**Список типичных бизнес-задач:**

**1. Учет клиентов и проектов**: регистрация и хранение информации о клиентах, включая персональные данные, контактную информацию и историю проектов.

**2. Управление проектами**: организация и контроль над выполнением проектов, включая сроки, задачи, ресурсы и команду.

**3. Разработка ПО**: создание, тестирование и поддержка программного обеспечения согласно требованиям клиентов.

**4. Учет финансов и оплаты услуг**: отслеживание платежей от клиентов, учет затрат на проекты.

**5. Безопасность и контроль доступа**: обеспечение безопасности данных клиентов и управление доступом к ресурсам компании.

**6. Продвижение и маркетинг**: развитие маркетинговых стратегий для привлечения новых клиентов и расширения рынка.

**7. Обеспечение обслуживания и технической поддержки**: управление службой поддержки для обеспечения качественной работы программного обеспечения.

**8. Аналитика и отчетность**: создание отчетов и анализ данных для улучшения управления и принятия решений в компании.

**9. Управление качеством**: контроль за качеством разрабатываемого ПО, проведение тестирования, код-ревью.

**Список пользователей проекта:**

**1. Разработчики**: создание, тестирование и поддержка программного обеспечения.

**2. Дизайнеры**: создание пользовательского интерфейса и опыта пользователя для программного обеспечения

**3. Менеджеры проектов**: обсуждение требований клиентов, координация команды, контроль сроков и задач.

**4. Финансовый отдел**: учет платежей, бюджетирование проектов, финансовая отчетность.

**5. Маркетологи**: разработка маркетинговых стратегий, продвижение услуг компании.

**6. Сотрудники по обеспечению безопасности**: обеспечение безопасности данных клиентов, контроль доступа к ресурсам компании.

**7. Аналитики**: анализ требований клиентов, создание спецификаций для разработчиков, анализ данных для улучшения работы компании.

**8 Тестировщики**: проверка качества программного обеспечения, выявление ошибок и проблем в работе ПО.

**9. Сотрудники службы поддержки**: помощь клиентам в работе с программным обеспечением, решение возникающих проблем и вопросов.

**10. Отдел продаж**: продажа услуг компании, взаимодействие с клиентами и заключение контрактов.