Выполнил: Марышева Дарья Андреевна, 298 группа.

**Отчет по практической работе № 4**

**«Поиск аналогов, выбор прототипа»**

**Цель практической работы:** изучить аналоги по выбранной теме учебной практики

**Задача 1**

Найти аналоги сайта (сервиса, системы) в сети Интернет.

1. [Kotikiteam](https://www.kotikiteam.ru/)
2. [Podarikvest](https://podarikvest.ru/)
3. [QuestPlanet](https://questplanet.ru/)
4. [Kvestiks](https://spb.kvestiks.ru/)
5. [Kvest-doma](https://kvest-doma.ru/)
6. [Zavodila-kvest](https://www.zavodila-kvest.com/)
7. [IQevents](https://iqevents.ru/)

**Задача 2**

Определить ключевые критерии для сравнения (не менее 20)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Аналоги**  **Критерии** | [Kotikiteam](https://www.kotikiteam.ru/) | [Podarikvest](https://podarikvest.ru/) | [QuestPlanet](https://questplanet.ru/) | [Kvestiks](https://spb.kvestiks.ru/) | [Kvest-doma](https://kvest-doma.ru/) | [Zavodila-kvest](https://www.zavodila-kvest.com/) | [IQevents](https://iqevents.ru/)  4 |
| Интерфейс | 4 | 5 | 5 | 4  5 | 4 | 4 | 5 |
| Цена | 3 | 4 | 2 |  | 5 | 5 | 3 |
| Ассортимент | 4 | 5 | 3  2 | 1  4 | 4 | 4 | 1 |
| Скорость обработки заказа | 2 | 2 |  | 3 | 2 | 2 | 4 |
| Взаимодействие с клиентами | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 |
| Способы взаимодействия с клиентами | 5 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 |
| Качество продукта | 5 | 5 | 5 |  | 4 | 4 |  |
| Наличие фильтра | 0 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 4 |
| Уникальность | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 |  |
| Репутация | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2  3 |
| Дополнительный сервис | 4 | 2 | 3 | 5 | 3 | 3 | 0 |
| Социальные сети | 5 | 2 | 2  5 | 4 | 1 | 3 | 5 |
| Внешний вид сайта | 4 | 5 |  | 2 | 2 | 3 | 4 |
| Подробная информация | 3 | 5 | 2 | 1 | 4 | 4 | 0 |
| Примеры товаров | 1 | 1 | 1  2 | 4 | 1 | 1 | 2 |
| Акции, призы и сертификаты | 5 | 2 |  | 4 | 4 | 3 | 4 |
| Способы оплаты | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 |
| Информативная карточка товара | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 |
| Контент | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 |
| Регулярность обновлений | 3 | 2 | 3 | 65 | 3 | 4 | 60 |
| Итого: | 76 | 75 | 61 |  | 64 | 71 |  |

1

0

**Задача 2**

Привести шкалу оценки

**Интерфейс:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. 0 – неудобно перемещаться по сайту, сложно найти необходимую информацию и сделать заказ. 5 – перемещение по сайту проходит быстро, легко найти необходимую информацию и сделать заказ.

**Цена:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем выше цена, тем ниже балл

**Ассортимент:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше разнообразия товаров (тема, повод, возраст пользователя), тем выше балл.

**Скорость обработки заказа:** минимум 0 баллов, максимум 2 балла. 0 – заказ обрабатывается в течении нескольких дней. 1 – заказ обрабатывается в течении суток. 2 – заказ обрабатывается в течении нескольких часов.

**Взаимодействие с клиентами:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. 0 – длительное время ожидания обратной связи, менеджер по продажам плохо знает ассортимент и не четко отвечает на поставленные вопросы, не развита деловая речь. 5 – короткое время ожидания обратной связи, менеджер по продажам хорошо знает ассортимент и четко отвечает на поставленные вопросы, развита деловая речь.

**Способы взаимодействия с клиентами:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше способов связи с клиентами (различные виды мессенджеров, личная встреча, видеозвонки, звонки и тд), тем выше балл.

**Качество продукта:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем качественнее продукт, тем выше балл

**Наличие фильтра:** минимум 0 баллов, максимум 1 балл. 0 - нет фильтра на сайте. 1 – есть фильтр

**Уникальность:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше уникальных товаров в каталоге, тем выше балл

**Репутация:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше положительных отзывов об организации, чем больше аудитории, тем выше балл

**Дополнительный сервис:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше дополнительных функций у магазина (доставка, создание смежных продуктов), тем выше балл

**Социальные сети:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем чаще создаются публикации и взаимодействуют с аудиторией, тем выше балл

**Внешний вид сайта:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем приятнее визуал сайта (правильно подобранные цвета, расположение блоков и модернизированный функционал), тем выше балл

**Подробная информация:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше важной для клиента информации на сайте, тем выше балл

**Примеры товаров:** минимум 0 баллов, максимум 1 балл. 0 – нет примера. 1 – есть пример

**Акции, призы и сертификаты:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше «общения» (приобретение сертификата для друга, проведение акций, взаимодействия с аудиторией с помощью конкурсов) тем выше балл

**Способы оплаты:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше способов оплаты (и присутствие доступного для всех объяснения «как оплачивать», тем выше балл

**Информативная карточка товара:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше доступной, грамотной и понятной информации о товаре, тем выше балл

**Контент:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем больше интересного, грамотного контента на сайте, тем выше балл

**Регулярность обновлений:** минимум 0 баллов, максимум 5 баллов. Чем чаще появляются новые товары и контент, тем выше балл.

**Вывод:** благодаря данной работе, я изучила аналоги по выбранной теме учебной практики

Ps

Задержка сдачи работы происходит из-за моего состояния здоровья, а также из-за приобретения продуктов у аналогов, для полного изучения и сравнения производительности услуг.