# קורם מערכות מידע

החוג למדעי המחשב מכללת תל חי

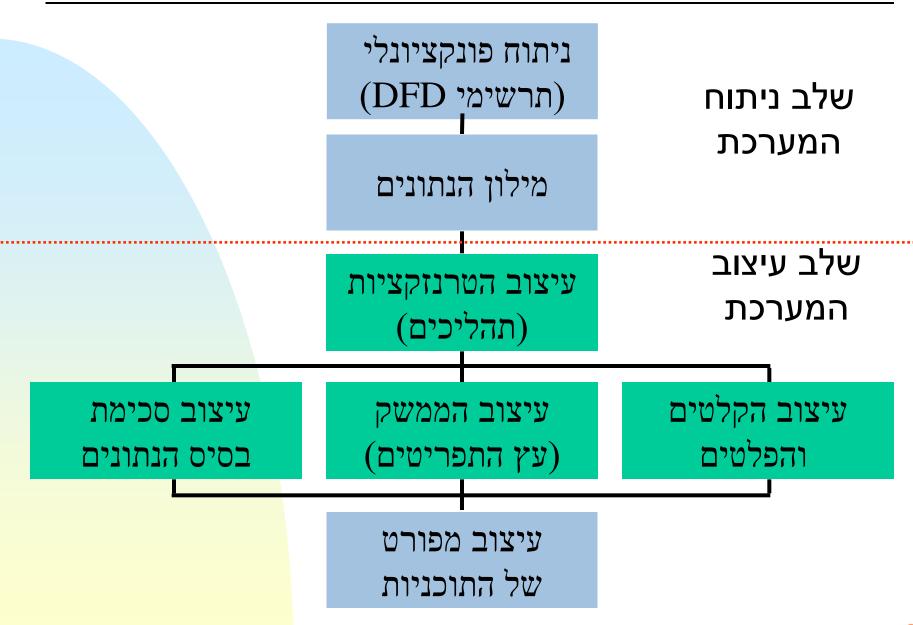
מצגת מספר 11 חקר ישימות

גב' אביבה עבדל

### תזכורת - שלבי הפיתוח



### תזכורת - מתודולוגיית ADISSA לניתוח ולעיצוב מערכת מידע



# שלבי התכנון

הגדרו
התכנו
אפיון
חקר י
ניתוח המיד <i>ו</i>
תכנון
,

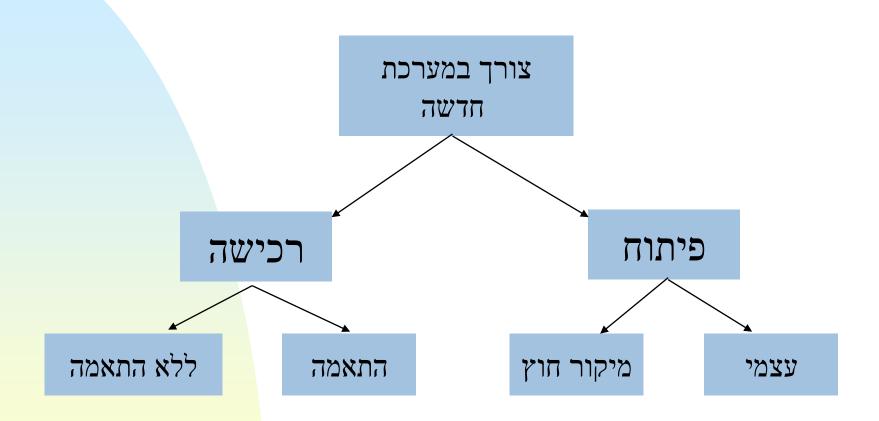
## תזכורת – פעולות בשלב האפיון הראשוני

- הגדרת צרכי המשתמשים מהמערכת מההיבט הלוגי מה המערכת אמורה לבצע (ולא איך).
- בשלב זה מתרגמים את תוצאות חקר המצב הקיים, להגדרות של תכונות המערכת הרצויה, ותהליכי המחשב.
- בסוף שלב האפיון נכתב מסמך שיהיה הבסיס לדרכי פעולה אפשריות

## שלבים בחקר ישימות

- ניתוח דרכי פעולה אפשריות
- (RFP) הכנת דרישה לקבלת הצעות
- ניתוח אמות מידה להערכה והשוואה בין הצעות
  - הערכת תועלות ההצעות
  - השוואת העלויות והתועלות ובחירת ההצעה האופטימלית
    - התקשרות עם הספק הזוכה

## דרכי פעולה אפשריות



### דוגמאות לדפ"אות

### רכישת תוכנה מוכנה (תוכנת מדף)

- מתאים בעיקר למערכות TPS מתאים בעיקר
- מעט שינויים והתאמות, אם בכלל.
  - עלות נמוכה.
  - מועד אספקה קצר.
  - ללא באגים (בעיקרון...)
    - סיכון נמוך..
- <u>החיסרון:</u> לא תמיד מתאים לכל דרישות הא<mark>רגון</mark> ולצורכי המשתמשים

## פיתוח תוכנה מותאמת לצורכי הארגון ע"י בית תוכנה

- כאשר תוכנת מדף לא מתאימה או כאשר נדרשים שינויים רבים מדי.
  - משך פיתוח ארוך.
    - שלות גבוהה.
      - סיכון גבוה.
  - היתרון: התאמת המערכת לדרישות המשתמשים.

### פיתוח עצמי של המערכת ע"י יחידת המידע בארגון

- כמו פיתוח ע"י בית תוכנה.
- מתאים לארגון בו קיימת יח' פיתוח תוכנה.
  - בד"כ חוסך בעלויות.
  - לעתים מסיבות סודיות/בטחוניות.
- יש לוודא שיחידת הפיתוח מסוגלת לעמוד במשימה.

### פיתוח עצמי ע"י המשתמשים

- יישום פשוט ולא מרכזי.
- בד"כ, בעזרת מחוללי יישומים ושפות "דור רביעי".

## מקורות מידע על דרכי פעולה אפשריות

- ידע וניסיון אישי.
- ספרות ועיתונות מקצועית.
  - כנסים והשתלמויות.
- מערכות מידע בארגונים דומים.
- ידע מספקים בכוח RFI (לא להתבלבל לא

# (RFI) דרישה לקבלת מידע

### *מטרה:* קבלת מידע כאשר יש לקבל החלטות בסביבת אי וודאות

- בקשה המופצת לכלל החברות הפוטנציאליות
- הבקשה לא כוללת התחייבות כלשהי של הלקוח או הספק להצעות
  - הבקשה כוללת:
  - תיאור קצר של המערכת העתידית –
  - תיאור כללי של הפונקציונליות (במה המערכת אמורה לתמוך)
    - בקשה לקבלת מידע על פתרונות אפשריים –

# (RFI) דרישה לקבלת מידע

#### -הודעה לעיתונות-בקשה לקבלת מידע (RFI) בדבר מערכת מידע ניהולי לאגף שוק ההון

אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר (להלן: "המזמין") מעוניין להקים מערכת מידע ניהולי שתהווה פתרון כולל לתחקור נתונים עבור האגף. המערכת תהווה תשתית מידע וידע איכותית לקבלת החלטות, באמצעות תחקור מידע על בסיס עולם התוכן העסקי של הנתונים. המזמין מזמין בזה ספקי תוכנה (להלן: "הספק/ים") להגיש מענה לבקשה לקבלת מידע למערכת מידע ניהולי לאגף שוק ההון (להלן: "הבקשה"). הספק יוכל לתת את הפתרון באמצעות תוכנה, מערכת או מוצר (להלן: "המערכת").

לקבלת נוסח הבקשה, יש לפנות לאיש הקשר לבקשה כמפורט להלן ו/או לאתר האינטרנט של המזמין כמפורט להלן.

המענה לבקשה יוגש בנוסח המחייב המופיע בבקשה. המענה יוגש בדואר אלקטרוני עד ליום אי, 2 באוקטובר 2011, בשעה 13:00, לידי איש הקשר לבקשה כמפורט להלן. על הספק לוודא כי הדואייל התקבל ובשלמותו אצל איש הקשר לבקשה.

איש הקשר בכל הנוגע לבקשה: גבי נועה קיסר, רחוב קפלן 1, משרד האוצר, ירושלים. בטלפון: איש הקשר בכל הנוגע לבקשה: גבי נועה קיסר, רחוב קפלן 20-5317750 פקס: 02-5695342 כתובת דואר אלקטרוני:

עותק הבקשה על נספחיה מפורסם בכתובת האינטרנט של המזמין: www.mof.gov.il תחת הבקשה על נספחיה מפורסם בכתובת האינטרנט של המזמין: RFI בקשה לקבלת מידע בדבר מערכת מידע ניהולי לאגף שוק ההון.

למען הסר ספק, יודגש, כי המענה יהיה לבקשה לקבלת המידע המלאה כפי שמופיעה באתר האינטרנט של משרד האוצר ואין במודעה זו כדי לשקף את כל האמור בבקשה לקבלת המידע במלואה. במקרה של סתירה בין האמור במודעה זו לבין האמור בבקשה לקבלת מידע, יגברו הוראות האחרונה.

## (RFI) דרישה לקבלת מידע



## ניתוח דפ"אות ובחירת הדפ"ן (דרך פעולה נבחרת)

זהו שלב לא מובנה, המלווה בהערכות וביצוע אלימינציה של דפ"אות. הערכת דפ"א נעשית ע"פ:



- התאמה למטרות המערכת.
  - התאמה לאילוצים.
- התאמה לדרישות הפונקציונליות.
  - העלות הצפויה.
    - מידת הסיכון.
- השפעה על המשתמשים ועל כלל הארגון.

## דוגמא לטבלת השוואה:

הערות	דפ"א ג - פיתוח תוכנה		קריטריון להשוואה
יתרון גדול	+	_	התאמה למטרות המערכת
	+	+	עמידה באילוצים
יתרון גדול	+	_	התאמה לאפיון הפונקציונלי
	+	_	סיכונים וסיכויי הצלחה
אין הבדל	0	0	עלות חומרה

# רישה לקבלת הצעות - RFP (Request For Proposal)

## מסמך המופנה לספקים בכוח במטרה לקבל מהם הצעות לרכישה או לפיתוח של מערכת המידע החדשה.

הפניה לסוגי הספקים - בהתאם לתוצאות ניתוח הדפ"אות ולבחירת הדפ"ן.

המסמך אמור לתאר בצורה ברורה את:

- התוצרים של הפרויקט –
- להגדיר שלד מתודולוגי לביצוע הפרויקט –
- להגדיר את הדרישות באופן ברור מספיק כדי לצמצם את האפשרות של חוסר
   הבנה או טעויות של הספק

## תוכן מסמך ה- RFP

- 1. נושאים מנהליים:
- איש קשר בארגון.
- מועד אחרון להגשה.
- התחייבויות ואישורים שעל הספק להגיש.
  - .2 תיאור הארגון ומערכת המידע הקיימת.
- 3. מפרט הדרישות הפונקציונליות למערכת החדשה.
  - 4. הדרישות מהספק: מה על הספק להגיש?

## תוכן מסמך ה- RFP

### מתכונת של דרישה לפיתוח תוכנת יישום:

- שם השלב.
- . הפעולות העיקריות שתבוצענה בשלב.
  - לוח זמנים.
    - כוח אדם.
  - מתודולוגיה.
    - כלים.
    - . תיעוד

# דרישה לקבלת הצעה (RFP)



## דרישה לקבלת הצעה (RFP)

### משרד המשפטים תובע 80 מיליון שקל מנס טכנולוגיות: כשלה בפרויקט מחשוב הפרקליטות

<u>נס הקדימה והגישה שלשום תביעה</u> בסך 20 מיליון שקל, בטענה כי משרד המשפטים ביצע שינויים רבים באיפיון מערכת תנופ״ה והפך אותה למעשה למערכת חדשה לגמרי - אך דרש כי נס תעמוד בתקציב ובלו״ז שנקבע מראש

פועם שרביט:

#### 11/2/2009

משרד המשפטים הגיש למחוזי בירושלים תביעה בסך כ-80 מיליון שקל נגד חברת נס טכנולוגיות, בטענה להפרות חוזרות ונשנות של ההסכם להקמת מערכת תנופ״ה (תכנון, ניהול ופיקוח פרקליטות המדינה).

לתביעה צורפו שתי חוות-דעת מומחים, של ד"ר דניאל קרת (מומחה מערכות מידע ולשעבר סגן נשיא אמדוקס) ושל דוד בועז (מומחה להערכת נזקים ולשעבר בכיר באוצר), הקובעות כי נס כשלה בניהול הפרויקט כמעט בכל אספקט של ניהול פרויקט תוכנה, ובין היתר בניהול הזמן, ניהול האיכות, ניהול כוח-אדם ומשאבים, ניהול התקשורת וניהול תכולת הפרויקט.

ב-2005 חתמו הצדדים על הסכם בהיקף כ-35 מיליון שקל, להטמעת מערכת תיוק ותיעוד אלקטרונית מלאה בלשכות הפרקליטות. המערכת אמורה היתה להתבסס על מערכת "בתי משפט הדור הבא" (מיחשוב בתי המשפט) שהיתה אז בשלבי פיתוח מתקדמים, כדי לחסוך בזמן ובכסף. לפני כחצי שנה ביטל משרד המשפטים את ההסכם, והצדדים חלוקים בשאלה מי הפר אותו ואחראי לכישלון פיתוח מערכת תנופ"ה.

# כעת נעבור ל: הערכת הצעות למערכת מידע והשוואתן

### שלבים להערכת הצעות

.1 קבלת הצעות הספקים וניפוי ראשוני.

### : הערכת הצעות.

- א. הערכת העלות המהוונת.
- ב. הערכת התועלת המתקבלת מההצעה.

3. בחירת ההצעה הנבחרת - שקלול עלות תועלת.

### השוואת הצעות

### מדדים להערכת הצעות ולהשוואתן

- השוואת ההצעות שהתקבלו צריכה להתבסס על אמות המידה הבאות:
  - (cost) עלות –
  - (benefit) תועלת –
- הצעה נחשבת טובה יותר ככל שעלותה נמוכה יותר והתועלת הצפויה ממנה רבה יותר
  - ישן 2 בעיות מרכזיות: >
- הערכת העלות והתועלת הצפויה מכל הצעה (עלות קל להעריך בכסף<mark>, תועלת בעייתי</mark>)
- להשוות בין ההצעות כדי לבחור "בהצעה הטובה ביותר" (בד"כ היקרה טובה יותר והזולה נוטה להיות איכותית פחות)
- אמות המידה לביצוע הערכה יש לקבוע במקביל להכנת ה- RFP (כדי לא להיות מושפעים מההצעות שהתקבלו)

### השוואת הצעות

#### תועלת

- . נעריך את התועלת ע"י הכנת רשימת תכונות ומרכיבים
- המקור לכך הם מסמכי האפיון הראשוני וה-RFP לפני הפצתו לספקים.
- אין רשימה אחת, מסוימת ומוסכמת, של תכונות ומרכיבי מע' מידע לפיה נעריך תועלת.
  - לכל רכיב נקבע משקל לפי חשיבותו היחסית. 🗲

### עלות

- ניתן למדוד בצורה כמותית (במונחי כסף)
- יש לבצע היוון עלויות כאשר ישנן עלויות תחזוקה על פני תקופה מ<mark>סוימת (למשל: מספר ></mark> שנים)

## היוון עלויות

### נבחיך ביך:

- עלויות הצטיידות
- עלויות אחזקה ותפעול שוטף -

## דוגמא להיוון לעלויות:

ספק א' - 2,000 ש"ח היום.

ספק ב' - 1,000 ש"ח היום.

.הייח בעוד שנה. 1,000

שיעור התשואה (הריבית) - 10%

## היוון עלויות

## העלויות המהוונות של הספקים הן:

	'ספק ב	'ספק א
$PV_{'2} = 1000 +$	$\frac{1,000}{1+0.1} = 1909.09$	PV <sub>'א</sub> = 2,000 מ"ש

## באופן כללי הנוסחה היא:

$$PV = \sum_{t=1}^{n} \frac{K_{t}}{(1+r)^{t}}$$

### חישוב עלויות נוספות

- 1. עלויות עקיפות:
- א. הדרכת משתמשים.
- ב. תוכנה/מודול נוסף (או חסר).
  - ג. תקופת האחריות.
    - ד. עדכון גרסאות.

.2 תקופת תפעול מערכת המידע.

## חישוב עלויות נוספות - המשך

### 3. הכנסות כספיות נוספות:

- א. מכירת חומרה קיימת.
- ב. מתן שירותי תוכנה לארגונים אחרים.
  - ג. כוח אדם.
- ד. אחרות, כגון: חסכון בחשמל, ציוד משרדי, שטחי אחסון ועוד.

## הערכת הצעות - התועלות

- א. הערכת תועלת במונחי כסף דוגמאות:
  - פיטורי עובדים.
- שחרור/הפחתה בכמות מכונות.

- ב. הערכת תועלות במונחים כמותיים שווי כסף דוגמא:
  - הפחתה בכמויות המלאי.
    - הפחתה בשטחי אחסון.

### הערכת הצעות - התועלות

- ג. הערכת תועלות במונחים כמותיים שאינם שווי כסף דוגמאות:
  - גודל הזיכרון.
  - נפחי אחסון הנתונים.

- ד. הערכת תועלות לא מוחשיות
  - דוגמאות:
  - אמינות/שירות.
  - שביעות רצון לקוחות.

## הערכת תועלות ההצעות באמצעות מודל השקלול

א. עריכת טבלאות להשוואה

ב. מתן ציונים וחישוב ציונים משוקללים

## צריכת טבלאות להשוואה

#### מבנה הטבלה

- יש לסווג התכונות והמרכיבים לנושאים ראשיים (אפשר גם נושאי משנה) -היררכיה
  - לכל נושא יש לקבוע משקל. משקל = מבטא את החשיבות ביחס לכלל הנושאים
    - סך כל המשקלים לנושאים השונים צריך להסתכם ל- 100%
    - אם יש תת נושאים, נקבע משקלים פנימיים המסתכמים ל- 100%.
      - כל הצעה תופיע בעמודה נפרדת (שם ההצעה = כותרת העמודה)
    - לכל סעיף בכל הצעה יינתן ציון (בסולם 100-0, 0-1, אפשר גם אחר)
      - ניתן להכין טבלה לכל נושא (אם יש הרבה תתי נושאים)
        - ניתן להשתמש בגיליון אלקטרוני להכנת הטבלה

## שקלול חלופות – דוגמה לקביעת ציון

ציון	<u>שרות</u> (משקל=√15%)
100	שרות במקום האתר
80	זמן תגובה עד 4 שעות 🔷
60	זמן תגובה עד יום
20	זמן תגובה עד שבוע 🔷
	(משקל=10%) <u>תיעוד למשתמש</u>
100	תיעוד מלא עברית/אנגלית 🔷
<b>70</b>	תיעוד מלא אנגלית
<b>50</b>	תיעוד חלקי אנגלית 🔷
10	אין תיעוד

## דוגמא להשוואת חלופות

קריטריון	משקל	הצ ציון	עה א' משוקלל	ציון	צעה ב' משוקלל
התאמה לצורך התאמה לאסטרטגיה תפעול משך ביצוע	15% 10%	9 10 8 6	2.7 2.5 1.2 0.6	8 8 10 9	2.4 2.0 1.5 0.9
סיכון קלות הטמעה <b>סה"כ</b>	10% 10%	6	0.6 <u>0.6</u> 8.2	9	0.9 <u>0.8</u> 8.5

#### השוואת הצעות

#### קביעת ציון ומשקלים - דוגמא

מודל השקלול וקביעת התועלת הסופית של כל הצעה: >

הצעה ב	הצעה א	משקל(%)	אמינות (25%)
100	90	50	CPU אמינות
90	80	30	אמינות דיסקים
99	95	20	אמינות מדפסות
95	88	100	ציון משוקלל

טבלה זו מראה את התועלת של אמינות בלבד, כך נעשה עבור כל א<mark>ספקט, ונשקלל את הציונים</mark> שלהם ע"פ המשקל של כל אספקט. כך נקבל ציון סופי של התועלת עבור כל הצעה. את הציון הסופי נכתוב באחוזים (90%/ 0.9)

## השוואת הצעות

=80\*25%+80\*25%+88\*25%+100\*18%+90\*7%

=90\*50%+80\*30%+95\*20%

#### קביעת ציון ומשקלים - דוגנּג

#### מודל השקלול וקביעת התועלת הסופית 🥕 🧲 הצעה:

הצעה ג	צעה ב		הצעה א	משקל(%)	נושא / תכונה
84.6	94.8	8	86.3	30	חומרה
70	100		80	25	גודל זיכרון
90	90		80	25	מהירות עיבוד
87	95		88	25	אמינות
90	100		90	50	CPU אמינות
80	90	80		30	אמינות דיסקים
90	90		95	20	אמינות מדפסות
90	100		100	18	נפח אחסון
95	80		90	7	אפשרות הרחבה
				40	תוכנה
			•••		
				30	оеק
				100	ציון סופי

# השוואות עלות-תועלת ובחירת הצעה אופטימלית

#### בחירת ההצעה האופטימלית

## שלב מקדים

ניפוי הצעות נחותות

\* שימו לב - לא ניפוי ראשוני.

#### <u>הצעה נחותה - הגדרה:</u>

הצעה שיש לפחות הצעה אחת אחרת שאינה ג<mark>רועה ממנה</mark> באמת מידה, אך טובה ממנה באמת מידה אחרת.

## בחירת ההצעה האופטימלית

#### :אצעה נחותה - דוגמא:

לצעה ד'	הצעה ג'	'הצעה ב	הצעה א'	הגורם
500	500	400	700	עלות
0.6	0.8	0.5	0.9	תועלת

## הצעה ד' היא הצעה נחות<mark>ה.</mark>

#### השוואת הצעות

.1. השוואה עפ"י דירוג העלות או התועלת.

.2 השוואה עפ"י יחס עלות: תועלת

הבעיה: לא מתייחס לערכים אבסולוטיים ש<mark>ל העלות</mark> והתועלת או למשקלם.

## השוואה על פי שקלול עלות ותועלת

שלב ראשון - נרמול עלויות. שלב שני - שקלול עלות ותועלת.

## שלב ראשון

הבעיה - ערכי התועלת הם בין 0 לבין 1. הערכים הכספיים הם במספרים אבסולוטיים.

ולכן - יש לתרגם את הערכים הכספיים האבסולוטיים לערכים שבין 0 לבין 1.

## נרמול עלויות - דוגמא

# התקבלו ההצעות הבאות:

הצעה ד	הצעה ג	הצעה ב	הצעה א	
1800	1750	1650	1500	עלות
0.7	0.4	0.6	0.5	תועלת

#### 'גרמול עלויות - שיטה א

ההצעה הזולה ביותר מקבלת ציון עלות מנורמלת 1. הציון של יתר ההצעות קטן באופן יחסי, עפ"י:

$$NC_i = \frac{C_{\min}}{C_i}$$

כאשר:

$$NC_{\min} = 1$$

## 'א שיטה א' נרמול עלויות

הצעה ד	הצעה ג	הצעה ב	הצעה א	
1800	1750	1650	1500	עלות
0.7	0.4	0.6	0.5	תועלת
$\frac{1500}{1800} = 0.833$		$\frac{1500}{1650} = 0.91$	1	שיטה א

#### 'ברמול עלויות - שיטה ב'

ההצעה הזולה ביותר מקבלת ציון עלות מנורמלת השווה לציון ההצעה בעלת התועלת המרבית.

בציון של יתר ההצעות קטן באופן יחסי, עפ"י:

$$NC_i = \frac{C_{\min}}{C_i} \times B_{\max}$$

כאשר:

$$NC_{\min} = B_{\max}$$

## 'ב שיטה ב' נרמול עלויות

הצעה ד	הצעה ג	הצעה ב	הצעה א	
1800	1750	1650	1500	עלות
0.7	0.4	0.6	0.5	תועלת
$\frac{1500}{0} = 0.833$		<u>1500</u>	1	שיטה א
1800		1650 = 0.91		
$\frac{1500}{1800}$ ×0.7=0.58		$\frac{1500}{1650} \times 0.7 = 0.64$	0.7	שיטה ב

### נרמול עלויות - שיטה ג'

- \* ההצעה הזולה ביותר מקבלת ציון עלות מנורמלת השווה לציון ההצעה בעלת התועלת המרבית.
- \* ההצעה היקרה ביותר מקבלת ציון עלות מנורמלת השווה לציון ההצעה בעלת התועלת הפחותה ביותר.

$$NC_{i} = \frac{\left(C_{\text{max}} - C_{i}\right)\left(B_{\text{max}} - B_{\text{min}}\right)}{\left(C_{\text{max}} - C_{\text{min}}\right)} + B_{\text{min}}$$

באשר:

$$NC_{\min} = B_{\max}$$
 $NC_{\max} = B_{\min}$ 

### נרמול עלויות - שיטה ג'

הצעה ד	הצעה ג	הצעה ב	הצעה א	
1800	1750	1650	1500	עלות
0.7	0.4	0.6	0.5	תועלת
$\frac{1500}{1800} = 0.833$		$\frac{1500}{1650} = 0.91$	1	שינה א
$\frac{1500}{1800}$ ×0.7=0.58		$\frac{1500}{1650}$ × 0.7=0.64	0.7	שיטה ב
0.5		₩.6	0.7	שיטה ג

 $\frac{(1800-1650)*(0.7-0.5)}{(1800-1500)} + 0.5 = 0.6$ 

#### 'דרמול עלויות - שיטה ד

נקראת גם שיטת נרמול החסכון:

$$NC_{i} = \frac{CMAX - C_{i}}{CMAX}$$

כאשר CMAX הוא הסכום המרבי שהארגון <mark>מוכן להשקיע</mark> בפיתוח מערכת המידע.

#### 'דרמול עלויות - שיטה ד

#### נניה כי CMAX =2000:

$$\frac{2000-1500}{2000} = 0.25$$
 :'אניה א':

$$\frac{2000-1650}{2000} = 0.18$$
 בינה ב':

$$\frac{2000-1800}{2000} = 0.10$$
 בצעה ד':

## בחירת הספק - חישוב תוחלת התועלת

#### נחשב ע"פי השיטה השנייה:

הצעה ד	הצעה ב	הצעה א	משקלות	
0.58	0.64	0.7	0.8	עלות מנורמלת
0.7	0.6	0.5	0.2	תועלת

$$0.8*0.7 + 0.2*0.5 = 0.66$$

הצעה א':

$$0.8*0.64 + 0.2*0.6 = 0.63$$

הצעה ב':

$$0.8*0.58 + 0.2*0.7 = 0.60$$

:'ז הצעה

# גרף עלות תועלת

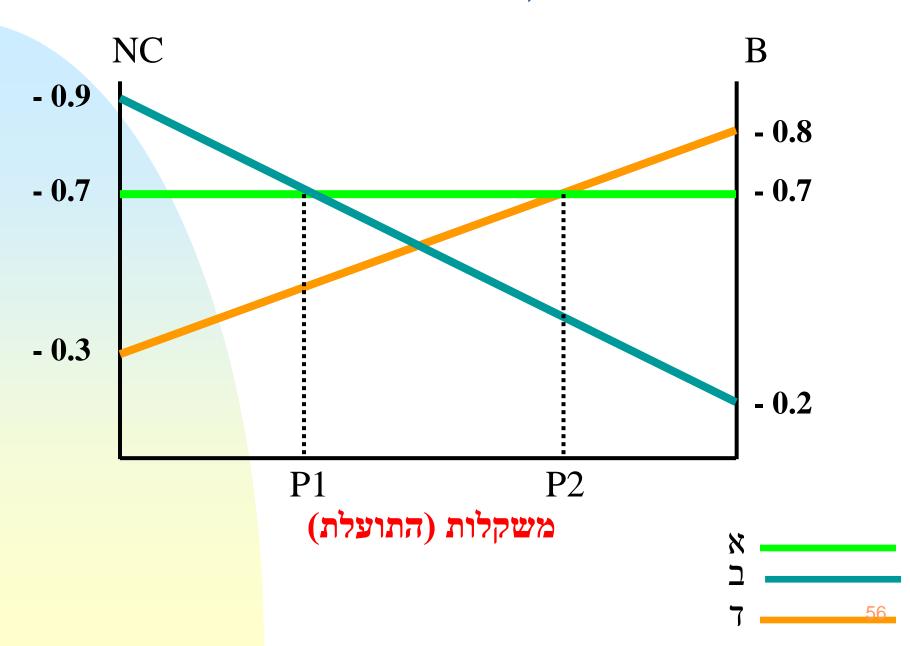
## גרף עלות תועלת

- \* כאשר לא נתונות משקלות לעלות ולתועלת.
- \* משמש לבחינת תחומי ערכים ונקודות איזון בין ההצעות.

#### נשרטט גרף עלות-תועלת לנתונים הבאים:

הצעה ד	הצעה ב	הצעה א	
0.3	0.9	0.7	עלות מנורמלת
0.8	0.2	0.7	תועלת

## גרף עלות תועלת



## חישוב נק' החיתוך

נקודת חיתוך מחושבת ע"פי המשוואה:

(1-P) \* 
$$NC_i + P*B_i = (1-P) * NC_j + P*B_j$$

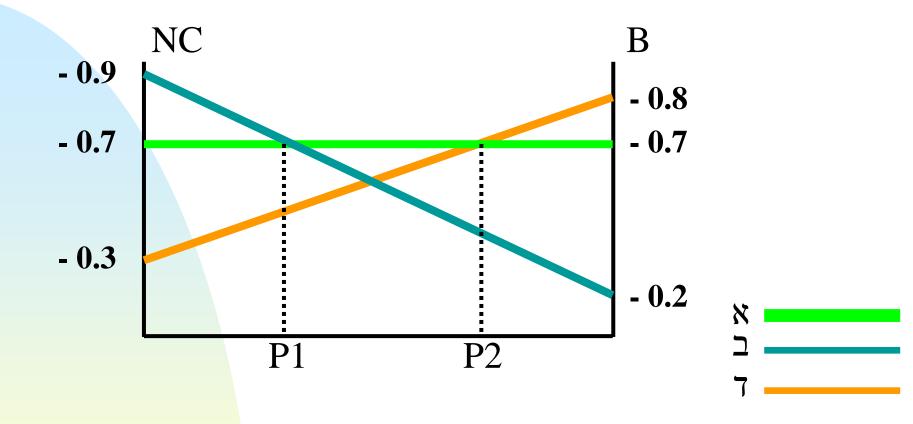
 $: \mathbf{P}_1$  אישוב

$$(1-P_1) * 0.9 + P_1*0.2 = (1-P_1) * 0.7 + P_1*0.7$$
  
 $P_1 = 0.28$ 

 $: \mathbf{P}_2$  אישוב

$$(1-P_2) * 0.3 + P_2*0.8 = (1-P_2) * 0.7 + P_2*0.7$$
  
 $P_2 = 0.8$ 

#### מסקנות....



עד משקל תועלת של 0.28 נעדיף את הצעתו של ספק ב'. בין משקל תועלת של 0.28 לבין 0.8 נעדיף את ה<mark>צעתו של ספק א'.</mark> מעל משקל תועלת של 0.8 נעדיף את הצעתו של ספק ד'.

## חקר ישימות - סיכום

	Main Actions	Sub-Phase	שלב
	איתור והגדרת דפ"א•	איתור דפ"א	
• הכנת מסמך RFP		RFP הכנת מסמך	
זלית	ניתוח עלות ניתוח תועלת ניתוח עלות/תועלת בחירת ההצעה האופטינ	הערכה והשוואה	חקר ישימות
	•בחירת ספק •הכנת תכנית פיתוח	התקשרות והכנת תכנית פיתוח	