**Выполнили:** Садовникова Дарья,Коробченко Даниил, Левин Гаррик

**Практическая работа № 4.** Описание текущей ситуации (как было).

**Цель работы:**проведение обследования предметной области.

**Описание:**

Функциональность и дизайн сайта напрямую влияют на уровень продаж продукта, поэтому нашей задачей как разработчиков информационной системы является создание оптимального количества функций и дружелюбного, но не перегруженного интерфейса.

Исходя из предыдущей практической работы, мы выяснили, что ключевой проблемой в сайтах наших конкурентов является сложный поиск информации о продукте и способа связи для покупки, что значительно снижает вероятность покупки продукта через сайт.

|  |  |
| --- | --- |
| Проблема | Сложный поиск информации о продукте информации на сайте |
| Воздействует на | Потенциальных клиентов |
| Воздействие данной проблемы на бизнес-деятельность | Влияет на заинтересованность клиентов в покупке продукта, информацию о котором сложно найти |
| Существующие решения проблемы | Создание отдельной страницы, блока под основную информацию о продукте |
| Недостатки имеющихся решений | Затраты на техническую реализацию отдельных информационных блоков |

Помимо ключевой проблемы существуют несколько важных недостатков, влияющих на уровень продаж (в порядке уменьшения важности):

|  |  |
| --- | --- |
| Проблема | Неэффективные способы связи с менеджером или их отсутствие |
| Воздействует на | Потенциальных клиентов, сотрудников тех.поддержки |
| Воздействие данной проблемы на бизнес-деятельность | Уровень желания клиента приобрести продукт и настроение после взаимодействия с сайтом снижается, появляется негативное влияние на отношение клиента к компании, увеличивается нагрузка на тех.поддержку |
| Существующие решения проблемы | Удобная форма связи в ключевых частях экрана |
| Недостатки имеющихся решений | Затраты на техническую реализацию (в особенности онлайн-чата с менеджером) |

|  |  |
| --- | --- |
| Проблема | Устаревший дизайн сайта, отсутствие интерактивности |
| Воздействует на | Потенциальных клиентов |
| Воздействие данной проблемы на бизнес-деятельность | Ухудшение восприятия информации и уменьшение желания работать с устаревшими технологиями |
| Существующие решения проблемы | Разработка нового дружелюбного интерфейса, добавление разумной интерактивности |
| Недостатки имеющихся решений | Временные и денежные затраты на дизайн, верстку, новый функционал сайта |

|  |  |
| --- | --- |
| Проблема | Торможение сайта или медленная погрузка страниц |
| Воздействует на | Посетителей сайта, сотрудников тех.поддержки |
| Воздействие данной проблемы на бизнес-деятельность | Уменьшение скорости работы и поиска на сайте |
| Существующие решения проблемы | Быстрое устранение решения проблемы, недочетов и периодически проводить проверять систему (автоматизация) |
| Недостатки имеющихся решений | Недостаточно квалифицированные программисты, тем самым неправильная автоматизация |

**Вывод:**

Можно выделить два вида факторов, затрудняющих продажи продукта на сайте, которые мы можем решить при разработке нашей информационной системы – организационные и технологические.