

Учебная практика.

Системная аналитика. Задание 1.

Для выполнения данного задания я выбрала функцию – «Бронировка отеля».

Глоссарий. Термины и определение.

Бронирование (Booking)	Подтверждённое соглашение между клиентом и отелем на размещение в определённые даты.
Тариф (Rate)	Стоимость проживания за одну ночь, которая может зависеть от условий (например, невозвратный, с завтраком).
Доступность (Availability)	Наличие свободных номеров в отеле на запрашиваемые даты.
Поисковый запрос (Search Query)	Набор параметров для поиска: город / отель, даты заезда/выезда, количество гостей, номеров.
Детали номера (Room Details)	Полная информация о номере: тип, площадь, удобства (кондиционер, Wi-Fi), виды из окна, политика отмены.
Холд (Hold / Temporary Block)	Временная блокировка номера на короткий срок (например, 15 минут) для завершения бронирования.
Платёжный шлюз (Payment Gateway)	Внешний сервис, обеспечивающий безопасную обработку онлайн-платежей (например, CloudPayments, Stripe).
Подтверждение брони (Booking Confirmation)	Официальный документ (ваучер), отправляемый клиенту после оплаты, содержащий все детали заказа.
Политика отмены (Cancellation Policy)	Правила, определяющие условия и возможные штрафы за отмену бронирования.

Бизнес-цели.

- Повышение прямых бронирований:** Увеличение количества бронирований, совершённых напрямую через сайт.
- Автоматизация процесса:** Снижение нагрузки на администраторов отелей и кол-центр за счёт круглосуточного онлайн-бронирования.
- Улучшение пользовательского опыта:** Создание простого, интуитивного и быстрого пути от поиска до подтверждения брони.
- Увеличение среднего чека:** За счёт перекрёстных продаж дополнительных услуг (трансфер, спа-процедуры, ужины) на этапе бронирования.
- Снижение количества отказов:** Упрощение процесса бронирования для минимизации числа броней, не завершённых клиентом.

Описание бизнес-процессов.

Основной процесс: "Бронирование отеля клиентом".

Дорожка: Клиент.

Поиск отеля	Клиент заполняет форму на главной странице (город, даты заезда/выезда, количество гостей и номеров) и нажимает "Найти".
Выбор отеля	Клиент просматривает список доступных отелей, применяет фильтры (цена, звёзды, рейтинг, удобства) и выбирает подходящий отель.
Выбор номера	На странице отеля клиент изучает доступные типы номеров, их условия и тарифы, затем выбирает нужный вариант.
Начало бронирования	Клиент нажимает кнопку "Забронировать" для выбранного номера.
Ввод данных	Клиент заполняет форму с персональными данными (ФИО, email, телефон) и данными гостей.
Выбор доп. услуг	Клиенту предлагается добавить дополнительные услуги (завтрак, трансфер, поздний выезд). Он подтверждает или отклоняет предложения.
Оплата	Клиент выбирает способ оплаты (банковская карта), вводит платёжные данные, соглашается с офертой и нажимает "Оплатить".
Получение подтверждения	Клиент получает на email подтверждение брони (ваучер) с номером заказа и деталями проживания.

Дорожка: Система.

Проверка доступности	Система отправляет запрос к системе управления отелем (PMS) или агрегатору на проверку свободных номеров.
Формирование выдачи	Система получает данные об отелях и номерах, применяет фильтры и сортировку, отображает результаты
Расчёт итоговой стоимости	При выборе номера система рассчитывает полную стоимость с учётом налогов и сборов.
Создание холда	При нажатии "Забронировать" система отправляет запрос на временную блокировку номера (например, на 15 минут).
Валидация данных	Система проверяет корректность введённых email, телефонов.
Интеграция с платёжным шлюзом	Система перенаправляет клиента на безопасную страницу оплаты, обрабатывает результат платежа.
Подтверждение брони	После успешной оплаты система отправляет финальное подтверждение в систему отеля и снимает временный холд, заменяя его на постоянную бронь.
Генерация ваучера	Система формирует PDF-документ и отправляет его на email клиента, а также сохраняет в личном кабинете.

User Story.

Epic	User Story (US)	Критерии приемлемости
Как клиент, я хочу забронировать номер в отеле онлайн, чтобы быстро и удобно обеспечить себе проживание в поездке.	US-1: Как путешественник, я хочу искать отели по направлению, датам и количеству гостей, чтобы найти доступные варианты.	<ul style="list-style-type: none"> - На главной странице есть форма поиска с полями: "Направление", "Даты заезда/выезда", "Гости", "Номера". - При нажатии "Найти" система отображает страницу с результатами поиска (списком отелей). - Поля дат имеют календарь для удобного выбора.
	US-2: Как клиент, я хочу фильтровать и сортировать найденные отели по цене, рейтингу, количеству звёзд и удобствам (Wi-Fi, парковка, бассейн), чтобы сузить круг выбора.	<ul style="list-style-type: none"> - На странице результатов есть фильтры: "Диапазон цены", "Звёздность", "Рейтинг гостей", "Удобства в отеле". - Есть возможность сортировки "Сначала подходящие", "Сначала дешёвые", "Сначала дорогие", "По рейтингу". - При применении фильтров список обновляется.
	US-3: Как клиент, я хочу видеть детальную информацию о каждом номере (фотографии, площадь, удобства в номере, тип кровати, политика отмены), чтобы выбрать наиболее подходящий мне вариант.	<ul style="list-style-type: none"> - На странице отеля есть вкладка/секция "Номера и тарифы". - Для каждого номера указана стоимость за всё время проживания и по дням. - Чётко указана политика отмены (например, "Бесплатная отмена до 18 января")
	US-4: Как клиент, я хочу ввести свои контактные данные и данные гостей, а также добавить особые пожелания (например, некурящий номер), чтобы завершить оформление.	<ul style="list-style-type: none"> - Форма бронирования содержит поля: ФИО, email, телефон для связи. - Есть отдельное поле "Особые пожелания". - Реализована валидация формата email и номера телефона. - Есть галочка для согласия.
	US-5: Как клиент, я хочу оплатить бронирование картой онлайн и мгновенно получить подтверждение на email, чтобы иметь документ для заселения.	<ul style="list-style-type: none"> - На этапе оплаты отображается финальная сумма с учётом всех налогов и дополнительных услуг. - Реализована интеграция с платёжным шлюзом (тестовые платежи проходят успешно). - После успешной оплаты появляется экран с благодарностью и номером брони. - В течение 3 минут на указанный email приходит ваучер в PDF-формате.

Ограничения.

Технические	- Система должна интегрироваться как минимум с одним API для управления бронированиями (например, API сайта бронирований или прямой канал связи с PMS отеля). - Время ответа системы на поисковый запрос не должно превышать 3 секунд. - Процесс бронирования (от поиска до получения ваучера) должен быть доступен и корректно отображаться на мобильных устройствах.
Бизнес-ограничения	- Система должна корректно обрабатывать различные типы тарифов (невозвратные, гибкие). - Процесс должен быть завершён без участия менеджера в 98% случаев.
Правовые	- Сервис должен соответствовать ФЗ-152 "О персональных данных" (хранение и обработка данных клиентов). - Должна быть предоставлена публичная оферта, и её принятие должно быть явным действием пользователя.

Критерии готовности (DoR).

Пользовательская история считается готовой к попаданию в спринт, если:

- История описана по шаблону "Как [роль], я хочу [цель], чтобы [причина]".
- Критерии приемлемости четко сформулированы, однозначны и тестируемы.
- Дизайн-макеты всех экранов, затронутых историей, готовы и согласованы с продукт-менеджером.
- Логика взаимодействия с API отеля или агрегатора проработана и документирована.
- История декомпозирована, оценена разработчиками и не имеет блокирующих зависимостей.

Критерии завершённости (DoD).

Пользовательская история считается завершённой, когда:

- Код написан, проведено код-ревью и написаны unit-тесты.
- Все критерии приемлемости выполнены и успешно протестированы QA-инженером (ручное тестирование).

- Функциональность протестирована на интеграцию с API отеля/агрегатора в тестовом окружении.
- Проведено тестирование на разных устройствах и в основных браузерах (Chrome, Firefox, Safari, Edge).
- Написаны и успешно проходят автоматизированные E2E-тесты критического пути бронирования.
- Документация для команды поддержки (если требуется) обновлена.
- Код замержен в основную ветку и развёрнут на staging-окружении.
- Продукт-менеджер провёл демонстрацию и подтвердил, что функциональность соответствует ожиданиям.