**ОТЧЕТ ПО ИТОГОВОЙ РАБОТЕ**

**АНАЛИЗ ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ**

Предметная область: Компания по продаже медицинского оборудования

Работу выполнил: Грищенко Максим Иванович

Специальность: Информационные системы и программирование

Группа: И-21

Работу проверил: Градовец Николай Николаевич

Дата выполнения: 17.01.2024

**Выполнение работы**

***Задание 1***

Компания осуществляет продажу медицинского оборудования и сервисное обслуживание уже проданных моделей мед. оборудования.

***Задание 2***

Компания по продаже медицинского оборудования – Компания, занимающаяся продажей, доставкой и обслуживанием медицинского оборудования. Медицинская техника повышает точность исследований и эффективность лечебных процедур, что может спасти тяжелобольных пациентов, либо ускорить выздоровления больных. Медицинское оборудование является основой здоровой жизни, без него будет крайне трудно.

Медицинское оборудование – изделие медицинской техники, предназначенные для диагностики, лечения, реабилитации и уход за больными. Такие приборы часто контактируют с людьми и мед. персоналом, из-за этого они должны отвечать самым строгим стандартам безопасности и качества. Медицинская техника повышает точность исследований и эффективность лечебных процедур, что может спасти тяжелобольных пациентов, либо ускорить выздоровления больных, оно является основой здоровой жизни, без него будет крайне трудно выполнять какие-либо операции или тесты.

К медицинской технике относится:

1. Диагностическая – аппараты для ультразвукового исследования, рентгена, техники для снятия показания деятельности сердца и другое.
2. Терапевтическая – аппараты для измерения давления или фонендоскоп.
3. Хирургическая – набор инструментов, необходимых для операции и оборудования для поддержания жизнеспособности организма во время операционного вмешательства.
4. Лабораторная – техника для точнейших анализов (пример: анализ крови).
5. Транспортная – средство перемещение (носилки, каталки) пациента или материалов (органы, плазма и т.п) для операции.

Дополнительное медицинское оборудование:

1. Медицинские мониторы, при которых можно отслеживать малейшие изменения в организме пациента и вывод давления, пульса и тому подобное.
2. Аппараты для искусственной вентиляции лёгких или диализы (для правильного функционирования лёгких).
3. Аппараты стерилизации и дезинфекции (аппарат обеззараживание, стерилизаторы и оборудование на ультрафиолете).

Организационная структура – в компании есть администрация, отдел продаж, отдел поставок, сервисный центр и техническая поддержка, сотрудники.

Подчинённость - Компания может быть подчинена большее крупной медицинской компании, либо же быть независимой.

***Задание 3***

Генеральный директор

Операторы тех. поддержки

Техническая поддержка

Цехи сервисного центра

Работники сервисного центра

Сервисный центр

Главный бухгалтер

Отдел снабжения

Директор

Курьер

Бухгалтерия

Экономист

Снабженец

Рекламодатель

Менеджер логистики

Отдел маркетинга

Отдел продаж

Менеджер по маркетингу

Продавец

Менеджер по продажам

***Задание 4***

В результате анализа предметной области, мы будем автоматизировать продажу и оформление заказа.

Будет создан сайт, на котором будет располагаться каталог с категориями (например, диагностическая техника, лабораторная техника и т.п) медицинского оборудования, название, количество и цена. При нажатии на товар, открывается его страница с подробным описанием, характеристикам, время доставки до города (если заказчик указал заранее город на сайте), руководство к ним, отзывы и кнопка “Добавить в корзину”. Пользователь может также зарегистрироваться на сайте для того, чтобы добавлять товар в избранное, оставлять отзывы, получать бонусы и уведомления о скидках и иметь историю покупок. При покупке, начнётся процесс отправки товара клиенту, после того как товар был доставлен в пункт доставки, заказчику придёт уведомление на телефон. В качестве защиты от мошенников или обмана, для заказа нужно указать свои паспортные данные. Также будет специальный аккаунт для работников, в котором можно изменять данные товара и аккаунт администрации, где можно менять любые данные. На сайте будет раздел с технической поддержкой.

***Задание 5***

Программный продукт будет востребован для заказчиков, так как данная автоматизированная система даёт доступ к информации о продукте и лёгкому сравнению с аналогами этого продукта. Функционал:

1. Доступность информации – информация будет доступна для каждого пользователя, и он может взаимодействовать с ней, дабы у него было меньше вопросов по товару.
2. Лёгкость взаимодействие с данными на сайте - Сотрудники компании (например отдел продаж), может изменить цену на тот или иной товар, или же отдел маркетинга дополнит описание к новому товару. Это показывает, что с помощью сайта можно легко взаимодействовать с данными.
3. Взаимодействие заказчика с технической поддержкой – С помощью сайта, заказчик может связаться с тех. поддержкой по интересующим его вопросам или проблемам, это упростит коммуникацию между компанией и заказчиками.

***Задание 6***