

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
**высшего образования**  
**«Сибирский государственный университет науки и технологий  
имени академика М.Ф. Решетнева»**

**АЭРОКОСМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ**

Информационных систем и программирования

цикловая комиссия

**ОТЧЕТ О ПРАКТИЧЕСКОМ ЗАНЯТИИ № 1-2**

«Анализ предметной области различными методами: контент-анализ,  
вебметрический анализ, анализ ситуаций, моделирование и др.»

тема

Преподаватель

\_\_\_\_\_

С.Т.Торосян

инициалы, фамилия

Обучающийся ИСПС-13-22, №221006048

\_\_\_\_\_

А.В.Ермольчик

инициалы, фамилия

номер группы, зачетной книжки

подпись, дата

Красноярск 2022

### Отчет о практическом занятии №1-2

**Тема:** «Анализ предметной области различными методами: контент-анализ, вебометрический анализ, анализ ситуаций, моделирование и др.»

**Цель:** ознакомиться с процессом анализа предметной области и получить навыки по использованию методов анализа предметной области.

#### Ход работы:

##### Задание № 1

Ознакомиться с предложенным вариантом описания предметной области (согласно заданию индивидуального проекта).

Вариант	Предметная область	Сущность задачи
2	Агентство недвижимости	Агентство недвижимости занимается покупкой, продажей, сдачей в аренду объектов недвижимости по договорам с их собственниками. Агентство управляет объектами недвижимости как физических, так и юридических лиц. Собственник может иметь несколько объектов. В случае покупки или аренды клиент может произвести осмотр объекта. По результатам своей деятельности агентство производит отчисления в налоговые органы и предоставляет отчетность в органы государственной статистики

##### Задание № 2

Проанализировать предметную область, уточнив и дополнив ее, руководствуясь собственным опытом, консультациями и любыми источниками (книгами, учебниками или интернет-источниками).

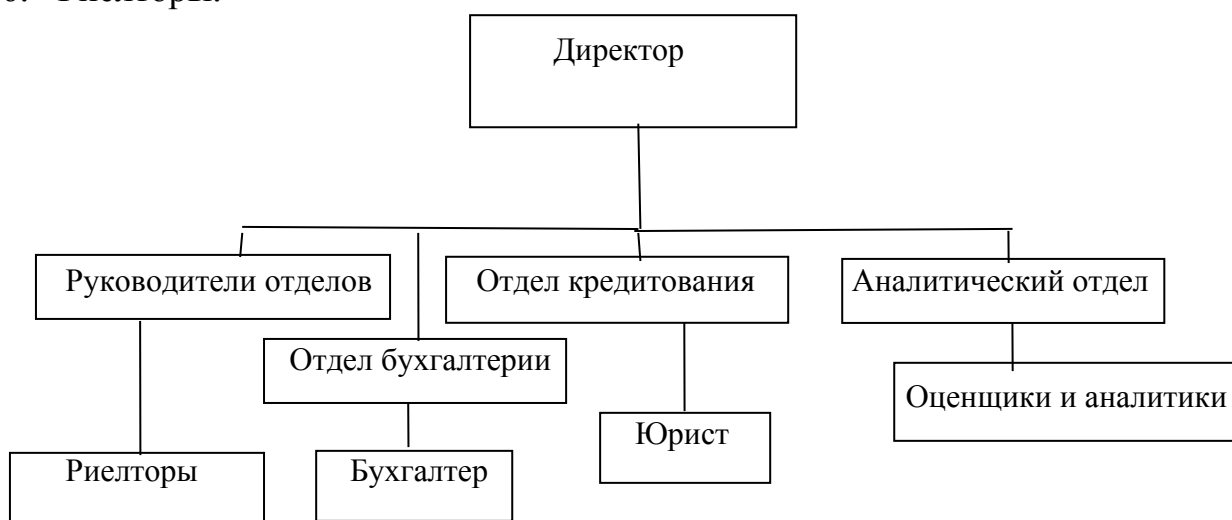
**Агентство недвижимости** - занимается поиском новых покупателей или арендаторов, подбор возможных вариантов недвижимости по запросу клиента, ознакомление с выбранным вариантом недвижимости.

При покупке или аренде недвижимости, компания помогает клиенту в сборе, подготовке и оформлении документов, так же составляет и согласовывает условия договора.

### Задание № 3

Выполнить структурное разбиение предметной области на отдельные подразделения (подсистемы) согласно выполняемым ими функциям.

1. Директор (владелец).
2. Отдел кредитования (ипотеки).
3. Оценщики и аналитики.
4. ИТ-специалисты.
5. Юридический отдел.
6. Риелторы.



### Задание № 4

Определить задачи и функции системы в целом и функции каждого подразделения (подсистемы).

#### ИТ-специалисты

1. Создают сайт компании.
2. Следят и обслуживают работу Базы Данных.

3. Следят и обслуживают работу серверов.

### **Директор**

1. Контролирует и анализирует работу отдела.
2. Участвует в разработке стратегии развития организации.
3. Проводит деловых переговоров.
4. Распределяет работу между сотрудниками отдела.
5. Получает разрешение на строительство объектов недвижимости.
6. Получает разрешение на ввод объектов недвижимости в эксплуатацию
7. Поиск потенциальных клиентов, установление с ними деловых контактов, ведение переговоров.

### **Отдел кредитования (ипотеки) –**

1. Консультация и оценка возможностей клиента.
2. Подбор банков, готовых предоставить кредит, подходящий под требования клиента.
3. Выбор наиболее выгодных предложений по ипотеке.
4. Помощь в сборе и подаче документов.
5. Помощь в оформлении страховки.
6. Риэлтерские услуги (подбор и оценка недвижимости).
7. Сопровождение в банке при подписании договора.

### **Оценщики и аналитики –**

1. Сбор информации, которая нужна для последующего анализа — выезд на объекты, осмотр, общение с разными организациями, изучение документов;
2. Анализ собранной информации, определение стоимости недвижимости по одному или нескольким методам;
3. Оформление отчёта об оценке стоимости недвижимости по определённым требованиям, например, в нем должны быть сведения обо всех собранных данных, методах оценки, а страницы должны быть сшиты и пронумерованы;
4. Проведение переговоров с банковскими организациями, аудиторскими

компаниями и другими фирмами;

5. Консультирование клиента — оценщик должен уметь объяснить ему, как он будет работать, какая информация нужна для анализа, почему он определил именно такую стоимость недвижимости.

### **Риелторы –**

1. Поиск клиентов и недвижимости, анализ вариантов;
2. Ведение переговоров;
3. Осмотр и оценка жилья;
4. Сбор и подготовка необходимых документов для заключения контракта; Обеспечение безопасности клиентов от рисков (мошенничества, сокрытия недостатков и т.д.)
5. Консультация клиента и доведение сделки до подписания договора.

### **Задание № 5**

Продумать виды входной и выходной информации для каждого подразделения (подсистемы).

Входные параметры

Подразделение	Входные параметры	Выходные параметры
Директор	Отчёты по работе компании	Оптимизация работы компании, улучшение статистики
Руководители отделов	Приказы директора	Оптимизация работы отделов
Отдел кредитования	Данные по платёжеспособности клиента	Решение на выдачу кредита

Оценщики и аналитики	Данные по клиенту и договору, сделки	Оценка и анализ сделки
IT-шники	Поручения от руководства и маркетологов	Предложения руководству/маркетологам
Юридический отдел	Законы по проведению аферы	Результат
Риелторы	Предложения по покупке/аренде недвижимости	Предложения клиентам

### **Задание № 6**

Описать схему работы будущей информационной системы, учитывая выделенные и описанные ранее подсистемы.

Создается сайт, где каждый клиент может авторизоваться и получить информацию. После авторизации можно получить предоставленные услуги, продажа, покупка, сдача в аренду недвижимость.

Так же на сайте можно будет получить онлайн консультацию юриста.

На первой странице можно будет найти основные акции, специальные предложения, которые действуют в агентстве, краткую информацию о нем, новости и контактные данные. Так потенциальный клиент будет в курсе всех возможностей, которые он получит при выборе организации. Уместными будут полезные инструменты по расчету стоимости помещения, счетчик количества заключенных сделок, рейтинг риелторов, консультация специалиста, заказ звонка и так далее.

### **Задание № 7**

Определить группу пользователей, для которой данная система будет более востребована. Описать перечень функций системы, которые будут доступны данной группе пользователей.

#### **Группы пользователей**

1. Пользователи, ищущие недвижимость для покупки, продажи, аренды.
2. Сотрудники агентства (риелторы, бухгалтеры, сотрудники, поддерживающие состояние сайта).

### **Задание № 8**

Расписать основные функциональные возможности администратора системы, как одного из пользователей системы.

**Администратор** - это специалист, который понимает потребности конечных пользователей, работает с ними в тесном контакте и отвечает за определение, загрузку, защиту и эффективность работы банка данных. Он должен координировать процесс сбора информации, проектирования и эксплуатации БД, учитывать текущие и перспективные потребности пользователей.

К основным функциям администратора относятся:

1. Управление учетными записями пользователей.
2. Управление доступом к ресурсам.
3. Обеспечение сохранности, секретности и актуальности данных.
4. Установка и сопровождение программного и аппаратного обеспечения.

**Вывод:** ознакомились с процессом анализа предметной области и получили навыки по использованию методов анализа предметной области.