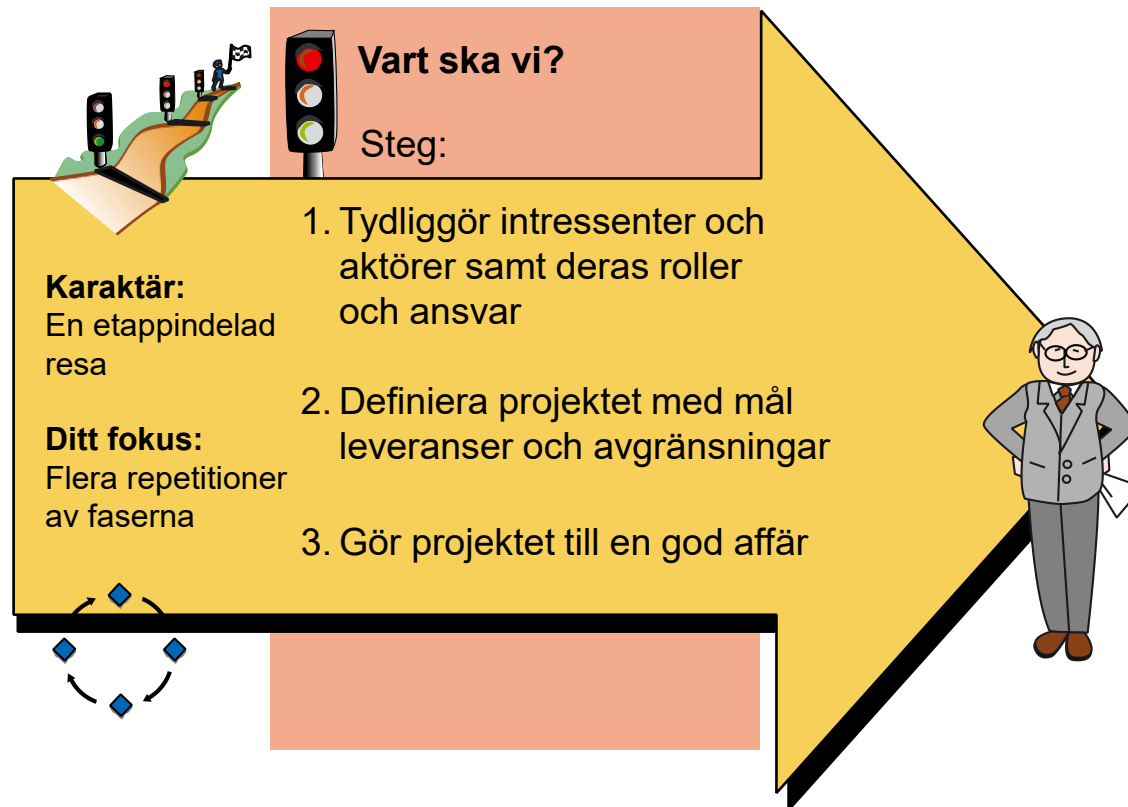


Kapitel 2

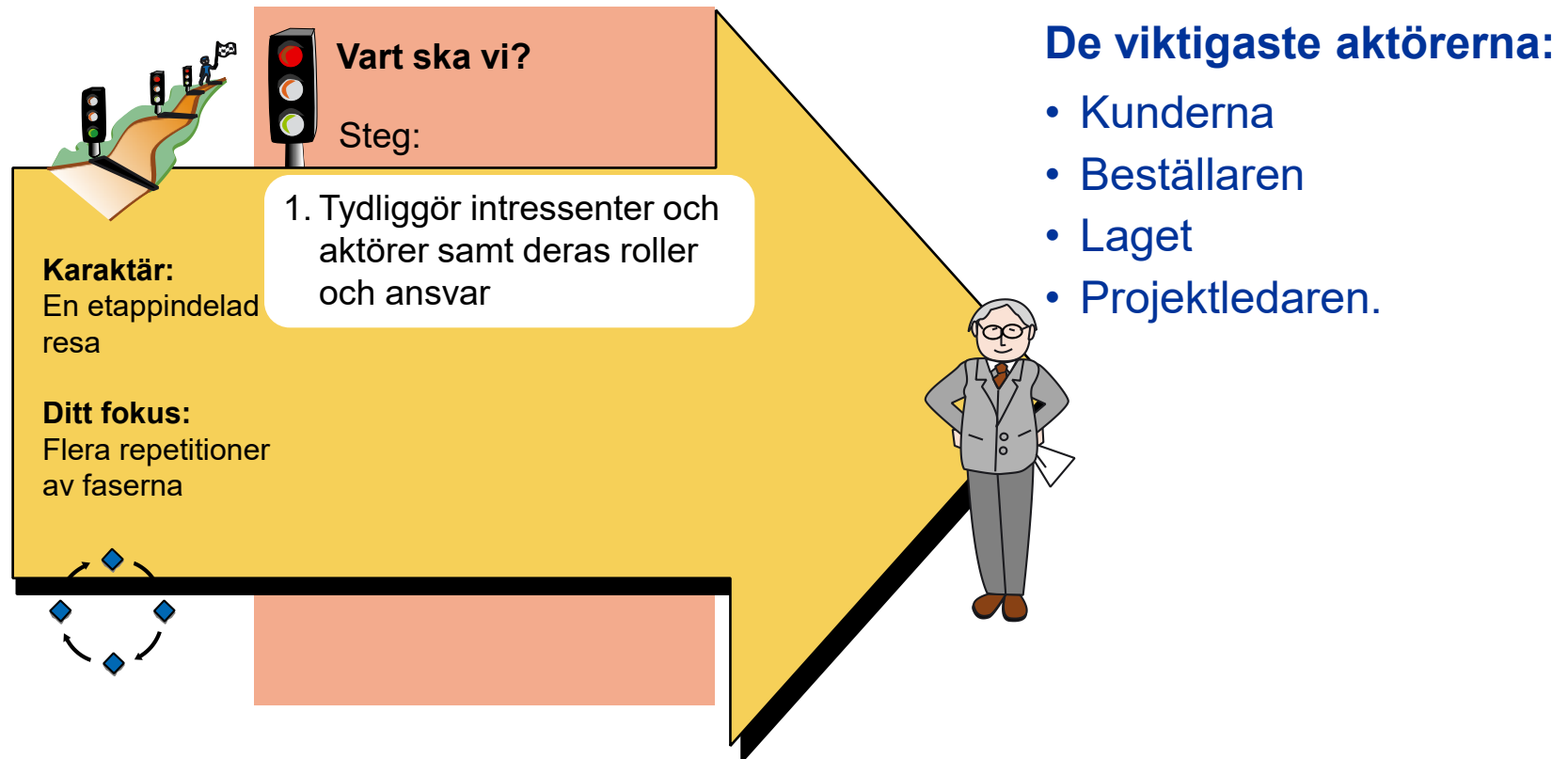
Definiera projektet

Definiera projektet och optimera affären



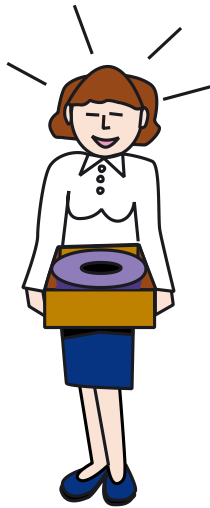
Steg 1 – Tydliggör roller och ansvar

Aktörerna är aktiva i projektet, intressenterna berörs

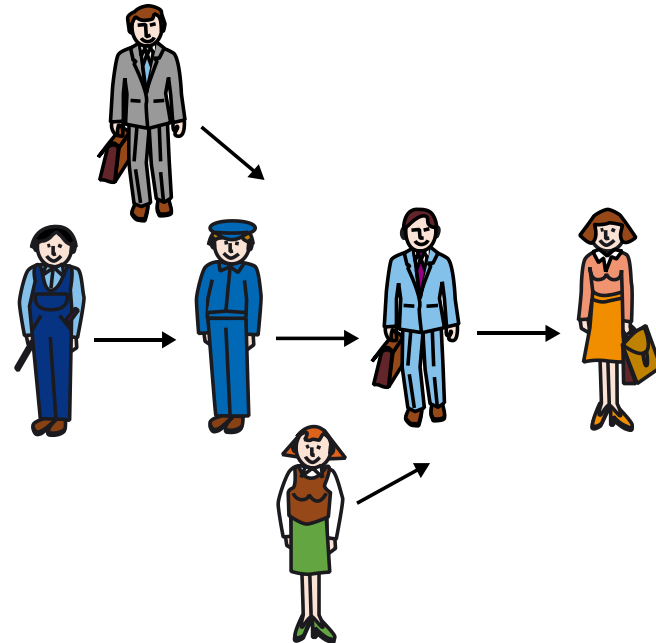


Vem är kunden?

Kunderna är de som skall nyttja resultatet av projektet. Identifiera både externa kunder och interna mottagare.



Slutkunden använder produkten.



Kundkedjan är intressenterna som är involverade.

Vem är beställare?



Beställaren är den person eller grupp som förfogar över för projektets genomförande nödvändiga resurser.

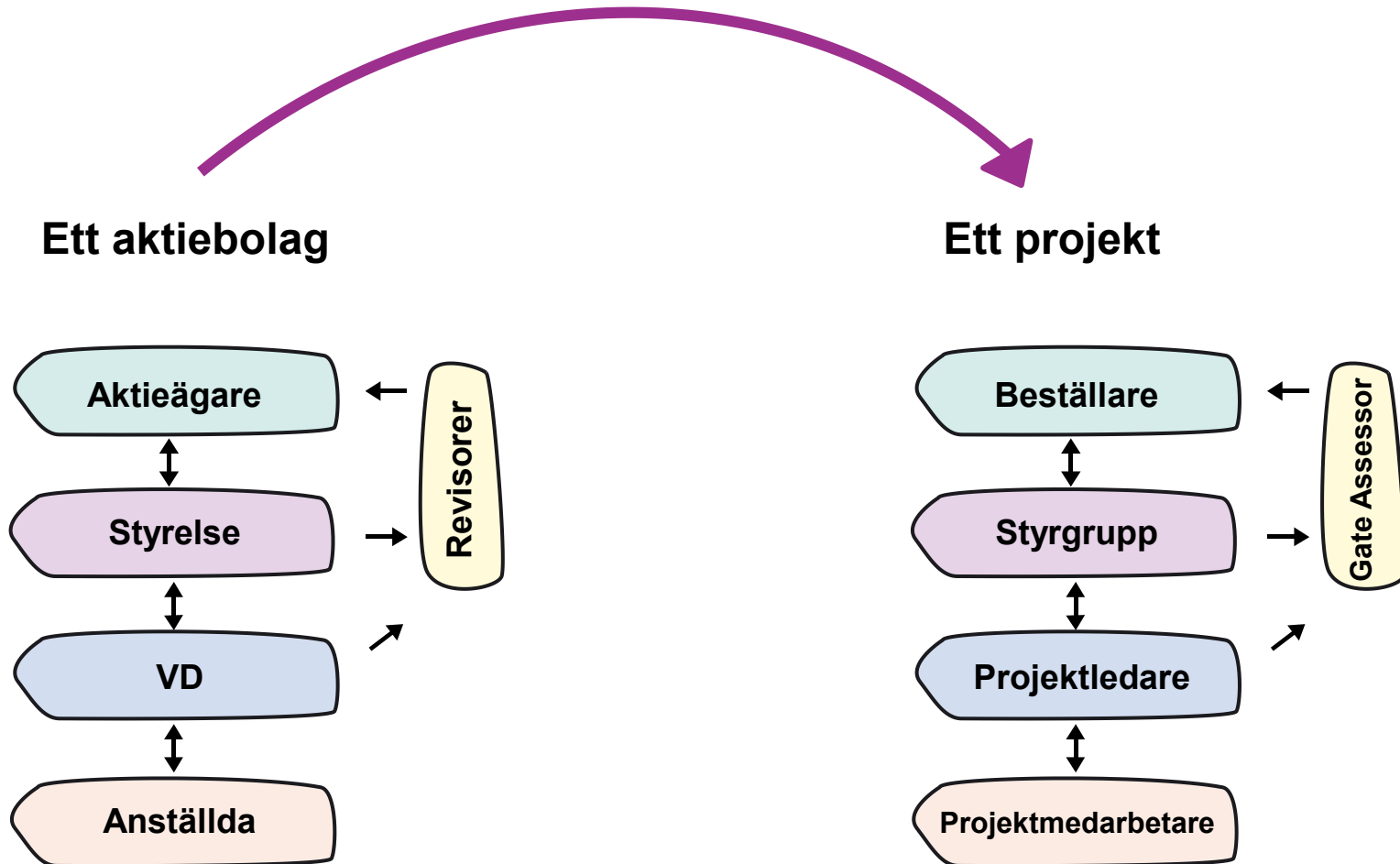
Beställaren är kund till projektet.

Vilka är med i laget?

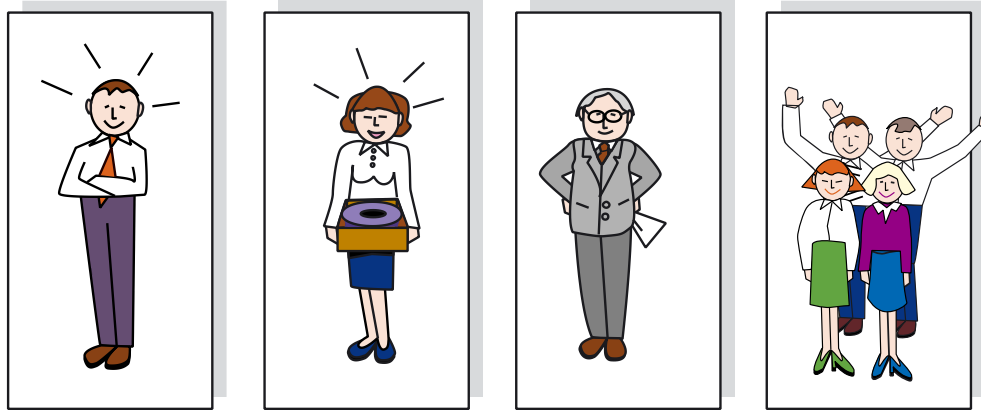


- Laget, medlemmarna som arbetar i projektet.
- Det "utvidgade laget", resurser som stödjer projektet med specifik kompetens.
- Det "virtuella laget", personer som berörs av projektet men inte bidrar.

Roller och ansvar



Ta ett kort



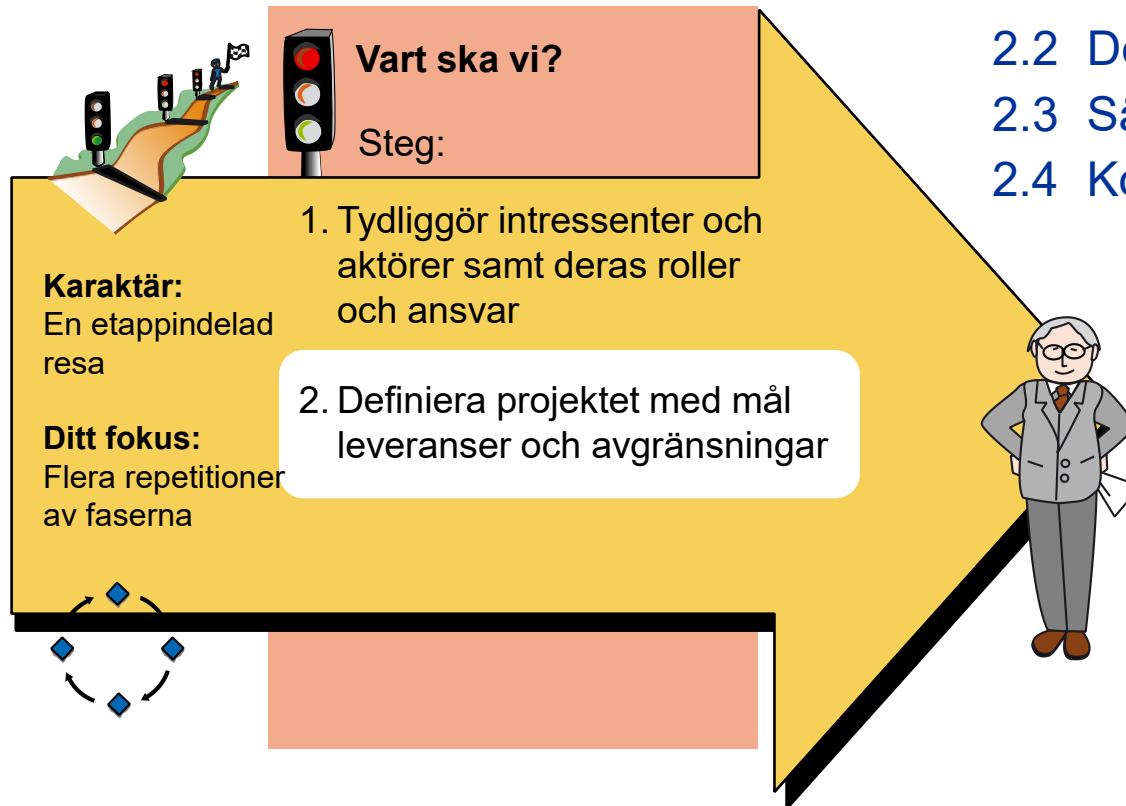
- Tydliggör intressenter och aktörer
- En symbol handling!

Kan du inte ta ett kort så är du inte klar.

Steg 2 – Definiera projektet

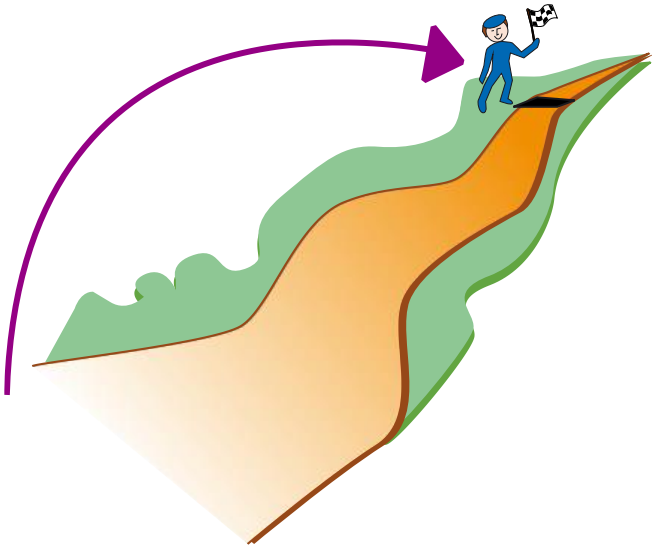
Steg 2 har fyra delsteg:

- 2.1 Formulera ett mål
- 2.2 Definiera leveranserna
- 2.3 Sätt avgränsningar
- 2.4 Kontrollera projektdefinitionen



Projektdefinition

Börja med att beskriva målet,
inte att beskriva resan!



En bra projektdefinition:

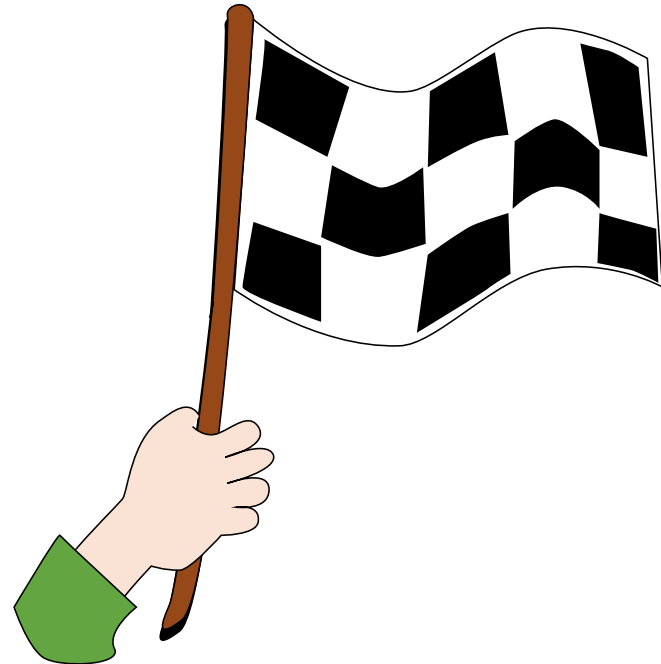
- Beskriver syftet med projektet
- Hjälper till att skaffa resurser
- Utgör grunden för projektplanen
- Motiverar laget
- Vägleder arbetet
- Löser konflikter längs vägen
- Ger ett tydligt avslut.

Steg 2.1 – Skapa en målformulering

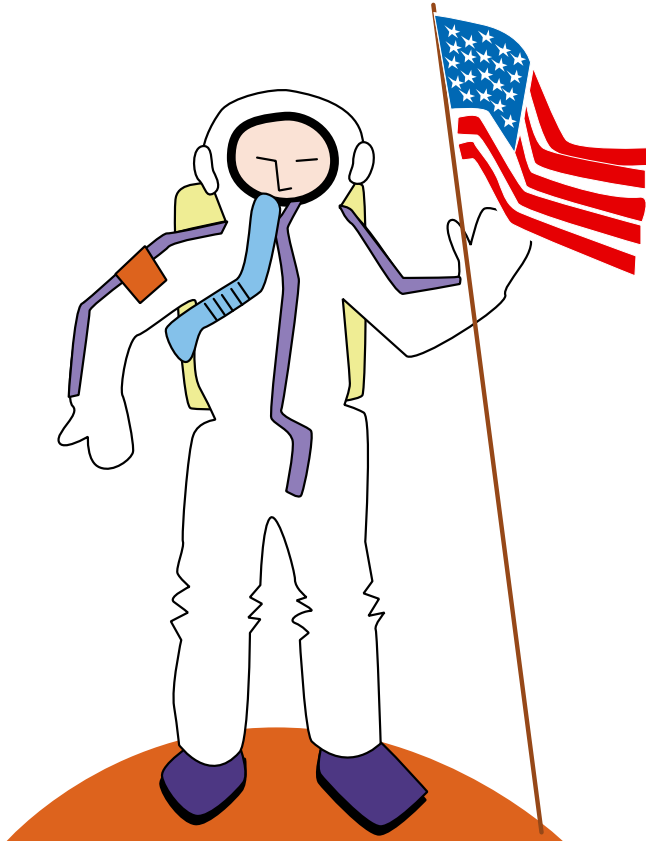
Målformuleringen skall bestå av en eller maximalt två meningar som är:

- Meningsfulla
- Utmanande
- Mätbara

Komplettera med delmål för att tydliggöra målet.

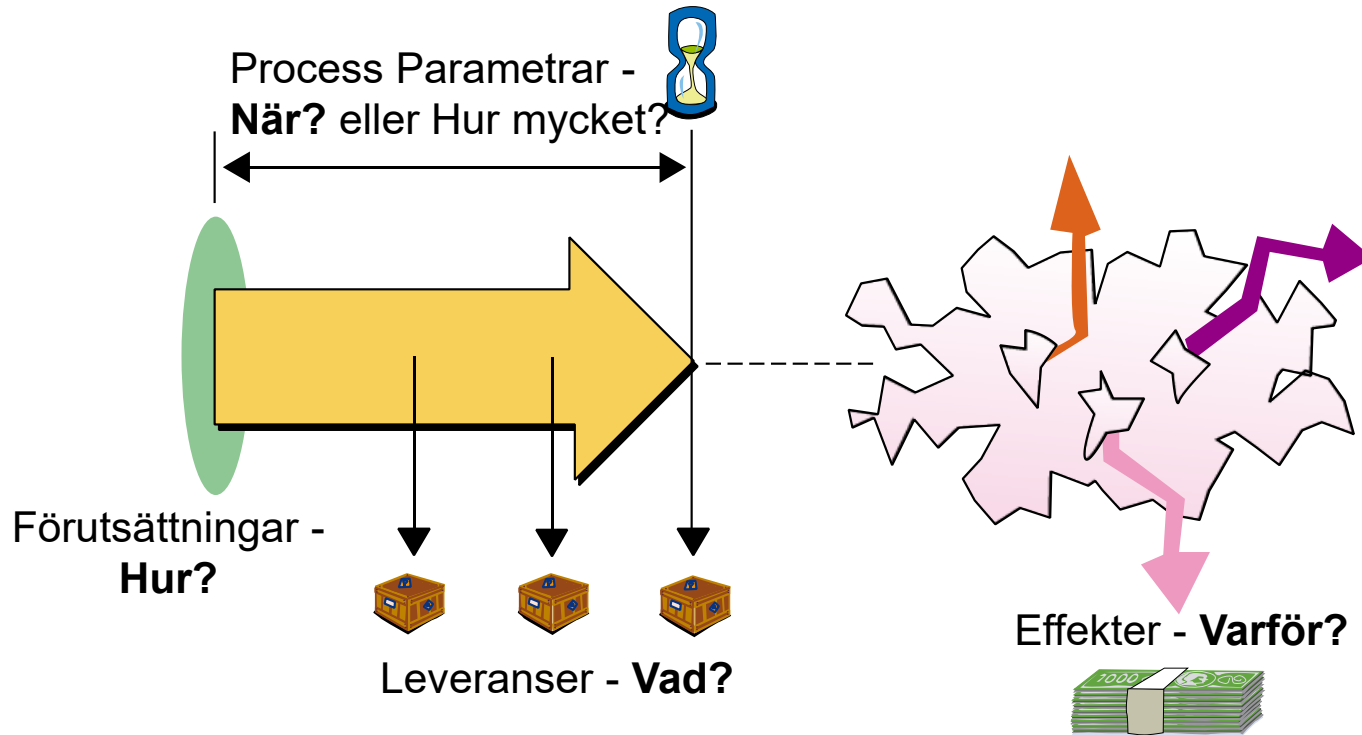


The Apollo Project Goal Statement



We will commit to sending a man to the surface of the moon, and bringing him safely back to the earth, before the end of the decade.

Målformulering

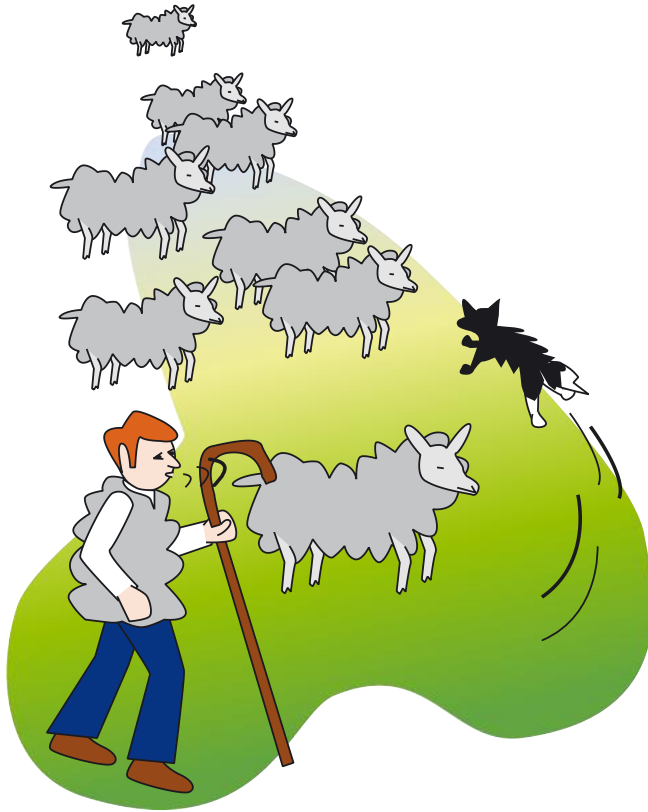


Minimum är att minst en processparameter och en huvudleverans skall ingå i målformuleringen.

Så här kan det typiskt se ut

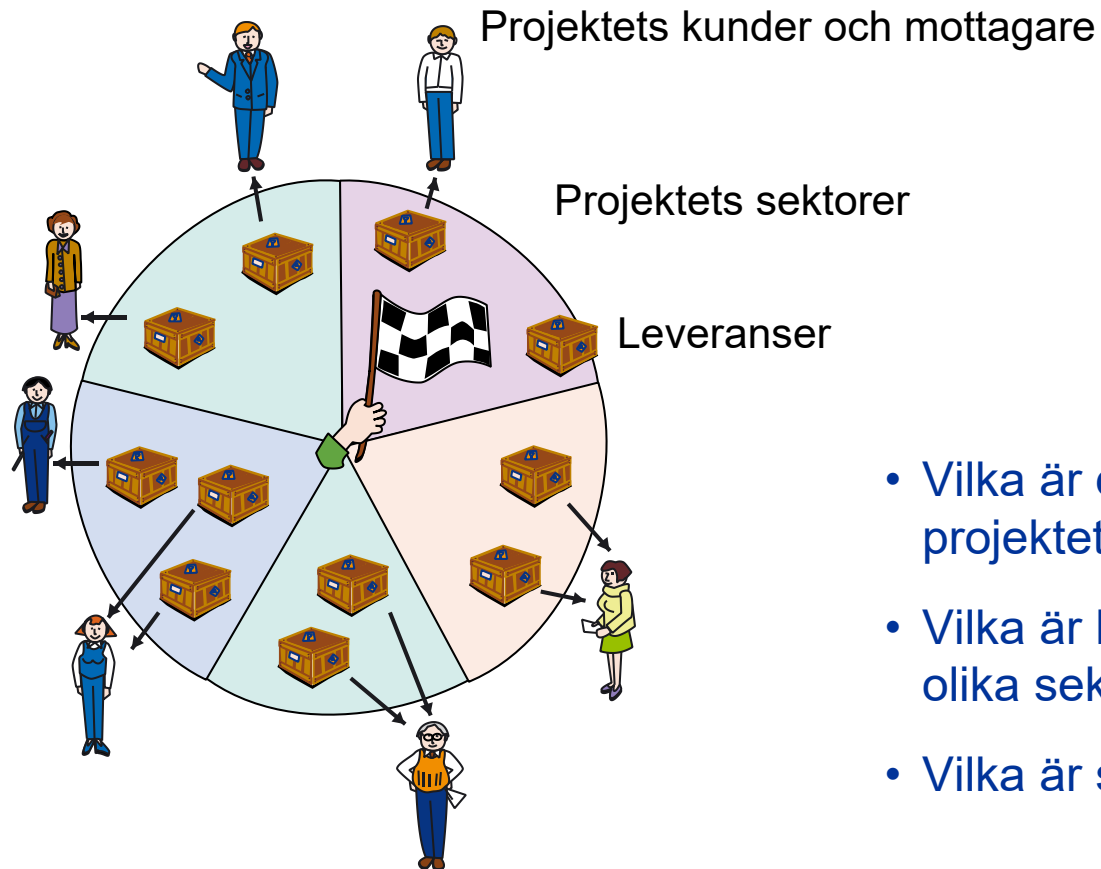
Vårt mål är att säkra tekniskt ledarskap inom VDT-tekniken före 12 Augusti 2023, genom att göra en prototyp baserat på SPD patentet.

En projektanalogi



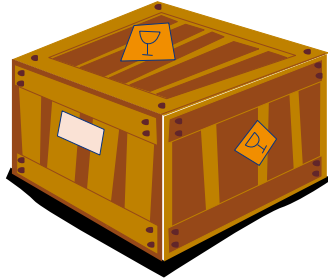
En professionell projektledare är som en fåraherde. En dålig springer runt och skäller som en hund.

Steg 2.2 – Definiera leveranserna



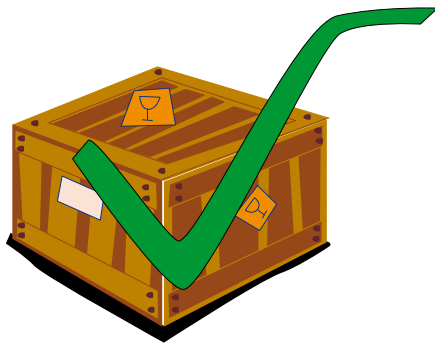
- Vilka är de viktigaste sektorerna i projektet?
- Vilka är kunder eller mottagare i de olika sektorerna?
- Vilka är slutleveranserna?

Leveranser



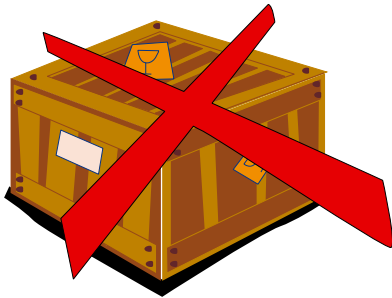
Lista alla slutleveranser och definiera:

- Vad som skall levereras
- Vem som är kund eller mottagare
- Vilken sektor den tillhör
- Hur skall den godkännas av kunden eller mottagaren.



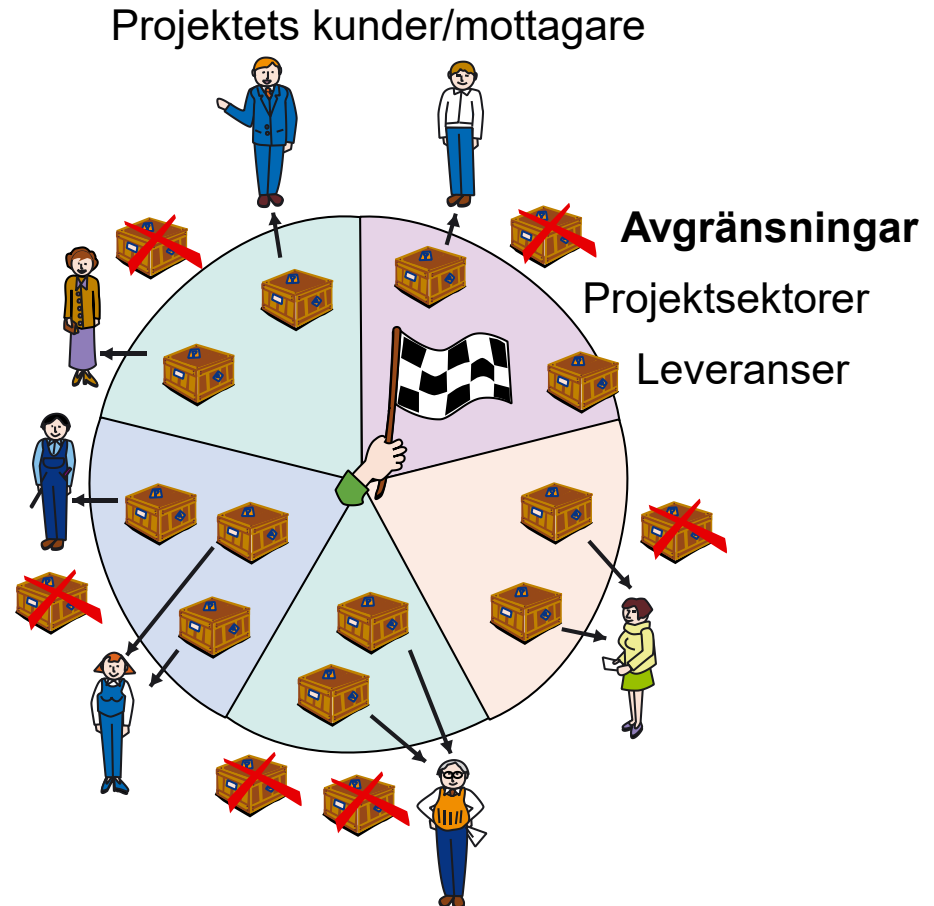
Genom att definiera hur varje leverans skall godkännas erhålls tydliga kriterier för etappens/projektets avslutning.

Steg 2.3 – Sätt avgränsningar



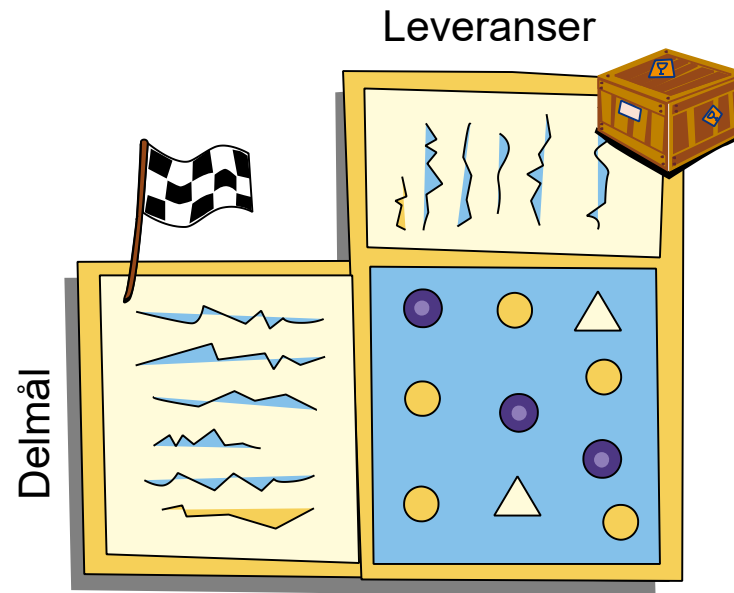
Sätt avgränsningar i alla sektorer. Se upp med:

- Avvikelser från praxis
- Kroniska problemområden
- Stora kostnadsposter.



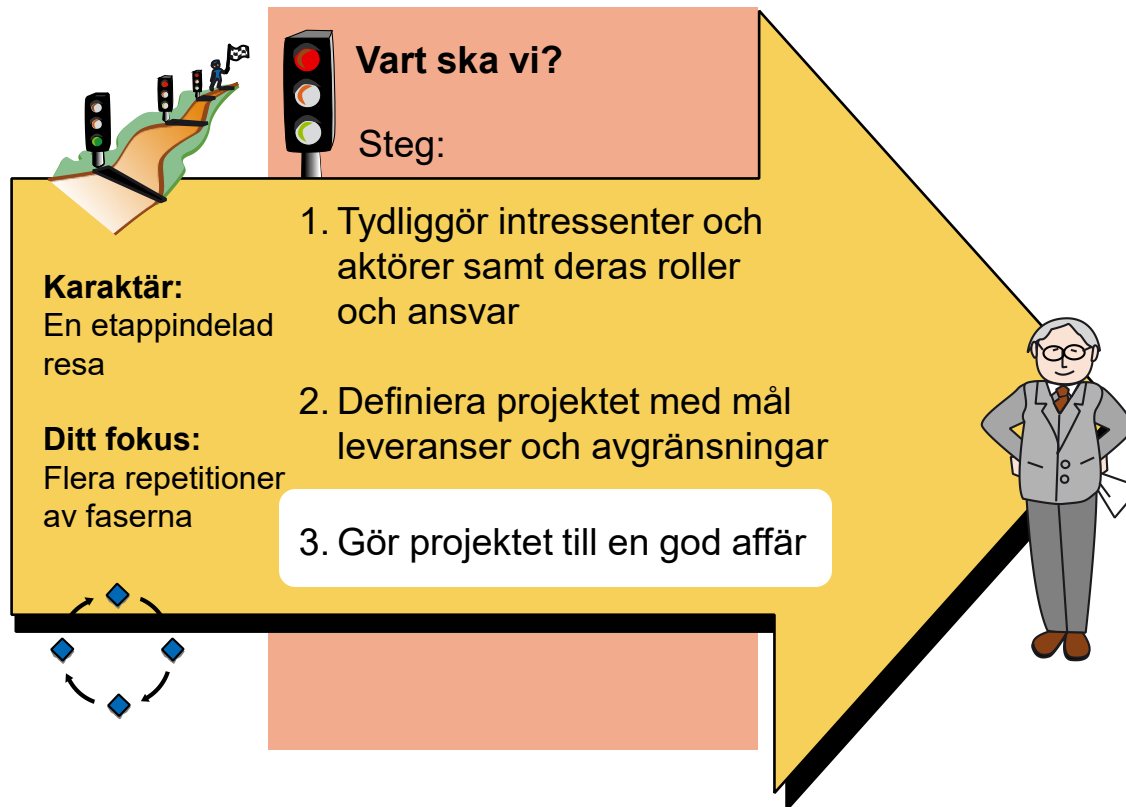
Steg 2.4 – Verifiera projektdefinitionen

Koppla leveranser till delmål



***Med alla leveranser godkända
kommer vi att uppnå målet?***

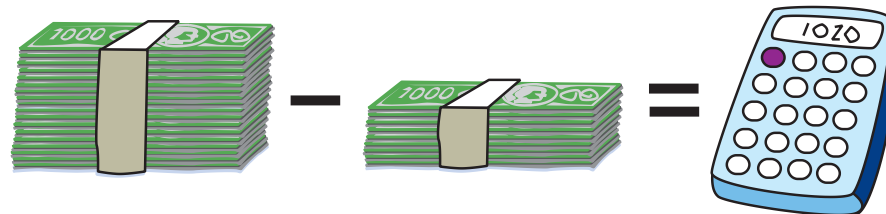
Steg 3 – Gör projektet till en god affär



Steg 3 – Optimera affären

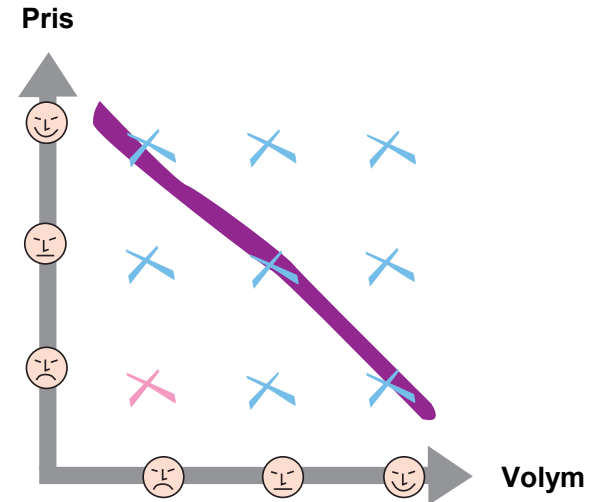
Du har mycket att vinna på att ett ökat affärs mannaskap:

- Ett större intresse från projektets intressenter
- En tydligare roll för marknadssidan i projektet
- En större frihet i projektet
- Lättare att motivera kostnadsökningar om dessa är motiverade från ett lönsamhetsperspektiv.



Skapa ditt lönsamhetsdiagram

Uppskatta framtida intäkter



Intäkt

Period	3	4	5	6	7	8	9	10
Marknad	200	250	500	500	400	350	150	50
Andel %	10	20	30	30	30	30	30	30
Antal	20	50	150	150	120	105	45	
Pris	60	65	60	50	50	50	45	40
Intäkt	1200	3250	9000	7500	6000	5250	2025	600

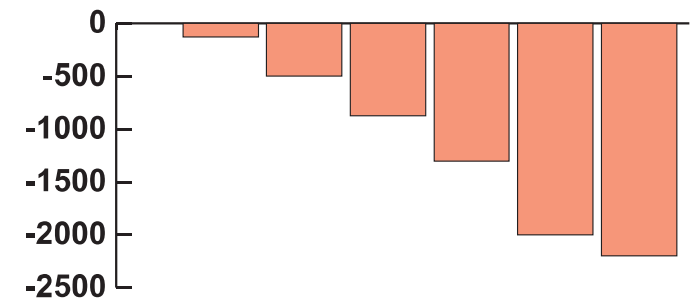
Uppskatta utgifterna

Utvecklingskostnader inklusive lansering

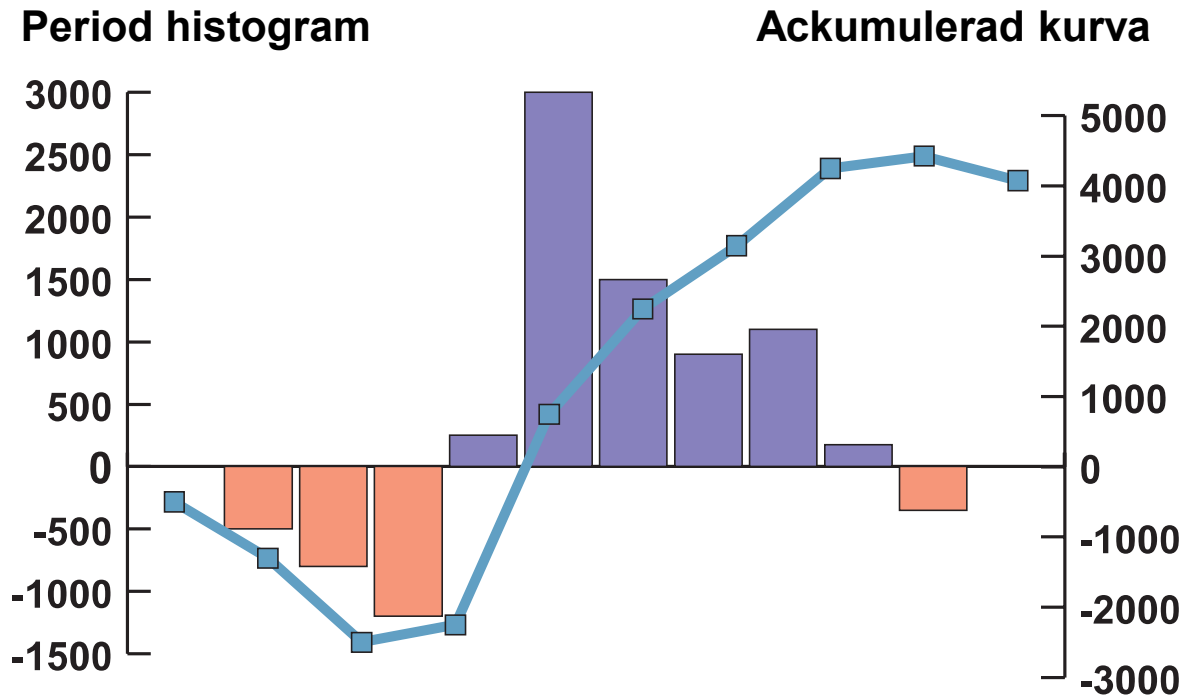
	Period	0,5	1	1,5	2	2,5	3
Steg 1	Möjl. an.	100					
Steg 2	Planering	25	25				
Steg 3	Koncept		350				
Steg 4	Prototyp			250			
Steg 5	Verifiering			125	375		
Steg 6	Uppstart				50	475	
Steg 7	Lansering					225	200
Period		125	375	375	425	700	200
Akkumulerat		125	500	875	1300	2000	2200

Kostnader

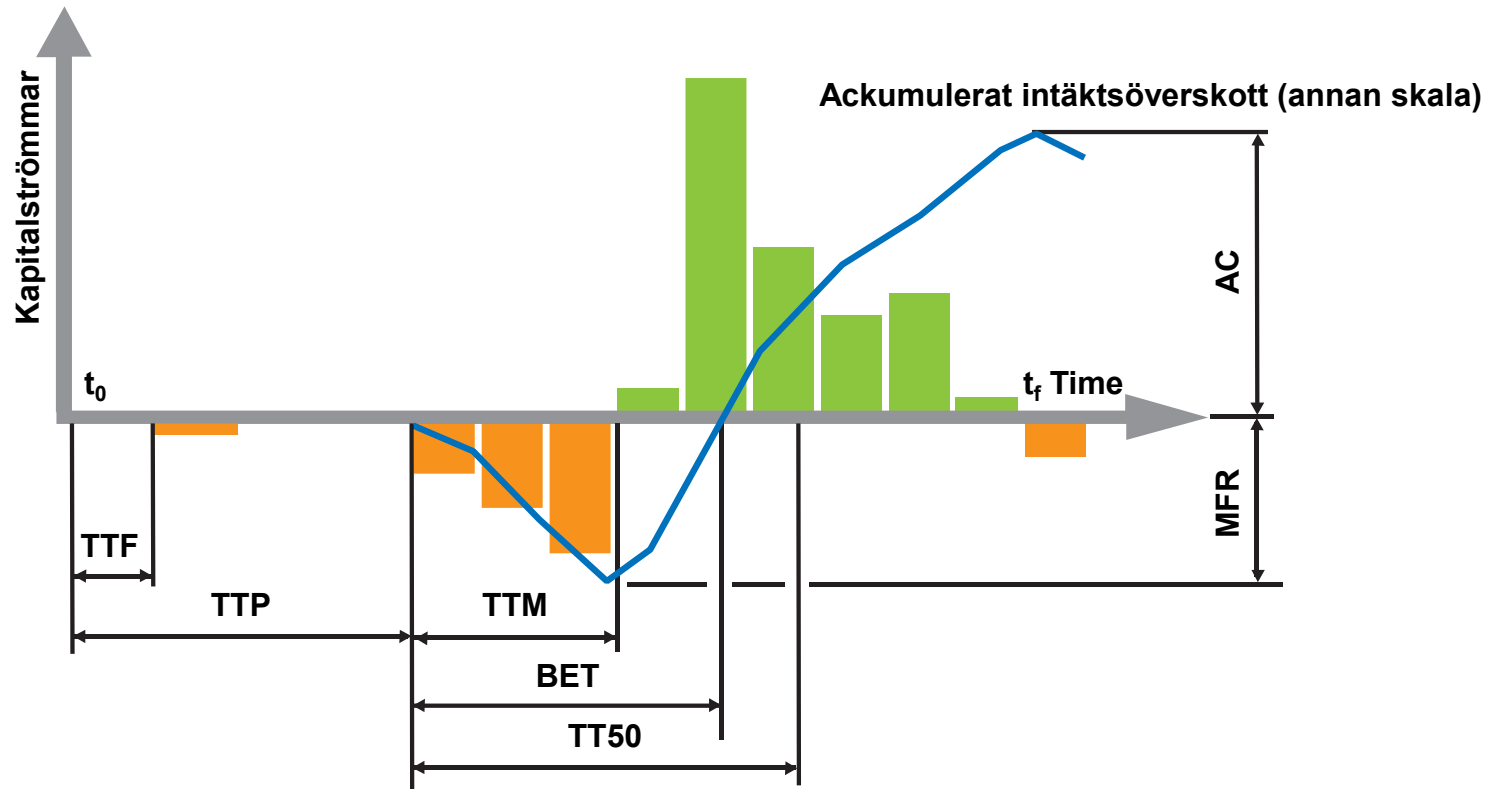
Period	3	4	5	6	7	8	9	10
Fasta kostnader	500	100	1500	1500	1500	1000	500	500
Rörliga kostnader/st	50	40	30	30	30	30	30	30
Enheter	20	50	150	150	120	105	45	15
Rörliga kostnader	1000	2000	4500	4500	3600	3150	1350	450
Totala kostnader	1500	3000	6000	6000	5100	4150	1850	950



Sammanställ lönsamhetsdiagrammet



Lönsamhetsdiagram



Ett lönsamhetsdiagram visar många olika ekonomiska mått.

Avsluta Projekt Definitionen

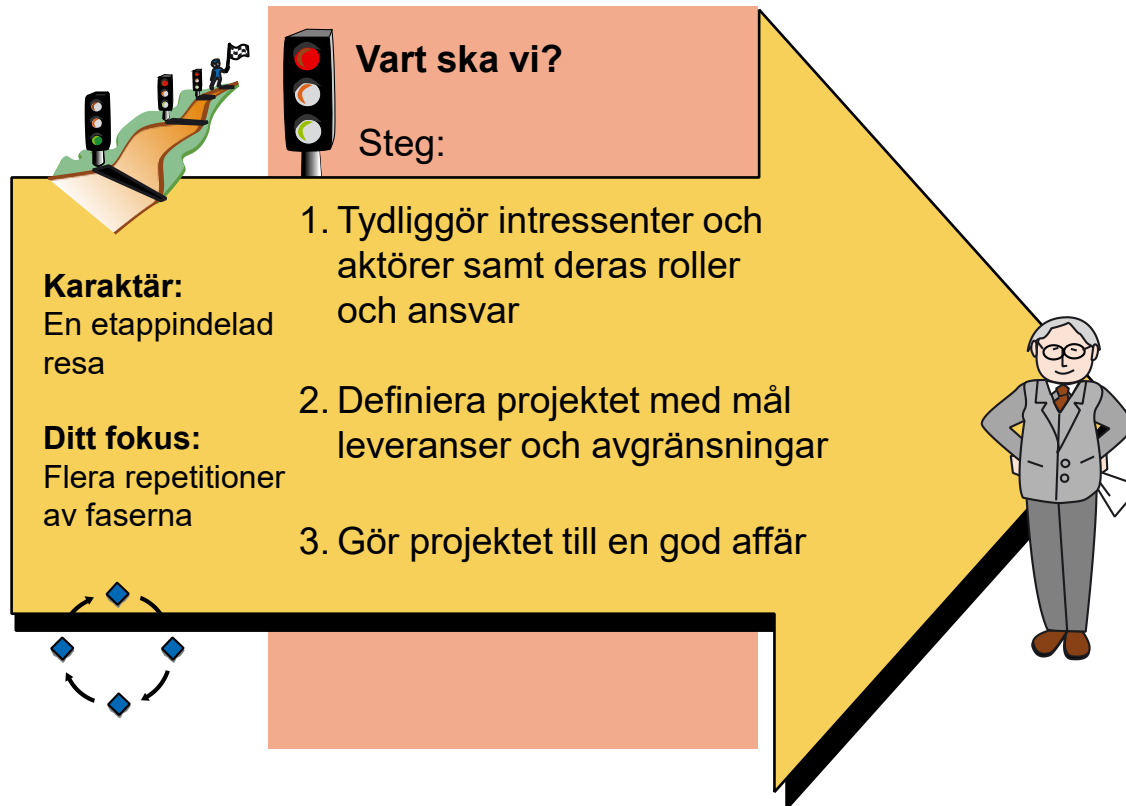
Beställaren har vetorätt på:

- Målformuleringen
- Leveranslistan
- Avgränsningarna
- Verifieringen av projektdefinitionen
- Lönsamhetsdiagrammet och affärsmålen.



En symbolhandling som signering av **Projekt Definitionen** kan vara ett sätt att markera avslut.

Projekt i rött



Checklista

- Tydliga roller och ansvarsfördelning
- Målformulering
- Leveranslista
- Avgränsningar
- Verifiering
- Lönsamhetsdiagram
- Beställarens godkännande.