**Завдання 1.**

**Тестування чашки:**

Вимоги: чашка червоного кольору, циліндричної форми, місткість 300 мл, кераміка, зверху емаль без сколів та тріщин, напис на чашці білого кольору «Smile», наявність ручки.

Спочатку я протестую чашку згідно верифікації:

* Колір: червоний – так
* Матеріал: кераміка –так
* Форма: циліндр – так
* Місткість: 300 мл (виміряла воду в мірному стакані, перелила в чашку) – так
* Напис на чашці «Smile» - так.
* Колір напису: білий - так
* Ручка: в наявності.
* Сколи та тріщини на емалі: відсутні

Потім я протестую згідно валідації:

*Зручність:*

* чи зручно тримати за ручку - так
* чи легко її піднімати – так
* чи зручна ручка чашки, чи влізе хоча б два пальці – так
* чи легко змиваються плями від чаю за допомогою мочалки – так
* чи вискользує з рук, якщо тримати не за ручку – ні
* чи протікає чашка - ні

*Стійкість:*

* чи стійко стоїть на поверхні стола, коли порожня – так
* чи стійко стоїть на поверхні стола, коли повна – так

*Теплопровідність та термостійкість:*

* Чи не обпікає пальці, якщо тримати чашку з гарячим чаєм не за ручку – ні;
* Чи можна розігріти холодну воду в чашці в мікрохвильовці 5 хвилин – так;
* Чи не обпікає губи, коли п’єш гарячий чай - ні

*Сумісність:*

* Чи підходить блюдця, наявні в домі, до цієї чашки – ні.

**Завдання 2.**

**Верифікація** – це тестування продукту на відповідність прописаним вимогам замовника.

**Валідація** - це тестування продукту на відповідність потребам користувачів. Верифікація підтверджує, що ми робимо продукт правильно згідно заявленим вимогам, а валідація підтверджує, що продукт правильний і корисний кінцевому користувачу.

**Завдання 3.**

Приклад невдалої валідації із мого життя: покупка пилососу. Пилосос повністю відповідав заявленим вимогам (інструкції), тобто це була правильна модель, колір, були наявні всі насадки, але користуватися ним було не зручно, бо у нього була надто велика сила всмоктування, килим постійно прилипав до пилососа, і кнопки, яка б могла це відрегулювати не було. Хоча згідно інструкції пилосос відповідав параметрам, але його в результаті прийшлось продати, так як він не відповідав моїм очікуванням.

Приклад невдалої верифікації: замовлення палетки тіней в інтернет-магазині, але в ній не було дзеркальця, хоча в описі і на картинці це було заявлено. І кольори не співпадали з тими, що були на картинці.

**Завдання 4.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Вид компанії** | **Плюси** | **Мінуси** |
| 1. | **Product** | * Стабільна робота в одній компанії, залученість у роботу в колективі однодумців; * Можливість для новачків працювати з більш досвідченими колегами та переймати їх досвід; * Орієнтація на кінцевого користувача, а не на замовника; * Можливість бути причетним до створення якісного і корисного продукту, гордість за свою роботу; * Не потрібно постійно переключатися з проекту на проект, можливість рости в рамках одного проекту, довести продукт до потрібної якості; * Якщо ти довго працюєш над продуктом та добре його знаєш – це робить тебе цінним робітником для компанії. | * Залежність від ринку (якщо продукт погано продається, то це в результаті впливає на заробітну плату) всіх робітників; * Одноманітність роботи, рутина; * Для новачків важче потрапити в продуктову компанію, так як там більше цінується досвід роботи; * Важче змінити колектив в рамках однієї компанії; |
| 2. | **Outsource** | * Різноманітність сфер та проектів і відсутність рутини; * Можливість працювати над різними проектами у різних сферах, що потребує різних знань та навичок; * мотивація розвивати свої hard skills, стати багатопрофільним спеціалістом; * нові знайомства, так як працюєш з різними замовниками та командами розробників; * Потрібно спілкуватися з замовниками, тому напрацювання soft skills. * Залежність не від ринку, а від наявності і кількості замовників; | * Орієнтування не на продукт, а на бажання замовників; * Постійні дедлайни та жорсткі рамки вимог замовника, який не завжди розуміє технічні можливості; * переключення з проекту на проект та спілкування з багатьма замовниками потребує терпіння та стресостійкості; * швидкість роботи в рамках дедлайну часто шкодить якості продукту; * відсутність замовників – відсутність прибутку. |
| 3. | **Outstaff** | * Можливість обирати компанію і команду, в якій будеш працювати; * Різноманітність компаній та проектів, що дає можливість розвивати різні технічні навички; * Якщо щось не зрозуміло в проекті, то можна напряму звернутися до замовника за роз’ясненнями; * Після закінчення проекту в компанії замовника повертаєшся на роботу в свою компанію, де тобі підберуть новий проект. | * Новачки не дуже затребувані в аутстафі, бо замовнику, як правило, потрібні професіонали з досвідом роботи; * Багато часу йде на спілкування з клієнтом; |
| 4. | **Start up** | * Можливість для новачків легше потрапити на проект; * Можливий стрімкий кар’єрний ріст; * Різноплановість задач, що дає можливість напрацювати навички у різних сферах; | * Нестабільність компанії на ринку; * Брак коштів на спеціалістів, тому одна людина може брати на себе функції декількох спеціалістів, що призводить до переробок та вигорання; |
| 5. | **Академія** | * Можливість навчитися та здобути перший досвід роботи; * Розширити коло корисних знайомств | * На мою думку, це відсутність кар’єрного зросту, та великої кількості проектів, щоб можна було розвиватися в компанії далі, бо академія більше орієнтована на навчання; * Можливо гірші умови праці, ніж в цілому на ринку (менше зарплата, і т.д.) |

**Завдання 5.**

**Принцип тестування: раннє тестування заощаджує час та гроші.**

З власного досвіду це те саме, як робити ранню діагностику здоров’я, наприклад, зубів, коли чим раніше ти виявиш проблему (карієс) та усунеш її, тим це буде простіше і дешевше.

**Принцип тестування: вичерпне тестування не можливе.**

Наприклад, ми не можемо повністю протестувати калькулятор, так як для цього потрібно ввести всі можливі комбінації цифр, провести всі арифметичні дії з комбінаціями, а це майже неможливо.