

**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** |  | Пеньков Игорь Сергеевич |  |  |
|  |  | (ФИО) |  | (подпись) |
| **Группа** |  | СлБИв-211рсоб |  |
|  |  |  |  |

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

**Москва 2024**

**Задание №1**

ООО «МузАД»

**Задание №2**

"МузАД" — это звукозаписывающая студия, предоставляющая услуги записи, сведения, мастеринга и продюсирования музыкальных произведений. Студия также предлагает аренду оборудованных помещений для репетиций и проведения музыкальных мероприятий.

Миссия: Предоставление высококачественных звуковых решений и создание уникального музыкального контента, способствующего развитию музыкальной культуры и самовыражению артистов.

Количество сотрудников: 30

Способы ведения бизнеса:

• Прямые продажи услуг студии клиентам

• Оказание услуг по записи и продюсированию для музыкантов и групп

• Партнерство с артистами и музыкальными лейблами

Основные конкуренты:

• ООО «Чемоданоф Продакшн»

• ООО «Прорыв»

• ИП «Кожанков РА»

Конкурентная стратегия:

• Высокое качество услуг

• Конкурентоспособные цены

• Индивидуальный подход к каждому исполнителю

Основные поставщики:

• Производители музыкального оборудования

• Поставщики ПО для обработки звука

Основные потребители (клиенты):

• Музыканты/музыкальные группы

• Звукорежиссеры

• музыкальные лейблы

Цели компании на ближайший год:

1. Увеличить объем проданных услуг на 15%.

2. Увеличить штат сотрудника на 10%.

3. Инвестировать в новое оборудование 2 млн.р.

4. Запустить онлайн-платформу для записи клиентов.

5. Провести маркетинговую кампанию по повышению осведомленности о бренде.

На ближайшие три года:

1. Стать лидером по качеству услуг в регионе.

2. Запустить онлайн-платформу для музыкантов (первое полугодие).

3. Заключить 5 партнёрских контрактов с музыкальными лейблами.

4. Увеличить число постоянных клиентов на 50%.

5. Разработать маркетинговую стратегию для привлечения новых клиентов.

На ближайшие пять лет:

1. Открыть вторую студию в соседнем городе.

2. Расширить спектр услуг, включив визуальные и мультимедийные решения.

3. Повысить общий доход компании в 2 раза.

4. Заключить контракты с международными артистами.

5. Стать известным брендом в сфере музыкального продюсирования.

**Задание №3**

Организационная структура компании

Изображение выглядит как текст, диаграмма, снимок экрана, линия

Автоматически созданное описание

**Задание №4**

Техническая архитектура компании

- Оборудование:

- Микрофоны, звуковые карты, мониторы, инструменты, студийные компьютеры.

- Программное обеспечение:

- DAW (Digital Audio Workstation), плагины для обработки звука, ПО для мастеринга.

- Сетевые компоненты:

- Сервер для хранения данных, Wi-Fi и локальная сеть для сотрудников.

**Задание №5**

Технологическая платформа, сервисы, модули, интерфейсы:

Технологическая платформа:

- Серверы

- Оборудование для записи

Сервисы:

- Сервис записи

- Сервис сведения и мастеринга

Модули:

- Модуль работы с клиентами

- Модуль управления проектами

Интерфейсы:

- Веб-интерфейс для клиентов

- Интерфейсы для сотрудников

**Задание №6**

Критически важные бизнес-процессы:

1. Обработка запросов клиентов

2. Запись музыкальных треков

3. Сведение и мастеринга аудио

4. Коммуникация с артистами

5. Управление финансовыми потоками

6. Маркетинг и привлечение клиентов

7. Аренда студии для репетиций

**Задание №7**

Изображение выглядит как текст, снимок экрана, диаграмма, Параллельный

Автоматически созданное описание

**Описание связей между процессами:**

**- Обработка запросов клиентов: Этот процесс является начальной точкой. Он влияет на последующую Запись музыкальных треков, так как от того, сколько запросов поступит, зависит загрузка студии.**

**- Запись музыкальных треков: После обработки запросов, начинается запись. Этот процесс напрямую связан с Сведением и мастерингом аудио, так как записанные треки нужно будет обработать.**

**- Сведение и мастеринга аудио: После записи треков их необходимо свести и отмастерить. Это требует тесного взаимодействия с Коммуникацией с артистами, чтобы получить обратную связь и уточнения по трекам.**

**- Коммуникация с артистами: Связана с процессами Запись музыкальных треков и Сведение и мастеринга аудио. Поэтому они требуют постоянного обмена информацией и коррекции работы на основе отзывов.**

**- Управление финансовыми потоками: Этот процесс зависит от всех вышеописанных процессов, так как доходы будут от их успешной реализации. Также он влияет на Маркетинг и привлечение клиентов, поскольку необходимо эффективно управлять бюджетом на маркетинговые кампании.**

**- Маркетинг и привлечение клиентов: Может зависеть от успеха Коммуникации с артистами и Записи музыкальных треков. Чем больше успешных треков и положительных отзывов, тем легче привлечь новых клиентов.**

**- Аренда студии для репетиций: Этот процесс может влиять на Обработку запросов клиентов, так как наличие свободного времени в студии для аренды также определяет, какие запросы можно принять и как распределить услуги.**