پیشنهادهی طرح صنعتی

۵ دی ۱۴۰۱

١ عنوان طرح

۱.۱ عنوان طرح به فارسى:

راهاندازیِ مرکز داده برای گروه مهندسی کامپیوتر دانشگاه گیلان

۲.۱ عنوان طرح به انگلیسی:

Setting Up a Data Center for the Computer Engineering Department of the University of Guilan

۲ کارفرما

۱.۲ مشخصّات كارفرما

اسم، آدرس، تلفن و ... مثلاً گِروهِ کامپیوتر دانشگاه گیلان

حروب سپیوبر دانشداه دیلان گیلان_رشت_ کیلومتر پنج بزرگراه خلیج فارس_ مجتمع آموزشی دانشگاه گیلان_ دانشکدهی فنّی_ ... کدپستی... تلفن: ...۱۳۰۰ وبگاه

۳ مجری

۱.۳ نام حقوقی/حقیقی مجری/مجریان

مثلاً شرکت داده پردازان قوی (در صورت حقوقی بودن) یا مثلاً اسامی مجریان (در صورت حقیقی بودن)

۱. على قلى

۲. گلی قلی

٠...٣

۲.۳ مشخصات و سوابق مجری

تحصیلات، طرحهای انجامشده، سابقهی کاری و ...

٣.٣ اطلاعات تماس

ایمیل، آدرس، شماره تماس، تلفن ثابت، وبگاه (حالا واقعاً نمیخواد بنویسین واسه شیوه، ولی جای دیگه احتمالاً میخواد. البتّه بعضی جاها خودشون قالب میدن که پیشنهاده رُ باید طبق همون تکمیل کنین.)

۴ تعریف مسئله

در اين قسمت هم يک فرد غير فنّي بايد بفهمه مسئله چيه، هم افراد متخصّص. اوّل تعريف كلّي، بعد جزئيّات تخصّصي.

کارکرد این قسمت اینه که کارفرما و کارشناسهای فنّیِ مُعتمدش بفهمن که واقعاً یه مشکلی وجود داره که باید بهش پرداخته بشه. یا اینکه متوجّه بشن یه فنّاوریای وجود داره که میتونه کارهاشون رُ تسهیل کنه.

۵ کارهای انجام شده

کارکردِ این قسمت اینه که کارفرما و کارشناسهای فنّیِ معتمدش، بفهمن که اگه شما طرحُ انجام ندین، با چه هزینهای میتونن چه محصولی رُ استفاده کنن.

۱.۵ محصولهای تجاری

آدرس می دین، قیمت می گین، نقاط قوّت و ضعف شون رُ تحلیل می کنین. توجّه: توی تحلیل کارهای گذشته، نظر شخصی تون رُ نمی گین، به آمار و اسناد رجوع می کنین. خیلی رُک، می گین فلان شرکت، محصولُ با این قیمت ارائه می کنه، بعداً شما، توی هزینه ها، قیمت کمتری پیشنهاد می دین. یا مثلاً خدمات پس از فروشِ یه شرکتی، ۲ ساله ست، شما بگین، ما بیشتر می دیم. البته تحلیل فنّی هم هست دیگه، مثلاً فلان نرمافزار از یه کتابخونه استفاده می کنه مشکلاتِ امنیتی شراخیراً کشف شدن، ما از اون کتابخونه استفاده نمی کنیم؛ همه ی کدش خودمون می زنیم!

۲.۵ پژوهشهای دانشگاهی

مقالهها و پایاننامهها و ... اینارُ اینجا مرور میکنین. کُدهای آماده تو گیتهابُ جاهای دیگه رُ هم باید امتحان کرده باشین و تحلیل کنین. (بالاخره زمینهی تخصّصیتونه دیگه، باید بدونین توش چه خبره و دنیا دست ِکیه)

۶ روش پیشنهادی

اینجا باید بگین که چجوری میخواین اون مسئلهای که تو قسمت ۴ تعریف کردین رُ حل کنین. کارفرما و متخصّصهاش باید بفهمن که روش شما معقول و قابل اجراست و وعدهی سر خرمن نمیدین.

برتریهای فتّیِ روش شما باید تو این قسمت عیان باشه، ولی بهطور ضمنی؛ کسی که متخصّصه، خودش باید بفهمه چه خوبیهایی داره روشِ شما.

۷ مراحل و زمانبندی اجرای طرح

وقتی یه طرحی واسه کسی انجام میدین، نباید بگین: خب قرارداد ببند، پول بده، من کار آخرسر تحویلت میدم. کارفرما داره سرمایه گذاری میکنه، نگران سرمایه و وقتشه؛ آخر هر مرحله، چه خروجیای میکنه، نگران سرمایه و وقتشه؛ آخر هر مرحله، چه خروجیای باید حاصل شده باشه؟

باید یه همچین تعهّدی تو این قسمت به کارفرما بدین و زمانبندی تونُ مشخّص کنین. یه نمودارِ گانت هم میکشین اینجا.

۸ ملزومات و هزینهها

كاركردِ اين قسمت اينه كه كارفرما بفهمه براي اينكه شما طرح براش انجام بدين، چي كارا بايد بكنه.

۱.۸ ملزومات

مثلاً ممکنه بگین من برای جمع آوری مجموعهداده، نیازدارم همهی کارکنان سازمانِ کارفرما به _خط بشن، تا من ازشون نمونه بگیرم. یا مثلاً بگین برای پر کردن پایگاهداده، از همه باید مصاحبه بگیرم.

۲.۸ هزینهها

هزینه های مالی رُ اینجا فهرست کنین. چقدر پول باید بده کارفرما و این پول هارُ بابت چیا باید بده. یه جدول درست کنین، مثل این:

هزینه (دلاری)	مورد	ردیف
	دستمزد روزانهی کاربر غیرمتخصّص برای برچسب زدن دادهها و ساخت مجموعهداده	١

یادتون باشه جدولتون شماره و عنوان داشته باشه. اگه طرحتون تو چند مرحله اجرا میشه، هزینههار واسه هر مرحله جدا قید کنین. در نهایت هم یه «مجموع هزینهها» ارائه کنین؛ یا تو همون جدول یا بهصورت جدا

۹ فهرست منابع و مراجع

تو قسمت ۵ به منابع ارجاع مى دين ديگه؛ همينجورى كه اسمِ مقاله رُ نميارين.