**Iterative Model – Стул**

Заказчик решил, что хочет создать стул!

1. **Спека:** было решено, что стул будет состоять из 4-х ножек, спинки и сиденья; выбран материал и способы крепления.
2. **Анализ** **и дизайн**: сделали набросок стула (ножки крепятся к сиденью, спинка крепится к сиденью с помощью шурупов).
3. **Разработка и тестирование**: сделали детали для стула, собрали их (размеры брали из опыта и здравого смысла, так как с спеке не были прописаны размеры, а заказчик сказал: «Я не знаю-но сделайте хорошо!!!» ).

Протестировали (посидели на нём все тестировщики - последним сел ТехЛид - PASSED ).

1. **Фаза ревью:** было решено, что нужно сделать ножки более длинными, а спинку более круглую (чтобы удобнее сидеть было).

За основу для следующей итерации было решено взять данный стул, так как он отвечал основным критериям спеки (инкрементальное прототипирование).

После ещё одной итерации (Plan-Do-Check-Act) было признано стул годным (удовлетворяющим требованиям) и по согласованию с заказчиком, отдано в релиз.

После feedback от пользователей, заказчик может его доработать. В этом случае все фазы начинаются заново и так длится до момента, пока разрабатываемая вещь соответствует пожеланиям клиента и требованиям рынка.

Итеративная модель является ключевым элементом гибких методологий «Agile».

**Spiral model – Газовая плита**

1. **Определение целей**

На первом этапе команда разработчиков сформировала BRS, примерный дизайн и ещё некоторые требования нужные для начала проекта.

1. **Оценка рисков**

Был проведён анализ рынка и оценка рисков, была собрана информация какие функции плиты самые важные для потребителя, то есть – что разрабатывать в первую очередь, также создан внешний вид.

Разработан некий прототип (Proof Of Concept) будущей плиты.

Заказчика плита устроила.

1. **Разработка и тестирование**

Приступаем к разработке и, в последствии, к тестированию готового продукта.

После успешного тестирования, согласованный с заказчиком продукт выходит на рынок.

1. **Планирование новой итерации.**

Если существуют проблемы или замечания заказчика – происходит новая итерация для исправления существующих дефектов (в итоге прототип, который выкатывают на рынок).

Отзывы пользователей были положительными – но они хотели, чтобы в плите вместо газовой духовки была электрическая.

Заказчиком было решено заменить газовую духовку на электрическую. После оценки рисков принято решение начинать новый виток спирали,

итог:

- духовка заменена на электрическую

- потребители - счастливы

- заказчик - богат

- DevTeam – карма +1.

После выхода на рынок второй версии продукта, заказчик решил модернизировать плиту и встроить в неё Wi-Fi модуль, чтобы ею можно было управлять с смартфона. Но проанализировав все известные возможные риски- было увидено, что риски превышают потенциальную выгоду и клиент решил прекратить разработку, так как, каждый новый виток спирали усложняет и удорожает процесс разработки.

**/\* ВЫВОДЫ:**

Как по мне для газовой плиты было бы правильнее использовать VATERFALL или V-образную модель, так как в этих моделях разработки требования известны на ранних этапах (а плита, это не та вещь, которую можно собрать «на коленке» и «с бухты-барахты»). Но это, в свою очередь, не позволило бы заменить духовку на электрическую в следующих прототипах и выпустить на рынок более качественный продукт в условно быстрые сроки.

Вероятнее всего модели разработки ПО в чистом виде используются редко, в реальной жизни они наверняка перемешаны или каким-то образом дополняют друг друга. Хотя вряд ли для создания ПО для спутников NASA применяется подход Code-And-Fix.

А значит каждому продукту – своя методология разработки!!!

**\*/**