Федеральное агентство по образованию

Федеральное государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Удмуртский государственный университет»

Факультет Информационных технологий и вычислительной техники

Кафедра теории и методологии информатики

Информационные технологии
Практическая работа на тему:

[Здесь должна быть тема вашей работы]

Выполнил: [Ваши инициалы], гр. 39-41 ([?])

Проверил: Вагин Виктор Александрович

Версия 0.1 (дата печати: *10 октября 2011 г.*)

г. Ижевск, 2012

# Введение

[Пересказ постановки задачи]

# Изучение рынка

## Конкуренты:

Общее описание конкурентной среды – много, мало и т.п.

### [Название конкурента 1]

1. [полное правильное название и адрес (URL) ]
2. [архитектурные решения, программно аппаратные требования (язык, СУБД, размер, скорость, интерфейс) ]
3. [цены и условия распространения ]
4. [основные функциональные возможности. ]
5. [размер компании, его ориентировочные обороты ]
6. [текущий номер версии ]
7. [дата выпуска первой версии ]
8. [дата выпуска последней версии ]
9. [дата основания компании ]
10. [резюме отрицательных отзывов о продукте (кто, что именно критикует) ]
11. [резюме положительных отзывов о продукте (кто, за что именно хвалит) ]
12. [Размерности конкурентов (сколько примерно форм окон с перечислением, сколько печатных документов, программистам - сколько таблиц) ]

### [Название конкурента 2]

### [Название конкурента 3]

## Сравнительная таблица конкурентов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | [Конкурент1] | [Конкурент2] | [Конкурент3] |
| [Функция1] |  |  |  |
| [Функция2] |  |  |  |
| [Функция3] |  |  |  |
| [Функция4] |  |  |  |
| [Функция5] |  |  |  |
| Цена |  |  |  |

## Потребители и их сегментация

[Определение сегментов (кто в них попадает)]

### [Название сегмента 1]

1. [Количество потенциальных потребителей ]
2. [Ориентировочная платёжеспособность потребителей (их приблизительный размер, обороты цена которую они могли бы заплатить) ]
3. [насколько часто пользователи имеют потребность в продукте ]
4. [условия, в которых пользователи пользуются системой ]
5. [половозрастной портрет пользователя (сколько лет, какого пола обычно) ]
6. [организационная форма ]
7. [образовательный уровень ]
8. [начальный список с контактными данными ]
9. [что объединяет пользователей – где их можно увидеть/встретить в товарных количествах? ]
10. [несколько (1-2) потенциальных клиентов, которые могут согласиться выступать консультантами-экспертами ]

### [Название сегмента 2]

### [Название сегмента 3]

## Основные сценарии работы

* [Сценарий 1]
	1. [Шаг 1]
	2. [Шаг 2]
	3. [Шаг 3]
* [Сценарий 2]

# Маркетинговое предложение

## Целевой сегмент – [название сегмента]

## Название продукта – [название продукта]

## Идеальный конкурент – [название конкурента]

## Позиционирование

## Функциональный портрет

Здесь же – сравнительную таблицу с конкурентами

## План продвижения

## Риски

# Схема данных

[схема данных]

Описание используемых таблиц:

1. [Название таблицы 1] – [описание таблицы 1]

# Персонажи

## [Название персонажа 1]

## [Название персонажа 2]

## [Название персонажа 3]

# Пользовательский интерфейс

## [Название формы 1]

## [Название формы 2]

## [Название формы 3]

# Дизайн

# Описание планируемой архитектуры

# Оценка трудоёмкости

# Календарный план реализации

# Заключение

# История изменений документа

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Версия | Дата | Внесённые изменения | Автор |
| 0.1 |  |  |  |
|  |  |  |  |