МИНИСТЕРСТВО НАУКИ и высшего образования

**РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

(ФГАОУ ВО «СПбПУ»)

**Институт среднего профессионального образования**

**Проект по МДК04.01 Внедрение и поддержка КС**

**«Выбор модели жизненного цикла на собственном примере»**

Выполнила студентка

специальности 09.02.07

Информационные системы и программирование

II курса группы 22919/22

Решетько Виктория

Сергеевна

Преподаватель

Иванова Дарья Васильевна

Санкт-Петербург,

2025

**Предметная область:**

Коммуникационное агентство MOSHKA специализируется на создании и продвижении брендов, digital-маркетинге, организации мероприятий и разработке креативных стратегий. Агентство работает с клиентами из различных отраслей, включая fashion, beauty, FMCG и IT. Основные услуги:

• Брендинг и айдентика.

• SMM и контент-маркетинг.

• Организация ивентов.

• Разработка сайтов и лендингов.

• PR-кампании.

**Цели заказчика:**

Разработать современный веб-сайт с интуитивно понятным интерфейсом, который будет выполнять следующие функции:

• Презентация услуг агентства с кейсами и портфолио.

• Личный кабинет для клиентов с отслеживанием статуса проектов.

• Интеграция с CRM для управления заявками.

• Блог с полезными материалами по маркетингу и коммуникациям.

• Форма для подачи заявок на услуги.

**Уровни доступа:**

• Гость: Просмотр услуг, портфолио, блога, контактов.

• Клиент: Доступ к личному кабинету, истории проектов, чату с менеджером.

• Администратор: Управление контентом, заявками, настройками сайта.

**Части, нуждающиеся в защите:**

• Личный кабинет: защита персональных данных клиентов.

• Админ-панель: контроль доступа и целостности данных.

• Формы заявок: защита от спама и утечки информации.

Предполагаемый объем нагрузки:

• До 300 одновременных сессий.

• Пиковые нагрузки — во время проведения рекламных кампаний или ивентов.

**Команда проекта**:

1. Заказчик.

2. Менеджер проекта.

3. Эксперт по маркетингу и коммуникациям.

4. Бизнес-аналитик.

5. Архитектор.

6. UX/UI-дизайнер.

7. Разработчик (Backend/Frontend).

8. Тестировщик..

**Из многочисленных моделей жизненного цикла было выбрано несколько чтобы начать создавать продукт, следуя пунктам плана:**

- Водопадная модель

- Инкрементная модель

- Спиральная модель

**Достоинства и недостатки**

**1. Водопадная модель**

Плюсы:

* Четкая последовательность этапов
* Простота управления для небольших команд
* Полная документация на каждом этапе
* Предсказуемость сроков и бюджета

Минусы:

* Невозможность изменить требования после старта
* Ошибки обнаруживаются слишком поздно
* Нет возможности получить feedback до завершения проекта
* Не подходит для динамичных проектов

**2. Инкрементная модель**

Плюсы:

* Быстрый выход MVP
* Возможность корректировки между инкрементами
* Снижение рисков за счет модульности
* Постепенное освоение бюджета

Минусы:

* Сложности интеграции модулей
* Требует тщательного планирования зависимостей
* Фиксированные требования в рамках одного инкремента

**3. Спиральная модель**

Плюсы:

* Акцент на анализе рисков
* Возможность частых изменений требований
* Раннее прототипирование
* Подходит для инновационных проектов

Минусы:

* Сложность оценки итоговых сроков
* Требует опытной команды
* Риск бесконечных доработок

Обоснование:

* Проект требует быстрого старта для привлечения клиентов.
* Возможность тестирования и доработки каждого модуля.
* Управляемые риски и четкое распределение этапов.

План инкрементов

Инкремент 1 (0-3 мес.): Базовый сайт (MVP)

1. Планирование: Оценка рисков и ресурсов.
2. Анализ требований: Сбор требований к структуре сайта и контенту.
3. Проектирование: Дизайн главной страницы, портфолио, формы заявок.
4. Разработка: Верстка и интеграция с CMS (например, WordPress).
5. Тестирование: Проверка адаптивности и usability.
6. Поставка MVP: Развертывание на хостинге, базовое SEO.

Итог: Клиенты могут знакомиться с услугами и оставлять заявки.

Инкремент 2 (3-6 мес.): Личный кабинет и CRM

1. Планирование: Акцент на безопасность данных.
2. Анализ новых требований: Требования к функционалу ЛК (чат, статусы проектов).
3. Доработка архитектуры: Схема БД для клиентов и проектов.
4. Разработка: Реализация ЛК и интеграция с CRM.
5. Тестирование: Проверка безопасности и нагрузки.
6. Обновление системы: Добавление ЛК в работающий сайт.

Итог: Клиенты получают доступ к своим проектам и могут общаться с менеджером.

Инкремент 3 (6-9 мес.): Блог и дополнительные сервисы

1. Планирование: Распределение ресурсов на контент.
2. Финальный анализ: Требования к блогу (категории, комментарии).
3. Проектирование: Архитектура блога и SEO-оптимизация.
4. Разработка: Реализация блога и интеграция с соцсетями.
5. Тестирование: Проверка удобства публикации и чтения.
6. Финальный релиз: Запуск блога и финальных функций.

Итог: Сайт становится полноценной платформой для клиентов и инструментом для привлечения аудитории.

**Построенная инкрементная модель:**

