Практическое занятие №2 **«Разработка и оформление технического задания по теме Агентство Недвижимости»**

**Цель работы:** приобретение навыков разработки технического задания на программный продукт, ознакомиться с правилами написания технического задания.

**1. Введение**   
Разработка приложения для агентства недвижимости может быть очень актуальной и полезной из-за следующих причин:

* Удобство для клиентов (приложение позволит клиентам быстро и удобно искать, и просматривать доступные объекты недвижимости, делать запросы на просмотр, получать уведомления о новых предложениях и многое другое)
* Оптимизация процессов (приложение может помочь агентству недвижимости оптимизировать свои процессы продажи и аренды недвижимости, автоматизировать рутинные задачи и улучшить обслуживание клиентов)
* Расширение клиентской базы (приложение может помочь агентству привлечь новых клиентов через мобильные платформы)
* Конкурентное преимущество (наличие качественного приложения может помочь агентству недвижимости выделиться на рынке и привлечь больше клиентов)

Разработка приложения для агентства недвижимости может быть очень актуальной и выгодной инвестицией в развитии бизнеса

**2. Наименование и область применения.**

Программа для агентства недвижимости может быть использована для управления базой данных недвижимости, управления клиентской базой, организация процесса продажи и аренды, маркетинга и рекламы, оптимизация работы персонала. Программа для агентства недвижимости предназначена для автоматизации процессов управления недвижимостью, улучшения обслуживания клиентов и оптимизации работы агентства в целом.

**3. Основание для разработки.**

Основанием для разработки приложения для агентства недвижимости может быть несколько факторов, включая:

1. Увеличение спроса на онлайн-сервисы.

2. Улучшение качества обслуживания клиентов.

3. Оптимизация внутренних процессов.

4. Конкурентное преимущество.

5. Увеличение эффективности работы.

Таким образом, разработка приложения для агентства недвижимости может быть обоснована потребностью компаний в улучшений сервиса, оптимизаций процессов и повышений конкурентоспособности на рынке.

**4. Назначения разработки.**

Целью разработки приложения для агентства недвижимости может быть улучшение пользовательского опыта клиентов, увеличение эффективности работы сотрудников, автоматизация процессов поиска и продажи недвижимости, повышение конкурентоспособности агентства на рынке, увеличение количества клиентов и заключённых сделок, а также улучшение общей репутации и имиджа компании.

**5. Техническое требование к программе или программному изделию.**

Технические требования к программе для агентства недвижимости могут включать в себя следующие аспекты:

1. Платформа.

2. Интерфейс.

3. База данных.

4. Функциональность.

5. Аналитика.

6. Безопасность.

7. Масштабируемость.

8. Поддержка.

Учитывая особенности работы агентства недвижимости, разработчики должны уделить внимание специфическим потребностям и требованиям данного бизнеса при создании программного обеспечения.

**6. Технико-экономические показатели.**

Технико-экономические показатели агентства недвижимости могут включать в себя следующие ключевые аспекты:

1. **Инвестиции**.

2. **Окупаемость**.

3. **Выручка**.

4. **Затраты.**

5. **Прибыль**.

6. **ROI (Return on Investment)**.

7. **Клиентская база**.

8. **Эффективность маркетинга**.

9. **Конкурентоспособность**.

Эти показатели помогут агентству недвижимости оценить эффективность своей деятельности, принимать обоснованные решения и разрабатывать стратегии развития бизнеса.

**7. Стадий и этапы разработки.**

Разработка агентства недвижимости включает в себя несколько ключевых стадий и этапов. Вот общая схема разработки агентства недвижимости:

1. **Исследование рынка**:

- Анализ рынка недвижимости: спрос, предложение, цены, конкуренция. - Определение целевой аудитории и ее потребностей.

- Изучение законодательства и требований к деятельности агентства.

2. **Бизнес-планирование**:

- Разработка бизнес-плана с описанием бизнес-модели, стратегии развития, финансовых показателей.

- Определение инвестиций, необходимых для запуска и развития бизнеса.

3. **Легальное оформление**:

- Регистрация фирмы и получение всех необходимых лицензий и разрешений для работы в сфере недвижимости.

- Заключение договоров с партнерами и поставщиками услуг.

4. **Поиск персонала**:

- Найм квалифицированных сотрудников: агентов по недвижимости, специалистов по маркетингу, юристов и т.д.

- Проведение обучения и тренингов для персонала.

5. **Маркетинг и продвижение**:

- Разработка маркетинговой стратегии: реклама, продвижение в социальных сетях, создание сайта и т.д.

- Продвижение бренда агентства и привлечение клиентов.

6. **Начало деятельности**:

- Запуск офиса или онлайн-платформы.

- Проведение первых сделок, налаживание процессов работы.

7. **Развитие и масштабирование**:

- Оценка результатов деятельности, корректировка стратегии при необходимости.

- Расширение клиентской базы, увеличение объема сделок.

- Возможное открытие филиалов или расширение географии деятельности.

Каждая стадия разработки агентства недвижимости требует внимательного планирования, ресурсов и управления для успешного достижения поставленных целей.

**8. Порядок контроля и приёмки.**

Контроль и приемка агентства недвижимости являются важными этапами, которые помогают убедиться в качестве предоставляемых услуг и соответствии стандартам. Вот порядок контроля и приемки агентства недвижимости:

1. **Подготовка к контролю**.

2. **Проверка деятельности**.

3. **Анализ финансов.**

4. **Обратная связь от клиентов**.

5. **Приемка**.

6. **План действий.**

Контроль и приемка агентства недвижимости помогают поддерживать высокие стандарты качества работы, повышать уровень обслуживания клиентов и обеспечивать эффективное функционирование бизнеса.