

04 июня 2024

# Как правильно представить концепцию ИТ-системы: 6 слайдов, которые помогут завоевать сердце заказчика

Возможно, вы «испугали» заказчика большим количеством новой информацией, переборщили со слайдами в презентации или не смогли правильно структурировать свою мысль. Рассмотрим на примере визуализации BI-отчетов, как представлять концепцию так, чтобы вам сразу дали зеленый свет на разработку ИТ-решения.

## СЛАЙД 0. ПОВЕСТКА ВСТРЕЧИ

Вводный слайд должен отражать перечень вопросов, которые вы будете обсуждать, а также – что вы хотите получить в итоге. Например, это может выглядеть так:

Очень важно, чтобы повестка была отражена в приглашении, которое вы пришлете заказчику заранее – так вы сможете сформировать его конкретные ожидания.

## СЛАЙД 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ СИСТЕМЫ (ДЛЯ ЧЕГО И ДЛЯ КОГО ЭТА СИСТЕМА? ЧТО МЫ



## МОЖЕМ СДЕЛАТЬ?)

Цели – это ответы на ряд вопросов. Для чего мы делаем систему и какова ее бизнес-ценность? Что будет итогом нашей работы? Кто будет пользоваться системой? Каких целей компания и пользователи смогут достичь с ее помощью? Например, цели могут быть такие:

- Предоставить экспертам инструмент мониторинга для измерения показателей разных подразделений компании;
- Предоставить топ-менеджменту полные данные в разных разрезах для принятия управленческих решений;
- Сделать дашборды для совещаний более удобными.

Задачи проекта – это ответ на вопрос: что мы сделаем, чтобы достичь цели?

Задачи могут быть следующими:

- Автоматизация процесса предоставления оперативных данных;
- Интеграция систем-источников данных и визуализация новых показателей;
- Проектирование интерфейсов дашбордов.

## СЛАЙД 2. СЦЕНАРИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ (ЧТО МОЖЕТ СИСТЕМА?)

Сценарий должен ответить на вопрос: как именно нашей системой будут пользоваться? При этом важно учесть несколько факторов.

Во-первых, обязательно укажите, кто является будущими пользователями системы. Если их можно поделить по ролям, пропишите сценарий использования для каждой роли, так как при решении разных задач у пользователей может быть разное видение системы. Также не забудьте – чем «выше» роль, тем детальнее прописывается сценарий.

Во-вторых, в сценарии должны быть описаны задачи, при решении которых пользователь может работать с системой в форматах «найти показатель», «узнать отклонения», «выгрузить данные» и т.д.

В-третьих, сценарий должен включать все возможные результаты, которые получит пользователь после определенных действий в системе.

### **СЛАЙД 3. КОНЦЕПЦИЯ АРХИТЕКТУРЫ СИСТЕМЫ (ЧТО «ПОД КАПОТОМ»?)**

Этот слайд важен не столько для бизнес-заказчика, сколько для ИТ-специалистов (программистов, системных аналитиков), так как на нем представлена «материальная база» будущей системы. Им важно понимать, укладываются ли технологии в существующую ИТ-инфраструктуру, требуются ли дополнительные инвестиции в ПО или аппаратную часть, соблюдаются ли требования информационной безопасности.

Среди базовых характеристик системы необходимо описать:

- Место новой системы в общей инфраструктуре компании (на каком сервере хранится система, будет ли это развитие существующей системы или вводится совершенно новая функциональность, есть ли точки пересечения с уже существующими системами);
- Компоненты системы (система-источник, шина, хранилище данных, визуализация);
- Технологии, применяющиеся для реализации ИТ-проекта (например, отечественные или иностранные, «коробочные» или на базе open source).

## **СЛАЙД 4. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ МАКЕТЫ ЭКРАННЫХ ФОРМ/ДАШБОРДОВ (КРАСОТА И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ СПАСЕТ МИР)**

Первая версия системы сразу должна привлечь заказчика с точки зрения оформления и UX. Поэтому делайте макеты максимально привлекательными, обязательно используйте фирменные цвета и логотип заказчика из брендбука.

Однако важно не перегнуть палку: то, что вы визуализировали, необходимо будет переложить на технологическую платформу, у которой есть свои ограничения. Поэтому мы делаем макет привлекательным, но основная цель этого слайда – показать функции и возможности новой ИТ-системы.

## **СЛАЙД 5. БЛОК СИНХРОНИЗАЦИИ РАБОТ, ВОПРОСЫ К ЗАКАЗЧИКУ И СРОКИ (НЕ ПРОМАХНИТЕСЬ С КОЛЛЕГАМИ)**

Приступая к разработке системы нужно помнить, что кроме вас над ней могут работать специалисты со стороны заказчика, а также ваши коллеги из других компаний или других подразделений вашей компании. Задайте вопросы заказчику и зафиксируйте их на слайде:

- Проводятся ли дополнительные работы с системой (миграция, доработка системы)?
- Если на вопрос выше заказчик ответил «да», уточните сроки реализации «пересекающихся» работ.
- Какие планы у заказчика на эту систему в тот период, когда вы будете работать над ней?
- Планируются ли работы по изменению бизнес-процессов в ближайшее время, создание или перевыпуск регламента по работе с системой?

## **СЛАЙД 6. ИТОГИ (ТЫ СМОГ(ЛА))**

На последнем слайде снова необходимо вывести повестку из слайда 0 и пройтись с заказчиком по пунктам «Итого». Ваша задача – согласовать дальнейшие шаги и получить одобрение на старт работы.

Описанный опыт больше относится к созданию систем ВІ-отчетности, но эти правила презентаций подходят для любых ИТ-продуктов. Главное, что они сразу расставляют все точки над і и позволяют быстро добиваться результатов.

