**Вступ до ІТ. Компанії та проекти. Поняття тестування. Основні стандарти ISTQB**

**Перший рівень** — відпрацюй навички на базовому рівні.

1. Вибери предмет з твого оточення (наприклад, чашку, ноутбук, машину, футболку тощо) і спробуй його протестувати. Поясни, чому ти обрав/ла саме таку перевірку.
2. Своїми словами поясни визначення валідації та верифікації.

* Об'єкт тестування: Смарт чашка з підігрівом.
* Якісні характеристики: Керамічна, чорного кольору, об'ємом 250 мл.
* Призначення: Для кави і чаю.

Зовні смарт кухоль цілий, видимих дефектів немає. Перевіряємо комплектацію. Перевіряємо на сумісність роботи зі смартфоном. Перевіряємо, чи працює смарт кухоль з платформою для підзарядки. Перевіряємо платформу на роботу від мережі 220V.

За допомогою смарт кухля можна підігріти молоко, чай, каву до температури 55 ℃.

За допомогою платформи можна зарядити смартфон.

Смарт чашка працює зі смартфоном тільки з увімкненим Bluetooth.

Смарт чашка не працює з вимкненим Bluetooth.

Смарт чашка заряджається від платформи.

Смарт чашка сумісна з Android та iOS пристроями.

Смарт чашка заряджається тільки від платформи в комплекті.

Смарт чашка не працює з windows phone.

Платформа самостійно визначає марку смартфона (iPhone 8 і вище, Samsung або Xiaomi).

Не підходить для миття в посудомийній машині.

Не підходить для використання в мікрохвильовці.

Смарт чашка під'єднується до смартфона.

Налаштовується через додаток.

Через додаток можна змінити температуру нагрівання.

Смарт чашку зручно тримати в руці, ручка і корпус чашки не нагрівається. Красивого дизайну. Зручна і проста у використанні.

Смарт-чашка об'ємом 250 мл, виконана з нержавіючої сталі з керамічним покриттям. Чорного кольору.  Є індикатор рівня зарядки. Роз'єм для підключення платформи usb type-c

Підтримує обрану температуру напою протягом години без підзарядки.

Стоячи на зарядці, чашка тримає потрібну температуру весь день.

Смарт чашка не боїться потрапляння вологи на корпус, можна брати з собою на прогулянку в дощову і морозну погоду. Смарт чашка не має додаткового захисту від падіння.

**Валідація** - це впевненість  в тому, що продукт створений по всім необхідним стандартам.

**Верифікація** - допомагає переконатися, що продукт відповідає початковим заданим вимогам до нього.

**Другий рівень** — детальніше заглибся в практику.

1. Виконай завдання попереднього рівня.
2. Склади порівняльну таблицю різних видів компаній. Вкажи плюси та мінуси кожної з них (з точки зору працівника).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Вид компанії | + | - |
| 1 | Product | Більше можливостей впливати на продукт, ухвалювати рішення, брати на себе відповідальність.  Відсутність ієрархії та бюрократії  Можливість побачити зсередини роботу всіх функцій технологічної компанії.  Можливість отримати частку в бізнесі.  Стабільність.  Налагоджений процес.  Є можливість бути експертом в окремо взятій галузі.  Робота над одним продуктом в одній команді. | Складніше потрапити. Більш високі вимоги до фахівців.  Відсутність можливості міграції між проектами.  Є ризик, що продукт не вистрілить.  Відсутність мобільності. |
| 2 | Startup | Багатозадачність, колективна робота та навчання.  Максимальна участь у проєкті.  Постійні інновації  Швидке просування.  Прямий контакт з ринком. | Багато невизначеності, пріоритети зсуваються, процеси слабоформалізовані.  На старті трохи ресурсів.  Є ризик, що продукт не вистрілить.  Низький рівень заробітної плати.  Високий рівень стресу. |
| 3 | Outsource | Довгострокові бізнес-відносини.  Можливість переходити з проєкту на проєкт.  Освоювати нові технології.  Розширювати свою зону інтересів, працюючи в різних напрямках і пробуючи себе в різних сферах.  Більш швидке кар'єрне зростання порівняно з продуктовою компанією. | Небезпека застрягти на не цікавому довгостроковому проєкті.  Високе навантаження.  Ефект конвеєра. |
| 4 | Outstaff | Близькість до замовника.  Найпрозоріша модель із можливих варіантів співпраці із замовниками.  Робота на проєктах різної складності та сфер бізнесу.  Пряма комунікація із замовником.  Відчуття причетності до створення нового проєкту.  Досвід роботи на різноманітних проєктах.  Можливість із часом прейти у штат, якщо компанія високо оцінить работу над проєктом. | Як правило, відсутні джуніор-позиції.  Складно перейти на інший проєкт.  Дзвінки та особисте спілкування з клієнтом забирає більше часу.  Часто зустрічаються рутинні завдання.  Відсутність мотивації у позаштатних співробітників. |
| 5 | Academy | Можливість інтелектуального і особистісного розвитку.  Використання творчого потенціалу та розширення кругозору.  Взаємодія з цікавими людьми, нові корисні знайомства. | Необхідність роботи з великим обсягом інформації.  Обмеженість у часі, дедлайни.  Необхідність роботи у режимі багатозадачності.  Ймовірність емоційного вигорання. |
| 6 | Recruitment Agency | Високий рівень комунікації з різними клієнтами-компаніями.  Можливість ознайомитися з новими продуктами і технологіями в процесі роботи з замовником, переключення сфер діяльності.  Розвинена система бонусів і фінансового росту, яка залежить від власної ефективності.  Постійна необхідність освоєння використання сучасних інструментів і підходів.  Гнучкий графік. | Періоди стагнації в роботі з кандидатами.  Однотипність задач.  Висока конкуренція.  Необхідність здійснення "холодних" дзвінків , як в сфері продаж. |
|  |  |  |  |