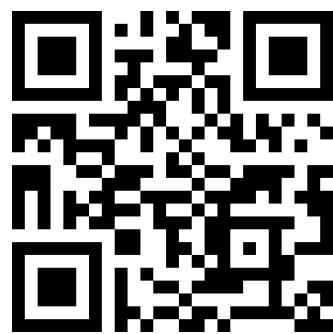
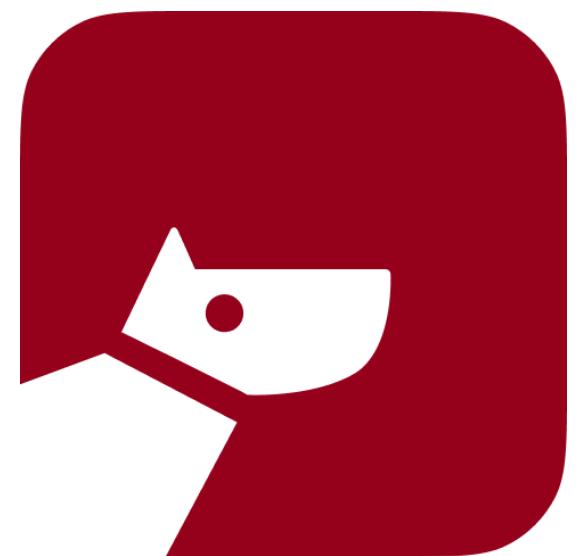
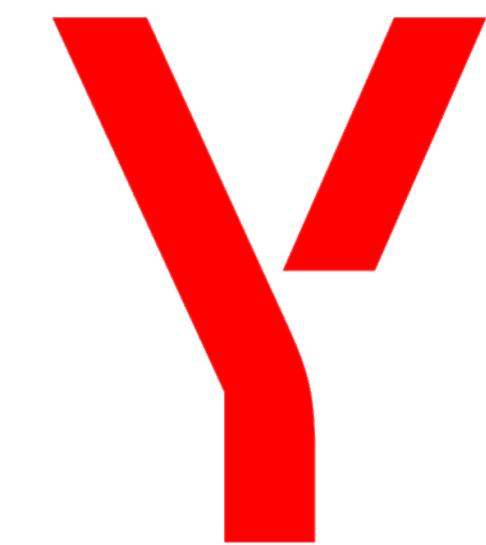


Как аналитику участвовать в проектах по дизайну интерфейсов



Фантики



Боль

— Я умею добывать знания.
— Иии?

-
- Редактор цифровых материалов
Стандарт

855 

-
- Дизайнер-оформитель кейсов
компании
Стандарт

1768 

-
- Дизайнер-оформитель digital-
проектов
Стандарт

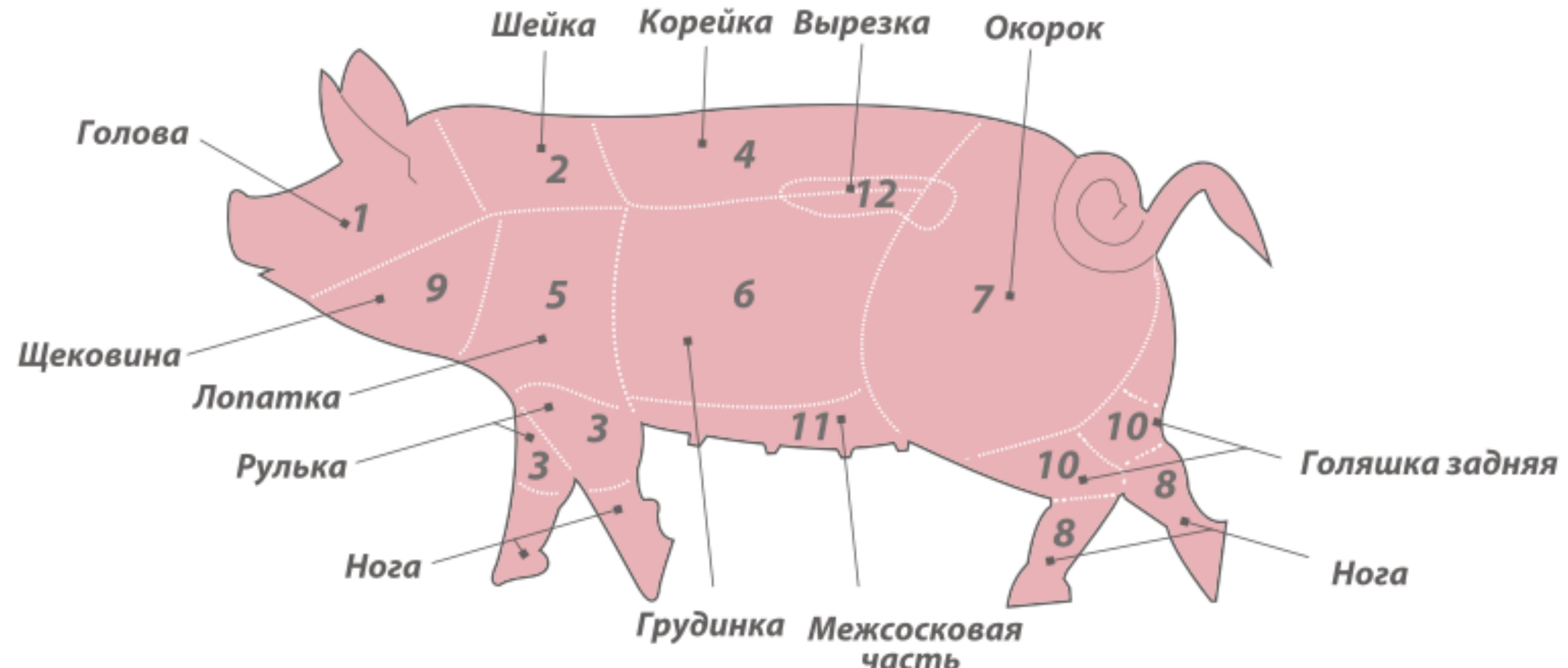
215 



Кто заставит знания работать?



Анализ — враг конкурент синтеза



Интерфейс к чему?

Реальности бывают разные

НАД ЧЕМ МЫ РАБОТАЕМ В МАЕ 2025 ГОДА

СИСТЕМА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПОСТАВОК

Медицина • UX-дизайн • Команда разработки • Профессиональный

Наименование	Производитель	Форма выпуска	Количество к покупке, шт.	Срок	Стоимость
Парацетамол 500 мг	Гедеон Рихтер	Таблетки	<input type="text" value="10"/> 10	Стоимость товара	\$ 20.05
Цефтриаксон 1 г Рецептурный	Сандоз	Порошок для инъекций	<input type="text" value="10"/> 10	Стоимость доставки	\$ 50.00

Минимум: 1
Кратность: 1
Норма упаковки: 1

Минимум: 1
Кратность: 1
Норма упаковки: 1

Счет F22/998



Реальность системы



The screenshot displays a recruitment management system interface. At the top, there are tabs for 'Анкеты кандидатов' (Candidate Forms), 'Прием на работу' (Hiring), and 'Шаблоны анкет' (Template Forms). A sidebar on the left contains icons for document management, user management, and other system functions.

Настройка этапов найма: This section shows the sequence of hiring steps: 1. Анкета кандидата, 2. Маршрут согласования, 3. Документы для трудоустройства, 4. Онлайнкомплектование.

Паспорт: страница с фотографией: A modal window for uploading a passport photo, with instructions to upload a scan or take a photo.

Дополнительные вопросы: A form asking about work experience, with the answer 'Нет опыта' selected.

Документы для трудоустройства: A list of candidates with their names, emails, statuses (Offered/Accepted/Rejected), and invitation times.

Прием на работу: A modal window for entering hiring details like position, department, and electronic signature type.

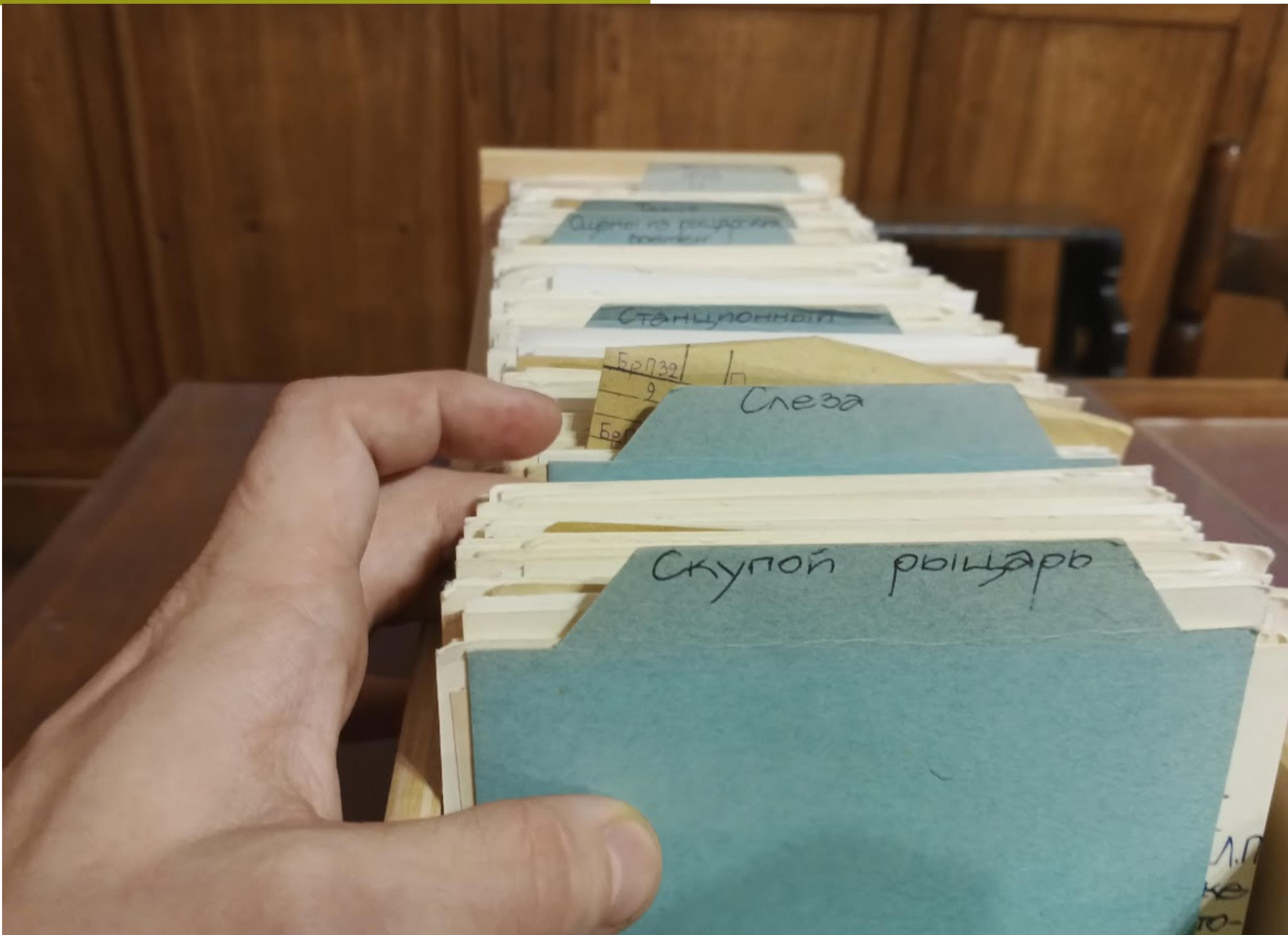
Анкеты кандидатов: A main list of candidates with columns for name, email, status, and invitation time.

Гигиена — просто должна быть



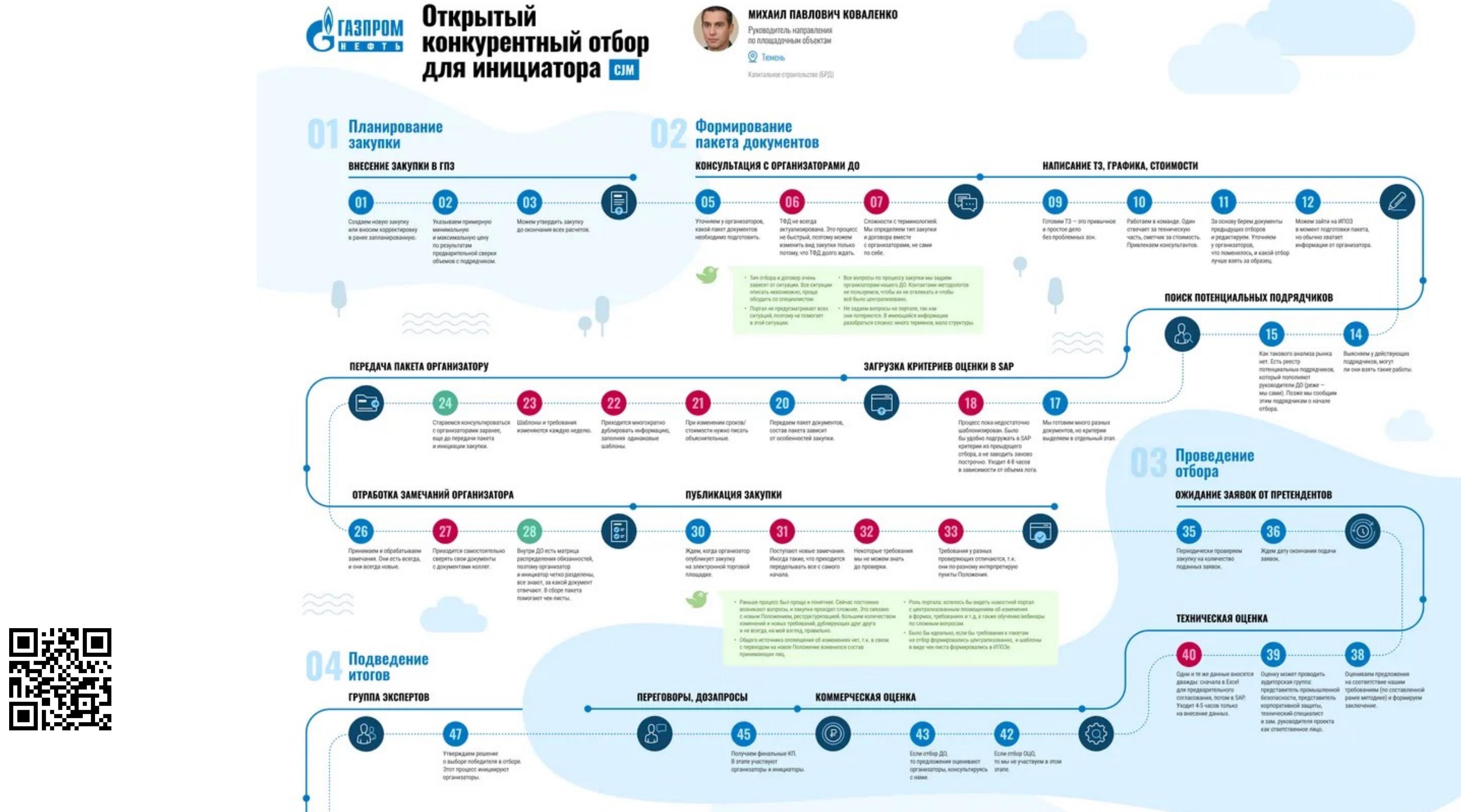
Техпросвет

Рассказывать об устройстве системы всем
желающим и нежелающим



Связь моделей

Объяснять связь между реальностью пользователей/клиентов и системными решениями



Реальность профи

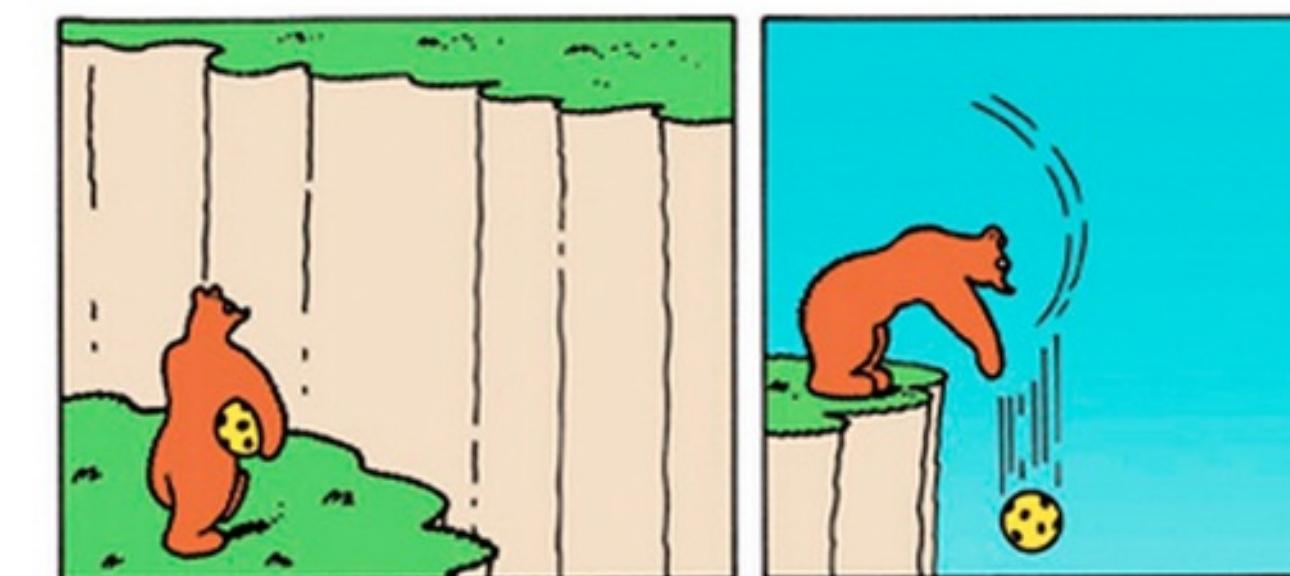
Физкультура — приносит радость



Промо практик

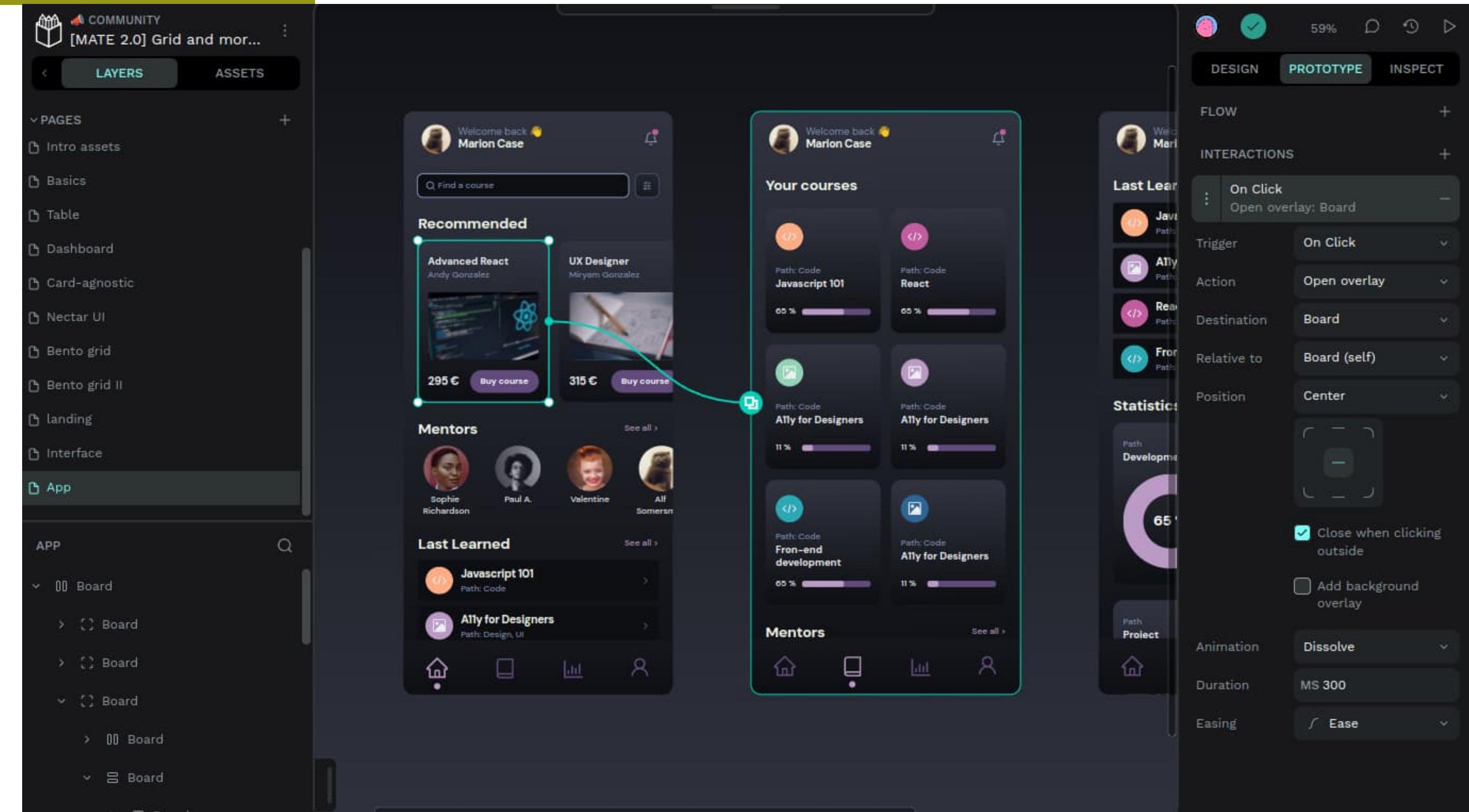
Просвещать о производственных
возможностях аналитических практик

**КОГДА УЧИТЕЛЬ ФИЗИКИ ГОВОРИТ,
ЧТО ТРЕНИЕ, СОПРОТИВЛЕНИЕ ВОЗДУХА
И ПОТЕРИ ЭНЕРГИИ МОЖНО ИГНОРИРОВАТЬ:**



Парк инструментов

Сравнивать дизайн-инструменты с разных точек зрения



Баланс сложности

Удерживать уровень сложности решений
(просто, но не слишком просто)

The screenshot displays a ticket search interface with two main sections. The top section shows a circular seating chart for a stadium or arena with various sections labeled (e.g., Stage, Fan Zone) and seat numbers. Below this is a smaller inset seating chart. The bottom section shows a list of available tickets with details like section, row, seat, price, and availability. A sidebar on the right contains search filters, sorting options, and a summary of ticket availability.

Top Section:

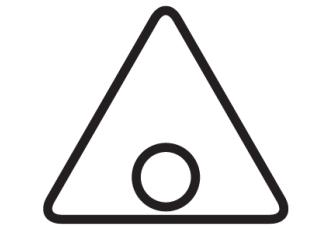
- Seating chart showing sections like Stage, Fan Zone, and various numbered seats (e.g., \$213, \$333, \$222, \$256).
- Price filter: 99 - 249.
- Sort by deal.
- Summary: 5 of 1,248 tickets available.

Bottom Section:

- Search results: 1,248 tickets available.
- Sort by deal.
- Options and special offers:
 - Wheelchair accessible (checked)
 - Special price offers
 - Discount for Northwest Indian War veterans (checked)
- Tickets quantity: 2.
- Only near.
- Summary: 107 of 1,248 tickets available.
- Show 42 tickets button.

Left Sidebar:

- Show list button.
- 3D button.
- Price filter: \$99, \$199, \$129, \$249, \$159.



analyst
days

Реальность клиентов

Спорт — это про результат

Через неделю после релиза продажи через сайт выросли более чем в 2,5 раза,

а заказчик пришёл за следующим проектом.



Экспертиза

Добывать — держать — доносить
экспертизу о реальном мире

Интервью №3	1
Респондент	1
Резюме интервью	2
Вводное	2
Привычки, опыт работы с CRM	2
Описание работы в компании	2
Обучение	2
Повседневная рутина: рабочий день, задачи, план	3
Время	4
KPI и контроль	4
Регламент	4
Взаимодействие с клиентом	4
Фиксирование информации	5
Использование Sales Force и других программ	5
Sales Force	6
Проблемы, трудности и предложения	7
Задачи вне CRM и других программ	8
Передача обязанностей	8
Рефлексия на тему своей работы	8



Истории

Переупаковывать, чтобы дошло



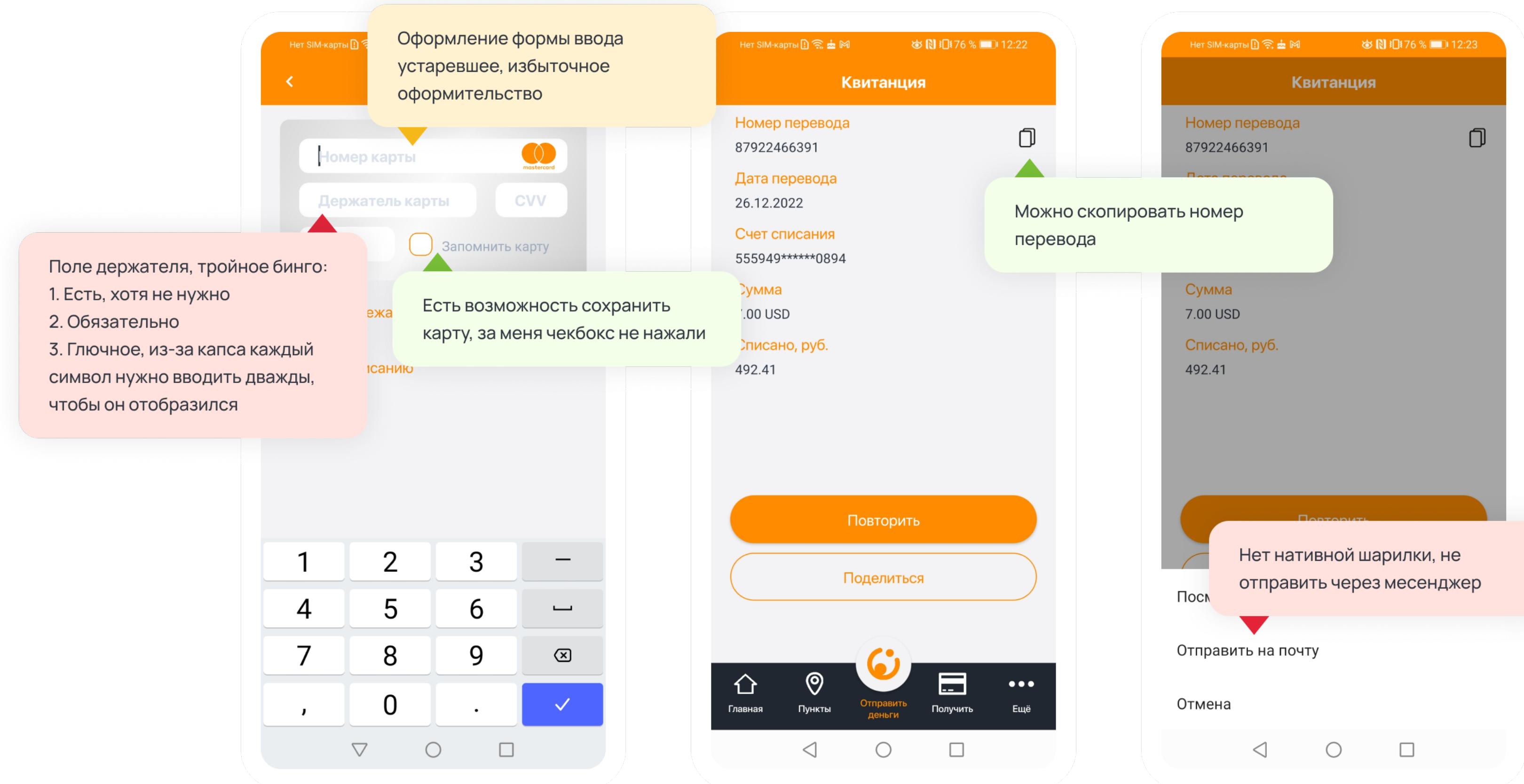
Москитная сетка

Отбиваться от мелких укусов чистым
знанием (в том числе теоретическим)



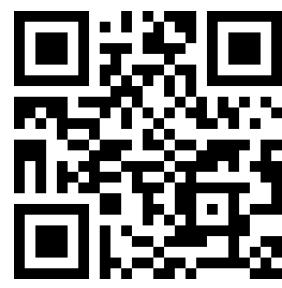
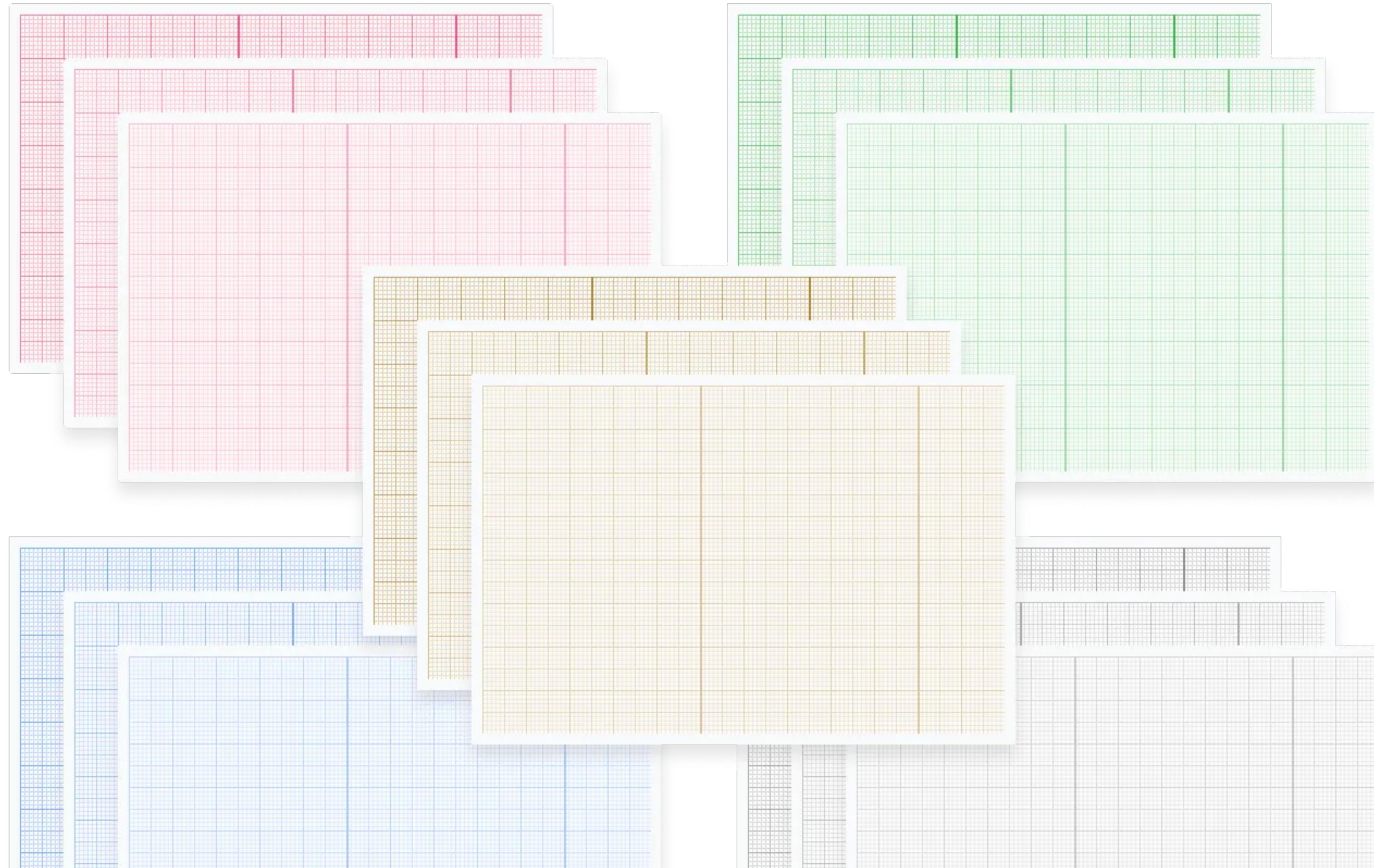
Аудит

Обеспечивать присутствие всех видов реальности в результате работ



Эксперименты

Придумывать способы сверки планов и результатов с реальностью — и сверять их



Проактивность

Понимать, какое знание необходимо команде — и добывать это знание

Опорный конспект для брейншторма

Цель брейншторма: ищем и воплощаем идею, ради которой будет обновляться сайт.

[ЛТ] Новотелеком. Промо-сайт для умеющих читать
<http://2090000.ru/>

Цель проекта: обновить имидж компании; снизить нагрузку на саппорт и офисы.

Окончание проекта — 27.11.2015 г.

Пользователи (физики и юрики)

Количество	Молодёжь	Молодая семейная пара с детьми	40+	Количество	Индивидуальный предприниматель	Небольшая компания	Средняя компания	Крупная компания
Деньги	Молодёжь	Молодая семейная пара с детьми	40+	Деньги	ИП	Небольшая компания	Средняя компания	Крупная компания
Структура потребления	Не способен сам принимать решение о подключении услуг. Советуется, верит авторитету. Выберет что вспомнит.	Типичный пользователь. Способен сам решить простые проблемы. Выбирает оптимальный пакет под свой запрос.		Структура потребления	Принимает решение о подключении, во всем разбирается по мере способностей. Готов взять тариф подешевле.	Сисадмин способен рассчитать сколько чего надо и знает, как это подключить. Важна скорость и безотказность.		
	Неопытен, но готов разбираться, если столкнется с проблемой. Выберет наиболее дешевое.	Гик. Хочет этого, страдает в соц. сетях если не получает требуемого.			Не специалист в административных делах, надеется на помощь. Проверяет отзывы о качестве услуг, не готов переплачивать.	Каждым вопросом занимается свой отдел, ценят индивидуальный подход и надежность. Хотят контролировать.		

Потребности

1. [Ф] [Ю] Мне нужен интернет.
2. [Ф] [Ю] Увидел объявление об акции, хочу узнать подробности.
3. [Ф] [Ю] Отключился интернет. Хочу узнать свой баланс и оплатить услуги.
4. [Ф] [Ю] Меня не устраивает текущий тариф.
5. [Ф] [Ю] Не работает услуга. Хочу узнать почему.
6. [Ф] [Ю] Поменять провайдера.
7. [Ф] [Ю] Купить оборудование, которое подойдет для беспроводного интернета.
8. [Ю] Получить коммерческое предложение.
9. [Ю] Обеспечить интернет и телефон для нескольких офисов.
10. [Ю] Хочу контролировать, как используют услуги сотрудники.
11. [Ю] Получить счет.

Дополнительное чтение

Физические лица
[Вопросы пользователей](#)
[Задачи и ожидания](#)
[Жизненные ситуации](#)

Юридические лица
[Пользовательские вопросы и жизненные ситуации](#)

Система

Жизнь

Ситуации

Сценарии

Ожидания

Система

Жизнь

Ситуации

Сценарии

Ожидания

Потребности

1. [Ф] [Ю] Проверить возможность подключения.
2. [Ф] [Ю] Выбрать услугу.
3. [Ф] [Ю] Оставить заявку на подключение.
4. [Ф] [Ю] Узнать статус заявки.
5. [Ф] [Ю] Оплатить услуги онлайн.
6. [Ф] [Ю] Решить проблему самостоятельно.
7. [Ф] [Ю] Обратиться в саппорт.
8. [Ф] [Ю] Получить информацию о проблемах и плановых работах.
9. [Ю] Отправить требования для составления договора.
10. [Ю] Выгрузить статистику по использованию интернета.
11. [Ю] Запросить счет.

Потребности

1. [Ф] [Ю] Понятное описание тарифов, услуг, акций.
2. [Ф] [Ю] Быстрое и удобное подключение услуг.
3. [Ф] [Ю] Удобная смена тарифа и отключения услуги.
4. [Ф] Доступ к контенту и дополнительным услугам.
5. [Ф] Уведомление о приближении к нулю и удобные способы оплаты.
6. [Ф] [Ю] Тех.поддержка говорит на понятном языке и решает любые проблемы.
7. [Ф] [Ю] Квалифицированная и быстрая помощь.
8. [Ф] [Ю] Уведомление о проблемах и плановых работах.
9. [Ю] Организация единой сети в нескольких офисах.
10. [Ю] Квалифицированный личный менеджер.

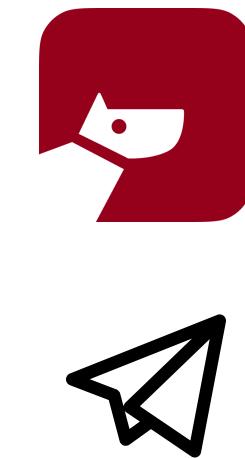


Итого

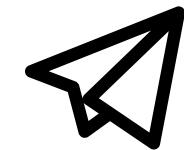
База — ~7%, Soft Skills — остальное



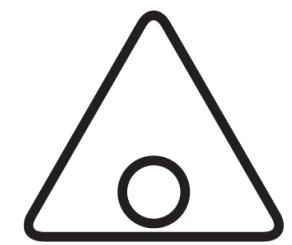
Обсудим?



sobakapav.ru



@olgapavlova



analyst
days