

Автономная некоммерческая организация «Профессиональная
образовательная организация «Московский Международный Колледж»

Специальность: 09.02.07 Информационные системы и программирование

Дисциплина/МДК: МДК.01.02 «РАЗРАБОТКА КОДА
ИНФОРМАЦИОННЫХ
СИСТЕМ»

ОТЧЕТ
к практическому занятию № 5
Тема: Построение диаграммы активности (видов деятельности).

Выполнил студентка
гр.И-9-21 -

Оценка -

Дрогониная
В.К

-
(оценка прописью)

Проверил преподаватель _____

Лихторенко О. С.

г.Москва 2024 г.

Краткая теория: Диаграмма активности UML — это тип поведенческой диаграммы, который визуализирует последовательность действий в системе и конкретные случаи использования. Она позволяет глубже понять динамику процессов и отображает последовательность событий в бизнес-процессах. Диаграммы активности служат инструментом для анализа бизнес-процессов, помогая выявить их структуру и требования

Легенда с пояснениями: Отсутствует.

Цели выполнения работы:

1. Изучить основные элементы и символику диаграмм активности, чтобы обеспечить их корректную интерпретацию и эффективное использование.
2. Ознакомиться с ключевыми составляющими и значениями диаграмм активности для их корректного восприятия и эффективного применения.

Порядок выполнения работы:

1. Изучение теоретического материала.
2. Написание кода в соответствии с темой.

Изображение полученной диаграммы:


```
@startuml
[Клиент]
start
:Оформление заказа на сайте;
:Выбор товара;
:Добавление товара в корзину;
:Проверка корзины;
[Система]
:Обработка заказа;
:Проверка наличия товара на складе;
if (Товар в наличии?) then (да)
    :Упаковка товара;
    :Подготовка документов для оплаты;
    :Расчет стоимости доставки;
    [Клиент]
    :Выбор способа доставки;
    :Выбор способа оплаты;
    :Оплата товара;
    [Система]
    :Создание накладной;
    :Передача заказа курьеру/службе доставки;
    :Информирование клиента о статусе доставки;
    [Курьер/Служба доставки]
    :Получение заказа со склада;
    :Доставка заказа до клиента;
    :Получение подписи клиента при доставке;
    [Клиент]
    :Получение заказа;
    :Проверка содержимого заказа;
    :Подтверждение получения;
    :Оставить отзыв о доставке и качестве товара;
    :Запросить возврат или обмен (если необходимо);
else (нет)
    [Система]
    :Уведомление клиента об отсутствии товара;
    :Предложение альтернативных товаров;
    [Клиент]
    :Выбор альтернативного товара или отмена заказа;
endif
endif
[Менеджер склада]
:Обновление информации о наличии товара;
:Проверка сроков поступления товара на склад;
[Служба поддержки]
:Обработка запросов клиентов;
:Ответы на вопросы о статусе заказа;
:Консультация по возврату или обмену товара;
:Завершение процесса;
stop
@enduml
```

Вывод: Создание диаграмм активности требует глубокого понимания самого процесса, который необходимо визуализировать. Начать стоит с определения ключевых этапов и действий, чтобы избежать избыточности информации. Каждый элемент диаграммы должен чётко передавать этапы выполнения задач, а также решения, принимаемые на каждом из них. Это делает диаграмму не только полезным инструментом, но и интуитивно понятным документом для всех участников проекта.

Диаграммы активности особенно ценны в контексте гибкой методологии разработки, где изменения могут происходить на разных стадиях проекта. Они служат в качестве дорожной карты, обеспечивая понимание того, как изменения в одном элементе могут повлиять на остальные части системы. Такой подход позволяет более оперативно реагировать на запросы клиентов и изменяющиеся бизнес-требования.

Кроме того, диаграммы активности способствуют более эффективному взаимодействию между командами. Разработчики, тестировщики и бизнес-аналитики могут использовать их как общий язык, что минимизирует недопонимания и повышает уровень сотрудничества. Чем яснее диаграмма, тем проще будет определить, какие шаги предпринимать для достижения конечной цели.

В итоге, создание диаграмм активности не только улучшает процесс проектирования и разработки, но и создает условия для более успешного исполнения проекта, что в конечном итоге приводит к удовлетворенности клиентов и повышению конкурентоспособности компании.