**Перший рівень**— відпрацюй навички на базовому рівні.

***Тестування простого олівця***

*Мета тестування*: протестувати якість та зручність використання олівця в маркетонгових цілях, для подарунків партнерам та в просуванні бренду.

Вигляд та матеріали з якого вироблено простий олівець:

* Олівець вироблений із деревини, яка пофарбована в білий колір, має маркування бренду (Colombo) та зображення сантехнічної продукції фіолетового кольору
* Має твердий грифель сірого кольору
* Гумку (м’яка) для стирання написаного тексту, білого кольору з металевим тримачем
* Має стандартні розміри
* Вигляд відповідає стандартам бренду

Зручність у використанні

* Олівець має зручну круглу форму
* Гладкий на дотик
* При заточуванні не ламається грифель
* Має стандартний розмір для заточування, що підходить під більшості інструментів для заточування

Якість та зносостійкість

* Фарба якісна та в процесі використання не втратила привабливості вигляду
* При замочуванні у воді та сушки фарба не потріскалась
* Нанесене маркування бренду та зображення сантехнічної продукції не втратило пізнаваність бренду та якість кольору
* Не має сторонніх запахів та шкідливого впливу на організм (можна гризти 😊)
* При падінні грифель не ламається
* При заточуванні (5разів) грифель залишається цілим та гострим
* При помірному натисканні грифель лишається цілим

Верифікація - підтвердження того, що певні вимоги були виконані. *(зробили брендований простий олівець для подарунків пратнерам)*

Валідація – перевірка того, що продукт відповідає очікуванням і потребам користувачів. *(олівець якісний, зностійкий, стильний та приємний у використанні допомагає в просуванні бренду)*

**Другий рівень — детальніше заглибся в практику.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид компанії** | **Плюси** | **Мінуси** |
| Product Companies | * Стабільна робота в одній компанії * Творчість та новаторство вітаються * Орієнтування на кінцевого користувача, а не на замовника та можливість почуватися частинкою продукту, яким користується величезна кількість людей | * Однотипна робота, оскільки, можливо, протягом багатьох років знадобиться займатися вдосконаленням одного продукту цієї компанії * Якщо компанія зазнає збитків на ринку, то страждають і співробітники. |
| Outsource Companies | * Різноманітність сфер, проєктів, продуктів та завдань * Щоб компанія мала прибути і була успішною, їй достатньо мати кілька великих замовників * Чітко визначено періоди, вартості робіт — робота за чітким планом | * Орієнтування не на продукт, а на бажання замовника * Залежність від замовлень (відсутність замовлень — відсутність прибутку) * Рамки визначені не компанією, а клієнтом (замовником) |
| Outstuff Companies | * Різноманітність сфер, проєктів, продуктів та завдань * Пряме спілкування із замовником дає можливість уникнути непорозумінь через передачу інформації через посередників * Після закінчення контракту можна бути спокійним, що не залишаєшся без роботи | * Багато часу йде на особисте спілкування з клієнтом * В аутстаффінгових компаніях потрібні навички та знання, до того ж замовник шукає спеціаліста певного рівня для виконання завдань, з якими його внутрішня команда не справляється |

Приклад невдалої верифікації відбувся коли у нашій компанії я за допомогою ресурсу PANAYA тестувала перед запуском оновлення(перехід) SAP S/4HANA та при виконанні завдань було виявлено відсутнє необхідне кодування та об’єкти, які потрібні для успішного користування потрібними транзакціями та успішного переходу на нову версію програми.

**Третій рівень — різнобічно опануй тематику уроку.**

На свому досвіді можу сказати, що принцип 2 дуже важливий перед запуском та тестуванню нових продуктів. Проаналізувавши всі ризики і використовуючи ресурс(PANAYA) та методи для тестування на реальних кейсах, який був у мене – це допомогло нашій компанії зробити перехід більш ефективним та без ризиків для наших бізнес процесів, тобто ми зберигли час та гроші 😊 що теж стосується і принципу 3