|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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) |