

## УПРАВЛЕНИЕ РАЗРАБОТКОЙ ПРОЕКТА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

*Андронович Т.А., магистрант*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Забродская Н.Г. – канд. экон. наук, доцент*

**Аннотация.** Электронная коммерция позволяет осуществлять коммерческие сделки в электронной форме между организациями, организациями и частными лицами, организациями и государственными структурами или госбюджетными организациями, используя ИКТ. Объем онлайн-продаж растёт с каждым годом и исчисляется триллионами долларов. Владельцы бизнеса инвестируют в разработку сайтов электронной коммерции, которым необходим качественный проектный менеджмент. Однако без правильного проектного менеджмента, будущее онлайн-бизнеса предпринимателей будет находиться под угрозой.

**Ключевые слова.** Проектный менеджмент, электронная коммерция, продукт, Scrum, гибкая методология, планирование.

Обычно владельцы бизнеса фокусируются на проблемах закупки и реализации товара, в то время как большое значение имеет грамотное создание онлайн-магазина и выбор платформы электронной коммерции [1]. Для создания онлайн-магазина с большим количеством наименований товаров не могут подходить конструкторы сайтов с ограниченным местом на сервере, так как из-за этого сайт будет загружаться продолжительное количество времени.

Для эффективного управления проектом разработки электронной коммерции необходимо выполнение следующих условий:

1. Выбор методологии. Вопрос выбора методологии по-прежнему остается актуальным, а ее значимость – недооцененной. Правильный подход в управлении проектами позволяет команде работать намного эффективнее и снижает риски. В разработке проектов можно выбирать между гибкой методологией Agile или классической последовательной моделью Waterfall. Большинство e-commerce проектов использует Scrum методологию. Эта гибкая методология помогает регулярно проверять, нужно ли людям то, что вы делаете, и быстро перестраиваться в случае необходимости. Благодаря частому общению внутри команды, вы можете оценить результаты каждого этапа разработки проекта и достичь высокого качества готового продукта. Scrum помогает снизить технический, финансовый и рыночный риски. Особенности Scrum методологии [2]:

задачи проекта распределяются по приоритету и составляют резерв проекта;

в течении равного отрезка времени (спринта) выполняется фиксированный набор задач, «Частично сделанное» считается несделанным;

на ежедневном коротком совещании обсуждается текущее положение дел, возникшие проблемы и ставятся задачи на день;

короткие ретроспективы для всех членов команды для анализа предыдущих спринтов.

Scrum обладает набором преимуществ для онлайн-бизнеса:

Скорость. Сфера онлайн торговли развивается быстрыми темпами. За небольшой промежуток времени поведение покупателей может измениться, появляются новые технологии.

Гибкость. Обратная связь, полученная от клиента в режиме реального времени, помогает определить новые приоритеты и ценности и быстро исправить ошибки. Иногда приходится полностью менять направление, однако лучше потратить один-два «лишних» спринта, чем получить на выходе продукт, который не будет востребован. Использование инновационных технологий повышает ценность онлайн-бизнеса в глазах клиентов.

Сотрудничество. Scrum предполагает командную ответственность за любые результаты и позитивное отношение к процессу и к людям. Общение среди членов команды проходит на регулярном уровне и характеризуется прозрачностью процесса.

Каскадная модель управления проектом ограничивает проект фиксированным сроком и бюджетом. Главным минусом этой модели является низкая оперативность внесения изменения.

2. Рациональное планирование своего проекта. Процесс рационального управления может включать:

Анализ конкурентов. С помощью анализа конкурентов можно выявить сильные и слабые стороны лидеров рынка, передовой опыт;

Список функций. Формируется перечень функций, которые будут интегрированы в онлайн-магазин или анализируются функции существующих e-commerce платформ;

Выбор логистических компаний и платёжных систем. Выбор перевозчика груза зависит от особенностей бизнеса. **Чем больше способов оплаты на сайте, тем лучше.** Так есть гарантия, что клиент найдет подходящий для себя вариант и не уйдет к конкуренту. Выбор поставщиков транспортных и платёжных услуг влияет на количество продаж, удобство пользования сайтом и уровень доверия среди клиентов;

Дизайн. На сайте могут быть сотни страниц с полезным контентом, уникальными товарами и выгодными предложениями. Но если он выглядит уныло, все это напрасно. Самое главное — знать целевого клиента, понимать особенности его восприятия и отталкиваться от его потребностей, а не от собственных субъективных представлений. Пользовательский опыт должен быть в приоритете.

Перенос данных. Если у клиента уже есть онлайн-магазин с базой данных, которые необходимо перенести в будущий сайт, то данный пункт необходимо включить в рабочий процесс, так как он влияет на стоимость проекта и время разработки.

Выбор e-commerce платформы. E-commerce платформа выбирается на основании модели бизнеса, целей, бюджета и других факторов.

На начальном этапе проектирования требований к сайту клиент, зачастую, в заполненном брифе указывает слишком много функциональности. На начальных стадиях разработки различные системы контроля товаров и финансовые программы являются избыточным функционалом, поэтому лучшим способом создания первоначальной версии продукта является создание MVP – минимального жизнеспособного продукта (Minimal Viable Product).

Создание онлайн-магазина с уникальными функциями может нести в себе множество рисков. Для снижения риска можно создать MVP онлайн-магазина, с возможностью получения обратной связи от клиентов и покупателей. На основании данной обратной связи проектируется улучшение дизайна, пути пользователи и иные элементы сайта. Благодаря MVP появляется возможность постоянно развивать проект.

Для определения последовательности работы над проектом необходимо в начале каждого спринта проводить подготовку по системе Agile. Она включает в себя:

- обзорное совещание;
- сбор резерва проекта;
- разделение резерва проекта на спринты;
- оценка задач из резерва проекта;
- еженедельные встречи с клиентом или ежедневные с командой разработки;
- работа над задачами;
- загрузка проекта в среду разработки и тестирование;
- демонстрация проекта;
- выгрузка проекта в сеть;
- тестирование в продакшене;
- ежемесячная ретроспектива.

В гибком проектном менеджменте существует огромный выбор программ для улучшения коммуникации между разными отделами и для поддержки актуальности статуса разработки в команде. К данным программам можно отнести:

Atlassian Jira - программа для планирования выполнения проектов, описания задач внутри команд, расставления приоритета задачам, а также контроля их выполнения;

Slack - этот корпоративный мессенджер является очень полезным и удобным инструментом для рабочего общения внутри команд, отделов или компаний;

Dropbox - файловый хостинг компании Dropbox Inc., включающий персональное облачное хранилище, синхронизацию файлов и программу-клиент.

В управлении проектами используется термин «проектный треугольник» либо «тройное ограничение проекта». Основная цель проектного менеджера – предоставить готовый продукт со всеми требуемыми функциями вовремя, без увеличения бюджета. Все эти три параметра составляют Проектный треугольник. Чтобы проект завершился в заранее оговоренные временные рамки и не превысил бюджет, необходимо контролировать человеческие и финансовые ресурсы.

После запуска минимального жизнеспособного продукта онлайн-магазина, команда может приступить к следующему этапу – добавлению второстепенных функций. На данном этапе ведутся наблюдения взаимодействия пользователей с продуктом после запуска, выявляются проблемы, проводятся тесты на удобство использования.

Благодаря использованию гибкого управления проектами создаются успешные e-commerce проекты. С помощью гибкого управления проектами расставляются правильные приоритеты в зависимости от требований и потребностей клиентов. Использование Scrum для управления проектами электронной коммерции способствует завершению проекта вовремя, не превышая бюджет клиента.

Список использованных источников:

1. Беяцкая, Т. Н. Управление электронной экономикой / Т. Н. Беяцкая // Наука и инновации. – 2018. – № 5. – С. 49 – 55.
2. Как правильно планировать разработку e-commerce проекта [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dinarys.com/ru/blog/how-to-plan-and-manage-e-commerce-projects>