Выполнил: Осовик Евгений Евгеньевич, 191 группа.

**Отчет по практической работе № 4**

**«Анализ предметной области индивидуального задания различными методами»**

**Цель практической работы: получить навыки по использованию методов анализа предметной области (контент-анализ, вебометрический анализ, анализ ситуаций, моделирование).**

**Решение задач.**

1. Тема проекта: интернет-магазин мобильных приложений для фитнеса на Android.
2. Компания заключает договор с разработчиком/студией договор о распространение копий продукта и осуществляет дальнейшую деятельность с этим связанную.
3. Клиент (разработчик) обязывается в поддержке своего продукта и дальнейшем его развитии. Компания предоставляет площадку для распространения продуктов клиента, рекламы контента.
4. Сервис может быть разбит на несколько подразделений. Такими представляются отдел технической поддержки, отдел развития, отдел маркетинга, отдел администрирования платформы.
5. Система в целом имеет одну функцию - распространение продукции клиента. Задачи, входящие в эту распределены между перечисленными выше отделами. Отдел технической поддержки ответственен за поддержание функционирования системы с технической точки зрения. Отдел развития ищет перспективы роста платформы, становления её наиболее удобной как для покупателей, так и для клиентов. Отдел маркетинга прикладывает все свои усилия для продвижения контента клиента на платформе и для максимально актуального подбора контента для покупателя. В отдел администрирования платформы включаются такие функции, как контроль и наблюдение за репутацией площадки, поведением пользователей, удовлетворённостью пользователями/клиентами продуктами/деятельностью сервиса.
6. Отдел администрирования платформы работает в первую очередь с покупателями. Основные их данные - отзывы пользователей, обратная связь, «лайки» и «дизлайки» на продукцию. Исходя из этих данных они стараются разрешить проблемы покупателей, возникшие при пользовании платформой. При необходимости они оформляют и отправляют запрос в другое отделение для разрешения проблемы.

Отдел технической поддержки работает непосредственно на платформе, выявляя изъяны и недостатки в её архитектуре и исправляя их. По запросу от администраторов переключаются на разрешение проблем, возникших у покупателей или клиентов.

Отдел маркетинга работает с клиентами, получая информацию о продуктах и продумывая решения по наиболее оптимальному их распространению на платформе. В качестве входных данных они получают обезличенные данные о пользователях для алгоритмического подбора для них качественного и актуального продукта.

Отдел развития разбит на две группы. Одна отвечает за привлечение новых разработчиков и студий на платформу. Оперируемые ими данные - данные соц. сетей, где они ищут и привлекают перспективных разработчиков. Вторая группа отвечает непосредственно за развитие самой платформы. Они разрабатывают и вносят новые возможности, новый функционал.

1. Предложенный, пройденный проверку продукт от клиента попадает на платформу, где с ним взаимодействуют отдел маркетинга и администрирования. Они следят за соблюдением прав как клиента, так и покупателя и вносят усилия в распространение продукта.
2. В качестве клиентов, как и следует из названия, в первую очередь будут заинтересованы и привлечены независимые разработчики приложений.

Потенциальными покупателями можно выделить заинтересованных в независимых продуктах начинающих бодибилдеров.

1. Для клиентов будет доступна статистика связанных с их продуктом данных (отзывы, рейтинг, продажи, просмотры, скачиваний). Покупатели же смогут просматривать, оценивать, приобретать продукты клиентов и оставлять отзывы на них.
2. Администратор сможет просматривать статистику товаров, отзывы, аккаунты пользователей (только публичные данные), напрямую взаимодействовать с пользователем для разрешения возникающих проблем.

**Выводы**

В ходе практической работы я получил навыки использования методов анализа предметной области.

**Ссылки**

[https://github.com/JackDaniels1488/RTK\_Practice](https://github.com/potyoma/practice_RTK)