

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

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

.

**Отчет по лабораторной работе № \_4\_**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **на тему** | |  | **Концептуальные основы и подходы к построению архитектуры предприятия** | | | | |
|  | | | | | |  | (наименование темы) |
|  |  | |  | | | | |
| **по дисциплине** | | | |  | **Инструментальные средства информационных систем** | | |
|  | | | | | |  | (наименование дисциплины) |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Обучающийся** |  | Гулиев Хайал Вагифович |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |
| **Группа** |  | СлБИв-211рсоб |  |
|  |  |  |  |

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

**Москва 2025**

1. **Project Plan – План разработки архитектуры предприятия**

1.1. RISK – Анализ рисков проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| RISK № | DESCRIPTION | IMPACT | SEVERITY | PROBABILITY | LIKELIHOOD OF PRIOR DETECTION | MITIGATION APPROACH | PROPOSED SOLUTIONS |
| R1 | Задержка разработки мобильного приложения | Увеличение сроков проекта, потеря клиентов | Высокая | Средняя | Рост числа задач, нехватка ресурсов | Назначение дополнительного разработчика | Использовать MVP, расширить команду |
| R2 | Срыв интеграции с 1С | Утрата интереса крупных клиентов | Средняя | Высокая | Задержки в тестах, отсутствие ответов API | Добавление буфера времени в план | Раннее подключение API, пилотный клиент |
| R3 | Уход ключевого DevOps-специалиста | Потеря знаний, задержка CI/CD | Критическая | Низкая | Частые переработки, высокая загрузка | Документирование DevOps-процессов | Введение практики «shadowing», резервное планирование задач |

**1.2. ACTUAL PROGRESS – Состояние разработки проекта**

TASKS DONE

* Разработана оргструктура
* Подготовлены архитектурные уровни
* Выбран технологический стек
* Созданы ментальные карты бизнес-процессов

TASKS CANCELED

* Интеграция с WhatsApp (заменена на Telegram)
* Поддержка Web3 (не актуальна для рынка)

TASKS DELAYED

* BI-модуль аналитики
* Разработка чат-бота

TASKS ON HOLD

* Система мотивации на основе KPI
* Разработка офлайн-режима в мобильном приложении

TASKS IN PROGRESS

* Настройка инфраструктуры
* Прототип интерфейса CRM
* Подготовка MVP мобильного приложения

**2. INFORMATION – Информация по проекту**

1. Название проекта: «ФитТех ERP-система + мобильное приложение»

2. Тип: B2B SaaS

3. Целевая аудитория: фитнес-клубы, частные тренеры, спортивные студии

4. Продукты: CRM, BI-панель, мобильное приложение, Helpdesk

5. Платформы: Web, iOS, Android, Telegram Bot

**3. GOALS – Цели проекта**

1. Запустить облачную CRM для фитнес-клубов к Q3

2. Обеспечить интеграцию с 1С, Telegram, платежными системами

3. Разработать BI-аналитику и панель администратора

**4. REQUIREMENTS – Требования к проекту**

1. Высокая отказоустойчивость (uptime не ниже 99,9%)

2. Поддержка масштабирования (микросервисная архитектура)

3. Безопасность данных (шифрование, резервное копирование)

4. Совместимость с iOS/Android

5. Возможность локализации под СНГ-рынки

**5. SCHEDULE – Календарный план (3 фазы)**

**Фаза проекта Сроки Деятельность Фаза**

1: Анализ и проектирование

Янв–Фев 2025 Сбор требований, архитектура, выбор стеков, проект интерфейсов Фаза

2: Разработка и тестирование

Март–Июнь 2025 Разработка MVP, CI/CD, тестирование, внедрение у пилотных клиентов Фаза

3: Внедрение и масштабирование

Июль–Сентябрь 2025 Маркетинг, доработки по фидбэку, подключение новых клиентов, запуск BI-модуля

**6. Six Thinking Hats – Шесть шляп мышления**

* Шляпа Мысли / Роль
* Белая Факты: рынок растёт, 70% клиентов ищут цифровизацию, конкуренты – Mindbody и FitBase
* Красная Эмоции: есть энтузиазм, но опасения за перегрузку команды
* Черная Риски: нехватка бюджета, тех. сложность интеграций
* Желтая Плюсы: уникальный продукт, высокая потребность на рынке
* Зеленая Новые идеи: персональный тренер-бот, AI-подбор тренировок
* Синяя Контроль: применяем SCRUM, каждую неделю — ревью и пересмотр приоритетов

7. MARKETING – Маркетинговый план продвижения продукции

Элемент Содержание

* Продукт Модульная CRM, приложение, аналитика, интеграции
* Цена Подписка: от 4 900 ₽/мес, скидки для сетей
* Продвижение Контекстная реклама, блог, YouTube, вебинары
* Место (дистрибуция) Онлайн (сайт, Telegram-бот), партнеры — маркетинговые агентства
* Персонализация Конструктор на этапе продажи, настройка под специфику студии клиента
* Послепродажный сервис Обучение, 24/7 поддержка, чат с персональным менеджером