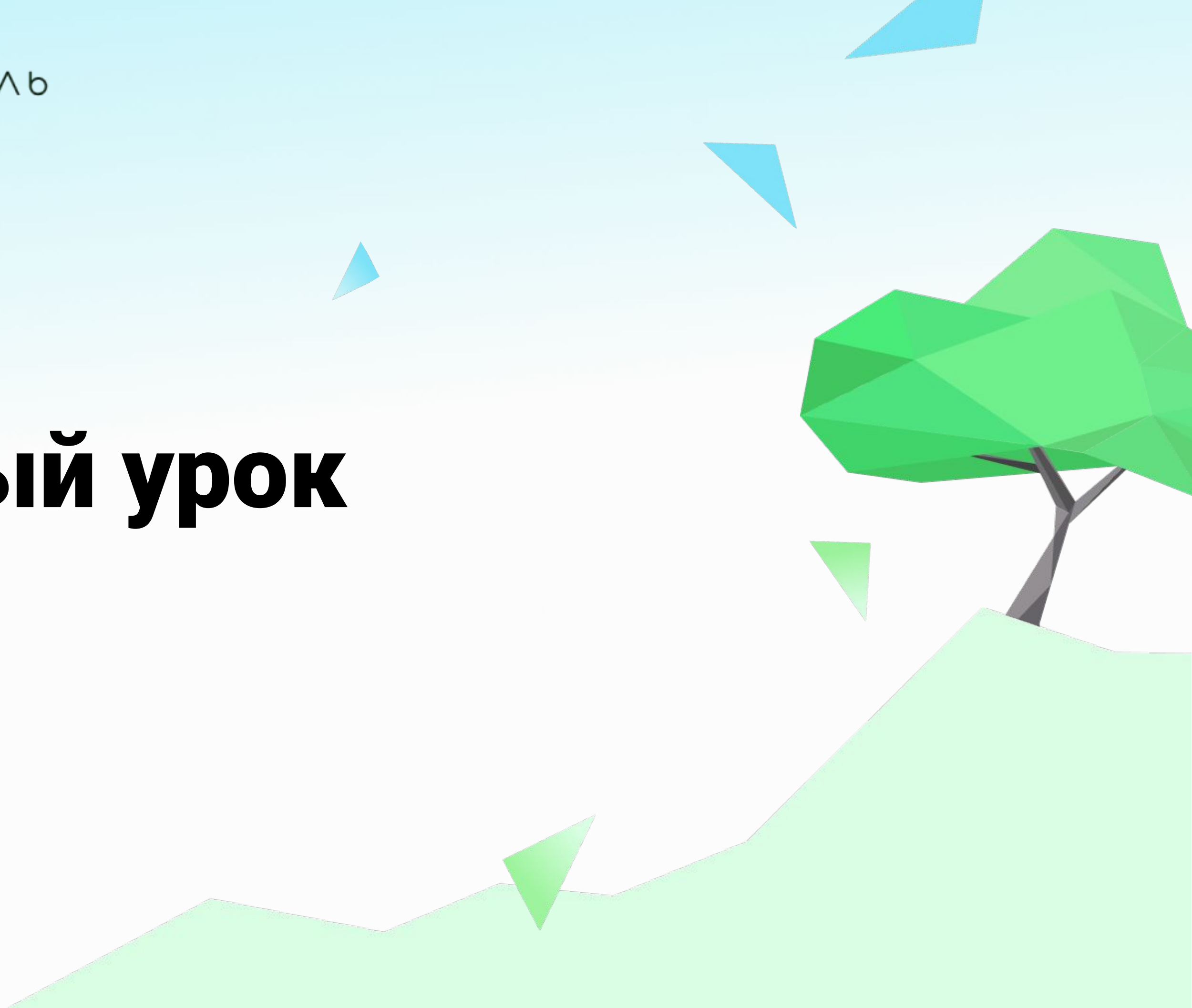


Skillbox + апрель

Вводный урок



Skillbox + апрель

**«Проект – некая проблема,
запланированная к решению»**

Дж. М. Джуран

Управление проектами

Управление проектами – приложения знаний, навыков, инструментов и методов к работе для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту. Процессы управления проектом сводятся к 5 группам:

- Инициация
- Мониторинг и контроль
- Планирование
- Закрытие проекта
- Исполнение

Жизненный цикл проектов

Концепция проекта

- Креативная стратегия
- Изучение конкурентов

Определение проекта

- Формулирование проблемы
- Определение целей и задач проекта

Планирование

- Планирование реализации
- Определение рисков проекта

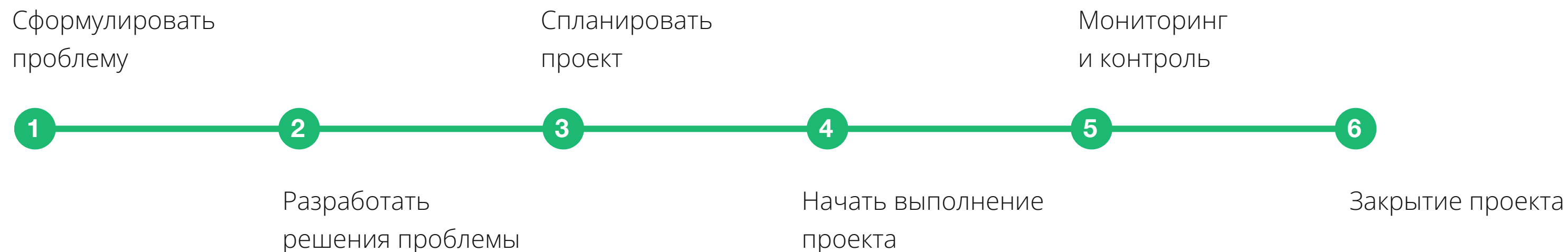
Исполнение

- Выполнение работы
- Контроль за движением проекта
- Коррекция действий

Закрытие

- Финальные отчеты
- Вынесение уроков (что сделано хорошо, какие аспекты необходимо улучшить)

Шаги управления проектом



Шаги управления проектом

- 1 Сформулировать проблему – сформировать бриф (КРІ, УТП)
- 2 Разработать варианты решения проблемы
- 3 Спланировать проект:
 - Что должно быть сделано?
 - Как это будет сделано?
 - Кто это будет делать?
 - Когда это должно быть сделано?
 - Сколько это будет стоить?
 - Что нужно для выполнения

Шаги управления проектом

4 Начать выполнение проекта

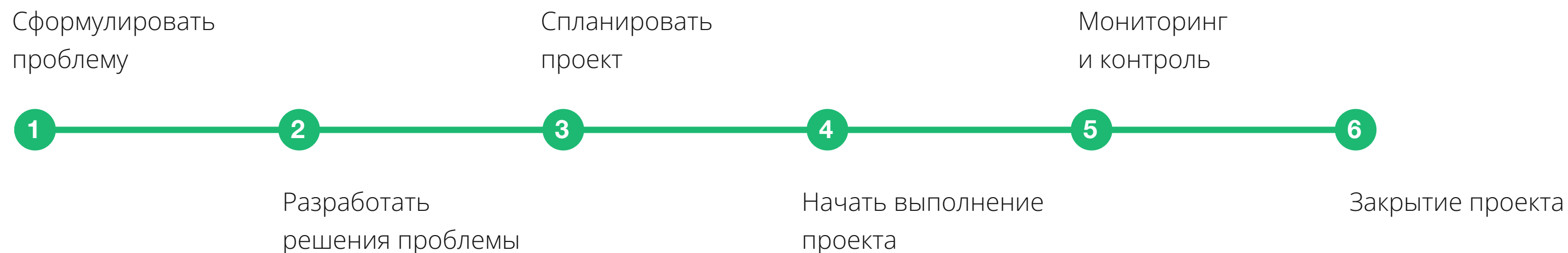
5 Мониторинг и контроль:

- Продвигаемся ли мы к цели?
- Если нет, то что нужно сделать?
- Нужно ли менять план?

6 Закрывать проекта:

- Что сделали хорошо?
- Что требует улучшения?
- Что было усвоено нами

Шаги управления проектом



Что такое бриф?

Бриф (brief) — самый важный документ в рекламе.

Он помогает определить ключевые моменты предполагаемого заказа и пожелания клиента.

Что основное включает бриф?

- Общую информацию о продукте или услуге
- УТП продукта или услуги
- Основных конкурентов
- Целевую аудиторию потребителей
- Какие проблемы есть на данный момент у компании
- Цели кампании
- Какие KPI должны быть выполнены

УТП

УТП продукта или услуги — уникальное торговое предложение. То за счет чего ваш продукт выделяется на фоне других конкурентов

KPI

KPI (Key Performance Indicators) — ключевые показатели эффективности. Показатель достижения успехов на проекте или определенных целей. KPI чаще всего относится к количественным показателям.

КП

КП — коммерческое предложение. Документ, предоставляемый исполнителем(агентство или специалист), который включает в себя:

- Анализ текущей ситуации вокруг компании
- Описание проблемы и способ ее решения
- Креативная часть проекта
- KPI и требуемый бюджет на выполнения проекта