

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

Факультет комп'ютерних наук та кібернетики

Кафедра теорії та технології програмування

ЗВІТ

із виконання завдання Фреймінг
з дисципліни Інформаційні технології

Виконала студентка 4-го курсу
групи ТТП-42

ООП «Інформатика»

Дудка Дарина Олександрівна

Засвідчую, що при виконанні завдання мною було дотримано принципів і політики академічної доброчесності.

КИЇВ 2025

1.1 Обговорення концепції нової системи

Ідея продукту SmartRun - мобільний застосунок, що допомагає людям займатися бігом більш ефективно. Цей продукт спрямований на покращення результатів бігу та підтримку здорового способу життя. Основні функції: складання персональних планів тренувань відповідно до рівня та цілей користувача, відстеження прогресу: дистанція, час, мотиваційні челенджі та система досягнень.

Завдання PRO:

а) Фрейми придбання:

- індивідуальний план тренувань – користувач отримує план, який адаптований до його рівня і цілей (схуднення, витривалість, марафон). Це дозволяє досягати результатів швидше і безпечно.
- мотивація через прогрес і досягнення – система графіків і челенджів допомагає підтримувати регулярність тренувань і робить процес цікавим.

Фрейми втрати:

- втрата ефективності – без SmartRun тренування залишаються хаотичними, а прогрес повільний і непомітний.
- втрачена мотивація – користувач ризикує швидко кинути заняття через відсутність системи відстеження та мотивації.

Згідно з аналізом ринку мобільних фітнес-додатків, попит на персоналізовані рішення для тренувань зростає щороку, що підтверджує високу затребуваність подібних продуктів, таких як SmartRun. Дослідження в Нідерландах показало, що використання бігових застосунків позитивно впливає на фізичну активність, самопочуття та мотивацію користувачів. Користувачі таких додатків частіше відзначають кращу форму, більше енергії та готовність підтримувати здоровий спосіб життя.

б) Фрейм придбання індивідуальний план тренувань

- парафраз: SmartRun допомагає тренуватися як особистий тренер, який завжди поруч,
- розворот на 180°: без SmartRun тренування стають хаотичними, а досягти мети важче.

Фрейм втрати втрата ефективності

- розширення: втрата ефективності не тільки сповільнює прогрес, але й може призвести до травм і розчарування.
- зміна напрямку: кожна незапланована пробіжка без системи – це не просто втрачений час, а втрата мотивації на наступні тренування.

в) Сильна аналогія - SmartRun – як особистий тренер, але доступний всім через смартфон. Слабка аналогія - SmartRun – як календар, допомагає планувати спорт і прогрес.

Завдання CONTRA:

в) Фрейми відмови від ідеї розробки SmartRun

- ринок фітнес-додатків уже перенасичений продуктами, тому новий застосунок може не виділитися серед конкурентів.
- створення якісного додатку з персоналізацією вимагає значних фінансових і технічних ресурсів, які можуть не окупитися.
- навіть із додатком багато людей кидають біг після кількох спроб, тому ефективність SmartRun може бути обмеженою.

г) Аналогії для відмови:

- Сильна аналогія: SmartRun – таких додатків багато, але не всі знаходять свою аудиторію, і більшість швидко зникає.
- Слабка аналогія: SmartRun може здаватися корисним інструментом, але без достатньої мотивації користувача його цінність швидко знижується.

Серед усіх сформульованих фреймів найбільш переконливими є фрейм придбання «індивідуальний план тренувань» та фрейм втрати «втрата ефективності». Перший є ефективним, оскільки акцентує увагу на можливості користувача отримати персоналізовану підтримку, подібну до роботи з особистим тренером. Другий же впливає тим, що наголошує на ризику втрати часу, зниженні мотивації та відсутності відчутного прогресу без системного підходу, що підкреслює важливість застосунку для підтримки регулярності тренувань. Обидва фрейми ефективні, адже поєднують позитивну перспективу досягнення цілей із уникненням негативних наслідків.

1.2 Просування

Вважаємо, що продукт уже розроблено.

Завдання PRO

а) Фрейми придбання і втрати для просування

- Простота та зручність використання – користувач може одразу отримати персональний план тренувань і відстежувати прогрес без додаткових знань чи обладнання.
- Втрата можливості покращити результати – без SmartRun користувач може втрачати час на хаотичні тренування та не досягати своїх спортивних цілей

б) Фрейм придбання

- Парафраз: SmartRun робить тренування доступними і зрозумілими для кожного користувача.
- Розворот на 180°: без SmartRun люди витрачають час на пошук ефективних тренувань і планів.

Фрейм втрати

- Розширення: втрата можливості не лише сповільнює прогрес, але й знижує мотивацію та задоволення від спорту.
- Зміна напрямку: кожне тренування, яке користувач пропускає без системи, може призвести до повільнішого прогресу та зменшення ефективності плану.

в) Аналогії для пояснення переваг:

- сильна аналогія: SmartRun – як особистий тренер у кишені, який завжди нагадує про тренування і підтримує мотивацію,
- слабка аналогія: SmartRun – як компас: він не бігає замість користувача, але завжди показує правильний напрямок.

Завдання CONTRA (моделюємо користувача-критика)

в) Фрейми відсутності потреби у використанні:

- деякі користувачі віддають перевагу традиційним методам тренувань без додатків і можуть ігнорувати SmartRun,
- навіть із додатком потрібна власна мотивація – без неї користувачі можуть швидко кинути біг, і застосунок не забезпечить результати.

г) Аналогії для критики розробленої системи

- сильна аналогія: навіть із застосунком користувач може не досягати результатів через відсутність внутрішньої мотивації та регулярності тренувань, тому додаток не гарантує успіх,

- слабка аналогія: SmartRun може бути корисним інструментом, але без активної участі користувача його ефективність знижується.

Міні-рефлексія

Серед усіх сформульованих фреймів для просування та критики найбільш ефективними є фрейм придбання «простота та зручність використання» та фрейм відсутності потреби «втрата мотивації користувача». Перший ефективний, бо показує реальну користь і легкість впровадження застосунку у повсякденне життя, другий – наголошує на обмеженнях продукту, що сприймається користувачами як реальна проблема. Ці фрейми добре балансують позитивні та негативні аргументи, роблячи оцінку продукту зрозумілою та переконливою.