

# Итоговый тест

Винницкая Дина Сергеевна

Группа: Б9122-02.03.01сцт

## Ответы на вопросы

1. **Опишите цикл жизненного проекта. Какие основные фазы он включает? Приведите пример для ИТ-проекта.**

Цикл жизненного проекта включает следующие фазы:

- Инициация (определение целей и границ проекта).
- Планирование (создание дорожной карты, матрицы задач, бюджета).
- Выполнение (реализация задач, контроль ресурсов).
- Завершение (оценка результатов, передача итогового продукта).

Пример: разработка мобильного приложения включает сбор требований, проектирование интерфейса, разработку функционала, тестирование и выпуск.

2. **Какие основные группы заинтересованных лиц вы можете выделить в ИТ-проекте? Как вы будете управлять их ожиданиями?**

Основные группы:

- Клиенты.
- Команда разработки.
- Руководство.
- Поставщики.

Управление ожиданиями включает: регулярное общение, прозрачность процессов, управление рисками и предоставление отчетов.

3. **Опишите процесс создания матрицы ответственности (RACI). Какова ее роль в управлении проектом?**

RACI обозначает роли:

- **Responsible** (ответственный).
- **Accountable** (подотчетный).

- **Consulted** (консультируемый).
- **Informed** (информируемый).

Процесс включает идентификацию задач, ролей и распределение ответственности. Роль RACI: обеспечение четкого распределения обязанностей.

**4. Какие риски могут возникнуть при реализации ИТ-проекта? Приведите примеры и способы их минимизации.**

Примеры рисков:

- Задержка сроков (планирование резервного времени).
- Превышение бюджета (постоянный мониторинг затрат).
- Технические сбои (резервные копии, тестирование).

**5. В чем ключевое отличие Scrum от традиционных методологий управления проектами (например, Waterfall)?**

Scrum итеративен, обеспечивает гибкость и адаптацию на каждом этапе, в отличие от Waterfall, где изменения после завершения фазы нежелательны.

**6. Опишите роль Product Owner'а в Scrum. Какие задачи он решает? Product Owner отвечает за:**

- Формирование и приоритизацию Backlog.
- Общение с заинтересованными сторонами.
- Контроль за тем, чтобы продукт соответствовал ожиданиям.

**7. Что такое Kanban-доска? Как она помогает визуализировать рабочий процесс? Приведите пример Kanban-доски для команды разработчиков.**

Kanban-доска — это инструмент для управления задачами, состоящий из колонок (например, "To Do", "In Progress", "Done"). Пример: колонка "Bug Fixes" содержит текущие задачи по исправлению ошибок.

**8. Какие принципы лежат в основе Agile-манифеста? Как они применяются в практике управления проектами?**

Основные принципы Agile:

- Индивидуальности и взаимодействие важнее процессов.
- Рабочий продукт важнее документации.
- Сотрудничество с клиентом важнее контрактных переговоров.
- Готовность к изменениям важнее следования плану.

**9. В чем состоит ценность ретроспективы в Scrum? Какие вопросы можно обсудить на ретроспективе?**

Ценность ретроспективы в улучшении процессов. Вопросы:

- Что сработало хорошо?
- Что можно улучшить?
- Какие действия предпринять в будущем?

**10. Какие метрики вы бы использовали для оценки эффективности маркетинговой кампании, направленной на привлечение пользователей в новое мобильное приложение?**

Примеры метрик:

- CAC (стоимость привлечения клиента).
- ROI (рентабельность инвестиций).
- Конверсия (процент пользователей, совершивших целевое действие).

**11. Что такое пользовательская вовлеченность? Какие метрики можно использовать для ее измерения?**

Пользовательская вовлеченность — это степень активности пользователей. Метрики:

- DAU/MAU (активные пользователи).
- Средняя длительность сессии.
- Частота возврата.

**12. Как вы бы интерпретировали следующие значения метрик: высокая конверсия, низкий уровень удержания пользователей?**

Высокая конверсия и низкое удержание могут указывать на то, что продукт не соответствует ожиданиям пользователей.

**13. Какие инструменты вы знаете для сбора и анализа данных о поведении пользователей?**

Примеры инструментов:

- Google Analytics.
- Yandex.Metrica.
- Mixpanel.

**14. Что такое юнит-экономика? Какова ее цель?**

Юнит-экономика — анализ доходов и расходов на единицу продукта. Цель — определить рентабельность бизнеса.

**15. Как рассчитать стоимость привлечения клиента (CAC)? Какие факторы влияют на CAC? Формула:  $CAC = \frac{\text{Общие затраты на маркетинг}}{\text{Количество привлеченных клиентов}}$ . Факторы: канал привлечения, эффективность рекламы.**

**16. Что такое LTV (Lifetime Value)? Как он связан с CAC?**

LTV — это доход, который приносит клиент за весь период взаимодействия. Связь:  $LTV > CAC$  говорит о рентабельности бизнеса.

17. Как вы бы оценили экономическую эффективность нового продукта или услуги? Какие показатели вы бы анализировали?

Анализ:

- ROI.
- LTV.
- EBITDA.

18. Какие данные вы бы собирали для оценки эффективности проекта?

Примеры данных:

- Сроки выполнения задач.
- Удержание пользователей.
- Затраты на разработку.

19. Как вы используете данные для принятия решений о корректировке проекта?

Анализ метрик, таких как CAC, LTV, и отзывы пользователей помогают определить, что нужно улучшить.

20. Какие инструменты вы знаете для визуализации данных и создания дашбордов?

Примеры:

- Tableau.
- Power BI.
- Google Data Studio.

21. Как вы бы объяснили результаты анализа данных нетехническому специалисту?

Использовал бы простую инфографику, аналогии и акцентировал внимание на выводах и возможностях для бизнеса.

22. Как вы бы оптимизировали юнит-экономику проекта?

Оптимизация:

- Снижение CAC.
- Увеличение LTV.
- Улучшение пользовательского опыта.