

# T F C

## Enfoque más Comercial de la Fase de Definición de un Proyecto Informático



**Consultora : Ana Cristina Domingo Troncho**

**Autor : Fco. Javier Benítez Cascajares**

10-01-11



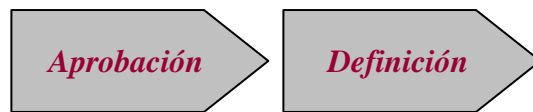
# PROYECTO

- ✓ Un proyecto informático es un sistema de cursos de acción simultánea y/o secuencial que incluye personas, equipamientos de hardware, software y comunicaciones, enfocados en obtener uno o más resultados deseables sobre un sistema de información.
- ✓ Es inquietante ver el gran número de proyectos que no logran satisfacer sus objetivos básicos. Este es uno de los motivos principales por el cual se debe plantear una planificación sobre la gestión de los proyectos que se deban afrontar.



## FASES DE UN PROYECTO INFORMÁTICO

- ✓ **Fase de Aprobación:** La dirección de la compañía identifica un problema, lo interpreta o conceptualiza en forma de proyecto, encarga y analiza su viabilidad técnica y económica, y los riesgos, y en su caso lo aprueba.
- ✓ **Fase de Definición:** Se analizan con más detalle los requerimientos del proyecto y objetivos que se desean alcanzar y el contexto de la organización y sus sistemas, para proceder a una definición más precisa del proyecto y una planificación inicial de recursos.



# FASES DE UN PROYECTO INFORMÁTICO

- ✓ **Fase de Planificación:** Se debe marcar y documentar los hitos o resultados del proyecto y ponerlos en el tiempo. Se realiza y documenta la organización de los roles y distribución de las cargas de trabajo dentro del equipo del proyecto.
- ✓ **Fase de ejecución:** Se realiza una preparación de planes más detallado, revisión de los planes elaborados, comprobación de su estado de avance y replanificación de trabajos.
- ✓ **Fase de cierre:** Se debe documentar la realización de pruebas del rendimiento y robustez del sistema entregado, su asimilación y el cumplimiento de los objetivos y estándares definidos en el inicio.



# FASE DE DEFINICION DE UN PROYECTO INFORMATICO

- ✓ Tras la fase de aprobación del proyecto, comienza la fase de definición.
  
- ✓ Definir un proyecto consiste en analizar un problema concreto en un entorno determinado y proponer una solución, que deberá implementarse o no.
  
- ✓ La Fase de Definición se puede subdividir en tres etapas:
  - Definición de requerimientos.
  - Análisis de riesgos.
  - Preparación de la propuesta.



# PUNTOS CLAVE PARA DAR UN ENFOQUE MAS COMERCIAL A LA FASE DE DEFINICION DE UN PROYECTO INFORMATICO

- ➡ La Negociación.
- ➡ Detección de Oportunidades Comerciales.
- ➡ Evaluación del proyecto.
- ➡ Minimizar Costes.
- ➡ Integración de la Incertidumbre en el Presupuesto.
- ➡ Gestión de Riesgos en la Definición.
- ➡ Preparación de la Oferta.



# LA NEGOCIACION

- ✓ Podemos pensar que en la presentación de un proyecto informático, lo único importante es la parte técnica, pero deberemos tener en cuenta que, posiblemente en la fase de definición, tendremos que negociar en cierta manera con el Cliente.
- ✓ El buen negociador es aquel que obtiene lo que quiere, pero sin “arrasar” con todo, es decir, sin quemar al interlocutor de forma que se eliminen futuras posibles negociaciones.
- ✓ Básicamente hay dos culturas de negociación:
  - ➡ **La táctica amigable:** propugna una buena relación humana.
  - ➡ **La táctica agresiva:** promueve la competitividad y un constante estado de tensión.



# DETECCION DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

- ✓ Para potenciar el enfoque comercial de las fases iniciales de un proyecto, deberemos tener en cuenta la fase de detección de oportunidades, que consiste en localizar posibles Clientes.
- ✓ Para que las actuaciones comerciales sean eficientes, tienen que responder a las necesidades reales del proyecto, y tienen que adaptarse a la peculiaridades del mercado, el cliente, nuestra empresa y el producto o servicio en venta.
- ✓ Una vez tenido en cuenta estas cuestiones nos centraremos en:
  - Realizar un buen Plan de Negocio.
  - Profundizar en las Vías de Detección de Oportunidades Comerciales.





# PLAN DE NEGOCIO

- ✓ Un Plan de Negocio es la información básica necesaria para planificar una nueva actividad empresarial, un nuevo producto, un nuevo servicio o un nuevo Proyecto.
  
- ✓ El índice de un Plan de Negocio debe contener los siguientes puntos:
  - Sumario Ejecutivo.
  - Descripción del Entorno y la Competencia.
  - Descripción del Proyecto.
  - Estrategia del Mercado.
  - Planes Operativos y de Gestión.
  - Estimaciones Económicas y Financieras.
  - Estrategia de Salida.
  - Síntesis y Conclusiones.
  - Apéndices.



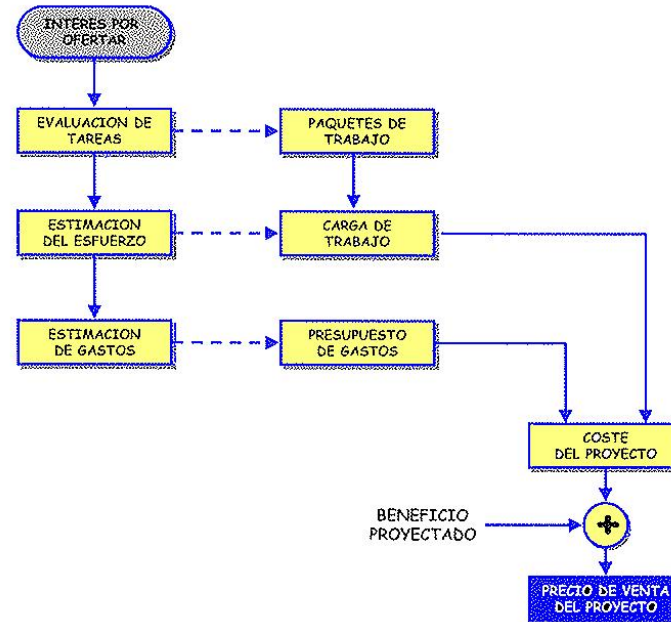
# VIAS DE DETECCION DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

- Concursos.
- Información acerca de las necesidades del Cliente.
- Creación de necesidad en el Cliente.
- Ampliación del alcance de un proyecto.
- Divulgación y publicidad.
- Campañas de Marketing.
- Promoción Web.
- E-Mailing y e-Newsletter.
- Telemarketing.



# EVALUACION DEL PROYECTO

- ✓ Tras detectar una oportunidad de negocio hay que determinar hasta qué punto nos resulta interesante ese trabajo.
- ✓ Preparar una oferta supone tiempo, esfuerzo y, por tanto, dinero. Deberemos considerar si nos interesa realmente realizarla.



## ESTIMACION DEL COSTE Y PRECIO DEL PROYECTO

- ✓ **Análisis del trabajo a realizar:**
  - ☞ El análisis se realiza descomponiendo el proyecto en actividades independientes o paquetes de trabajo, compuestos por tareas y, si es preciso, sub-tareas.
  
- ✓ **Esfuerzo requerido:**
  - ☞ La estimación de horas permite conocer cuál será una de las partidas del coste de la realización de trabajo ofertado.
  
- ✓ **Otros costes y gastos:**
  - ☞ Subcontrataciones, Costes internos, Otros costes (material y equipo, viajes y estancias, otros gastos).
  
- ✓ **Presupuesto y precio de venta del proyecto:**
  - ☞ El presupuesto fija el precio final de venta o suministro al Cliente, desglosado por conceptos.



## COMO MINIMIZAR COSTES

- ✓ Al planificar un proyecto, la meta fundamental deberá ser siempre maximizar la diferencia entre las ganancias descontadas del proyecto y su coste.
  
- ✓ Al calcular el coste total, el gestor debe considerar todos los costes relevantes para encontrar el mejor plan para el proyecto informático. Deberá fijarse en:
  - ➡ Reducir costes cara al Presupuesto.
  - ➡ La gestión de los Flujos de Efectivo.
  - ➡ La relación Tiempo-Coste.



## INTEGRACION DE LA INCERTIDUMBRE EN EL PRESUPUESTO.

- ✓ Debemos considerar la importancia de prever posibles alteraciones en los tiempos de desarrollo y su trascendencia tanto en el aspecto económico del Proyecto, como en el aspecto comercial cara a la imagen que queremos dar al Cliente.
- ✓ Un método para incluir estas incertidumbres es preparar un intervalo de confianza para el presupuesto. Cuando se definen estos límites explícitos, todos los interesados son conscientes de los riesgos relacionados con cualquier presupuesto/pronóstico.
- ✓ Los Gestores de los proyectos pueden usar, como ayuda a estos cálculos, herramientas como el PERT.



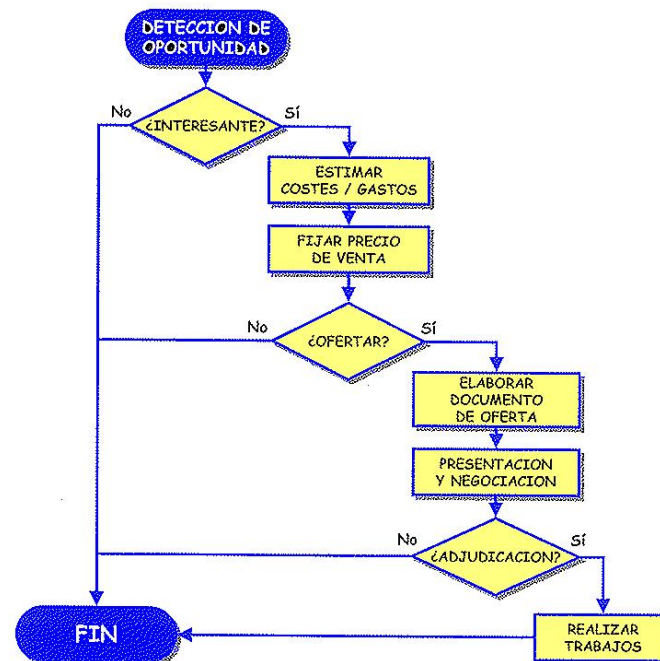
## GESTION DE RIESGOS EN LA DEFINICION

- ✓ Una parte crítica al administrar cualquier Proyecto es definir, analizar y administrar el riesgo del Proyecto, y su repercusión comercial.
- ✓ Existen dos elementos que definen el riesgo en los Proyectos Informáticos:
  - ☞ La probabilidad de un evento o resultado adverso.
  - ☞ La severidad o coste de ese evento o resultado.
- ✓ Para cada riesgo/evento se deben identificar dos acciones posibles a realizar:
  - ☞ Acción preventiva.
  - ☞ Plan de contingencia.



# LA OFERTA

- ✓ El hecho de detectar una buena oportunidad de negocio, no basta. Se debe desarrollar una Oferta que le transmita al potencial Cliente, qué se va a hacer, cómo, en cuánto tiempo y a qué precio.





## PREPARACION DE LA OFERTA

- ✓ El documento de oferta es aquel que se remite al potencial Cliente ofreciéndole un proyecto a cambio de una cierta contraprestación económica.
- ✓ Debe adecuarse en estructura a lo solicitado por el Cliente, pero al menos debe contener:
  - Una Introducción.
  - Los antecedentes y propósitos del trabajo.
  - El alcance del mismo.
  - La oferta Técnica.
  - La oferta de Gestión.
  - La oferta económica.
  - Referencias.
  - Cualificaciones de la Empresa y/o Personal.
  - Currículum Vitae del personal clave.



## PRESENTACION DE LA OFERTA

- ✓ Debemos tener en cuenta que el Documento de Oferta, es el elemento principal por el que nuestro futuro Cliente juzgará nuestra capacidad técnica, nuestra organización y nuestro precio.
- ✓ Aunque la propuesta se entregue correctamente finalizada y a tiempo, sigue sin terminar el trabajo del Director o responsable de la Oferta, pues comienza la fase de seguimiento de la Oferta.
- ✓ Será conveniente mantenerse en contacto con el Cliente y ponerse a su disposición para presentar, comentar o complementar aspectos puntuales de la documentación entregada.



## CONCLUSIONES

- ✓ En esta presentación, se han planteado y matizado los puntos más importantes a tener en cuenta para poder dar un mejor enfoque comercial a la fase de definición del proyecto informático, el cual, queremos que el Cliente lo vea como la mejor opción del mercado, para su negocio.
- ✓ Debemos tener en cuenta que si la negociación cliente proveedor falla en la fase inicial del proyecto, éste dejará de tener sentido.
- ✓ Para que las actuaciones comerciales sean eficientes, tienen que responder a las necesidades reales del proyecto informático, y tienen que tratar de adaptarse a las peculiaridades del mercado, del consumidor o cliente, de nuestra empresa y del proyecto en venta.

