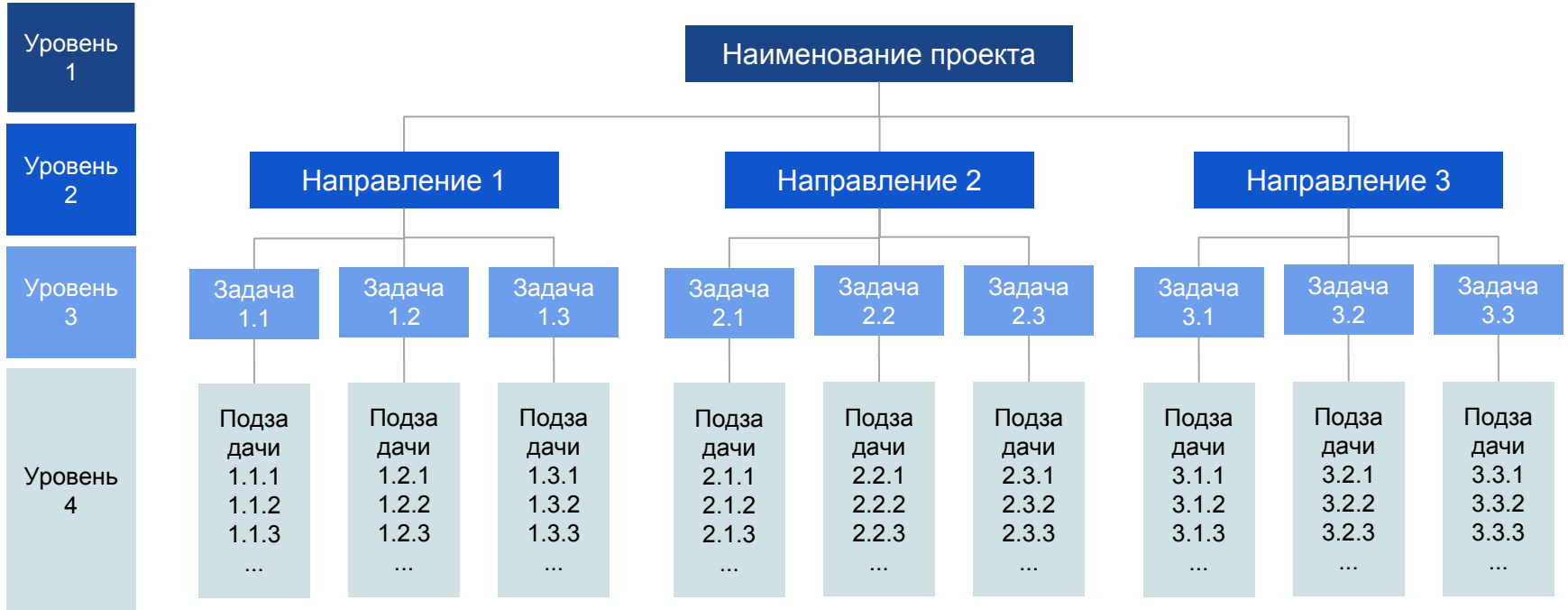
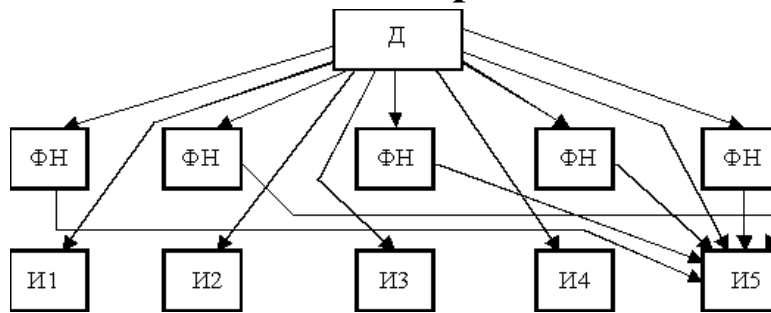


# Иерархическая структура работ:

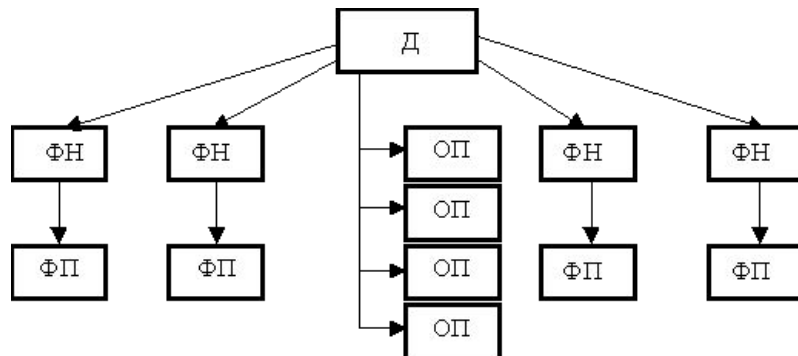
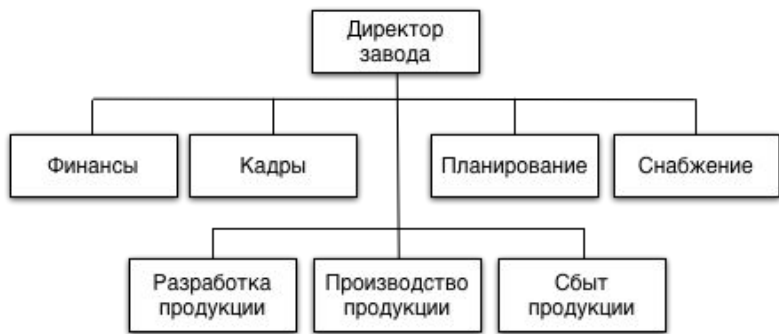


# Типы организаций (линейно-функциональная)

## Линейный тип организации

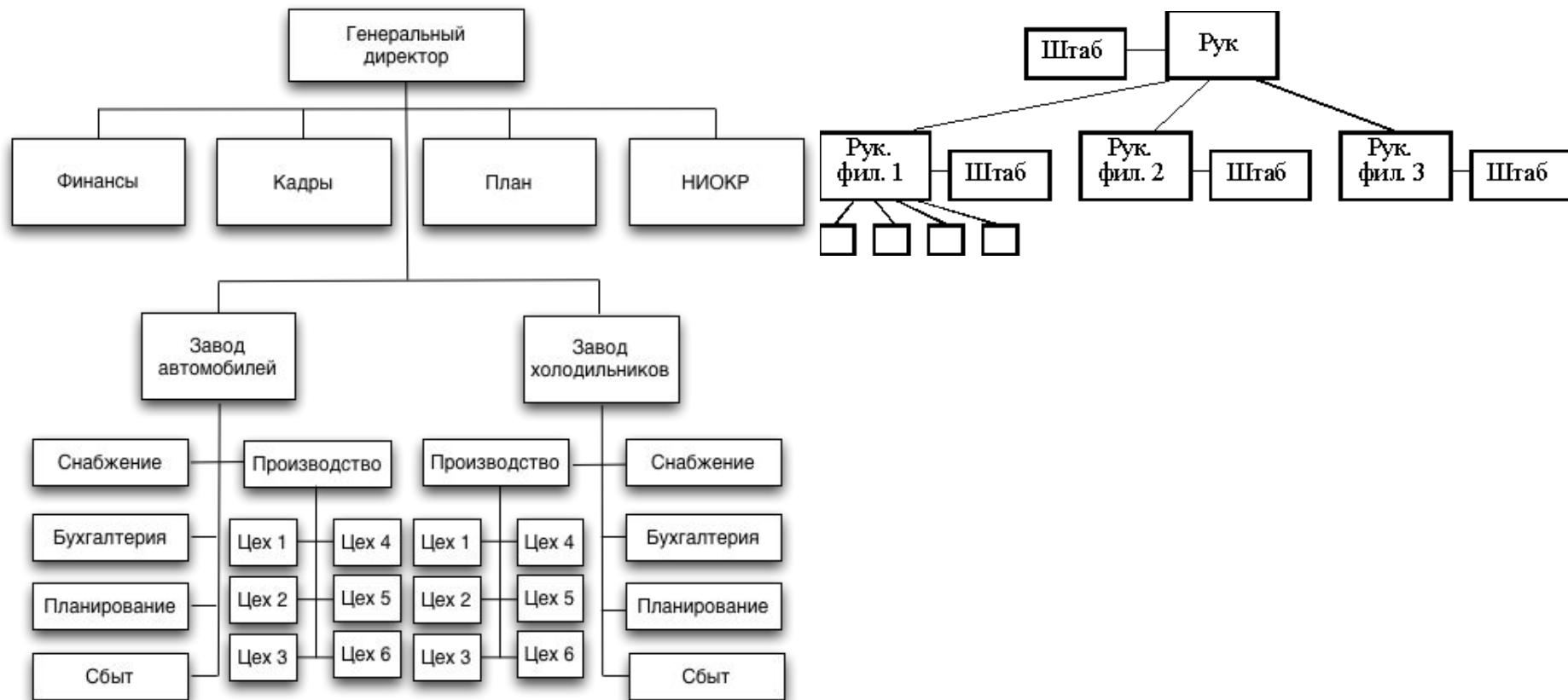


## Линейно-функциональный тип организации

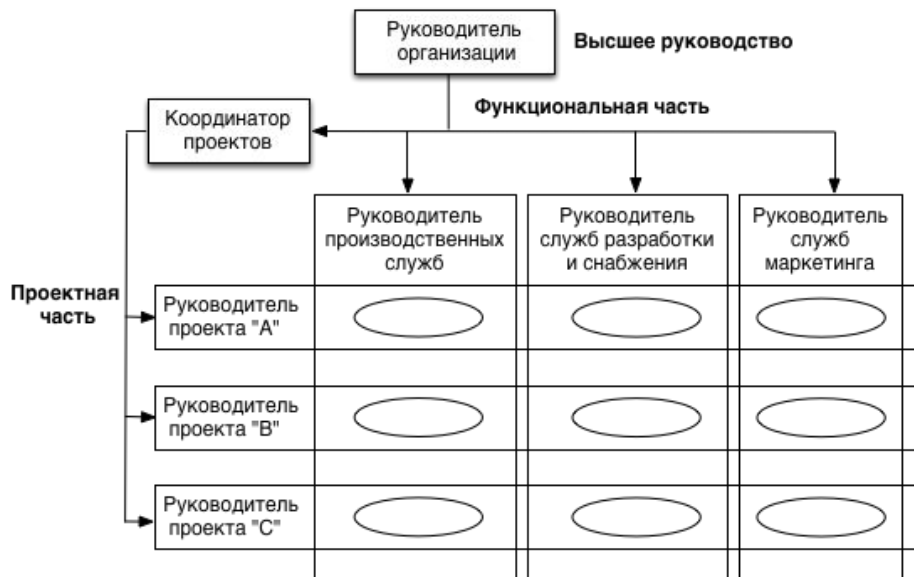


Д- директор; ФН - функциональный начальники; ФП - функциональные подразделения; ОП - подразделения основного производства.

# Типы организаций (дивизионная)



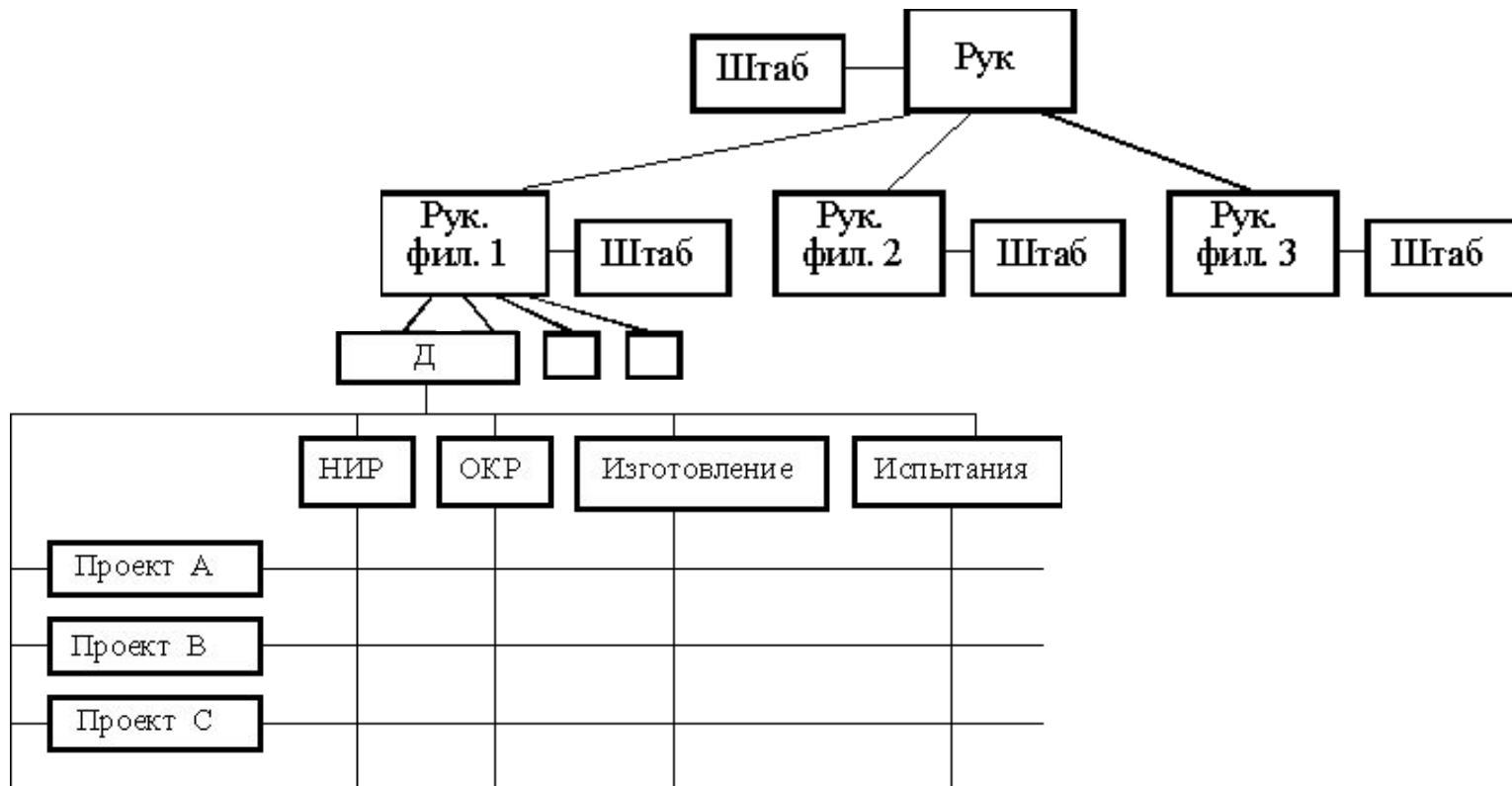
# Типы организаций (матричная структура)



○ Матричные ячейки, или группы



# Типы организаций (множественная структура)



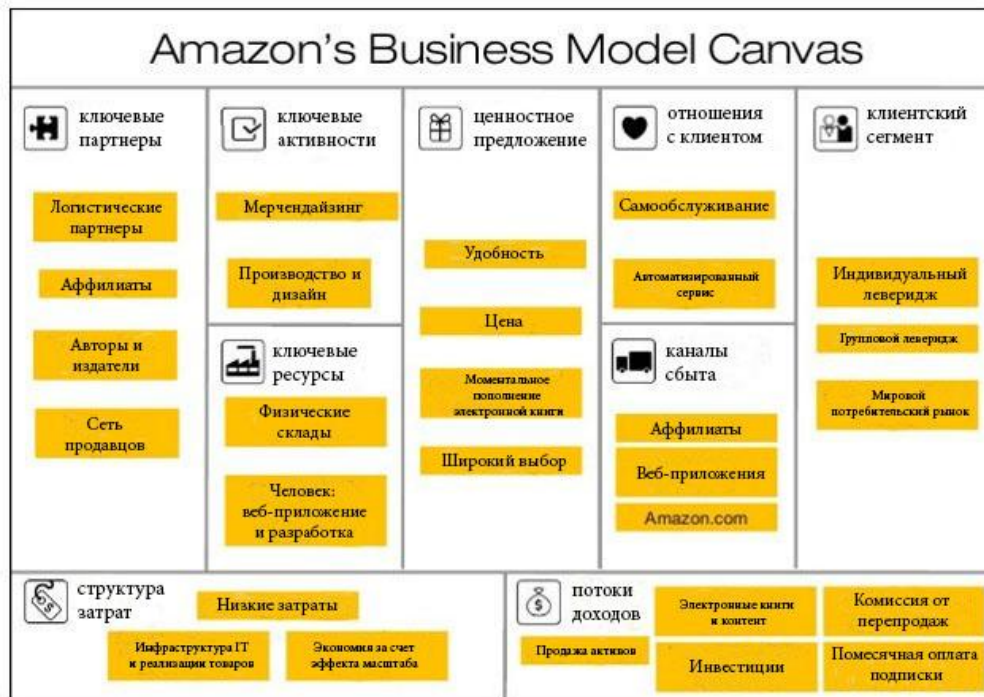
# Инициация проекта



# Бизнес модель



# Пример бизнес модели Amazon





# Определение заинтересованных сторон проекта



# Технико-экономическое обоснование

## Техника:

- Организационная структура
- Производство
- Реализация (Продажи)
- Маркетинг
- SWOT-анализ
- Конкурентные преимущества

## Экономика:

- Доход
- Выручка
- Постоянные расходы
- Переменные расходы
- Налоги
- Фонд оплаты труда (ФОТ)
- Чистый дисконтированный доход
- Индекс доходности (PI)
- Внутренняя норма доходности (IRR)
- Точка безубыточности
- Период окупаемости инвестиций (PB)

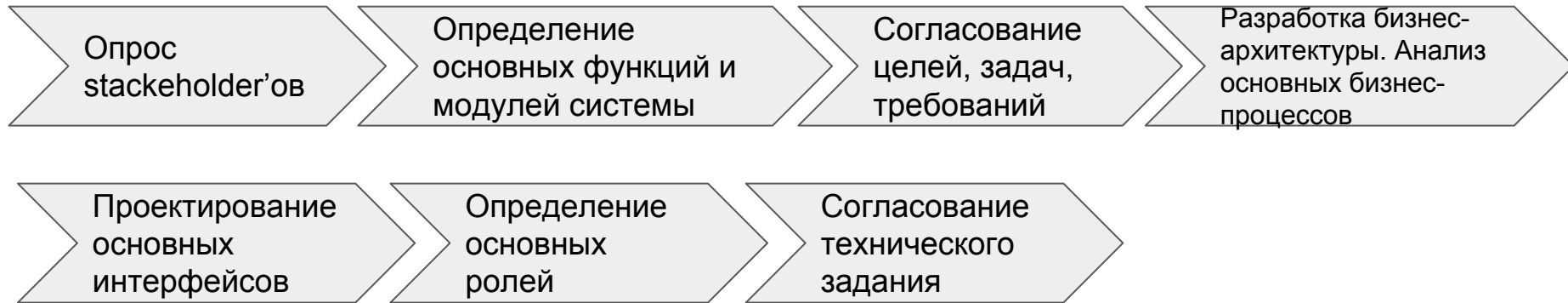


# Разработка технического задания

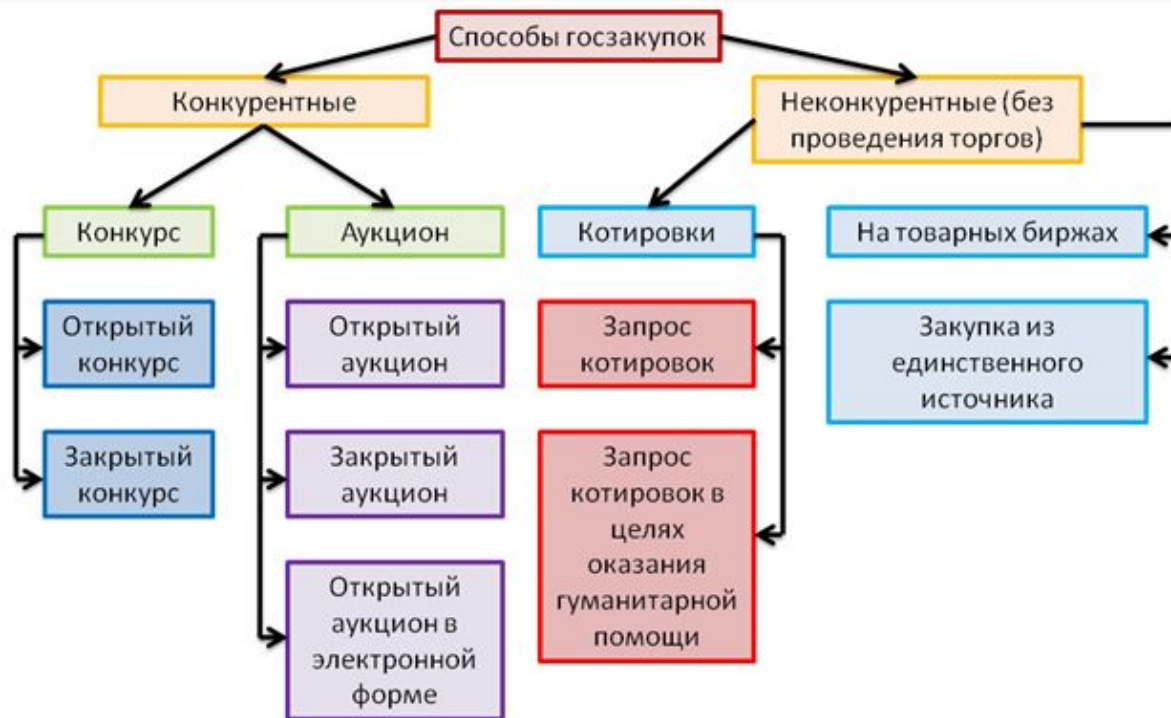
## Стандарты

1. ГОСТ 19.201-78. Единая система программной документации. Техническое задание. Требования к содержанию и оформлению
2. ГОСТ 34.602-89. Информационная технология. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Техническое задание на создание автоматизированной системы
3. IEEE STD 830-1998
4. ISO/IEC/ IEEE 29148-2011
5. RUP
6. SWEBOOK, BABOK, DAMA DMBOK и другие

# Разработка технического задания



# Способы госзакупок



# Устав проекта

- Обоснование проекта (ЗАЧЕМ мы делаем проект?)
- Цели и задачи (Каких целей мы хотим добиться? ЧТО мы планируем сделать?)
- Критерии успешности (Как мы поймем, что достигли целей?)
- Описание рисков
- Основные вехи/этапы (Наши “гвозди”)
- Бюджет
- Сроки проекта

# Устав проекта

- Допущения и ограничения
- Основные заинтересованные лица
- Ответственность и роли
- Проектная команда
- Управление изменениями
- Решение эскалаций и конфликтов



# Продажи IT-проектов в b2b

## Презентация продукта/ услуги

- Первичный контакт
- Выявление потребностей
- Выход на лиц, принимающих решение
- Презентация продукта/услуги
- Согласование концепции решения

## Техническое решение

- Проработка и согласование технического решения
- Презентация технического решения (или прототипа)

# Продажи IT-проектов в b2b

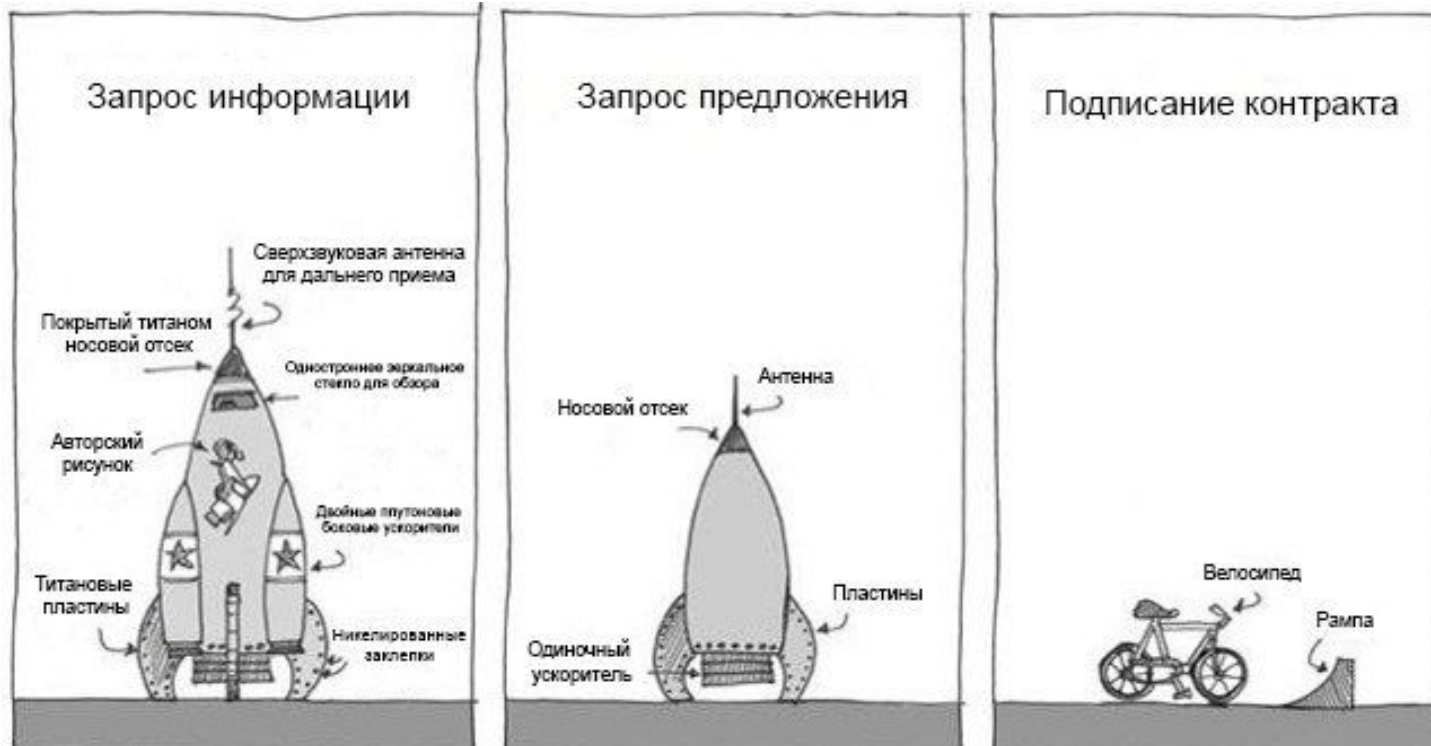
## Коммерческое предложение

- Разработка, согласование и отправка коммерческого предложения


## Договор

- Прохождение конкурсных процедур либо заключение договора напрямую
- Подписание договора

# Поиск подрядчиков (RFI и RFP)



# Планирование проекта



```
graph LR; A[Иерархическая структура работ] --> B[Смета работ]; B --> C[Базовый план];
```

Иерархическая  
структура работ

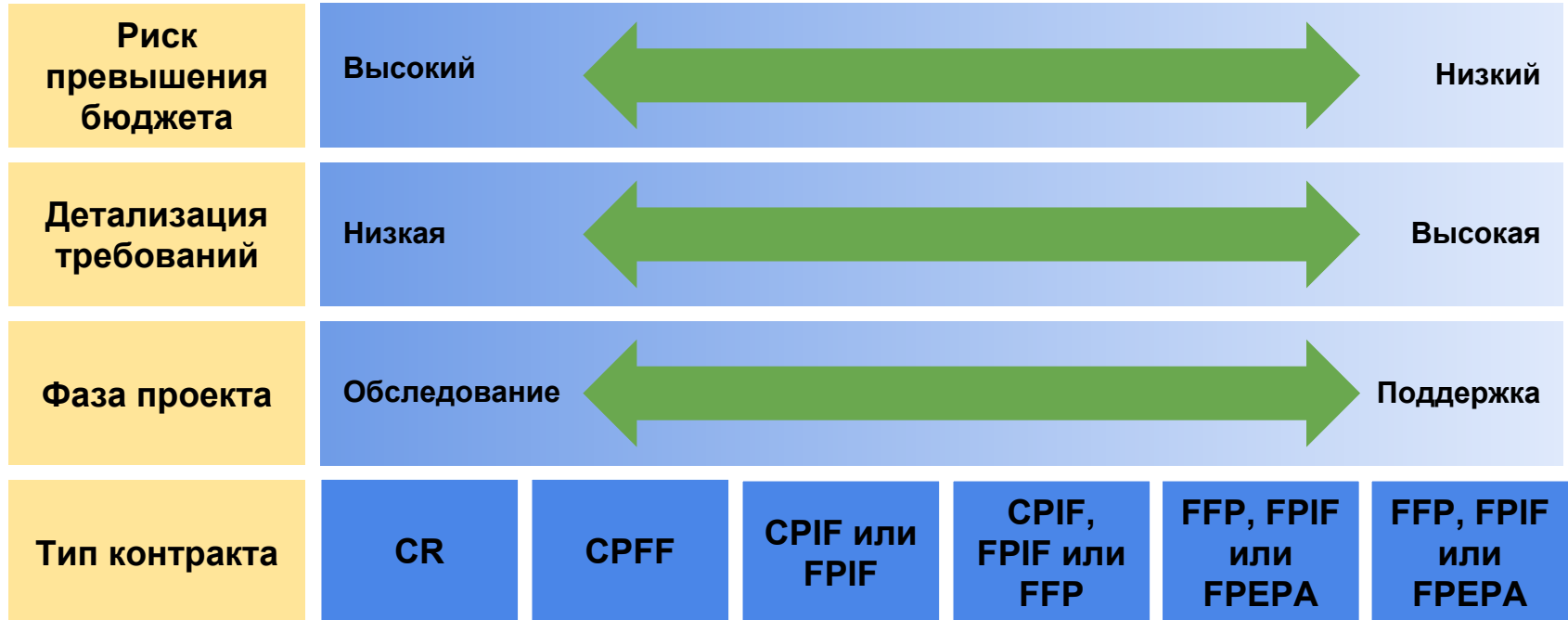
Смета работ

Базовый план





# Модели контрактования:



**Спасибо за внимание!**