**Анализ проблемы. Постановка задачи**

1. Перечень заинтересованных лиц.

* Поставщик
* Клиент
* Работник проката
* Директор

1. Интервью с заинтересованными лицами.

Директор

1. Как вас зовут?

* Николаев Виктор Петрович

1. Почему вы решили обратиться в нашу организацию-разработчик?

* В моей организации теряется прибыль из-за недовольства клиентов по поводу медлительности работников

1. Какие проблемы являются важными для вас в работе?

* Я лично делаю заказы у поставщиков, их контакты хранятся в бумажном виде, а так как поставщиков в настоящий момент очень много, поиск затруднителен

Поставщик

1. Как вас зовут?

* Коровьев Андрей Петрович

1. Наименование организации.

* ООО «Диски»

1. Как происходит ваше взаимодействие с пунктом видеопроката?

* Взаимодействие с пунктом видеопроката происходит в двух случаях:

1) При появлении новой продукции я связываюсь с ООО «ВидПрокат», уведомляю об этом, заказчик же озвучивает заказ, дальше после обработки заказа диски доставляются.

2) При поступлении заявки от постоянных покупателей на диск с фильмом, которого нет в наличие, заказчик оставляет заявку, после поступления дисков они доставляются в пункт проката

1. Какую информацию вы передаете заказчику о ваших дисках?

* Формат диска, их количество, названия фильмов

Работник организации

1. Как вас зовут?

* Когтев Василий Михайлович

1. Должность.

* Кассир

1. Какие трудности возникают при работе в организации?

* Самое неудобное и сложное в моей работе – вести учет всех дисков и посетителей, получивших продукт в прокат, трудность заключается в том, что все это нужно делать вручную на бумаге, а также поиск в кипе бумаг необходимой записи происходит довольно медленно.

3.1. Какое решение данной проблемы будет самым оптимальным для вас?

* Хорошим решением, по моему мнению, будет программа на компьютер, где можно будет легко добавлять и искать записи о дисках, о клиентах и прокате диска

1. Какие идеи есть у вас для ускорения и улучшения качества работы?

* Бывают случаи, когда все носители фильма выданы в прокат, чтобы не искать все записи прокатов видеоносителей, ближайшую дату возврата
* Еще было бы очень хорошо сделать автоматический подсчет цену проката диска, это бы значительно ускорило работу с покупателями

Клиент

1. Как вас зовут?

* Виктория

1. Всё ли вам нравится в пункте видеопроката?

* Нет, меня не устраивают некоторые моменты в работе кассира

2.1 Что именно вам бы хотелось изменить?

* Я теряю много времени, пока кассир найдет в журнале запись о наличии либо отсутствии диска, а особенно горько, когда узнаешь, что его нет.

1. Можете ли вы рассказать о своих пожеланиях, чтобы вам было легче взаимодействовать с пунктом видеопроката?

* Довольно интересным решением был бы сайт организации с ассортиментом товаров, чтобы не тратить время на поездку до пункта при отсутствии диска в наличии, а также возможность забронировать диск

1. Анализ информации, актуальность проблемы и потребности заинтересованных лиц.

Проанализировав интервью всех заинтересованных лиц, были выявлены основные проблемы и потребности. Пункт видеопроката не автоматизирован, что будет реализовано в виде компьютерной системы

Потребность пользователей компьютерной системы:

Реализовать хранение данных о клиентах, поставщиках, видеоносителях, прокате

Реализовать возможность поиска по базе видеоносителей

Автоматизировать вычисление цены проката

Реализовать добавление видеоносителей, клиентов и информации о них в базу данных

Реализовать возможность оставлять заявку

**Контрольные вопросы (методичка)**

1. Что является исходными данными для анализа проблемы (предметной области)?
   1. регламенты работы отделов и должностные инструкции сотрудников этих отделов;
   2. анкеты опроса заинтересованных лиц;
   3. записи интервью с заинтересованными лицами;
   4. другие документы, имеющие отношение к исследуемому объекту.
2. Что является результатом этапа системного анализа предметной области?
   1. перечень заинтересованных лиц;
   2. список потребностей заинтересованных лиц в разрабатываемом ПО;
   3. описание объектов автоматизации;
   4. модель объектов автоматизации или предметной области.
3. Как определить заинтересованных лиц?
   1. Для выявления заинтересованных лиц необходимо ответить на следующие вопросы: кто является пользователем системы?

кто является заказчиком (покупателем) системы? на кого еще окажут влияние результаты работы системы? кто будет оценивать и принимать систему, когда она будет представлена и развернута? существуют ли другие внутренние или внешние пользователи системы, чьи потребности необходимо учесть? кто будет заниматься сопровождением новой системы? не забыли ли мы кого-нибудь?

1. Какой метод сбора информации наиболее эффективен?

Проведение интервью + анкетирование

1. Для чего проводятся интервьюирование и анкетирование?

Для выявления требований

На основе этих данных нужно сформулировать перечень потребностей заказчиков, построить модель предметной области и описать объект/объекты автоматизации. Все эти результаты в дальнейшем будут использованы при написании технического задания (ТЗ) на разрабатываемую систему.