Objaśnienie terminów:

Właściciel finansujący przedsięwzięcie - klient

Maszyna, która mamy wyprodukować - urządzenie

Kroki jakie normalnie występują podczas kontaktu z klientem, które prowadza do realizacji projektów. Można użyć jako szablonu:

Uzyskanie kontaktu z klientem

Cele to:

* Znaleźć potencjalnych klientów
* Nawiązanie kontaktu z klientami
  1. Telefon od sprzedawcy, współpracy
  2. Szukanie firm w intrenecie
  3. Google mapy
  4. Bannery

Rozpoznanie potrzeb klienta

Cele to:

* Znaleźć, gdzie nasze doświadczenie może przydać się przydać
* Czy jest szansa na realizacje projektu z obu stron
  1. Rozeznanie się co klient produkuje
  2. Jak wygląda produkcja i gdzie można procesy usprawnić
  3. Wypytać jaki byłby budżet na projekty
  4. Konsultacja wewnętrzna w zakresie naszych możliwości wykonania oraz pomysłów
  5. Przedstawienie pomysłów i wstępnego planu realizacji w celu wybadania zainteresowania klienta realizacja

1. Tworzenie projektu wstępnego

Cele to:

* Znaleźć jaka jest potrzeba przestrzeni u klienta
* Utworzenie kwotacji na tyle dokładnej, aby rzeczowo przedstawić koszt projektu klientowi
  1. na potrzeby zrozumienia funkcji wstępny projekt aby:
     1. znaleźć jaka jest potrzeba przestrzeni
     2. jaka jest wysokosc pracy dla obslugi, wkladania elemntow, przenoszenia materiału(Prypadek AP12 Thomas Sp.z.o.o.)
     3. kwotacja jak najdokładniejsza z zapasem 20% wartości projektu
  2. Przedstawienie klientowi oraz osobom technicznym, które będą używać lub nadzorować używanie urządzenia, aby:
     1. Znaleźć potencjalne problemy z wymiarami urządzenia

(Czy przestrzeń na hali jest wystarczająca, Czy ktoś z tej przestrzeni nie korzysta przejściowo)

* + 1. Potencjalne problemy z przepływem produkcji i jak urządzenie wpłynie na przepływ

(Czy elementy przetwarzane na urządzeniu będą trafiały zgodnie z obecnym przepływem produkcji, Czy wymaga jakiś dodatkowych wózków suwnic do przemieszczania elementów?)

* + 1. Znaleźć potencjalne problemy z mediami

(Czy trzeba dodać gniazdka, ciśnienie, gaz, drut spawalniczy)

Porozumienie w sprawie realizacji

Cele to:

* Dopracowanie szczegółów nie inżynieryjnych
  1. Czas realizacji
  2. Koszty jakie będą się wiązały z realizacja (maszyna, przestrzeń oraz media wymagane)
  3. Forma umowy, warunków oraz finansowania
     1. Czy wymagana jest zaliczka, sprawdzić stan funduszy, jeżeli wartość projektu przekracza 100 tyś PLN wziąć zaliczkę zwrotna
     2. Umowa dostarczenia urządzenia

Powinna zawierać dane z szablonu umowy.

* + 1. Upewnić się ze nie koliduje to z innymi projektami w realizacji
  1. Podpisać umowę i rozpocząć projekt

Wykonanie projektu docelowego

Cele to:

* Stworzenie dokładnej dokumentacji mechanicznej, elektrycznej, programowej
  1. Kwotacja elektryczna dokładna oraz zamówienie elementów głównych (sterowniki, silniki, panel sterowanie
  2. Projekt mechaniczny dokładny oraz zamówienie elementów zgrubnych (rama, profile, cięcie spawanie podstawy)

Priorytetem powinny być elementy, na które można długo czekać, mogą pomoc w innych aspektach projektu (napędy, przekładnie w celu złożenia częściowego urządzenia, aby mogły posłużyć do testowania elektryki/sterowania)

* 1. Programowanie sterownika oraz panela operatorskiego

Korzystanie z szablonu w celu powielenia ogólnych funkcjonalności zapewnia łatwość uaktualniania znalezionych błędów, poszerzania funkcjonalności

* 1. Zamówienia elektryczne dokładne

Dokładne długości przewodów, rozmieszczenie czujników, dokładna ilość czujników i jakie będą zastosowane

* 1. Utworzenie listy części mechanicznych i zamówienia mechaniczne dokładne
  2. Składanie szafy elektrycznej
     1. Ustalenie przepustów kablowych, aby niebyło kolizji z ramą
     2. Testowanie szafy z podłączonymi elementami (silniki, czujniki, safety)
     3. Zamontowanie wyłączników zasilania
  3. Panel sterowniczy oraz opisy przycisków

Dostarczenie urządzenia

Cele to:

* Oddanie urządzenia do użytku
* Przeszkolenie zespołu
* Podpisanie dokumentów odbioru
  1. Powiadomienie klienta, kiedy będzie możliwe dostarczenie urządzenia
  2. Rozeznanie się w możliwościach transportu
  3. Umówienie się na montaż w miejscu wskazanym przez klienta
  4. Przygotowanie urządzenia do transportu
     1. Upewnienie się ze wszystkie elementy są wystarczająco mocno zamontowane i nie uszkodzą się
     2. Usunąć wszystkie elementy mogące odpaść podczas transportu stwarzając zagrożenie na drodze
  5. Montaż na miejscu klienta
  6. Szkolenie z obsługi
  7. Podpisanie dokumentów odbioru
  8. Nadzorowanie krótkiej produkcji

Wsparcie oraz nadzór nad serwisem

Cele to:

* Wsparcie techniczne używania urządzenia
* Wyciagnięcie jak najwięcej informacji na temat potencjalnych ulepszeń
* Uświadomienie klienta ze urządzeni jest przydatne
  1. Rozmowy co tydzień z obsługa techniczną, jeżeli maszyna jest używana od razu oraz z klientem
  2. Wsparcie techniczne na bieżąco, jeżeli występują problemy rozwiazywanie ich