

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP HÀ NỘI – BÀI GIẢNG ĐIỆN TỬ



KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

BỘ MÔN CÔNG NGHỆ PHẦN MỀM

QUẢN LÝ CÁC DỰ ÁN CÔNG NGHỆ THÔNG TIN Bài 2.KHỞI TẠO DỰ ÁN

Biên soạn: Trần Tiến Dũng, Nguyễn Thái Cường

Trình bày: Nguyễn Đức Lưu



MỤC TIÊU



1. Trước khi lên lớp

- Phân tích nhu cầu của khách hàng và tính khả thi của các dự án đề xuất.
- Tổ chức các hoạt động học tập online theo nhóm về việc khởi tạo dự án.
- 2. Khi lên lớp
- Trình bày các phương pháp lựa chọn dự án
- Phân tích được các thành phần của hợp đồng và dự thảo được hợp đồng.
- 3. Sau khi lên lớp
- Dự thảo và thực hiện ký kết hợp đồng với đối tác ngoài trường



NỘI DUNG



2.1. Xác định nhu cầu và yêu cầu

2.2. Nghiên cứu khả thi

2.3. Phương pháp lựa chọn dự án











NHU CẦU, MONG MUỐN, VÀ YÊU CẦU



NHU CẦU (THIẾT YẾU)

Needs

- · States of deprivation
- Physical food, clothing, shelter, safety, water
- Social belonging and affection
- Individual knowledge and self-expression

MONG MUỐN (KHÔNG THIẾT YẾU)

Wants

A want is a product desired by a customer that is not required for us to survive. So, want is the complete opposite of need, which is essential for our survival.

YÊU CẦU (CÓ KHẢ NĂNG THANH TOÁN)

Demands

If a customer is willing and able to buy a need or a want, it means that they have a demand for that need or a want.



2.1 XÁC ĐỊNH NHU CẦU VÀ YÊU CẦU



Khởi tạo dự án Xác định một dự án mới hoặc một giai đoạn mới của dự án hiện tại và các nguồn lực được cam kết cho dự án.



Nhu cầu



Yêu câu







Cơ hội



2.1 XÁC ĐỊNH NHU CẦU VÀ YÊU CẦU(tiếp)











Vấn đề cần giải quyết





2.1 XÁC ĐỊNH NHU CẦU VÀ YÊU CẦU(tiếp)



Theo PMBOK, có 7 nhu cầu và yêu cầu



1. Nhu cầu thị trường



2. Cơ hội kinh doanh hoặc nhu cầu kinh doanh



3. Yêu cầu khách hàng



2.1 XÁC ĐỊNH NHU CẦU VÀ YÊU CẦU(tiếp)





4. Công nghệ tân tiến



5. Yêu cầu hợp pháp



6. Tác động sinh thái



7. Nhu cầu xã hội



2.2 NGHIÊN CỨU KHẢ THI





Xác định khả năng tồn tại để đưa ra quyết định cuối cùng trước khi bắt đầu một dự án



Tiến hành các dự án riêng biệt, các tiểu dự án hoặc giai đoạn đầu tiên của một dự án



2.2 NGHIÊN CỨU KHẢ THI(tiếp)





Những người tiến hành nghiên cứu khả thi không nên là người sẽ làm việc trong dự án



Các thành viên trong nhóm dự án ảnh hưởng đến kết quả khả thi





Dự án thường được lựa chọn trên cơ sở:



Thị phần



Lợi ích kinh tế



Tỷ suất hoàn vốn



Lòng trung thành của khách hàng



Nhận thức cộng đồng





- ❖ Tập trung vào nhu cầu chung
- Phân tích SWOT (mạnh, yếu, cơ hội và nguy cơ)
- Dùng WSM (mô hình tính điểm có trọng số -Weighted Scoring Model)
- Phân tích tài chính...





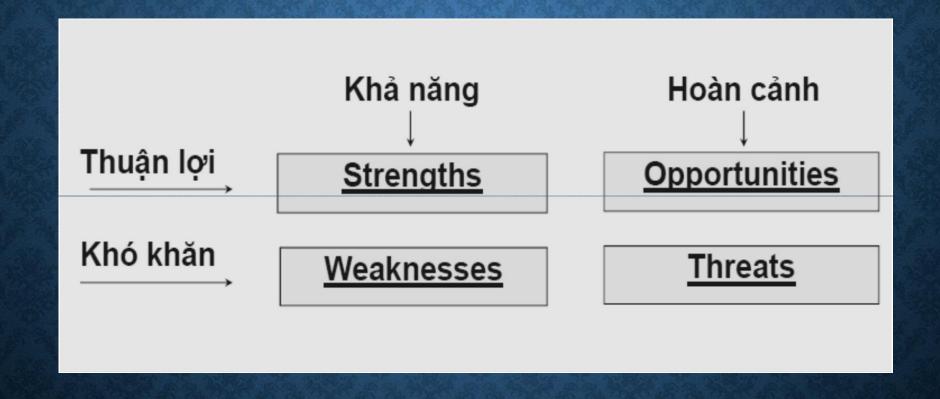
2.3.1 Tập chung vào nhu cầu chung

- ❖ Ba tiêu chuẩn:
 - Nhu câu (need)
 - Tài chính (fund)
 - Sự sẵn lòng (will)





2.3.2 Phân tích SWOT







2.3.3 Mô hình tính điểm có trọng số

- * Xác định tiêu chuẩn quan trọng
- ❖ Gán trọng số theo tỷ lệ %
- Cho điểm cho mỗi tiêu chuẩn của dự án
- Tính điểm từng dự án





2.3.4 Phân tích tài chính

- ❖ Phân tích NPV (Net present value): Giá trị hiện tại tinh, tính lời lỗ qui đổi theo thời điểm hiện tại
- ❖ ROI (Return on investment) = (total discounted benefits - total discounted costs) / discounted costs: Kết quả thu được nhờ đầu tư.
- Thời gian hoàn vốn (Payback period).



THU THẬP YÊU CẦU



- Đối với một số dự án CNTT, thật hữu ích khi phân chia các việc phát triển yêu cầu thành các mục: khám phá, phân tích, đặc tả, và thẩm tra.
- Cẩn sử dụng một phương pháp lặp để xác định yêu cầu kể từ khi chúng còn không rõ ràng trong giai đoạn đầu dự án



PHƯƠNG PHÁP THU THẬP YÊU CẦU



- Phỏng vấn
- ❖ Nhóm quan tâm và hội thảo
- Sử dụng nhóm sáng tạo và kỹ thuật ra quyết định
- Questionnaires and surveys
- Quan sát
- ❖ Tạo bản mẫu
- Đánh giá theo chuẩn (Benchmarking)