|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Дата поступления в воронку:**(Используйте для отслеживания, учёта времени нахождения и анализа в соответствующей Канбан-системе) | **Владелец Эпика:**(Кто является Владельцем Эпика?) | **Ключевые стейкхолдеры:**(Укажите ФИО ключевых заинтересованных лиц) |
| **Описание Эпика:**(Используйте Заявление Гипотезы Эпика в качестве отправной точки для работы над описанием Эпика.) |
| **Гипотеза Бизнес-Результата:**(Опишите, как будет измеряться успех Эпика: например, увеличение на 50% числа покупателей в возрасте до 25 лет; увеличение доступности с 95% до 99,7% и т.д.) | **Опережающие индикаторы:**(Установите метрики учёта инноваций, чтобы обеспечить гипотезу результатов опережающими индикаторами: например, измеримое изменение демографических показателей покупателей в течение 30 дней с момента выпуска функции) |
| **В контексте Эпика:*** **…**
* **…**
* **…**
 | **Вне контекста Эпика:*** **…**
* **…**
* **…**
 | **Нефункциональные требования (НФТ/NFR):*** **…**
* **…**
* **…**
 |
| **Фичи Минимального Жизнеспособного Продукта (MVP Features)*** (Фича или Капабилити)
* **…**
* **…**
 | **Дополнительные потенциальные Фичи*** (Фича или Капабилити)
* **…**
* **…**
 |
| **Сводные результаты анализа:** (Краткое изложение анализа, который был сделан для создания бизнес-кейса.) | **Делаем / Не Делаем:**(Рекомендации относительно последующего решения: Делаем или Не Делаем) |

|  |
| --- |
| **Анализ Эпика (Решения)** |
| **На каких внутренних и/или внешних клиентов и как будет влиять этот Эпик?**(Опишите сообщества пользователей и все рынки, которые попадут под влияние Эпика) |
| **Какое потенциальное влияние Эпик окажет на решения, программы и сервисы**?(Определите решения, программы, сервисы, команды, департаменты и т. д., которые окажутся под влиянием Эпика) |
| **Какое потенциальное влияние Эпик окажет на продажи, распространение, развёртывание и поддержку?** (Для внешних решений или продуктов опишите любое потенциальное влияние на то, как продукт будет продаваться, распространяться или развёртываться) |
| **Прогнозируемые Затраты** |
| **Оценка стоимости MVP:**(Какие инвестиции необходимы для финансирования MVP (стоимость MVP)? | **Оценочная стоимость разработки:**(Какие предполагаемые инвестиции (стоимость) для полной реализации Эпика, если гипотеза MVP доказана? Эта оценка уточняется с течением времени)Первоначальная оценка: *может быть выражена в виде диапазона*Уточнённая оценка (оценки): *Определите существенные обновления сметной стоимости разработки, обычно на основании результатов экспериментов* |
| **Прогнозируемый Возврат Инвестиций**  |
| **Тип выгоды:**(Доля рынка, увеличение прибыли, повышение производительности, выход на новые рынки и т. д.) |

|  |
| --- |
| **Стратегия разработки**  |
| **Собственная или аутсорсинговая разработка:**(Предоставление рекомендаций о том, где следует разрабатывать Эпик) |
| **Стратегия инкрементальной реализации (разработки):**(Эпик определяется как единое целое, но каждый Эпик разрабатывается инкрементально.) |
| **Последовательность и зависимости:**(Опишите все ограничения для соблюдения последовательности реализации Эпика и определите любые потенциальные зависимости с другими Эпиками или Решениями) |

|  |
| --- |
| **Дополнительная информация для поддержки Эпика**  |
| **Вложения:**(Другая подтверждающая документация, ссылки на другие данные, технико-экономические обоснования или исследования альтернативных решений, модели, анализ рынка и т.д., которые были использованы при создании бизнес-кейса) |
| **Другие примечания и комментарии:**(Любая дополнительная информация, относящаяся к LPM) |