1. Список заинтересованных лиц:
   1. Собственник бизнеса
   2. Маркетологи
   3. Маркетинговый аналитик
   4. Специалист по управлению проектами
   5. SEO-специалист
   6. CRM-менеджер (взаимоотношения с клиентами)
2. Анкетирование заинтересованных лиц (выделить маркером что из ответов пойдет в требования)
   1. Собственник бизнеса
      1. Для каких целей требуется программа?
         1. Для удобства клиентов. Программа повысит уровень сервиса, клиентам проще будет посмотреть какая работа была проделана, какая сумма потрачена на рекламу, какой результат работы с компанией. Так же это даст конкурентное преимущество перед другими компаниями.
         2. Для удобства сотрудников. Программа позволит экономить время на разработку таблиц для анализа и иных таблиц/документов, требуемых для работы.
         3. Анализ работы сотрудников и результатов работы компании. Программа позволит унифицировать формат работы и отчетности сотрудников, что позволит собственнику/директору компании легко анализировать работу сотрудников.
         4. **Для удобства клиентов; для удобства сотрудников; для анализа работы сотрудников и результатов работы программы.**
      2. Что Вы хотите получить в первой версии программы?(что приоритетнее в программе)
         1. **Приложение с функционалом для сотрудников;**
         2. Приложение с функционалом для клиентов;
         3. Приложение с функционалом для собственника бизнеса/директора
      3. Есть ли на рынке какие-либо приложения/программы/сайты, которые вам нравится визуально? Какие?
         1. **Да, мне нравится приложение ….**
         2. Нет, ранее на рынке такого не было
      4. Есть ли на рынке какие-либо приложения/программы/сайты, которые похожи на функционал, который вы хотите видеть в вашей программе?
         1. **Да, мне наши требования напоминают программу……**
         2. Нет, ранее таких приложений не видел(а)
      5. Как Вы видите отображении отчетности(результата работы компании за период) в приложении?
         1. В графическом виде(диаграммы, гистограммы)
         2. В табличном виде
         3. В текстовом виде
         4. **Возможность выбора отображения отчетности(графический, табличный или текстовый)**
      6. Как Вы, как собственник бизнеса/ директор видите коммуникацию с сотрудниками внутри приложения?
         1. Чат, в котором есть разделения на должности
         2. Задачи, которые закреплены за определенными сотрудниками. В них есть отображение статуса задачи «поставлена»/ «принята»/ «в процессе»/ «Готова» / «отправлена на доработку»/ «принята». Так же у задачи есть срок сдачи и приложение присылает уведомления сотрудникам, за которыми закреплена задача за неделю/3 дня/день/12 часов/час/5 минут, если статус задаче не «принят»
         3. Возможность видео-звонка/аудио созвана внутри приложения с несколькими сотрудниками.
         4. **Все выше перечисленное.**
      7. Как Вы, как видите коммуникацию клиентов и компании внутри приложения?
         1. Чат поддержки. Возможность клиента задать вопрос в реальном времени и получить ответ в реальном времени, если вопрос задан в рабочие часы сотрудника, который сидит в чате поддержки.
         2. Возможность видео-звонка/аудио-звонка
         3. **Все выше перечисленное**
      8. Как вы видите разделение должностей внутри приложения?
         1. **Сотрудник технического отдела создает аккаунт и дает логин и пароль сотруднику, за которым закреплен данный аккаунт. У разных должностей разные функциональные возможности приложения. Директору отображается информация, которая нужна ему, маркетологу отображается информация, которая нужна ему, так же и другим сотрудникам.**
         2. У всех сотрудников есть возможность посмотреть и работать не под той должностью, под которой они закреплены в компании.
      9. Какая Ваша программа должны быть?
         1. Красивая;
         2. Удобная;
         3. **Красивая и удобная.**
      10. Что в Вашем понимании «Красивая программа»?
          1. **Программа тонами нашей компании, стиль минимализм(код цветов компании, шрифт);**
          2. Программа должны быть яркая, на ней много красочных картинок;
      11. Что в Вашем понимании «удобная программа»
          1. Программа разработана по четкому и последовательному макету(использование знакомых пользователям иных приложения иконок и кнопок);
          2. Доступность программы для разного типа людей. Расширение программы для людей с нарушениями зрения или слуха.
          3. Использование функций устройства( Камера, микрофон)
          4. **Все выше перечисленное.**
   2. Маркетологи
      1. С какими данными вы работаете?
         1. Идентификационные данные. ФИО, номер телефона, адрес электронной почты, личная информация (место проживания, пол, дата рождения).
         2. Развёрнутые социально-демографические данные.
         3. Количественные данные. Помогают понять, как клиент взаимодействует с брендом.
         4. Качественные данные. Дают понять, как клиент оценивает компанию и почему делает тот или иной выбор.
         5. **Все вышеперечисленные данные.**
      2. Какие функциональные возможности программы Вы ожидаете?
         1. Возможность ручного сбора, группировки, удаления и анализа данных о клиентах.
         2. Вывод отчетности за определенный период в разных видах (графический, текстовый, табличный)
         3. Возможность автоматического сбора информацию о конкурентах с других интернет-ресурсов(количество подписчиков, лайки, просмотры, рейтинг компании )
         4. **Все выше перечисленное**
   3. Специалист по управлению проектами
      1. С какими данными вы работаете?
         1. Отчёты о выполнении задач. Данные о ресурсах и трудозатратах.
         2. Структурированную информацию о проекте. Сроки этапов, планы работ, списки задач, техническая и финансовая документация.
         3. Ключевые показатели эффективности (KPI) и метрики.
         4. Визуализацию данных. Графики и диаграммы, которые делают данные наглядными и понятными для команды и руководства.
         5. **Все вышеперечисленные данные.**
      2. Какие функциональные возможности программы Вы ожидаете?
         1. Возможность просмотра результата работы сотрудников.
         2. Возможность просмотра деятельности сотрудников за определенный период.
         3. Возможность просмотра всех задач и на каких этапах они находятся.
         4. Возможность коммуникации с сотрудниками и постановка/редактирование задач
         5. Ключевые показатели эффективности (KPI) и метрики.
         6. Возможность назначение встреч для сотрудников
         7. **Все выше перечисленное**
   4. SEO-специалист
      1. С какими данными вы работаете?
         1. Органический трафик. Количество посетителей, пришедших на сайт через органический поиск.
         2. Позиции в поисковой выдаче. Рейтинг позиций сайта для определённых ключевых слов.
         3. Конверсии. Действия пользователей, которые приводят к достижению целей, таких как покупка, подписка, заявка.
         4. Отказы. Процент пользователей, покинувших сайт после просмотра только одной страницы.
         5. Время на сайте и странице. Среднее время, проведённое пользователями на сайте и отдельных страницах.
         6. **Все вышеперечисленные данные.**
      2. Какие функциональные возможности программы Вы ожидаете?
         1. Возможность ручного сбора, группировки, удаления и анализа данных о клиентах.
         2. Вывод отчетности за определенный период в разных видах (графический, текстовый, табличный)
         3. Возможность автоматического сбора информацию о конкурентах с других интернет-ресурсов(количество подписчиков, лайки, просмотры, рейтинг компании )
         4. **Все выше перечисленное**
   5. CRM-менеджер (взаимоотношения с клиентами)
      1. С какими данными вы работаете?
         1. Личная информация о клиентах.
         2. История транзакций.
         3. Коммуникационные данные.
         4. **Все вышеперечисленные данные.**
      2. Какие функциональные возможности программы Вы ожидаете?
         1. Возможность коммуникации с клиентом.
         2. Прогнозирование. Возможность программы высчитать какой результат, основывая на прошлые результаты, будет у данного проекта.
         3. Возможность подготовки коммерческих предложений. Заполнение специальной формы, тип формы зависит от деятельности клиента, результатом которой будет коммерческое приложение.
         4. Возможность формирования отчётных документов.
         5. **Все выше перечисленное**
3. Проанализировать полученную информацию и сформулировать актуальность проблемы и потребности заинтересованных лиц (первичные требования)
4. Сформулировать детальные требования (разделить на функциональные и не функциональные)
   1. Функциональные
   2. Не функциональные
      1. Требования к программной системе
         1. Скорость
         2. Производительность
         3. Емкость памяти
         4. Удобство эксплуатации
         5. Безопасность.
         6. Совместимость
         7. Переносимость
         8. Надежность
      2. Организационные требования
      3. Внешние требования

1. ИСЛЕДОВАНИЕ предметной области и выписать всех заинтересованных лиц
2. Опрашивать, делать анкетирование лиц. Вопросы должны быть составлены образом не «да/нет». Формулировать вопросы правильно. Ответы тоже пишем. Маркером выделить те моменты, которые из анкетирования потом перейдут в потребности
3. Формируем список потребностей пользователей. Общая формулировка, позже будет детализирована.
4. По объему мы должны полностью описать предметную область. Должны вытащить всю функциональность, которой будет обладать наша система. Мы работаем с крупной системой, но делаем маленькую.
   1. Написать несколько енф 3-4 и а фот функциональные полностью. Формулировка требований и будет оцениваться
5. Несколько занятий на первую лабу. След. Лекци обыч., потом тестик. Потом лабы будут давать 3-4 лабы

«Основным направлением деятельности нашей компании является производство и продажа компьютерной техники. Основные клиенты – юридические лица. Наши корпоративные клиенты получают от нас не просто компьютеры, а аппаратно-программные комплексы, которые могут обеспечить функционирование любого предприятия. Это и компьютеры, и сетевое оборудование, и программное обеспечение, и оргтехника, т.е. мы сдаем работу «под ключ». Нас интересуют наши конкуренты: те, кто продает не только оборудование, но и предлагает набор услуг. Ценовой диапазон техники и услуг, условия гарантийных обязательств, дополнительные сервисы. Поэтому хотелось бы иметь базу данных конкурентов с возможностью получения оперативной информации по ценам, скидкам и т.д. Иметь возможность сравнивать цены и услуги своей компании с лидерами продаж. Пользователи такой системы – коммерческий директор, менеджеры по продажам и специалисты отдела маркетинга».

1. **Вариант 16. Информационная система отдела маркетинга**