**Проектирование и разработка программного средства поддержки процессов реализации краудфандинговых проектов в сфере международного туризма.**

1. Анализ предметной области
   1. анализ бизнеса и его продукта

В представленном мне бизнесе смысл в требовании от компании помощи в реализации программного средства для краудфандинговых проектов в туризме, т.е. проектов на которые сами люди добровольно жертвуют деньги. Продукт данного бизнеса состоит в предоставлении услуг связанных с походами, активным отдыхом, туризмом и путешествиями.

* 1. анализ заинтересованных сторон

Заинтересованные в этом лица могут быть представители данной компании, её сотрудники или люди которые инвестируют деньги.

1.3

|  |  |
| --- | --- |
| ID | 123658 |
| Имя | Дрягин Андрей |
| Роль в проекте | Пользователь |
| Должность | IT – Специалист |
| Отдел/подразделение | Моделирование |
| Непосредственный начальник | Федорчук Егор |
| Контактная информация | Дрягин Андрей Станиславович  8 906 976 77 54  @andreydragin |
| Предпочитаемый вид коммуникации | Телефон, онлайн-конференция |
| Главные ожидания | Ожидания заключаются в реализации программного средства его краудфандингового проекта по туризму в горах. |
| Главные требования | Сделать реализацию ПС в ближайшее время и сделать это качественно с продвижением этого в дальнейшем времени. |
| Влияние на проект | 8 |
| Отношение к проекту | Сторонник |
| Интерес к проекту | Хочу принять участие в проекте |
|  |  |
| Комментарий | нет |

1.4 Проблема для бизнеса и заинтересованных лиц

|  |  |
| --- | --- |
| **Элемент** | **Описание** |
| **Проблема** | Программное обеспечение туристической компании не справляется с реализацией программного средства для краудфандинговых проектов |
| **Воздействует на** | Компанию и заинтересованных лиц |
| **Результатом чего является** | Проблема не дает полного развития компании,  отсутствие финансирования от заинтересованных лиц |
| **Выигрыш от** | Решение данной проблемы в удачном создании программного обеспечения для удобного и финансирования |
| **Может состоять в следующем** | 1. поступление больших краудфандинговых проектов 2. привлечение больших заинтересованных лиц и пользователей - туристов 3. хорошая работы нового программного обеспечения компании |

|  |  |
| --- | --- |
| **Элемент** | **Описание** |
| **Проблема** | Люди, пользующие услугами туристической компании не могут учувствовать в краудфандинговых проектах, из за отсутствия нормального финансирования |
| **Воздействует на** | Пользователей, туристов, любителей |
| **Результатом чего является** | Проблема не дает разнообразия выбора для людей |
| **Выигрыш от** | Решение данной проблемы в улучшении работы туристической компании и предоставлении новых проектов |
| **Может состоять в следующем** | 1. привлечение больших людей 2. большая возможность людям финансировать свои средства в проекты |

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование утилиты** | **Направление использования** |
| 1. САМО-турагент | Профессиональная программ**а** для туристических агентств |
| 1. MAG.Travel | Облачная CRM система для турагентств |

**Вывод:** Туристическая компания улучшила свое программное обеспечение, чем удовлетворила заинтересованных лиц и привлекла больших клиентов для прохождения и финансирования краудфандинговых проектов.