



# Урок. 7. План задач по проекту

2021



Задача	Срок	Управляемые показатели	Целевое значение	Срок выхода на целевое значение после решения задачи	Ответственный
<b>План развития маркетинга</b>					
Запустить программы партнерских витрин	1 февраля 2013 г.	Заказы	Трафик на партнерских витринах	50/день	6 Директор по маркетингу
Запустить продаж <u>медийной</u> рекламы на сайте	1 марта 2013 г.	Выручка		300р/1000 чел	1 Директор по маркетингу
Усилить функции почтовых <u>допродаж</u>	1 декабря 2013 г.	Разосланные письма		6000/день	0 Директор по маркетингу
Развить <u>партнерский</u> маркетинг с крупными брендами	1 декабря 2013 г.	Прямой трафик		500 чел/день	0 Директор по маркетингу
Запустить CPA-каналы привлечения трафика	1 апреля 2013 г.	Заказы по CPA		100	4 Директор по маркетингу

1. Задачу необходимо формулировать в **совершенной** форме:
  - a. 😊 Разработать методику определения обучаемости ученика
  - b. ☹ Методика определения обучаемости ученика
2. Задачи необходимо декомпозировать **от самых верхних до односоставных**

Разработать методику расчета индивидуального плана подготовки

- i. Разработать методику определения обучаемости ученика
- ii. Разработать методику оценки текущих знаний ученика
- iii. Разработать методику оценки объема занятий с учетом обучаемости и знаний
- iv. Разработать методику оценки уровня стрессоустойчивости ученика
- v. Разработать методику оценки объема психологической, спортивной подготовки и количества репетиций финальной формы контроля с учетом уровня стрессоустойчивости

- Ни одна задача **не может быть без срока!**
- Срок задачи верхнего уровня – это самый срок самой дальней подзадачи
- Всегда ставьте сроки **пессимистично**
  - ✓ Если вам кажется, что вы сделаете это за 3 дня – ставьте 6 😊





- Каждая задача верхнего уровня должна иметь **целевой показатель** верхнего уровня (выручка, объем заказов, производительность, себестоимость и т.д.).
- Если вы не можете сформулировать, зачем нужна задача – она не нужна.
- Если вы сформулировали показатель, но он не никак не влияет на выпуск продукта или продажи – она не нужна

Например, для задачи «Разработать методику расчета индивидуального плана подготовки» целевыми показателями будут:

1. **Себестоимость обучения**
2. Результативность учеников на экзамене -> Объем возвратов по гарантии (= 1 – Результативность), Удовлетворенность продуктом -> **Кол-во сарафанных клиентов**

У каждого показателя стоит выделить (но не всегда это возможно) целевое значение -> значение, к которому показатель в операционной модели должен прийти, если выполнить эту задачу.

Например, Результативность мы планируем привести к **0.95**.





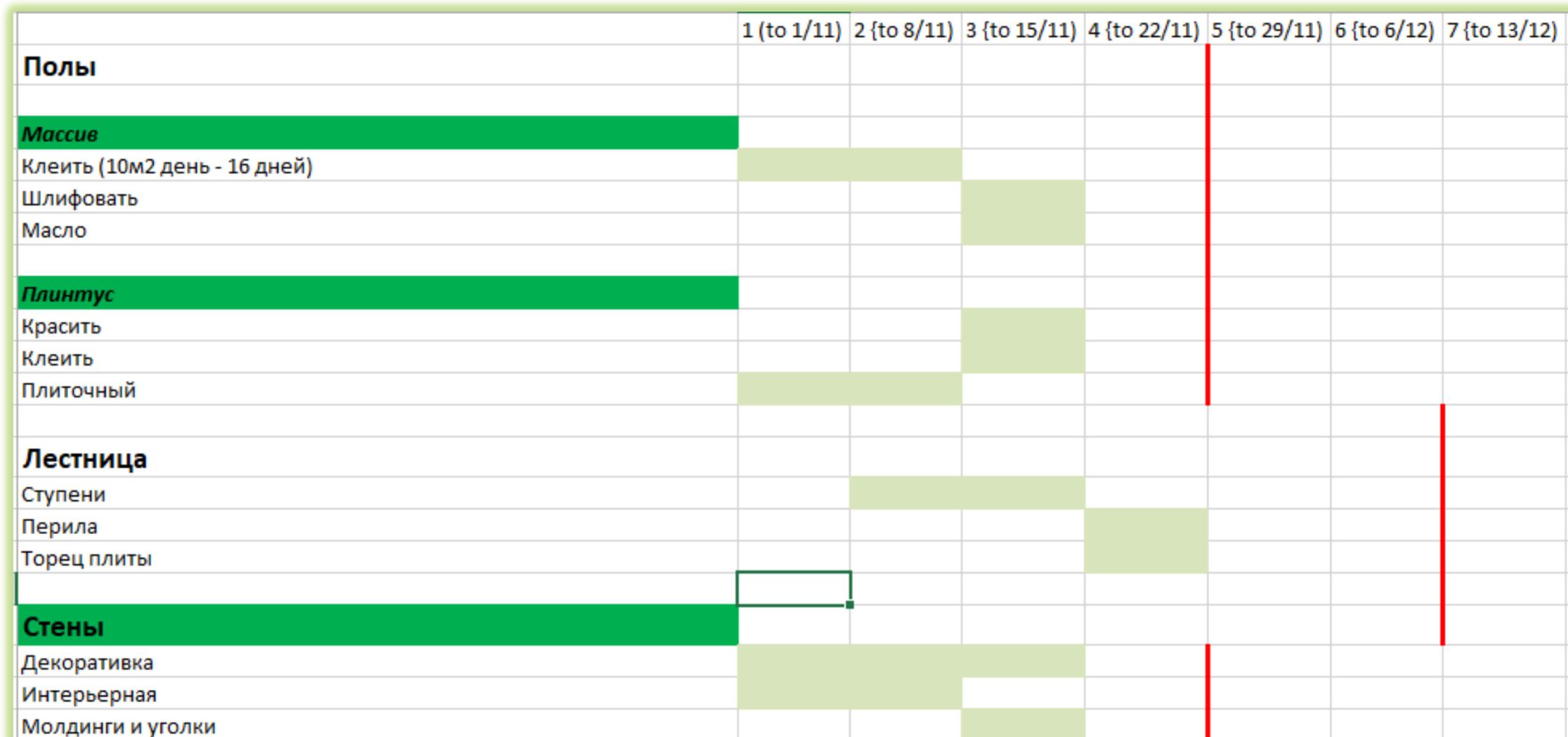
- Если у вас есть **акционерная команда** – то надо по профилю задачи определить ответственного.
- Если у вас есть **команда сотрудников** – то надо по профилю задачи определить ответственного.
- Если вы все сделаете в **одиночку** – то ответственным везде будете вы 😊

# Диаграмма ганта



Диаграмма **Ганта** – наглядное расположение задач и их декомпозиции на временной шкале.

Позволяет легко визуально контролировать выполнение проекта, а так же легко организовать расчет расходов на этапе запуска бизнеса.





**Спасибо за внимание!**