

# Project Manager

GeniusAcademy  
By GeniusMarketing



# Модуль 2: Инициация проекта

Тема: Сбор требований

**Костюченко Антон**

**Project Manager**



# В чем заключается успех проекта?

1. Потребности заказчика были удовлетворены;
2. Достигнуты основные цели проекта;
3. Все стороны остались удовлетворены;





Неудобная ситуация,  
правда?

***WHEN CLIENT COMES BACK  
WITH CHANGES***





**Для того, чтобы проект был успешным,  
нужно понимать:**

**01.** Ожидания и потребности  
заказчика

**02.** Цели и задачи проекта

**03.** Результаты, которых проект  
должен достичь



## Одна из ваших основных задач как Проектного Менеджера - помогать клиенту

Бывает, в проекте начинает что-то идти не по плану, и часто команда со стороны компании-вендора говорит «клиент не такой», «клиент плохой». Это значит, что вы плохой специалист и не смогли организовать работу так, как вы хотели изначально. Все клиенты хорошие 😊



**Как собрать всю необходимую информацию, понять какая команда нужна для реализации, помочь клиенту понять что именно ему нужно самому?**

**Как структурировать полученные данные и на их основании начать работу?**



# **Один из возможных вариантов - проведение дискавери фазы**

*Или - фаза сбора требований*



Дискавери-фаза — этап разработки, на котором определяются основные требования и бизнес-цели, чтобы зафиксировать границы проекта и оценить стоимость его реализации



# Разве это не задача аналитика?

01

Это относится также и к бизнес аналитику, но часто в наших реалиях вы как ПМ можете частично выполнять эту функцию. Как минимум - организовать процесс

02

Клиент вообще может не догадываться о существовании дискавери-фазы

03

Возможно, он и понятия не имеет, что происходит в вашей сфере (реклама, маркетинг, софт дев, прочее)



**Важно помочь клиенту разобраться, увидеть  
как происходит процесс, направить.**



# Кто нужен для проведения дискавери фазы?

Обычно, это:

**01.**

Проектный менеджер и/или CSM/Sales manager

**02.**

Бизнес-аналитик

**03.**

Дизайнер

**04.**

Технический эксперт (SA/Tech lead)



# Как сделать дискавери фазу максимально результативной:



1. Быть проактивным

2. Задавать неудобные/глупые вопросы

3. Изучить домен/сферу/бизнес клиента перед началом

4. Поймите, кто основные стейкхолдеры



# Use case

## Чек-лист инициализации проекта

- ❑ Получили заявку от потенциального клиента с первичным запросом
  - ❑ Проводим ознакомительную встречу, узнаем бизнес клиента
  - ❑ Узнаем что за (о чем) проект
  - ❑ Узнаем какие планы и цели проекта
  - ❑ Узнаем кто отвечает за проект со стороны клиента, основное ЛПР
  - ❑ **ЗАПИСЫВАЕМ** всю информацию собранную на встрече
  
- ❑ Отправляем **всем**, кто был на встрече письмо с ключевыми тезисами, список участников, дальнейшие шаги/действия, **кто** за каждый пункт ответственный, **когда** будет выполнено
  
- ❑ Делаем исследование ниши клиента, просматриваем конкурентов, определяем слабые/сильные стороны, понравившиеся моменты
  
- ❑ Формируем список вопросов для детального понимания проекта, отправляем/назначаем встречу для обсуждения
  
- ❑ Получаем ответы и на их основании формируем Project Overview/ТЗ, другие документы  
(о которых мы поговорим в следующей теме)



## Примеры вопросов\*

- Какова стратегия монетизации?
- Основная бизнес-цель проекта?
- Проходили ли вы дискавери фазу ранее?
- Кто основные заинтересованные стороны?
- Что вы планируете достичь через год/два?

В следующей теме, мы подробнее рассмотрим, какие именно документы у вас должны получиться по итогу, и как их сформировать



## **ИТОГИ И ВЫВОДЫ**

**01.**

**Быть активным, задавать много разных вопросов, чтобы лучше понять, с чем будете работать**

**02.**

**Помогать клиенту разобраться, как проходят процессы разработки проекта(ов) в вашей сфере**

**03.**

**Изучить сферу деятельности и бизнес клиента, чтобы достичь максимального результата**