

## **РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ИТ-ПРОДУКТА**

ИТ-продукт – это совокупность программных, аппаратных или программно-аппаратных решений информационных технологий, предназначенная для использования непосредственно потребителем или для включения в различные ИТ-системы.

Разработка продукта – это поэтапный процесс, который требует знаний и серьезной предварительной подготовки. Исключение отдельных фаз проекта увеличивает риски и смещает их, как правило, на финальную стадию серийного производства. А это, в свою очередь, может существенно повлиять на рост затрат по проекту, чаще всего непредвиденных (внебюджетных). Поэтому необходимо шаг за шагом пройти все этапы (некоторые из них могут повторяться итеративно, это нормальный процесс создания технически сложной и конкурентоспособной продукции) [1].

Типовой список основных задач по разработке электронного продукта:

- создание концепции продукта;
- техническая и коммерческая проработка;
- разработка электронного устройства;
- сборка и верификация опытных образцов продукции;
- подготовка к производству и выпуску установочной партии;
- серийное производство продукции;
- гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Ключевым этапом, от которого зависят все остальные, является создание концепции продукта. На этом этапе идея нового устройства принимает очертания коммерчески успешного продукта. Идет оценка конкурентов и составление сравнительной таблицы. Проходит выбор оптимального сочетания функционально-технических характеристик продукта и определяется бизнес-модель всего проекта.

Концепция изделия может содержать следующую информацию:

- функциональное описание устройства и описание решаемых задач;
- техническое описание устройства;
- описание эксплуатационных характеристик;
- предварительные эскизы и/или фотореалистичные изображения устройства.

Маркетинговый план включает в себя описания:

- прямых и функциональных конкурентов устройства;
- целевой аудитории;
- рынков сбыта и зависимостей;
- эффективности маркетинговой стратегии;
- предполагаемой бизнес-модели [2].

Результаты маркетингового этапа: технико-коммерческое предложение на разработку устройства, а также пакет документов, отражающий концепцию продукта (она может незначительно изменяться на последующих этапах). Техническое задание – это документ, в котором фиксируются требования к проекту. Сроки написания технического задания зависят от целей проекта.

Если это разработка типового продукта с известным набором функций, то первую версию документа по аппаратной части можно получить уже через неделю, для подготовки задания на программную часть потребуется примерно две недели. В некоторых случаях заказчик готовит техническое задание самостоятельно, тогда разработчику остается только проанализировать и оценить проект. Это значительно облегчает и ускоряет подготовку коммерческого предложения, а также уменьшает потребность в дополнительной коммуникации.

Результатом этого этапа становится согласованное с обеих сторон ТЗ на разработку устройства с определенной архитектурой и программно-аппаратной платформой [3].

Разработка концепции – ключевой этап планирования и внедрения ИТ-системы, позволяющий на ранних стадиях структурировать и связать весь комплекс стратегических аспектов будущего проекта и системы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Возможности мобильных приложений для агентств недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.azoft.ru/blog/vozmozhnosti-mobilnyh-prilozhenij-dlya-agentstv-nedvizhimosti>. – Дата доступа: 08.03.2023.
2. Мобильные приложения и сервисы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dspace.www1.vlsu.ru/bitstream/123456789/9828/1/02409.pdf> – Дата доступа: 08.03.2023.
3. CRM для риэлтора агентства недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sbercrm.com/blog/business/tpost/32xgabxyi1-crm-dlya-rieltora-i-agentstv-nedvizhimos>. – Дата доступа: 08.03.2023.