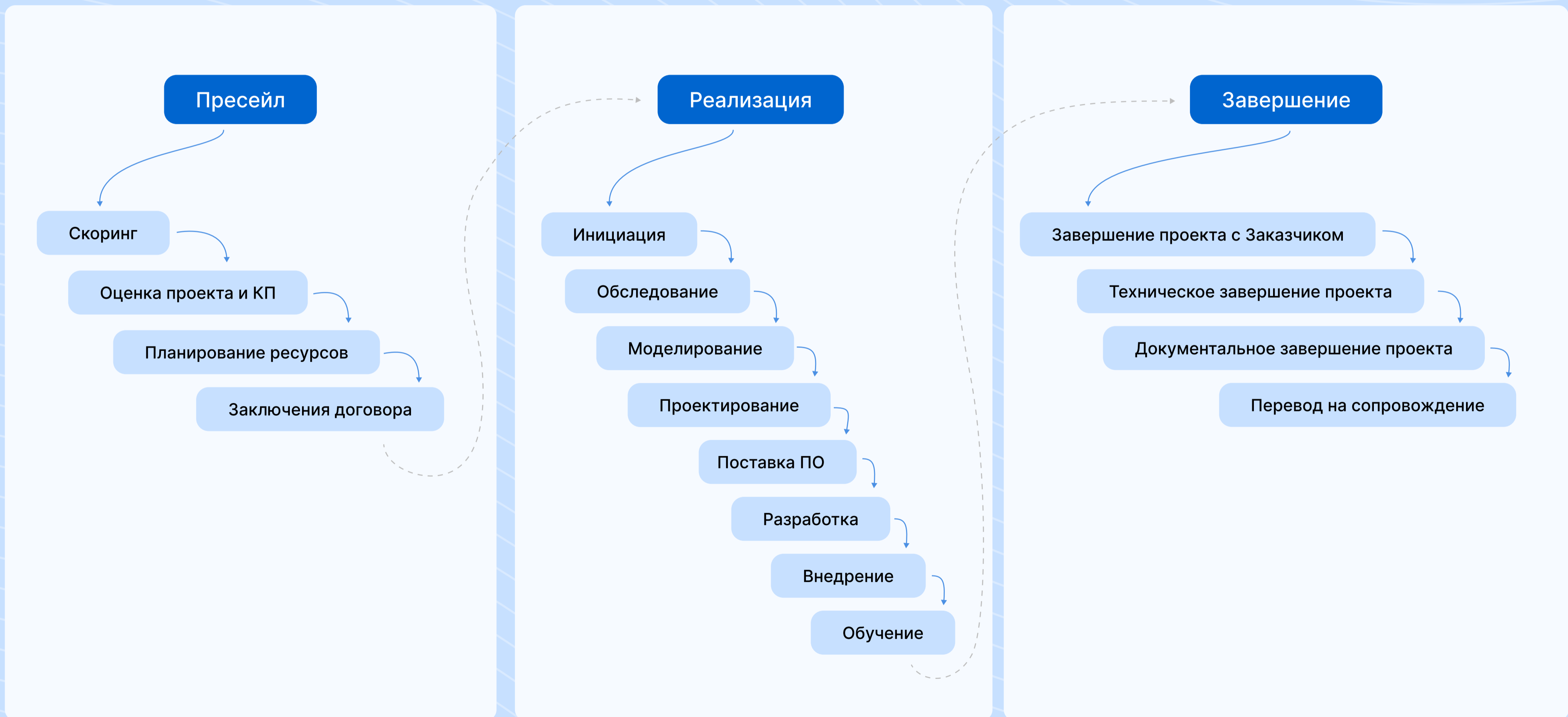


Жизненный цикл проекта ИС

Внедрение информационных систем требует четкой структуры и управления на всех этапах. Жизненный цикл проекта описывает шаги от переговоров с заказчиком до сопровождения решения, позволяя определить цели, план работ и минимизировать риски. Проект включает фазы Пресейл, Реализация и Завершение. Набор задач каждой фазы зависит от масштаба и специфики бизнеса, что обеспечивает гибкое и эффективное достижение целей.



Фаза Пресейл	Продажа заказчику проекта на удовлетворяющих нас условиях и планирование ресурсов	<ul style="list-style-type: none">• Проверка востребованности и реализуемости идеи• Расчет потребности в ресурсах• Планирование проекта• Запуск проекта• Выявление и управление рисками (которые могут реализоваться в проекте)
Скоринг	Оценка приоритетности лида	Всесторонняя оценка потенциального проекта для принятия решения о приоритетности обработки и объема трудозатрат на пресейл.
Оценка Проекта	Подготовка внутренней сметы и КП для заказчика	<ul style="list-style-type: none">• Изучение задачи заказчика и соотнесение ее с имеющимся у нас опытом• Формирование КП• Формирование сметы• Получения решения заказчика• Формирование предварительного плана работ
Планирование ресурсов	Создание договоренностей с сотрудниками и подрядчиками	Выбор и бронирование исполнителей и администраторов проекта
Заключения договора	Юридическая фиксация договоренностей о проекте	Подписание рамочного договора. Подписание ДопСоглашения на работы. Подписание плана-графика (в составе ДС)

Фаза Реализация	Выполнить проект и запустить систему в рабочую эксплуатацию.	<ul style="list-style-type: none"> • Проверка востребованности и реализуемости идеи • Расчет потребности в ресурсах • Планирование проекта • Запуск проекта • Выявление и управление рисками (которые могут реализоваться в проекте)
Инициация	Подготовить и согласовать основные параметры и правила управления проектом с заказчиком.	<ul style="list-style-type: none"> • Создание команды проекта со стороны исполнителя. • Знакомство с командой заказчика. • Определение основных целей и задач проекта. • Подготовка и согласование Устава проекта. • Подготовка Паспорта проекта.
Обследование	Сбор детальной информации по проекту. Оценить риски, зафиксировать цели, ожидания и ограничения получить реалистичный работ	<ul style="list-style-type: none"> • Обследование (аудит) позволяет определить более детально требования по задаче заказчика • Выявление ЛПР и ожиданий заказчика. • Описание бизнес процессов "как есть" и "как будет" • Формализация целей проекта • Выявление ограничений
Моделирование	Определить функциональные разрывы (доработки), устранить риск недопонимания относительно того, как будет реализован проект	<ul style="list-style-type: none"> • Настройка стенда на базе типовой системы • Формирование описания процессов "как будет" • Демонстрация заказчику работы его бизнес-процессов в конкретном прикладном решении (без учета доработок) • Фиксация функциональных разрывов • Разработка прототипа
Проектирование	Разработка всей технической информации для реализации проекта.	<ul style="list-style-type: none"> • Определение правильной архитектуры решения, функциональных ролей, процессов, составов данных для процессов. • Разработка технического задания • Разработка частного технического задания
Поставка ПО	Поставка ПО лицензий заказчику	Продажа заказчику ПО, в котором будет реализован проект, как правило, включает работу сервис-инженера по установке ПО на серверах заказчика.
Разработка	Реализация технических задач, разработанных на этапе проектирования	Программирование, внутреннее тестирование, промежуточная демонстрация заказчику, финальная демонстрация и приемка, исправление выявленных несоответствий. Разработка и сдача прототипа (при необходимости)
Внедрение	Запуск продукта в промышленную эксплуатацию.	Перенос реальных данных в разработанный продукт, начало работы заказчика в новом продукте, тестовое моделирование процессов в готовом продукте, выявление и исправление недочетов и несоответствий, подготовка документации по продукту.
Обучение	Успешная эксплуатация нового продукта всеми участниками процесса.	Разработка инструкций и юзкейсов, обучение пользователей, сбор обратной связи по продукту.

Фаза Завершение	Произвести полный взаиморасчет по проекту с заказчиком. Вывести заказчика на новые блоки работ.	<ul style="list-style-type: none">• Подведение итогов проекта как с Заказчиком, так и внутри команды.• Фиксация накопленного опыта.• Перевод на сопровождение.
Завершение проекта с Заказчиком	Встреча с заказчиком - подведение итогов проекта.	Получение обратной связи от заказчика и формального подтверждения о завершении проекта.
Техническое завершение проекта	Отсутствие технических долгов перед заказчиком. Подготовка продукта к передаче на сопровождение.	Полученная экспертиза по проекту сохранена в базе знаний, оценка насколько была использована предыдущая накопленная экспертиза в ходе реализации проекта.
Перевод на сопровождение	Продажа заказчику дополнительных услуг компании, контроль работы внедренного продукта.	Подписание приложения на сопровождение, передача внутри команды или заказчику, согласование SLA и формата поддержки
Документальное завершение проекта (с заказчиком)	Юридическое закрытие контракта, окончательный взаиморасчет.	Получение закрывающих документов, обратной связи, окончательный расчет с заказчиком.