**Практическое занятие № 2**

1. Бизнес-требования.

1.1 Исходные данные

Решение о создание продукта было принято исходя из предпочтений и требований заказчика.

1.2 Возможности бизнеса

У всех людей случается в жизни, что приходится отдать своё оборудование в сервис на ремонт или замену каких-то частей устройства. И данная программа поможем салонам быстрее и легче найти комплектующие для решения проблем клиента, таких как замена комплектующих на более хорошие или аналогичные.

1.3 Бизнес-цели и критерии успеха

Достигнуть широкого распространения продукта, повысить скорость и качество обслуживания клиентов. Привлечение пользователей будет осуществляться через интернет, т.к. продукт будет размещаться на соответствующих платформах.

Достигнуть объёма продаж, доход с которых будет составлять 1000 рублей за 12 месяцев.

1.4 Потребности клиентов или рынка

На данный момент в среднем половина людей, приходящих в сервисные центры не сильно разбираются в устройствах и исходя из этого требуется предоставить возможность клиенту с помощью мастера наглядно понять, что ему будет более выгодно предпринять в данной ситуации.

1.5 Бизнес-риски

Данный продукт имеет риск быть не востребованным т.к. фирмы не заходят переходить на новое программное обеспечение, поэтому данная проблема решается вложением в маркетинг. Есть также возможность, что данный продукт будет использовать большое количество ресурсов для удобного переноса всех данных из старого по в новое.

Образ решения

2.1 Положение об образе проекта

— для сервисных центров, магазинов техники, мастерских по ремонту техники;

— который хочет улучшить качество обслуживания клиентов и их количество;

— является программных обеспечением;

— который включается в себя простоту и скорость работы, демонстрацию клиентам возможного ремонта или замены;

2.2 Основные функции

Сведения о поступлении и реализации компьютеров и их комплектующих: дата поступления, номер документа, поставщик, тип комплектующего устройства, его модель и производитель.

Экранные формы для ввода и редактирования данных в таблицах и все необходимые выходные отчеты

Масштабы и ограничения проекта

3.1 Объем первоначальной версии

Сведения о поступлении и реализации компьютеров и их комплектующих: дата поступления, номер документа, поставщик, тип комплектующего устройства, его модель и производитель. Экранные формы для ввода и редактирования данных в таблицах и все необходимые выходные отчеты.

3.2 Объем последующих версий

Добавление изображения продукта, конфигуратор устройств исходя из тех, что есть на складе или могут быть доставлены в ближайшее время.

3.3 Ограничения и исключения

Система должна быть понятной в использования, практичная и удобная.

Бизнес-контекст

В проекте присутствуют следующие ценности, которые могут привлечь покупателей:

- стабильная работоспособность приложения;

- низкая стоимость продукта;

4.1 Профили заинтересованных лиц

Павлов Д.А.

Соловьёва Е.И

4.2 Приоритеты проекта

Функции проекта должны быть освоены на 100%, качество проекта должно быть на наивысшем возможном уровне, графическая составляющая должна быть интуитивно понятна и красива, затраты проекта должны быть сведены к минимуму, достигается это набором высоко квалифицированных программистов с правильным использованием их возможностей.

4.3 Операционная среда

Если говорить в целом, то пользователь любой операционной системы может использовать наш продукт