## ПЛАН ИССЛЕДОВАНИЯ

Заказчик	ІТ-компания
Методология исследования,	CRISP-DM
этапы исследования	1. Понимание бизнеса (business understanding)
	2. Понимание данных (data understanding)
	3. Подготовка данных (data preparation)
	4. Моделирование (modeling)
	5. Оценка результатов (evaluation)
	6. Внедрение (deployment)
	7. Контроль
Бизнес-цель заказчика	Найти нишу для бизнеса по продажам образовательных продуктов
	для IT-специалистов в 2022 году.
	Востребованность на рынке (заказчики могут быть компании).
Объект исследования	Рынок труда IT-отрасли;
(Что анализируем?)	Крупные игроки на образовательном рынке IT и их продукты.
Предмет исследования	Какие есть вакансии на рынке IT,
(свойства, характеристики)	Сколько их?
	Требования к сотрудникам?
	Меняются ли требования к сотрудникам?
	какие специалисты ищут работу?
	Какие навыки и компетенции наиболее распространены среди
	соискателей?
	Можно ли найти несоответствия между спросом на отдельные
	компетенции и предложением со стороны кандидатов?
	Информация о самых крупных игроках рынке IT:
	-количество программ в сфере,
	-их тематическая направленность,
	-объем (продолжительность обучения) и содержание курсов,
	их стоимость,
	-среднюю оценку потребителей,
	-возможно, их отзывы.
	,
	Информация о средней заработной плате для специалистов в данной
	области, количество вакансий.
	condening months banding management

Цель анализа данных	Оценить востребованность образовательных продуктов на основании и
	ситуацию на рынке труда на основе:
	- спроса по количеству вакансий;
	- предложения по количеству опубликованных резюме.
	Сравнить содержание предлагаемых курсов с требованиями
	работодателей, предъявляемыми к соискателям на позиции IT-
	специалистов разных направлений
	Изучить и выбрать стратегию производства продукта на основании
	вакансий по IT-специальностям, их количеству и требованиям в них,
	предложениям конкурентов для оценки цены.
	предложениям конкурсттов для оценки цены.
	Декомпозиция:
	Что подразумевает заказчик под образовательным продуктом?
	Кто является целевой аудиторией?
	Какие услуги оказывает заказчик сейчас?
Требования к результату	• Наглядное описание ситуации на рынке труда и ситуации в
анализа	дополнительном профессиональном образовании (онлайн-
	курсы);
	<ul> <li>Результат бенчмаркинга продуктов конкурентов;</li> </ul>
	• Представление выводов и рекомендаций: какие образовательные
	продукты нужны рынку, какая цена (или диапазон цен) можно
	поставить, чтобы не продешевить, но и люди могли покупать.
Планируемые источники	Tutortop.ru (банк онлайн-курсов) или аналогичное
данных	HH.ru, SuperJob, Работа в России и т.п.
Типы данных	Структурированные данные, Неструктурированные данные,
	Полуструктурированые данные, Открытые.
	Форматы: XLSX-файлы, ТХТ-файлы, docx, XML-файлы.
Способ(-ы) получения	• Сбор/получение первичной исходной информации
данных	• Получение данных из вторичных (сторонних) источников
	<ul> <li>Парсинг — автоматизированный сбор информации с сайта, ее анализ,</li> <li>преобразование и выдача в структурированном виде</li> </ul>
Методы анализа	Описательные статистики (описание продуктов конкурентов)
тиетоды анализа	Корреляционный анализ (взаимосвязь между ценой курса и содержанием)
	Регрессионный анализ (предсказать стоимость курсов)
	Классификация (Будут востребованы курсы или нет?)
	Кластеризация ( Сегментация курсов, python, java и востребованность их)
	Социально-сетевой анализ (описать кто лучше и почему, оценка отзывов)
Инструменты анализа	• MS Excel ,
	• Python (Pandas, matplotlib и др.)
Риски и условия реализации	• Не уложиться в сроки
проекта	• Финансовые риски
	• Малое количество или плохое качество данных
	• Данные качественные, но закономерности в принципе отсутствуют
	• В данных отсутствует необходимая информация (взаимосвязи)
	• Поломка программного обеспечения или компьютера