

## מטלה 1 תרגיל 2.

המקרה שבחרנו הוא: אפיק גיימס (EPIC GAMES)

[https://aws.amazon.com/solutions/case-studies/epic-games/?did=cr\\_card&trk=cr\\_card](https://aws.amazon.com/solutions/case-studies/epic-games/?did=cr_card&trk=cr_card)

1. ענן היברידי- החברה (EPIC GAMES) משתמשת בתשתיות של אמזון על מנת לאפשר לשחקנים של המשחקים שלה החברה לשחק בצורה שוטפת וללא הפרעה.  
בנוסף לכך גם לעמוד בעומסים של PEAK HOURS שמגיעים עד לפי 30 משתמשים מברגיל.  
הענן לא ציבורי כי יש גם פן פרטי לעניין של המפתחים של החברה והעבודה שלהם על השרתים כמו ארגון EVENTS עדכונים ודברים פנימיים של המשחק שלא אמורים להיות ציבוריים.

### Infrastructure as a Service - IaaS.2

החברה משתמשת בתשתיות של אמזון (Amazon elastic compute cloud) וצורכת את מחשוב הענן שלהם.

על מנת להחזיק שרתים שיכולים לתת שירות לכל מיליוני המשתמשים של החברה (השחקנים).  
שירות הענן הזה של אמזון נותן לאפיק גיימס את האפשרות לשלוט בשרתים עד לרמת החומרה ומערכת ההפעלה.

3. הבדיקות שאפשר לעשות על מנת לבדוק את הצלחת ההטמעה הן:

- **Scalability** - החברה צריכה שהענן יהיה גמיש וניתן להגדלה על מנת להתמודד עם שעות השיא של השימוש בשרתים מכיוון שיש זמנים שבהם יש עד פי 30 משתמשים מהרגיל ולכן SCALABILITY זה תכונה חשובה לבדיקה על מנת להחזיק מעמד בעומסים, בנוסף קהילת הגיימרים הולכת וגדלה והמערכת צריכה להיות מוכנה להתמודד עם הגדילה הזו.
- **Capacity** - לחברה יש צורך בענן גדול יותר כי יש לה הרבה שעות שבהן כמות המשתמשים מגיע לשיא אז היא צריכה תכולת ענן גדולה בשעות העומס, ובדיקה זו יכולה לבדוק את יכולת המערכת להתמודד ולמצוא את הגודל המתאים למטרת החברה.
- **Reliability** - אחד מהמדדים של RELIABILITY הוא MTBF זמן בין כשלים, מכיוון שמדובר בשרתים של משחקים וזה דורש זמינות 24/7 אנו רוצים שהזמן בין תקלות יהיה כמה שיותר גדול, כלומר תקלה תהיה ארוע נדיר בענן.  
המדד השני הוא MTTF זמן לתיקון, שוב מכיוון שמדובר בשרתים של משחקים יש דרישה שאם יש תקלה והשרת למטה אז שהתקלה תטופל במהירות המירבית בגלל שזה עולם (גיימינג) תחרותי שעובד על זמינות ונפילות שרתים לזמן רב יכול להביא לנפילת משחק (נמאס לקהילת השחקנים) והפסדים לחברה.

4. לא היינו ממליצים לחברה ענן אחר, מכיוון שהענן המדובר הוא ענן אמין יותר (אמזון חברה עולמית בעלי חוות שרתים בכל העולם ולא צפוי ליותר מידי בעיות איתם).  
בנוסף מול אמזון יש עוד הרבה חברות משחקים בעולם שכולן מרוצות מהשירות של הענן (פלייסטיישן יוביסופט קפקום גירבוקס וזינגה)

### מטלה 1 תרגיל 3

שם ארגון: M מיתוג עסקי

הסבר האתר: אתר למעצבת גרפית הכולל: תיק העבודות, צור קשר ללקוחות שיוכלו להזמין משם יצירות/עבודות חדשות בגרפיקה.

Empathy map

השאלות לפרסונה

1. לאיזה קהל ללקוחות את פונה?
2. כמה גדול התיק עבודות שלך?
3. האם בעתיד את מתכננת להרחיב את העסק? ואם כן איך?
4. האם יהיו עוד מעצבים גרפים חוץ ממך בעסק?
5. כמה מתחרים יש לך באזוריך?
6. מה היית רוצה שהאתר שלך ישדר (יוקרה/מקצועיות/יצירתיות וכו...)?

<u>SAYS</u>	<u>Thinks</u>
1. לעסקים חדשים שרוצים מיתוג עסקי/חידוש.	1. הפרסונה מעדיפה לקוחות עם פוטנציאל כספי גדול יותר שמעריכים את התוצאות והתהליך.
2. יש לי עשרות פרויקטים של מיתוגים ללקוחות שונים.	2. רוצה אתר מגוון של קטלוגים של פרויקטים.
3. להתרחב עם קהל הלקוחות שיגדל.	3. רוצה להתעסק רק בגרפיקה ובלקוחות שלה.
4. כן יהיו עוד מעצבים, בעקבות ההתרחבות בעתיד.	4. לא יהיה לה זמן לעבוד אז היא תעסיק צוות שיעבוד במקומה.
5. עשרות באזור.	5. רוצה להשתלב ולהגיע לתוצאות יותר טובות מהם.
6. יוקרה, מקצועיות, רצינות, יצירתיות.	6. לא יהיו צבעים ילדותיים או חוסר מקצועיות והתמקדות בערכים שהיא ציינה בתשובתה.

<u>Does</u>	<u>Feels</u>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. לא עושה עבודות לאנשים פרטיים.</li> <li>2. עובדת על כמה פרויקטים במקביל.</li> <li>3. פרסום לעוד לקוחות להמשך הרחבת העסק.</li> <li>4. מעסיקה עובדים (בהמשך יהיה דרושים)</li> <li>5. נותנת הצעות יותר טובות מהמתחרים.</li> <li>6. עיצוב אתר ע"י צוות מקצועי..</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. תסכול מאי ההערכה למקצוע.</li> <li>2. הצלחה ופרסום.</li> <li>3. שאיפה, אמביציה.</li> <li>4. רוגע, הצלחה, שקט נפשי</li> <li>5. תחרותיות.</li> <li>6. רמה גבוהה</li> </ol>

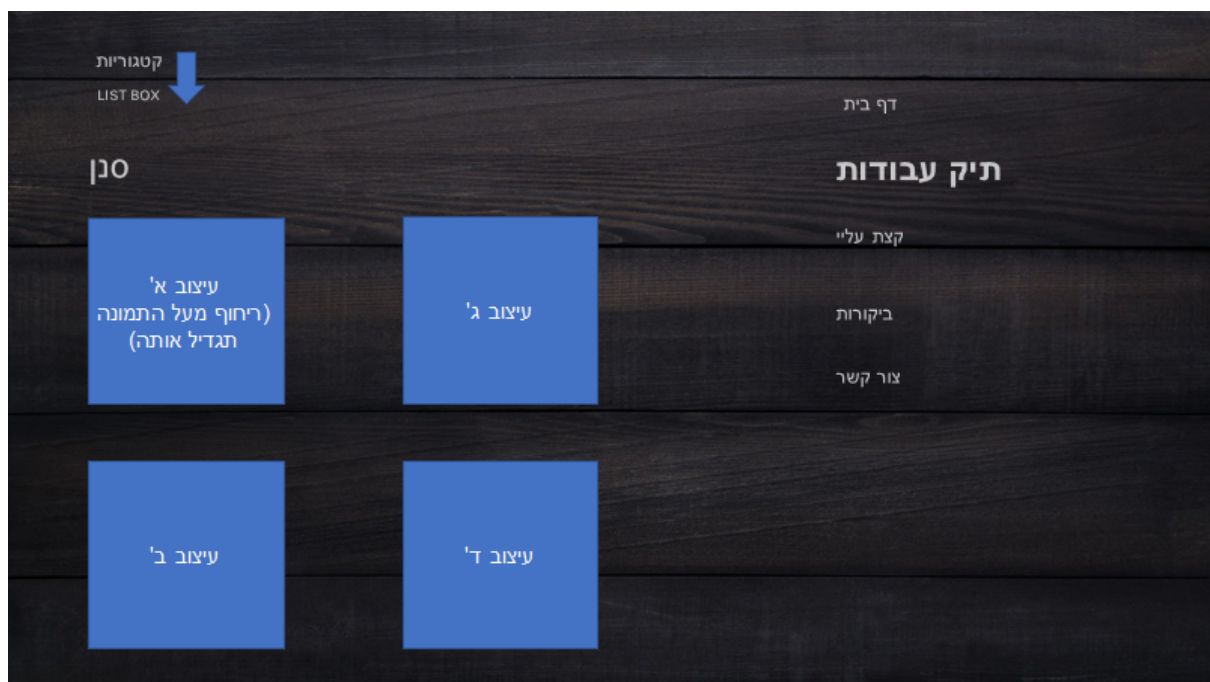
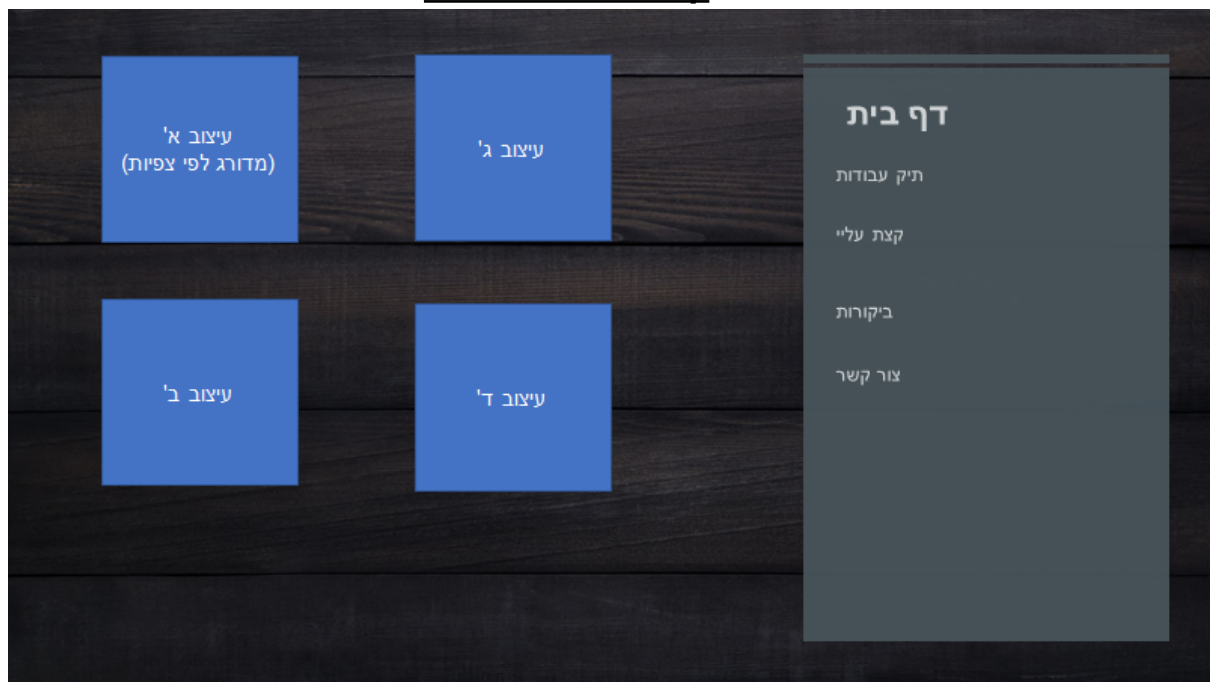
### divergent thinking

1. להציג את העסקים שהיא עבדה איתם
2. צבע כסוף/שחור/לבן/זהב שמשדר רצינות, יוקרתיות, מקצועיות.
3. ריחוף מעל תמונה גורמת להגדלתה.
4. בצור קשר שיהיה אפשרות להשאיר נושא-תעסוקה
5. לתת אפשרות להצגה של מחיר של מתחרה, על מנת לקבל הצעה יותר טובה/מעניינת מהמעצבת.
6. דירוג המשתמשים באתר.
7. הצגת מכירות באתר (תלוי מכירות גבוהות)
8. הוספת קבצים לצור קשר על מנת להבין את הלקוח בדרישותיו.


### convergent thinking

1. לרשום ביקורות של לקוחות ואנשים שהיא עבדה איתם ועבורם ואת הדירוג שלהם עבור האתר והמעצבת.
2. ריחוף מעל תמונה יגדיל בנוסף לתמונה גם את המחיר של התמונה.
3. צור קשר אשר יבוסס ע"י פרטיו של איש הקשר (הלקוח) ונושא שנבחר מתוך רשימה (הצעת מחיר/בקשת ייעוץ/בקשת עבודה/תעסוקה וכו'...) ובנוסף יהיה גם הוספת קבצים על מנת להקל על המעצב.
4. לרשום ליד המחיר המקורי את המחיר של המתחרה על מנת לתת תחושה ללקוח שהוא קונה יותר בזול.

## 5. קו מנחה של האתר:





שם מלא/עסק	דף בית
אימייל	תיק עבודות
נושא	קצת עליי
תוכן	ביקורות
	צור קשר
 הוספת קובץ	
<div>שלח</div>	