

**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ** **УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ** **«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ** **«СИНЕРГИЯ»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Факультет/Институт** |  | Университет Синергия |
|  |  | (наименование факультета/ Института) |
| **Направление/специальность** |  | Информационные системы и технологии |
| **подготовки:** |  | (код и наименование направления /специальности подготовки) |
| **Форма обучения:** |  | Очно-заочная |
|  |  | (очная, очно-заочная, заочная) |
|  |  |  |

.

**Отчет по лабораторной работе № 3**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **на тему** | |  | Инструментальные средства моделирования | | | | |
|  | | | | | |  | (наименование темы) |
|  |  | |  | | | | |
| **по дисциплине** | | | |  | Инструментальные средства информационных систем | | |
|  | | | | | |  | (наименование дисциплины) |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Обучающийся** |  | Ежов Александр Олегович |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |
| **Группа** |  | СлБИв-211рсоб |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Преподаватель** |  | Сибирев И.В. |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |

**Москва 2025**

Задание №1.

ООО «ТехноЛогик»

Задание №2.

Сфера деятельности: Разработка программного обеспечения для корпоративного сектора.

Миссия: Создавать инновационные IT-решения, повышающие эффективность бизнеса.

Количество сотрудников: 200

Способы ведения бизнеса:

- Прямые продажи

- Онлайн-платформа для подписки

- Партнерские программы с интеграторами

Основные конкуренты:

- ООО «СофтМастер»

- ЗАО «ИнфоТех»

- ИП «КодПро»

Конкурентная стратегия:

- Фокус на модульность и кастомизацию решений

- Гибкая ценовая политика

- Круглосуточная техническая поддержка

Основные поставщики:

- Провайдеры облачных сервисов (AWS, Azure)

- Разработчики open-source компонентов

Основные клиенты:

- Крупные корпорации

- Технологические стартапы

- Государственные организации

Цели компании:

На ближайший год:

1. Увеличить клиентскую базу на 30%.

2. Выпустить обновленную версию платформы.

3. Повысить уровень удовлетворенности клиентов до 95%.

На ближайшие три года:

1. Выйти на рынок стран СНГ.

2. Внедрить AI-модули в продукты.

3. Увеличить штат до 300 сотрудников.

На ближайшие пять лет:

1. Занять 1-е место в рейтинге B2B-решений.

2. Интегрировать блокчейн-технологии.

3. Расширить продуктовую линейку на 70%.

Задание №3.

Организационная структура:

- Генеральный директор

- Отдел разработки

- Team Lead

- Backend-разработчики

- Frontend-разработчики

- Отдел маркетинга

- SEO-специалисты

- Контент-менеджеры

- Отдел продаж

- Менеджеры по ключевым клиентам

- Технические консультанты

- Служба поддержки

- Инженеры техподдержки

- QA-отдел

- Тестировщики

- HR-отдел

- Финансовый отдел

- Бухгалтеры

- Финансовые контролеры

- IT-инфраструктура

- DevOps-инженеры

Задание №4

Техническая архитектура:

1. Серверная инфраструктура:

- Kubernetes-кластер в облаке

- Реляционные и NoSQL базы данных

- Система мониторинга Prometheus/Grafana

2. Сетевые компоненты:

- SD-WAN для филиалов

- DDoS-защита

3. Рабочие станции:

- Linux-терминалы для разработчиков

- MacBook для менеджеров

Задание №5

Системная архитектура:

Уровень данных:

- База данных клиентов

- Репозиторий проектов

- База знаний сотрудников

Уровень бизнес-логики:

- Система управления проектами (Jira)

- Биллинг-платформа

- Аналитическая система

Уровень приложений:

- Веб-портал для клиентов

- Мобильное приложение для менеджеров

- Внутренний мессенджер

Задание №6

Критически важные бизнес-процессы:

1. Управление проектами

2. Разработка ПО

3. Тестирование продуктов

4. Продажи и продвижение

5. Поддержка клиентов

6. Управление ресурсами

7. Финансовый аудит

To Do List:

- Составить спецификации для каждого процесса

- Назначить ответственных из числа руководителей отделов

- Внедрить метрики: время разработки, NPS, ROI

- Создать регламенты взаимодействия

- Провести тренинги по Agile-методологиям

Задание №7

