

# Система управления проектом на примере создания – праздничного агентства «ЗАЗЕРКАЛЬЕ» в г.Казань



Выполнили:

# Содержание проекта:

1. Устав проекта
2. Система управления проектом
3. Организационная структура проекта
4. SWOT – анализ. Стейкхолдеры проекта. Система мотивации участников проекта.
5. План проекта по вехам (простой –детальный)
6. Иерархическая структура работ. Календарный график работ.
7. Управление рисками в проекте. Управление Стоимостью.
8. Информационная система управления
9. Заключение





# Устав проекта:

- ✓ **Название проекта:** Праздничное агентство «**ЗАЗЕРКАЛЬЕ**»
- ✓ **Инициаторы:** Башкирова Наталия, Харитоновна Ирина
- ✓ **Дата представления проекта:** 12.12.2015 года
- ✓ **Обоснование и инициации проекта:** на основе маркетинговых исследований, проведенных инициаторами проекта, была выявлена потребность у жителей города Казань в услугах праздничного агентства.

## Концепция.

- ООО «**ЗАЗЕРКАЛЬЕ**» -это предприятие по организации праздников.
- Небольшой офис будет расположен в центре города, рабочее место состоит из двух рабочих столов со стульями. Для клиентов будет организована зона ожидания, где они смогут выпить чай или кофе.
- Ключевой функцией предприятия будет предоставление услуг по организации праздников.
- **Цели проекта:** Создание предприятия
- предоставляющего качественные услуги по организации праздников.





**Видение проекта:** Создание уникального предприятия по организации праздников агентство «**ЗАЗЕРКАЛЬЕ**», которое полностью будет удовлетворять потребности жителей г. Казань в организации высококачественных, неповторимых и не забываемых праздников. В агентстве представлен широкий спектр услуг по организации, проведению праздников. Агентство «**ЗАЗЕРКАЛЬЕ**» должно стать образцом успешно реализованного проекта.

**Продукт проекта:** Праздничное агентство «**ЗАЗЕРКАЛЬЕ**» расположен в г. Казань, по адресу ул. Парижской Коммуны 20/37, 19 метров квадратных

- ✓ Фирменное наименование
- ✓ Оборудование агентства
- ✓ Оригинальные сценарии
- ✓ Персонал предприятия.

**Критерии оценки успешности проекта.**

- Открытие предприятия ООО «**ЗАЗЕРКАЛЬЕ**» в 14.11.2016 году.
- Ответственный подход к своему делу, квалифицированный персонал, положительный имидж предприятия, качественное обслуживание, удобное расположение.



# Перечень услуг агентства:

- Организация и проведение праздников (Свадьбы, Дни рождения, Корпоративы, Детские праздники и пр.)
- Сдача костюмов в аренду;
- Оформление помещений.



Проект агентства по организации праздников **«ЗАЗЕРКАЛЬЕ»** - не является сложным инновационным проектом, при этом имеет индивидуальность, а именно появление нового фирменного наименования (игрока) на рынке.

Важной особенностью проекта являться его масштаб. Наш проект имеет не большой масштаб, в частности:

- по объему необходимых для проекта работ;
- по количеству персонала который будет задействован в процессе ;
- по бюджету.

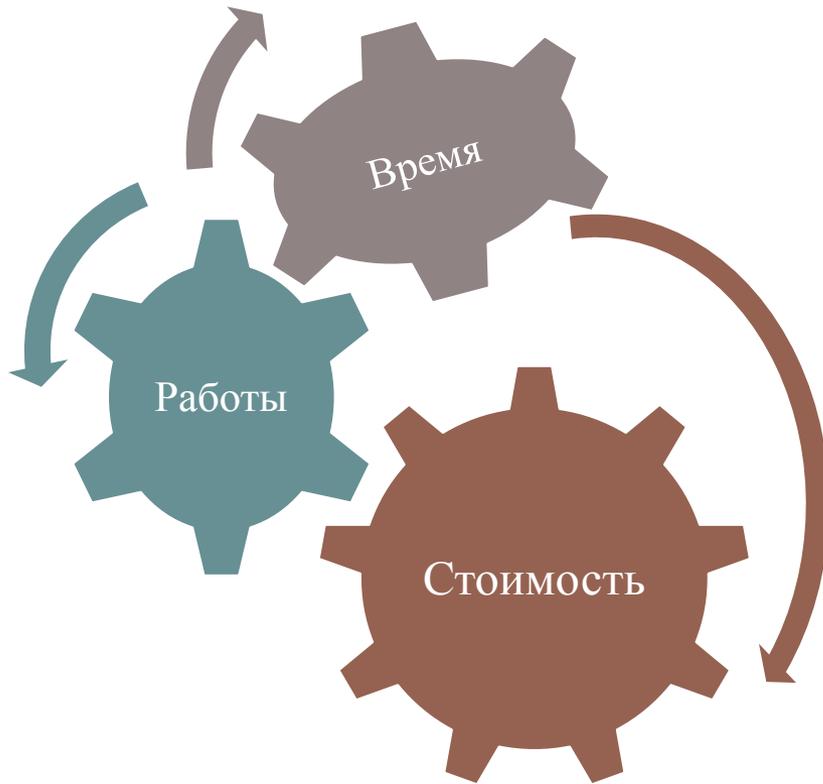
### **Что – влияет на процесс управления проекта**

Для реализации проекта - необходимо будет решить ряд проектных задач:

1. *Найти необходимые ресурсы для реализации проекта*
2. *Оценить риски*
3. *Спланировать работы по проекту*
4. *Определить участки работ и ответственных*
5. *Определить порядок контроля и отчетности*
6. *Мотивировать команду на достижения успеха в реализации проекта*



# Управление ограничениями которые действуют на проект



- Менеджер проекта должен четко и доходчиво **сформулировать – работы** которые необходимо выполнить участникам проекта. Работы должны – содержать в себе логическую последовательность.
- Менеджер проекта должен четко – **поставить временные рамки** выполнения работ, перед участниками проекта. Определить – отчетность. Время не гибкий ресурс.
- Менеджер проекта – должен **управлять стоимостью** проекта. Увеличение стоимости проекта – один из основных рисков.

# Стадия Инициации и Запуск проекта

На данной стадии проекта менеджер проекта должен – сформулировать точные **цели проекта** которые необходимо будет достигнуть.

- Сформулировать **задачи** которые нужно будет решить в проекте. Работы которые нужно будет выполнить.
- Определить **организационную структуру** проекта.
- Подобрать **команду** для реализации своего проекта. От команды проекта и от компетенции менеджера проекта – зависит успех реализации.
- Команда должна понимать – что нужно сделать.
- Менеджер должен знать, что команда может выполнить работы.

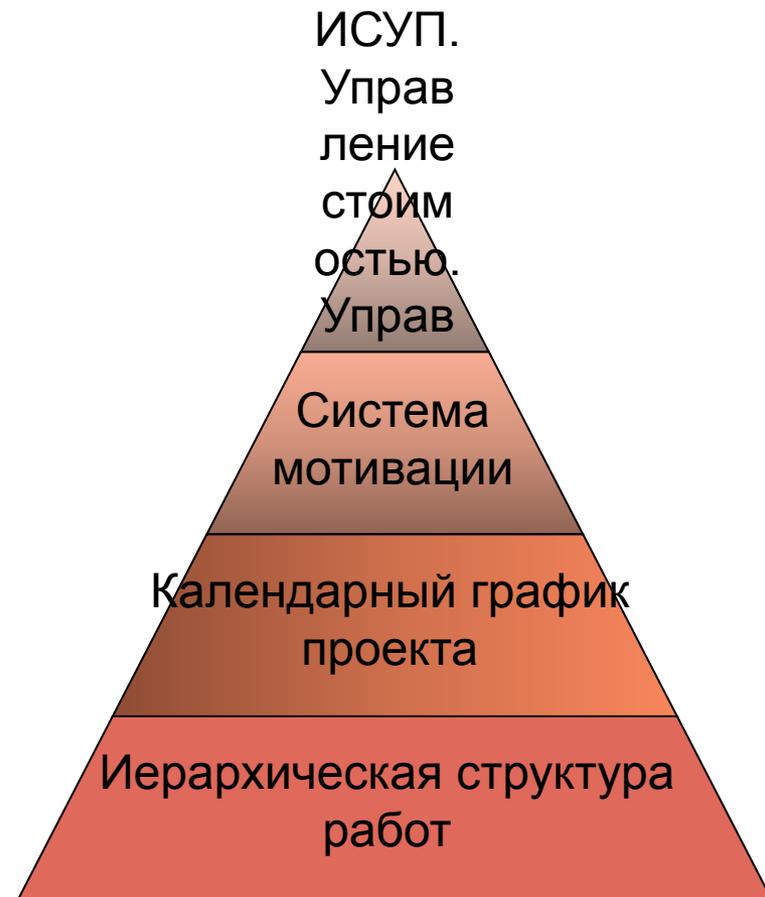
Менеджер + Команда проекта =  
Единое Целое



# Стадия разработка проекта

На данной стадии менеджер должен четко – **детально- сформулировать работы.**

- Все участники проекта – должны – видеть работы, которые им предстоит выполнить и срок их выполнения.
- Менеджер должен определить порядок контроля и отчетности участников проекта. Определить периодичность отчета.
- Определить и оценить риски. Варианты реагирования на риски.
- Выбрать поставщиков и подрядчиков – понять как он будет взаимодействовать с ними. Поставить им цели.
- ИСУП. Управление стоимостью.



# Реализация проекта

- Управление договорами
- Разрешительная документация. Согласования с государственными органами.
- Поставки оборудования в офис должны быть точно в срок.
- Ремонтные работы в помещении должны быть закончены точно в срок. Монтаж . Запуск. Наладка.
- Управление изменениями – в ходе реализации проекта, так как – появляется новая информация.
- Управление стоимостью и рисками.

Работа с командой =  
Мотивация +  
Контроль + Отчетность



## Завершение проекта

✓ Закрытие договоров.

✓ Формализация результата.

✓ Анализ проделанной работы.

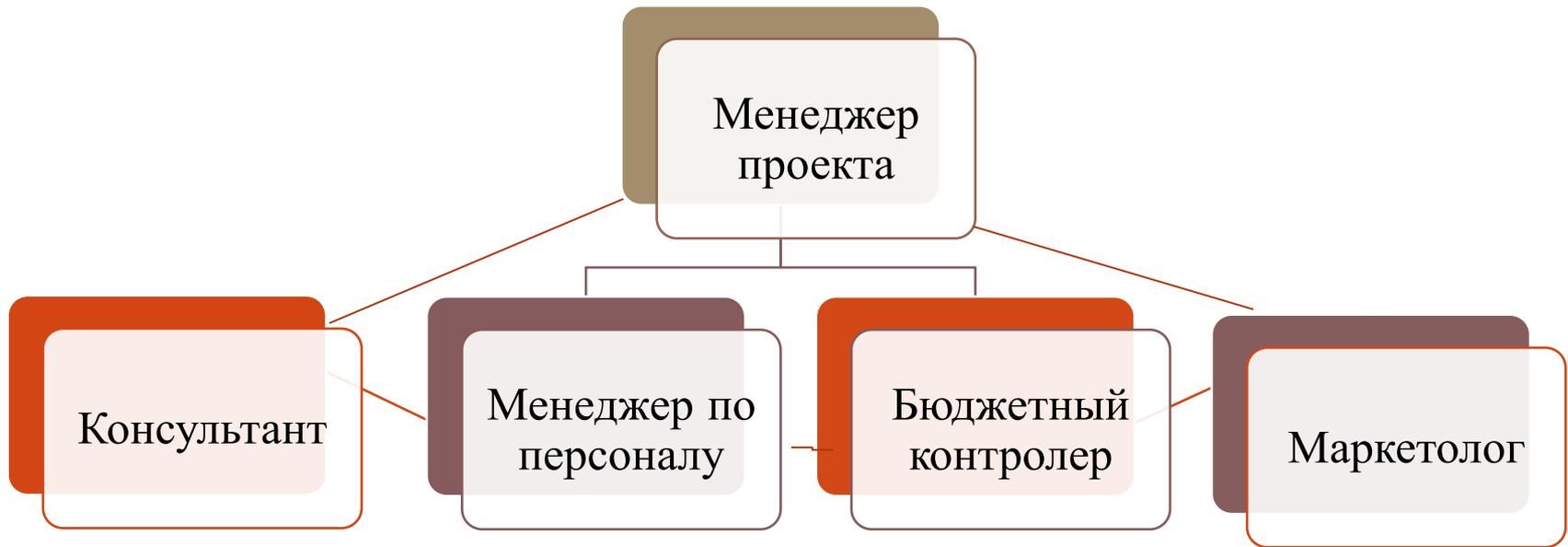
✓ Отчетность перед инвестором проекта.

✓ Торжественное мероприятие посвященное – успешной реализации проекта.



# Организационная структура проекта

Проект по своему масштабу является не большим – это отражается на организационной структуре:



# Факторы успешной реализации проекта

- Понимание **участниками** команды их важности, осознание того, что успех проекта зависит от всей команды;
- Четкий и понятный **план** действий ;
- Менеджер проекта является главным **организатором** работы команды.



- План
- Команда
- Организация
- **Успешный проект**

# SWOT - анализ

## Возможности

- Увеличение числа и размеров заказов
- В случае принятия рынком выход на другие районы
- Широкое применение оборудования (светового, музыкального, фото и т.д.)

## Угрозы

- Большое количество конкурентов
- Возможное падение спроса по причине снижения доходов населения
- Противодействие со стороны конкурентов: снижение цен, разработка новых видов услуг

## Сильные стороны

- Широкий ассортимент услуг
- Высокая степень готовности к рискам
- Эффективная ценовая политика
- Ориентация на создание лояльных потребителей

- Широкий ассортимент и применение оборудования поможет привлечь новых клиентов
- Эффективная ценовая политика поможет увеличить число заказов

- Эффективная ценовая политика поможет снизить риск падения спроса
- Широкий ассортимент услуг дает возможность противостоять большому числу конкурентов

## Слабые стороны

- Узость географического рынка
- Размер агентства
- Ограниченный парк собственного оборудования

- Широкое применение различного оборудования поможет расширить географический рынок
- При выходе на другие районы размер агентства значительно увеличиться

- Узость географического рынка в условиях сокращения доходов потребителя негативно сказывается на прибыли агентства
- Размер агентства и большое количество конкурентов может привести к закрытию агентства

# Стейкхолдеры праздничного агентства «ЗАЗЕРКАЛЬЕ»



- I. Сотрудники агентства;
- II. Клиенты агентства;
- III. Банковское обслуживание (АкБарс Банк);
- IV. Конкуренты - все крупные агентства по организации и оформлению праздников (Агентство Искусство Праздника , Event-агентство СЧАСТЬЕ, Креативное бюро «Паровоз»)
- V. Партнеры предприятия;
- VI. Государственные органы.



Активное взаимодействие со *стейкхолдерами* позволяет компании оценить свою **политику** и правильно сформулировать **цели** и **задачи** на будущее.

Основные способы взаимодействия предприятия «ЗАЗЕРКАЛЬЕ» с *внешними* стейкхолдерами:

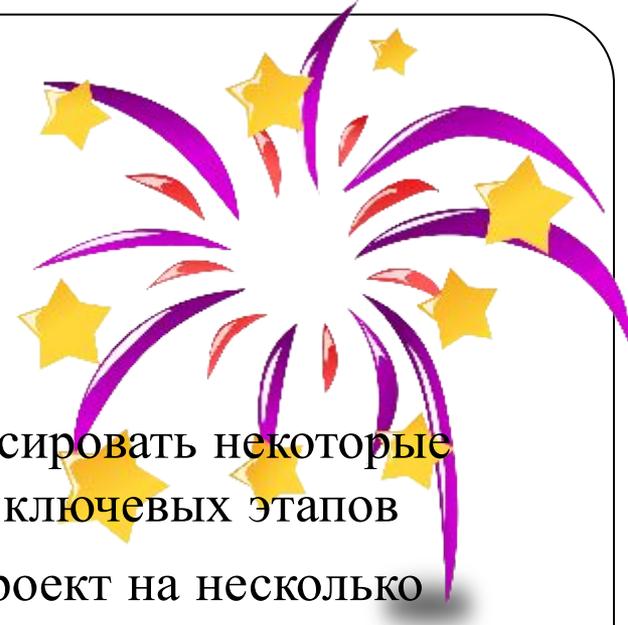


## Мотивация сотрудников :

1. Публичное поощрение заслуг отличившихся сотрудников;
2. Неожиданные подарки для сотрудников, просто в честь дня хорошего настроения;
3. Предоставление сотруднику внеплановой выходной день, в качестве поощрения ;
4. Вместо денежной премии возможность сотрудникам выбрать приз самостоятельно: ужин в ресторане, абонемент в фитнес-клуб, какой-либо подарочный сертификат;
5. Организация корпоративных спортивных выездов;
6. Премии тем, кто следит за своим здоровьем;
7. Забота о семье работника;
8. Корпоративные мероприятия, турпоездки.



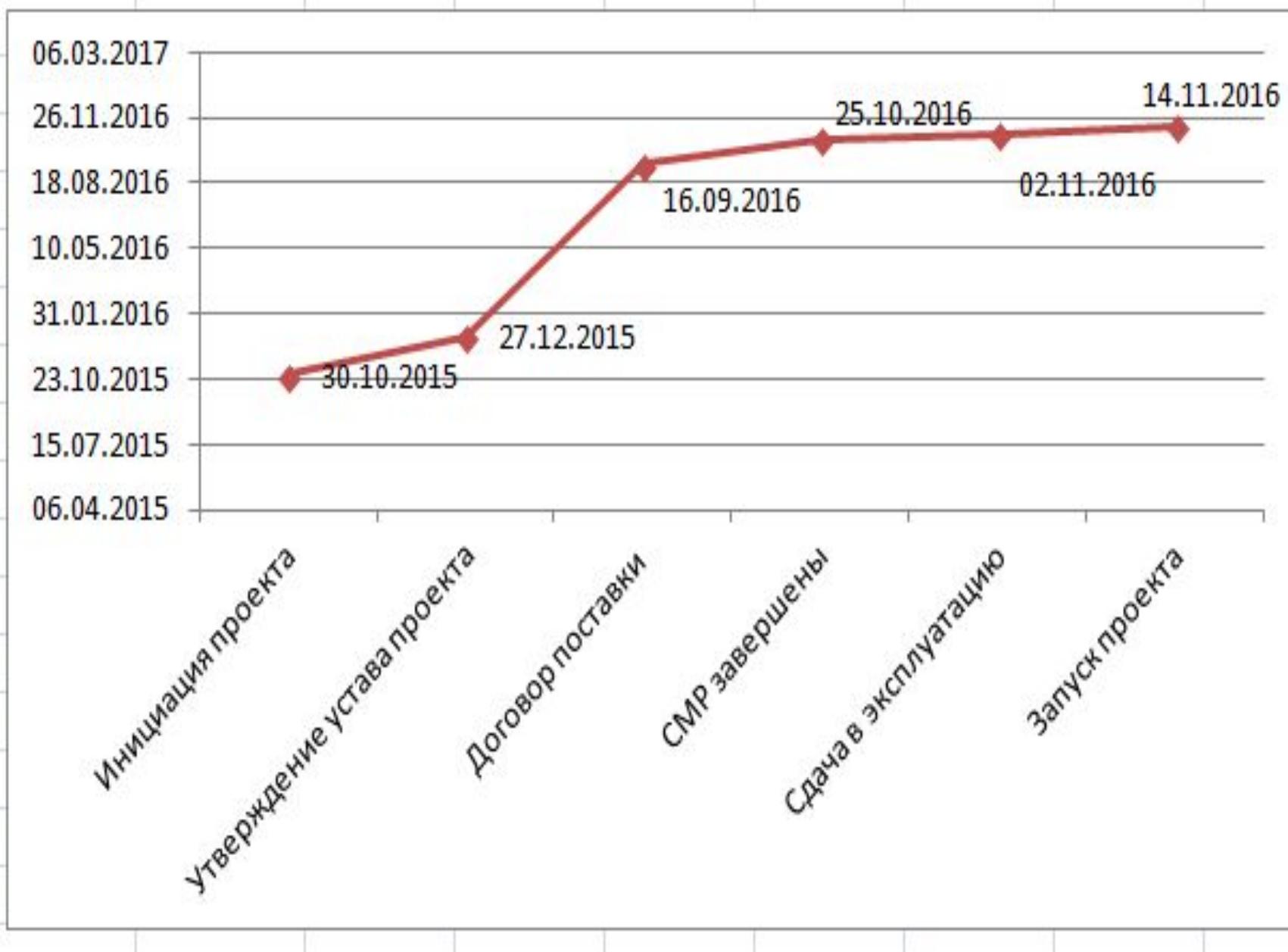
# План по вехам



- Использование **плана по вехам** позволяет фиксировать некоторые «контрольные точки» проекта или завершение ключевых этапов
- **План по вехам** дает возможность разделить проект на несколько этапов, делая его более структурированным, выделяя значимые события
- **План по вехам** является основой для дальнейшей разработки расписания любого уровня детализации, вплоть до рабочих заданий исполнителям

*Задача планировщика - заполнить промежутки между основными вехами конкретными пакетами работ*

Описание вехи	Плановая дата	УП	Организация	Технический	Договора	Обучение и аттестация
Инициация проекта "ЗАЗЕРКАЛЬЕ"	30.10.2015	УП1				
Изучение рынка	15.11.2015		ОР1			
Найм персонала	10.12.2015		ОР2			
Утверждение уставных документов	27.12.2015	УП2	ОР3		Д1	
Утверждение бизнес плана	20.01.2016	УП3				
Поиск помещения	04.03.2016		ОР4			
Заключение договора аренды помещения	29.03.2016				Д2	
Получение разрешения от пожарной службы	10.04.2016				Д3	
Дизайн проекта	17.04.2016		ОР5			
Закупка производственного оборудования	30.04.2016		ОР6			
Ремонтные работы	01.06.2016		ОР7	Т1		
Оборудование помещения	02.07.2016			Т2		
Концепция бренда разработана	25.07.2016		ОР8			
Разработан/приобретен пацент на сценарии праздников	28.08.2016				Д4	
Контракты с партнерами подписаны	16.09.2016				Д5	
Дополнительный персонал (обслуживающий) нанят и обучен	30.09.2016		ОР9			О1
Аттестация персонала проведена	25.10.2016					О2
Ввод агенства в эксплуатацию	02.11.2016		ОР 10	Т3		
Запуск проекта агенства по организации праздников " ЗАЗЕРКАЛЬЕ"	14.11.2016	УП4				



06.03.2017

26.11.2016

18.08.2016

10.05.2016

31.01.2016

23.10.2015

15.07.2015

06.04.2015

25.10.2016

14.11.2016

16.09.2016

02.11.2016

27.12.2015

30.10.2015

Инициация проекта

Утверждение устава проекта

Договор поставки

СМР завершены

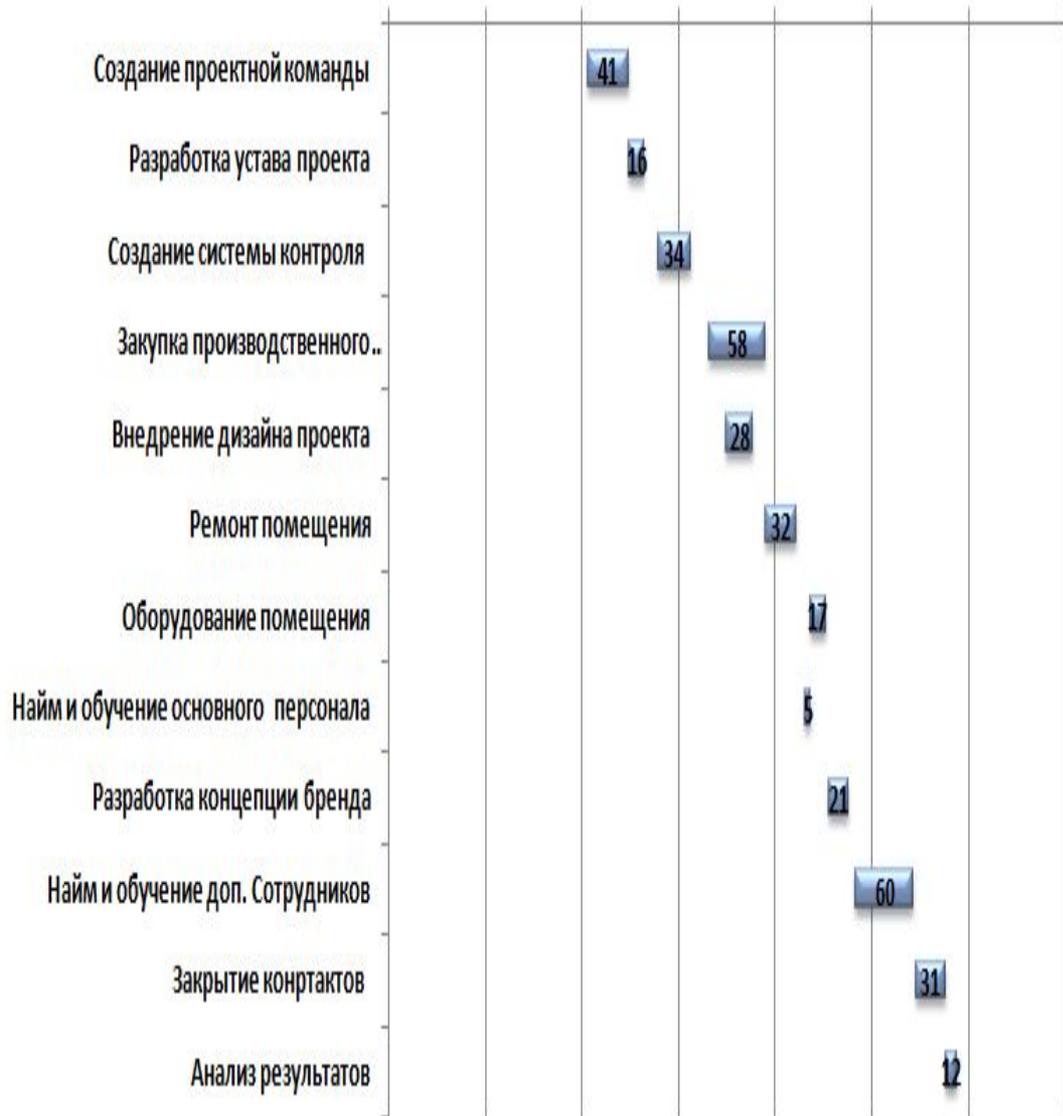
Сдача в эксплуатацию

Запуск проекта

# Календарный график работ

	Начало	Продолжительность	Окончание
Создание проектной команды	30.10.2015	41	10.12.2015
Разработка устава проекта	11.12.2015	16	27.12.2015
Создание системы контроля	10.01.2016	34	13.02.2016
Закупка производственного оборудования	03.03.2016	58	30.04.2016
Внедрение дизайна проекта	20.03.2016	28	17.04.2016
Ремонт помещения	30.04.2016	32	01.06.2016
Оборудование помещения	15.06.2016	17	02.07.2016
Найм и обучение основного персонала	10.06.2016	5	15.06.2016
Разработка концепции бренда	04.07.2016	21	25.07.2016
Найм и обучение доп. Сотрудников	01.08.2016	60	30.09.2016
Закрытие конртактов	02.10.2016	31	02.11.2016
Анализ результатов	02.11.2016	12	14.11.2016

06.04.2015 15.07.2015 23.10.2015 31.01.2016 10.05.2016 18.08.2016 26.11.2016 06.03.2017



# Матрица ответственности

**Матрица ответственности** - система структурированных элементов, показывающих распределения ответственности между сотрудниками, занимающимися одним проектом.

Условные обозначения:

- ▣ **О- Ответственный.** Для каждой работы обязательно должен быть указан один и только один ответственный.
- ▣ **И - Исполнители.** Их может быть несколько, а может быть так, что сам ответственный является и исполнителем. Т.е. в одной ячейке может быть более одного обозначения.
- ▣ **У - Утверждающий.** Тот человек, который утверждает некоторый документ (если данная работа связана с созданием документа). Он может быть только один.
- ▣ **С - Согласующий.** Тот человек, который участвует в согласовании некоторого документа (если данная работа связана с созданием документа). Их может быть несколько.

	Менеджер проекта	Консультант	Менеджер по персоналу	Бюджетный контролер	Маркетолог
Разработка концепции новой услуги	О	С			
Анализ рынка	С	О			И
Составление бизнес плана	У	С		И	И
Уставные документы	У		И		
Договор аренды помещений				О	
Тендер по выбору подрядчика	У		С	О	С
Договор со строительной компанией	У			И	
Дизайн проекта		С			И
Закупка оборудования	У			И	С
Установка оборудования	У	С			
Разработка концепции бренда	У	И			О
Получение патента на торговую марку				С	И
Найм персонала	У	С	О	С	
Обучение персонала		С	О		И
Ввод в эксплуатацию	У		С		

# Основные риски праздничного агентства «ЗАЗЕРКАЛЬЕ»

Причина	Риск	Последствие
Неверное позиционирование услуг, изменение интересов потребителей	Отсутствие спроса	Разорение компании
Несоответствие гос.стандартам качества	Отказ гос.органов	Закрытие предприятия
Более низкая себестоимость услуги	Снижение цен конкурентами	Падение спроса на услуги компании

# Матрица рисков проекта:

## Поломка основных средств (автомобиль, аппаратура и т.п.)

- Наличие в городе большого количества ремонтных мастерских;
- Регулярная проверка исправности основных средств;
- Покупка новых основных средств.

## Небольшое количество заказов

- Правильная ценовая политика;
- Эффективная рекламная политика;
- Быстрое реагирование на пожелание клиентов;
- Расширенный ассортимент услуг;

## Большая конкуренция

- Создание лучших условий труда;
- Маркетинговые мероприятия;
- Увеличение лояльных клиентов;.

## Информационные системы управления

Microsoft Project позволяет пользователям, не имеющим специальной подготовки в области финансового анализа, в короткий срок решить следующие задачи:

- детально описать и спроектировать деятельность любого предприятия, с учетом изменения параметров внешней среды (инфляция, налоги, курсы валют);
- разработать план реализации инвестиционного проекта, стратегии маркетинга и производства, обеспечивающие наиболее рациональное использование материальных, людских и финансовых ресурсов;
- построить модель финансирования проекта;
- проанализировать различные сценарии развития предприятия, изменяя значения параметров, влияющих на его финансовые результаты;
- выявить ключевые риски;



- подготовить финансовые отчеты (Отчет о движении денежных средств (Кэш-фло), Баланс, Отчет о прибылях и убытках, Отчет об использовании прибыли) и бизнес-план инвестиционного проекта, полностью соответствующие международным требованиям;
- провести всесторонний анализ проекта, в том числе анализ чувствительности, анализ общей эффективности проекта (Индекс прибыльности, Чистый приведенный доход, Внутренняя норма рентабельности), анализ денежных потоков для каждого участника проекта и анализ финансовой деятельности по ряду показателей (коэффициент текущей ликвидности, прибыль на акцию и др.);
- провести статистический анализ проекта;
- построить графики в разных вариантах, включая трехмерные, как на основе отчетов, так и при помощи описания математической зависимости;
- подготовить собственные отчеты, учитывающие специфику проекта.





СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!

