajo që duhet të arrihet dhe puna që duhet të bëhet për të realizuar një projekt.
- ***Përshkrimi i fushëveprimit të projektit*** - një përshkrim i shkurtër ose përmbledhje e projektit
 - ***Rezultatet/delirvebels e projektit*** - një listë specifike e rezultateve të prodhuara nga projekti
 - ***Kriteret e pranimi të përdoruesit*** - një listë të faktorëve kritikë të suksesit për të pranuar rezultatet e projektit
 - ***Kufijtë e projektit*** - identifikon se cilat të arritura janë jashtë fushës së projektit
 - ***Kufizimet e projektit*** - një listë e kufizimeve të projektit të kategorizuara në mënyrë tipike nga rezultatet, afatet kohore, burimet, kufizimet fizike ose teknike
 - ***Supozimet e projektit*** - një listë e mendimeve që besohet të jetë e vërtetë ende duhet të konfirmohet

Fushëveprimi i Projektit (2)

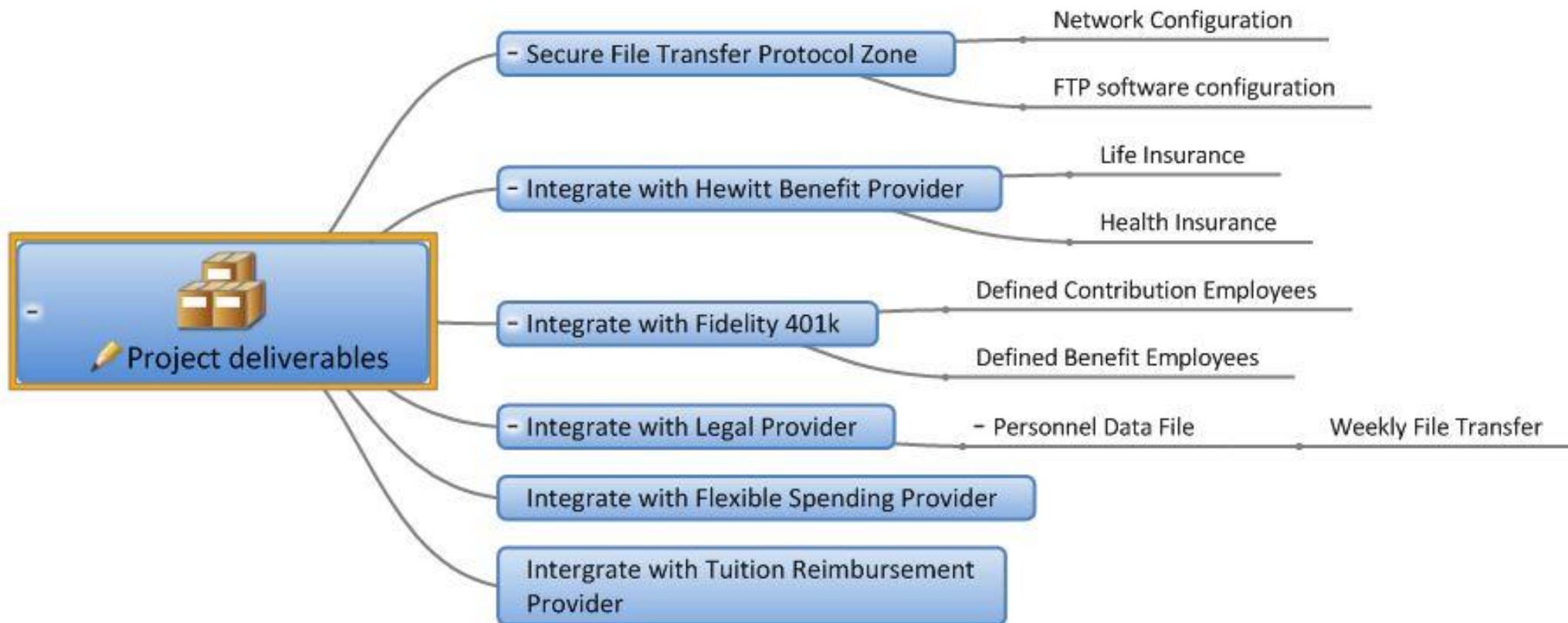
Project scope





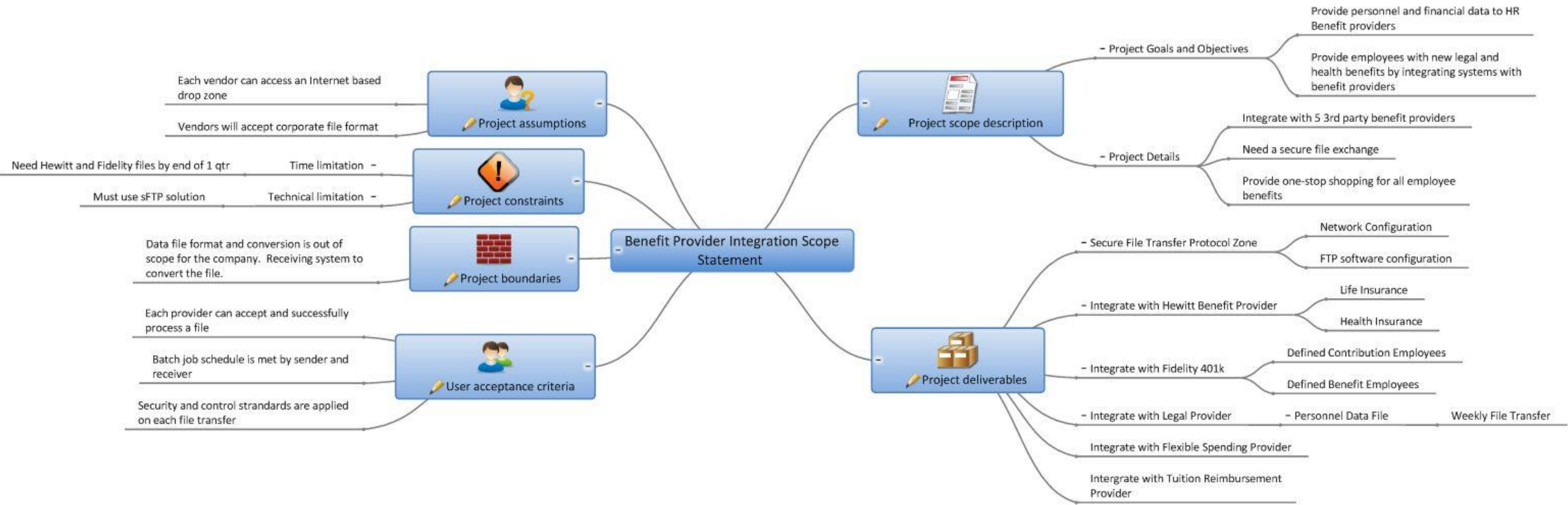
Fushëveprimi i Projektit (3)

Rezultatet/deliverables e Projektit





Fushëveprimi i Projektit (4)





Project scope

□ Example

- University X wants to upgrade its facilities to include WiFi technologies accessible anywhere on campus. This project will offer students, faculty, and staff the ability to be productive from anywhere on campus.
- The upgrade the library, dormitories, offices, and then all campus buildings to IEEE 802.11 technology, starting at the north side of campus with the library. This project will facilitate productivity via computer of faculty, staff, and students. The project will be complete by fall semester, 2018.
- You will notice that this scope statement includes specific directions for completion of the project. The results are measurable - we can know how many buildings have been upgraded. It is agreed upon, realistic (because we are taking a building-by-building approach), and time bound - it will be completed by a specific date.

□ SMART stands for: Specific, Measurable, Agreed Upon, Realistic, Time Bound



Pyetje

□ ???



Referencat

- ☐ Kapitulli 1: System Analysis and Design 5th ED. ALAN DENNIS, BARBARA HALEY
WIXOM, ROBERTA M. ROTH
- ☐ Kapitulli 4: Requirements Engineering