

Планирование работ по проектированию

или как завершить проект в срок



29 февраля 2020
Санкт-Петербург

Дмитрий Подлужный

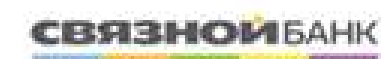
- руковожу отделом проектирования интерфейсов в Agima
- более 10 лет UX практики





AGIMMA

Москва



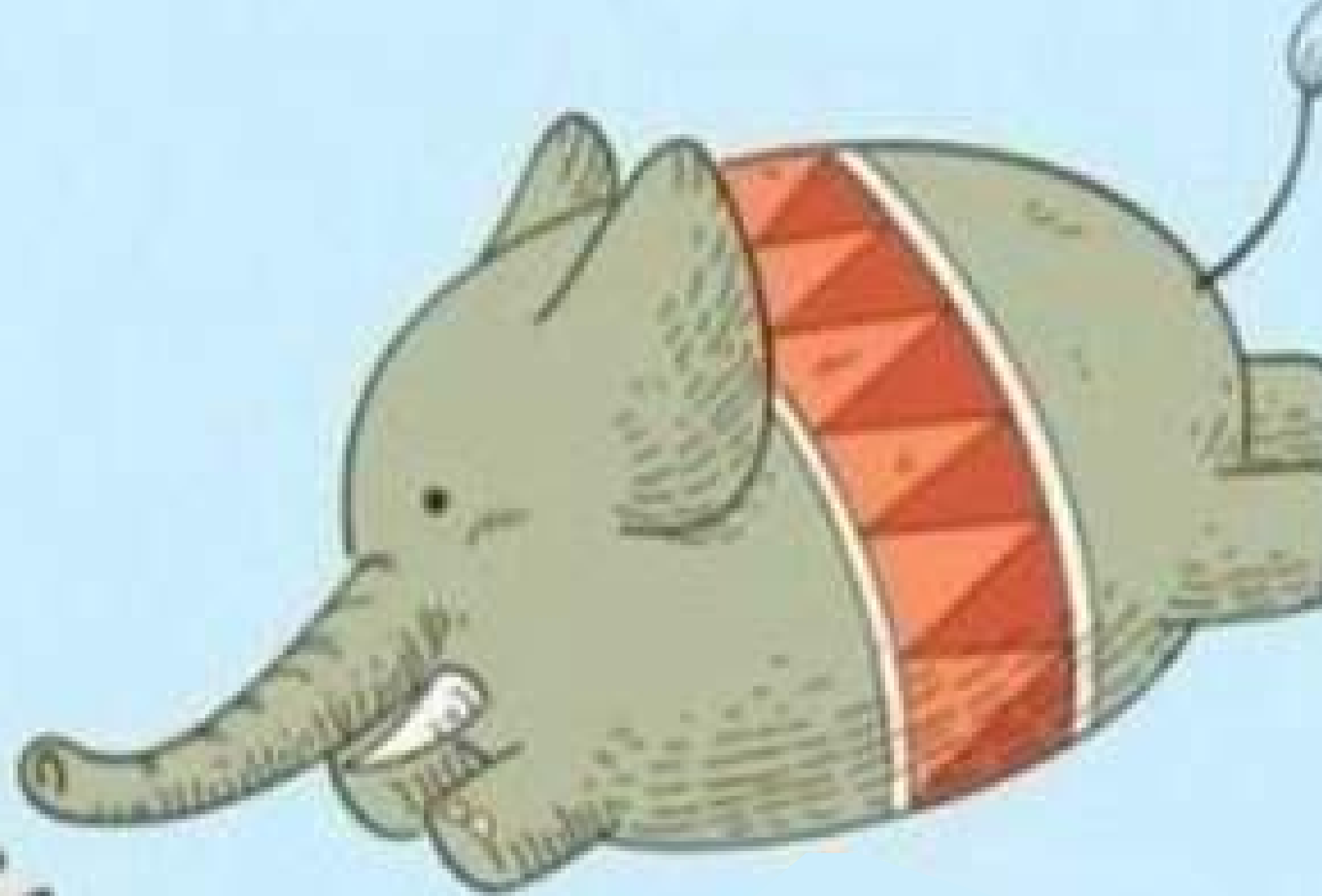
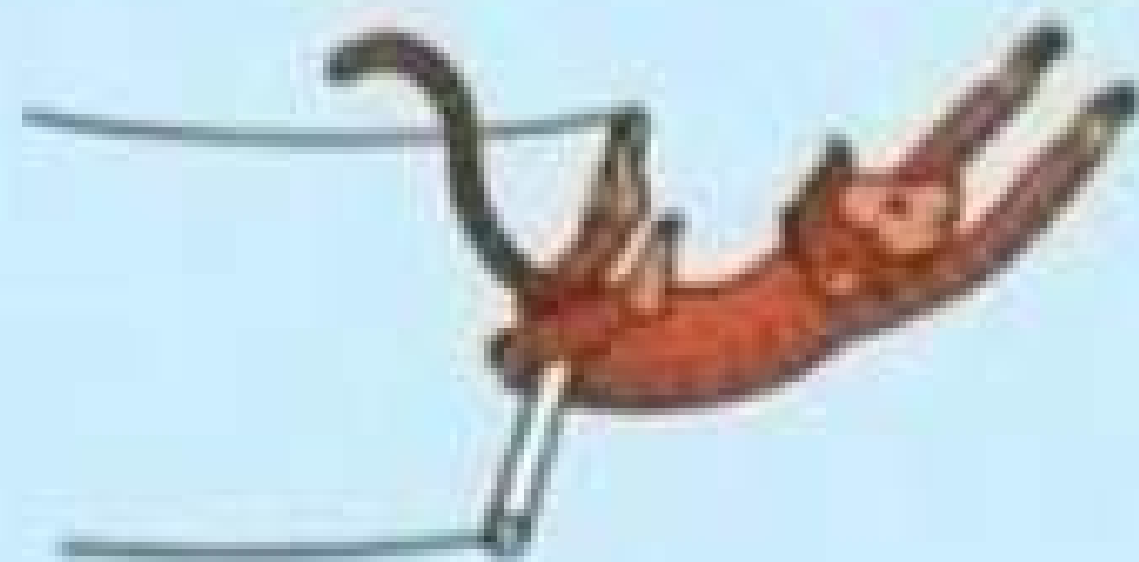
Сделать хорошо
Сделать в срок



Планирование

Что приводит к фейлам?

Излишний ОПТИМИЗМ



Неучтенные проектные работы



«Вавилонская башня», Питер Брейгель Старший (1563)

Новые требования или смена задачи вообще



Планирование

**Как улучшить точность
планирования?**

Как избежать излишнего оптимизма?

Декомпозиция задачи на минимальные блоки.

Хорошая практика:

Читать всю входящую документацию и обращать внимание на детали.

Формализовать типичные сценарии и визуализировать их через схемы.

Составлять карту проекта перед тем, как начинать работу.

Как оценивать все проектные работы?

Делать ревью проектов и обновлять список работ.

Хорошая практика:

Помнить, что время проекта - это не только время создания артефактов, но и время на их обсуждения, на поиск идей и т.д.

Отслеживать время затраченное на проект, чтобы проводить ретроспективу проекта.

Как не завалить проект новыми требованиями?

Зафиксировать объем требований.

Хорошая практика:

Использовать в работе концептуальные прототипы.

Показывать и обсуждать промежуточный результат работы.

Избегать двусмысленности в договоренностях, потому что они, скорее всего, будут трактоваться против вас.

“Закрывать” работы небольшими блоками.

Сами новые требования не страшны,
больно когда работа не оплачивается

**Иметь договоренности на
случай изменения объема
работ.**

Никогда ничего не идет гладко

Нужно быть гибкими.

Хорошая практика:

Рассчитывать, что 10-15% изменений не избежать и контролировать, чтобы неоплаченные изменения, не преодолели этот порог.

Пара примеров

1.

Задача с неясным решением

опора на документацию

ранний прототип

разбиение на этапы

пре	Номер в CRM	Продукт название CRM	Категория в CRM	Статус в CRM	Тип продукта	Product owner	Размещение на сайте	Размещено на сайте	Название на сайте	Категории на сайте	Направления на сайте
178		Базовая консультация по открытию зарубежных представительств	Бюджет определено дополнительно	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Базовая консультация по открытию зарубежных представительств	Продвижение на внешние рынки	Бюджет определено дополнительно
179		Содействие в получении разрешения на открытия иностранного представительства	Бюджет определено дополнительно	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Содействие в получении разрешения на открытия иностранного представительства	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
180		Обеспечение участия российского экспортера в бизнес-миссии, организованной другой страной на территории РФ	Бюджет определено дополнительно	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Обеспечение участия российского экспортера в бизнес-миссии, организованной другой страной на территории РФ	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
181		Конверсии через банки-партнеры	Транзакции	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Конверсии через банки-партнеры	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
182		Документарные операции через банки-партнеры	Транзакции	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Документарные операции через банки-партнеры	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
183		Валютный контроль через банки-партнеры	Транзакции	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Валютный контроль через банки-партнеры	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
184		Расчетное обслуживание через банки-партнеры	Транзакции	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Расчетное обслуживание через банки-партнеры	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
185		Страхование гаранта (контргарантия)	Страхование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Страхование гаранта (контргарантия)	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
186		Страхование несвязанного кредита иностранному покупателю	Страхование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Страхование несвязанного кредита иностранному покупателю	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
187		Гарантия платежа экспортера перед своим поставщиком	Гарантии	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Подсобляева Н. (Поляцкая С.)			Гарантия платежа экспортера перед своим поставщиком	Кредитного-гарантийная поддержка	Гарантии на поддержку экспорта
188		Гарантии на выпуск долговых инструментов	Гарантии	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Подсобляева Н. (Поляцкая С.)			Гарантии на выпуск долговых инструментов	Кредитного-гарантийная поддержка	Гарантии на поддержку экспорта
189		Займ экспортеру (постэкспорт)	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Марьясова Е. (Игошин Б.)			Займ экспортеру (постэкспорт)	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
190		Займ экспортеру (предэкспорт)	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Марьясова Е. (Игошин Б.)			Займ экспортеру (предэкспорт)	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
191		Проектное долговое финансирование	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Проектное долговое финансирование	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
192		Структурное долговое финансирование	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Структурное долговое финансирование	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
193		Экспортный факторинг	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Экспортный факторинг	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
194		Займ покупателю иностранного покупателя	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Займ покупателю иностранного покупателя	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
195		Займ иностранному покупателю	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Лесовая Н.			Займ иностранному покупателю	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
196		Займ банку иностранного покупателя	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Лесовая Н.			Займ банку иностранного покупателя	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
197		Долговое финансирование товарных цепочек при создании экспортных товаров	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Долговое финансирование товарных цепочек при создании экспортных товаров	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
198		Займы на создание экспортных производств за рубежом	Долговое финансирование	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Займы на создание экспортных производств за рубежом	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
199		Экспортный аудит предприятия	Бюджет определено дополнительно	не заведен	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно			Экспортный аудит предприятия	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
200	ADPO10	Подбор сертифицирующих организаций	Международная адаптация экспортных товаров	Активный	Кастомизированный	Шрайбер А.	Да		Подбор сертифицирующих организаций	Сертификация, лицензирование и патентование	Международная адаптация и оценка соответствия (сертификация)
201		Консультация представителя РЭЦ в целевой стране	Бюджет определено дополнительно	не заведен	Кастомизированный	Архипов А.	нет	нет	Консультация представителя РЭЦ в целевой стране	Бюджет определено дополнительно	Бюджет определено дополнительно
202	#N/A	Ренкинг перспективности стран	#N/A	#N/A	Моментальный	Хохлов А.	Да	да	Ренкинг перспективности стран	Аналитика и исследование	Интерактивные аналитические продукты

- Мы честно признались, что не понимаем, как нам задачу решить и надо подумать.
- Сделали концепцию прототипа.
- Сделали второй прототип в качестве конечного вариант.



неделя

[К списку услуг](#)

Мастер подбора услуг

Группа РЭЦ оказывает комплексную адресную поддержку экспортоориентированным и ведущим внешнеэкономическую деятельность компаниям.

Проектная деятельность РЭЦ основана специализированной клиентской службе и комплексной сервисно-продуктовой линейке, предполагающей оказание нефинансовой и финансовой поддержки на всех этапах жизненного цикла экспортной деятельности.

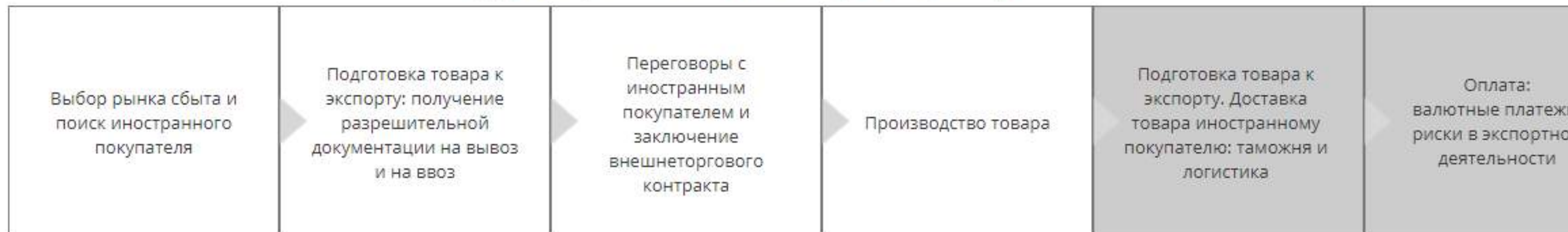
Условия оказания поддержки

Поддержка оказывается для юридических лиц и ИП

Минимальная российская составляющая экспортном продукте должна составлять 30% (в цене).

Дорожная карта ВЭД

Поддержка РЭЦ на всех этапах жизненного цикла экспортного проекта



[Несколько уточняющих вопросов](#)

[Начать с начала?](#)

Вы хотите начать продавать свою продукцию за границу?

Да

Нет

PAGES

1. Подборщик для эк...

Search

Введение

Административная часть

Архитектура

1. Вопросы

2. Создание вопроса - пустая ф

2.1. Создание вопроса - зап

3. Карта вопросов

3.1. Карта вопросов - Доба

3.2. Карта вопросов - Доба

4. Услуги

5. Создать услугу

Публичная часть

1. Подборщик для экспортера

2.

Задача с большим объемом деталей

ранний прототип

ограничения функций

фиксирования объема

4.4. Структура данных

4.4.1. Расчет/ Параметры калькуляции

	Название параметра	Тип поля/ Тип данных	Источник данных	Варианты значений	Обязательно
Клиент					
1.1	Название / ID клиента	Select	ERP/ Таблица Клиенты	Для ЮЛ: ID: число+Правовая форма (ООО, ОАО)+Название	да
1.2	Ставка маржи для клиента	Input/ Число	В MVP: ручной ввод. В следующей итерации развития: из CRM	В процентах	да
1.3	Условия платежа	Select	В MVP: выбор из Справочника Условия платежа. В следующей итерации развития: из CRM	<ul style="list-style-type: none"> • Предоплата • Постоплата 1-120 дней 	да
1.4	Характер эксплуатации авто	Select	Справочника Типы эксплуатации/ ERP	<ul style="list-style-type: none"> • Такси • Каршеринг • Служба доставки • Торговое представительство • Фармацевтика 	да
Параметры договора					
2.1	Срок аренды	Input	Ручной ввод	В месяцах. <ul style="list-style-type: none"> • min=1 • max=60 	да
2.2	Контрактный пробег	Input	Ручной ввод	В километрах: <ul style="list-style-type: none"> • max=200000 	да

4.4. Структура данных

4.4.1. Расчет/ Параметры к...

Клиент

Параметры договора

Данные автомобиля

Стоимость автомобиля

Параметры расчета остат...

Параметры расчета Техни...

Параметры расчёта стоим...

Ставка финансирования

Страхование

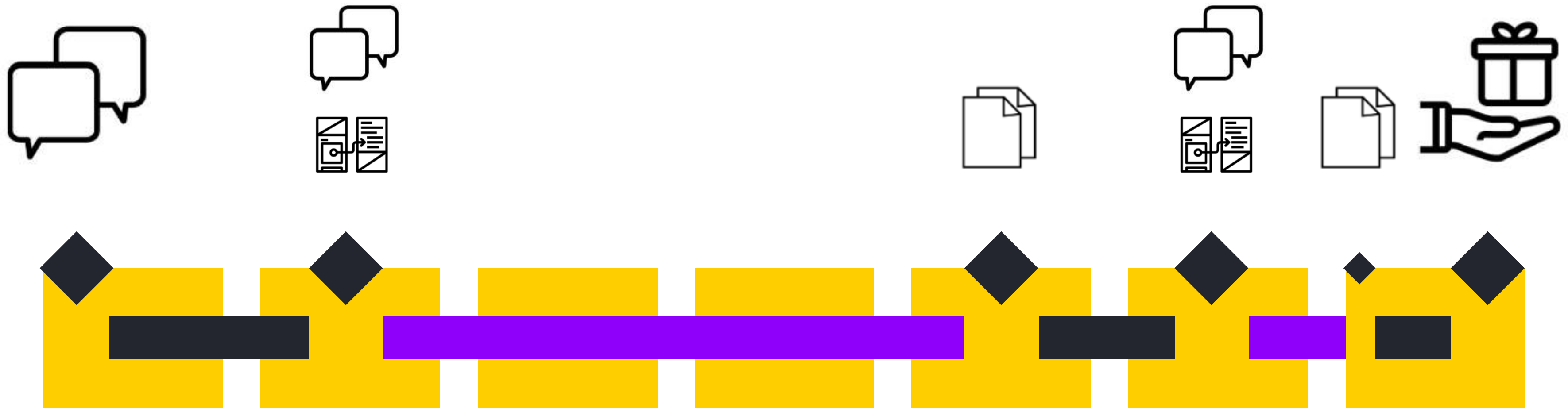
Стоимость выдачи и возв...

Стоимость телематики

Подменный автомобиль (...)

Перегоны на сервис (обяз...

- Вначале - концептуальной прототип.
- Ограничили функциональность самого прототипа, чтобы упростить поддержание в актуальном виде.
- Планирование работ по проектированию с фиксированным объемом работ.

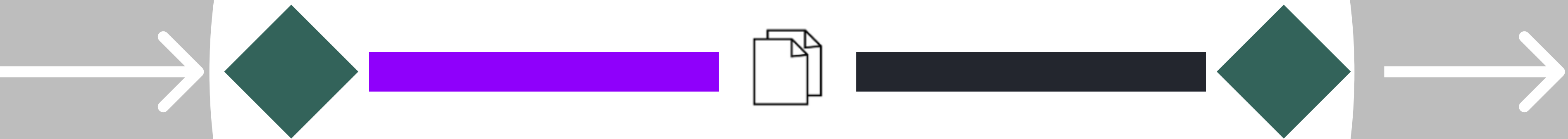


неделя

Предпроектное
обследование (ППО)

Новые требования

Проектирование



Описание требований
аналитиком в задание на
проектирование

PAGES

2.1. Новый расчет - Пара...   

Search

 Введение

▼ Desktop

▼ 1. Список расчетов 1.1. Список расчетов - Удалить▼ 2. Новый расчет - Клиент 2.1. Новый расчет - Параметры▼ 2.2. Новый расчет - Автомобиль 2.2.1. Новый расчет - Конфигурац 2.2.2. Новый расчет - Конфигурац 2.2.3. Новый расчет - Конфигурац 2.2.4. Новый расчет - Конфигурац 2.2.a. Новый расчет - Автомобиль с к▼ 2.3. Новый расчет - Услуги 2.3.1. Новый расчет - Услуги - Скр 2.4. Новый расчет - Финансы▼ 3. Просмотр - Клиент▼ 3.1. Просмотр - Параметры 3.1.1. Просмотр - Клиент - Редакт 3.2. Просмотр - Автомобиль▼ 4. Набор данных▼ 4.1. Блоки 4.1.1. Клиент 4.1.2. Параметры договора 4.1.3. Данные автомобиля▼ 4.1.4. Стоимость автомобиля, Сто 4.1.4.1. Модальное окно Добав 4.1.5. Ставка финансирования 4.1.6. Дооборудование/ телематик 4.1.7. Страхование 4.1.8. Помощь на дороге

◀ Новый расчет

Клиент Параметры Автомобиль Услуги Финансы Скрывать нередактируемые поля

Срок аренды

в месяцах

 ⓘ не более 60 месяцев

Контрактный пробег

в километрах

 ⓘ не более 200 000 километров

Шинный сервис

 не включено Standard Premium

ТОиР

 Да Нет

Доставка клиенту

 Да Нет

Город эксплуатации

 ▼

Помощь на дороге

 Стандарт Премиум LCV Стандарт LCV Премиум

Доставка на сервис

 Да НетТопливная программа/
мойки Да Нет

Подменный автомобиль

Выберите количество дней

 ⓘ кол-во дней в годДоступ в личный
кабинет Да Нет

Установка телематики клиента

 Да Нет

КАСКО включено в договор

 Да НетСтрахование НС включено в
договор Да Нет

Расчет

Базовая стоимость аренды ---

Арендный платеж ---

% доходности договора ---

Заполните обязательные поля, чтобы
расчетные данные

3.

Большой проект с большим объемом работ

недельные спринты

учет времени на встречи

фиксирования объема

буфер времени

сдача работ блоками

Оконные комплектующие

Мебельные комплектующие

Лакокрасочные материалы

Двер комп

ТБМ Online

ЗАЯВКИ

СЧЕТА

РЕКЛАМАЦИИ

ДЕФИЦИТ

ВЗАИМОЗАЧЕТЫ

КАЛЬКУЛЯТОР



АЛЮМИНИЕВЫЕ ОКОННЫЕ РУЧКИ
ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА!

Internika



НОВОСТИ КОМПАНИИ ТБМ

Распродажа



Варочная панель газовая GVS



Полка двух-ручная для



Пристенный бортик



26.02.2020

Новое видео "Лак для паркета"



СуперОкна 8

21.02.2020

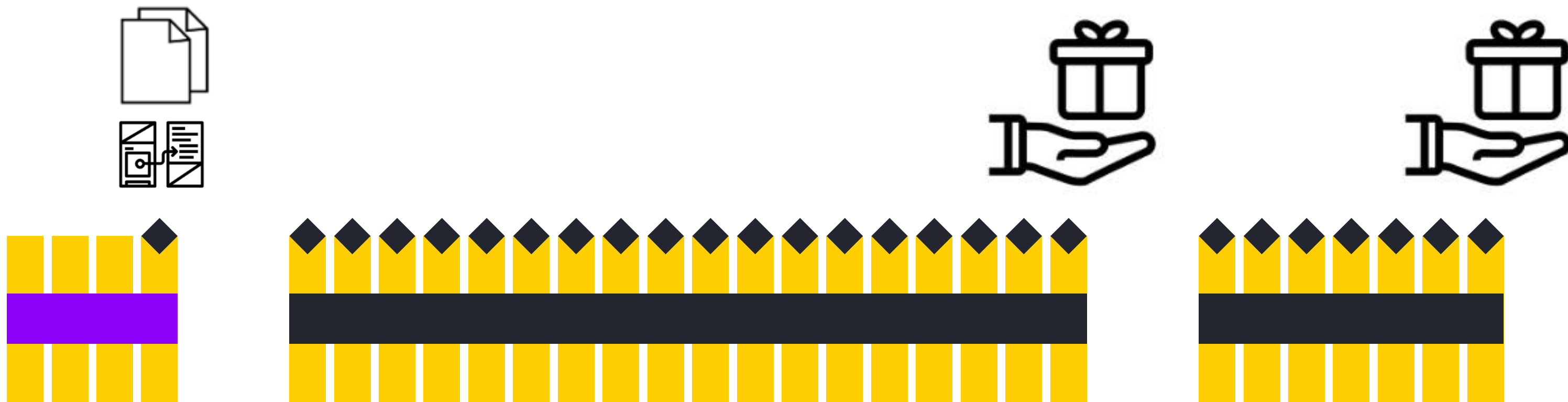
Выпущена сборка № 66



21.02.2020

Компания ТБМ

- За отсчет брался недельный спринт и возможность вместить в него 30 проектных часов на одного человека.
- Учитывали время на тимлидинг и встречи.
- Не больше 2-х недельных блоков одновременно в работе.
- Все новые идеи в бэглэг.



Дата презентации (старая)	Месяц	Блок работ	Соста экранов	Оценка по времени
	апрель	3.1	1. Главная страница	4
	апрель	2.1	2. Входная группа личного кабинета:	
	апрель	2.1	2.1. Авторизация	0.5
	апрель	2.1	2.2. Регистрация	2
	апрель	2.1	2.3. Восстановление пароля	1
	апрель	2.3	5.2. Страница категории каталога (2 уровня)	6
	апрель	2.3	5.5. Список товаров каталога	4
	апрель	2.3	Карточка обычного товара (ручка)	3
	апрель	3.1	Карточка рассчитываемого товара (краска)	3
	апрель	2.3	Другие уровни каталога (2 страницы)	4
	апрель	3.1	Карточка товара распил (подоконник)	3
	апрель	3.1	Выбор цвета краски (всплывающее окно)	2
			Обсуждение сценария тестирования и возможная модификация набора страниц следующего спринта	
			Правки предыдущего спринта	3
	апрель	3.1	Все вкладки карточек товара (параметры, отзывы, самостоятельная установка, помощь в установке, каталоги и сертификаты)	3
	апрель	3.1	Каталог в виде списка	2
	апрель	2.3	5.6. Список товаров под распил	2
	май	3.2	4.1. Выдача поисковая (товары / общая по сайту)	2
			Правки предыдущего спринта	3
	апрель	2.13	16. Корзина	3
	апрель	2.13	16.1 Оформление в розницу (доставка, оплата, подтверждение)	4
	апрель	2.13	16.2 Оформление в 1 клик	1

		По месяцам			
		Апрель	Май	Июнь	Июль
План		101.5	64	83.5	54
Рабочих часов (24 рабочая неделя)		104	85	90	110
Рабочих часов (36 рабочая неделя)		157	128	135	165
Отпуск (часов)		36			
Итого рабочих часов		68	85	90	110
Задействовано (24)		149.00%	75.00%	93.00%	49.00%
Задействовано (36)		84.00%	50.00%	62.00%	33.00%

Не более двух блоков
работ одновременно

Внесение
правок

Б1



Обсуждение

Б2





Search

Hello screen

1 TBM

1.1 Main

1.1.1 Main unath

1.2 Catalog

1.2.1 Catalog 1

1.2.2 Catalog 2

1.2.3 Catalog 3

1.2.3.1 Catalog 3 windc

1.2.3.2 Catalog 3 windc

1.3 Card

1.3.1 Card regular

1.3.1.1 Состояния

1.3.2 Card paint

1.3.3 Card window sill

1.4 Корзина первый заказ

1.4.1 Корзина (неавториз

1.4.1.1 Корзина (при н

1.4.2 Оформление заказа

1.4.2.1 Оформление з

1.4.3 Оформление заказа

1.4.3.1 Оформление з

1.4.4 Сообщение о заказе

1.4.5 Сообщение о заказе

1.4.6 Сообщение о заказе

1.4.7 Сообщение о заказе

1.4.7.1 Сообщение о з

1.4.8 Заказ в 1 клик

1.5 Информационные стран

1.5.1 About TBM

1.5.1.1 Вакансии

1.5.1.1.1 Вакансия

Москва

Доставка

Оплата

Гарантии

Контакты

Связаться с нами



введите артикул, название или тип товара



+7 (495) 995-39-32

Открыто до 18:00

Мои спл

Каталог

Калькуляторы

Для окон

Для дверей

Для мебели

Алюминиевые конструкции

Лаки, краски, клей

Для монтажа

Акции

Главная > Все для окон

Все для окон

Фурнитура

Подоконники и аксессуары

Для стеклопакетов

Москитные сетки

Отливы

Автоматика и вентиляция

Сендвич-панели, откосы, профили

[Все разделы \(14\)](#)

Бренд ?

 Кроме отмеченных

Приточные клапаны Airbox для вентиляции комнаты



Фурнитура

Подоконники и
аксессуары

Для стеклопакетов



Москитные сетки

Вопросы?



Дмитрий Подлужный
facebook.com/podluzny

Оценка в часах

Одна страница прототипа	4 часа
Адаптив	x 0,5
Сложная форма	x 2
Нужна динамика элементов	x 2
Модальное окно	2 часа
Отдельный элемент длинной формы	0,25 часа
Встреча внутренняя	2 часа
Внешняя встреча	4 часа
Типичный проект	1 встреча в неделю
Проект посложнее	1 встреча в неделю с клиентом и 1 внутренняя встреча