Документ об образе и границах продукта “Mother’s Helper”

Составители:

BA07

Чернюк Анастасия

Гринь Юля

Кныш Кристина

Минск, 2021

Содержание:

[Бизнес-требования](#_an0v72ycfper)

[Общее описание](#_p9nescyueiw7)

[Бизнес возможности](#_r028hlve557g)

[Бизнес-цели и критерии принятия](#_5xtmkgr3jmv)

[Риски](#_3xaaaxhefibb)

[Образ и границы продукта](#_1o842z8ud7k3)

[Общее видение](#_vc8bl2futkty)

[Основные функции](#_s9knh5mccttk)

[Бизнес-процессы](#_eru8m12rgult)

[Ограничения реализации](#_h2enjmpqxpbx)

[Допущения и предположения](#_oy2a78v1r2g9)

[Бизнес-контекст](#_xw37u7btlsg)

[Заинтересованные лица](#_dlxi9apd7st)

[Приоритеты проекта](#_rmx1rsf0an5i)

[Операционная среда](#_bvns1o212z3o)

История изменений

| **Сотрудник** | **Когда** | **Изменения** | **Версия документа** |
| --- | --- | --- | --- |
| Чернюк Анастасия | 18.12.2021 | Первичное создание документа | 1.0 |
| Гринь Юлия | 20.12.2021 | Редактирование общего описания | 1.1 |
| Кныш Кристина | 21.12.2021 | Редактирование Бизнес-возможностей | 1.2 |
| Гринь Юлия, Чернюк Анастасия, Кныш Кристина | 11.01.2022 | Создание контекстной диаграммы | 2.0 |

# Бизнес-требования

## Общее описание

Современные родители уделяют особое внимание развитию и воспитанию своих детей, поэтому в нашей стране все больше появляются развивающие детские программы и центры. При этом, если ранее посещение коммерческих детских центров могли себе позволить только обеспеченные родители, то сейчас такое дошкольное обучение и развитие доступно людям со средним и выше среднего достатком.

С каждым годом увеличивается потребность в специалистах, которым можно доверить присмотр и обучения своих детей, особенно семьям с активной жизненной позицией. Также на рынке растет количество специалистов, которые заинтересованы в предоставлении необходимых услуг данным семьям.

Mother’s helper - онлайн-площадка, с помощью которой пользователи могут подобрать необходимых специалистов, которые представлены на платформе, в соответствии с необходимыми параметрами. Несмотря на большое количество уже существующих платформ и сайтов по поиску специалистов, основными проблемами остаются:

* отсутствие качественных ресурсов по поиску специалистов, которые работают с детьми;
* большое количество “фейковых анкет”, неактуальные данные, отсутствие полной информации, которые порождают недоверие к поиску специалистов через Интернет;
* сложность поиска специалистов с определенными навыками (например, медицинское, педагогическое, психологическое образование, знание нескольких иностранных языков, и т.д.).

Для специалистов, предоставляющих услуги, остаются такие проблемы, как:

* поиск и привлечение новых клиентов;
* гарантированное получение оплаты за предоставленные услуги.

## Бизнес возможности

Основной идеей создания онлайн-платформы является решение такой проблемы, как отсутствие качественных ресурсов по поиску специалистов, которые работают с детьми. Платформа позволит подобрать необходимых специалистов (няни\репетиторы) в соответствии с требованиями и желаниями пользователей. Кроме подбора специалистов, пользователи смогут использовать платформу для обучения и развития детей, а также получить доступ к полезной информации по воспитанию детей.

Создание онлайн-платформы позволит пользователям получать доступ к услугам в любое время, также позволит использовать имеющиеся на платформе материалы за пределами страны. Запуск платформы планируется на местном рынке.

## Бизнес-цели и критерии принятия

БЦ1: Достигнуть показателя положительной рейтинговой оценки пользователями приложения в Play Market/AppStore не менее 4,3 из 5 в течении 6 месяцев с даты запуска продукта.

КП1: По истечении 6 месяцев с даты запуска продукта достигнута положительная рейтинговая оценка 4,3 из 5 в Play Market/AppStore от пользователей приложения.

БЦ2: Достигнуть не менее 500 скачиваний мобильного приложения за первые 4 месяца после выпуска приложения в Play Market/AppStore.

КП2: По истечению 4 месяцев после выпуска приложения в Play Market/App Store количество достигло не менее 500 скачиваний.

БЦ3: Зарегистрировано не менее 1500 новых личных кабинетов на платформе в течении 8 месяцев с моменты запуска продукта.

КП3: По истечении 8 месяцев с момента запуска продукта зарегистрировано более 1000 новых личных кабинетов пользователей.

БЦ4: Достигнуть окупаемости вложений в создание продукта в течение 2 лет с момента выпуска.

КП4: После 2 лет с момента выпуска продукта достигнут окупаемости вложений в создание продукта.

БЦ5: При вводе ключевых слов в поисковых системах, отображение платформы происходит на перво й странице по истечении 6-ти месяцев с даты запуска.

КП5: По истечении 6-ти месяцев с даты запуска платформы, ее нахождение в поисковой системе при вводе ключевых слов находится на первой странице поиска.

## Риски

| **Бизнес-риск** | **Описание** | **Действие** |
| --- | --- | --- |
| БР1. Сохранность данных клиентов/исполнителей | Риск связан с возможной утечкой персональных данных пользователей продукта в связи с наличием постоянного доступа в сеть интернет. | Превентивные меры:  Предусмотреть систему безопасности согласно стандартам используемых для создания систем подобного типа. |
| БР2. Кадровый риск | Отсутствие достаточного числа профессиональных кадров для работы на проекте. | Принятие риска. Возможно изменение сроков реализации проекта при наступлении данного риска. |
| БР3. Риск непопулярности | При размещении платформы/приложения на рынке, популярность/востребованность платформы на низком уровне. | Устранение риска.  Использование маркетинговых принципов рекламы, таргетированная реклама платформы. |
| БР4. Репутационный риск | Риск связан с появлением негативных отзывов от пользователей системы. Негативные отзывы превышают положительные. | Устранение риска.  Анализ отзывов и комментариев. Усовершенствование платформы по отзывам/комментариям, которые вызвали негативный отклик. Проведение работы с возражениями. |
| БР5. Конкурентный риск | Организации - конкуренты используют новые методы, функции, фичи, от чего имеют большую популярность. | Превентивные меры.  Периодический анализ рынка, регулярное улучшение продукта. |
| БР6. Технический риск | Сервер был изначально рассчитан под определенную загрузку, по ходу увеличения посещений, не выдерживает платформа, перестает работать. | Устранение риска. Регулярный контроль трафика на платформе. |
| БР7. Экономический риск | Риск недостижения плановых финансовых показателей после выпуска проекта.  Риск нехватки денежных средств на этапе/до этапа выпуска продукта. | Принятие риска.  Планирование непредвиденных расходов. |
| БР8. Рейтинговый риск | Риск связан с накруткой отзывов и оценок своих анкет на платформе (просьбы поставить оценку друзей/знакомых для поднятия своей анкеты в рейтинге). | Превентивные меры.  Оценку на сайте может поставить только зарегистрированный пользователь. Взаимные отзывы оставляют только пользователи, которые взаимодействовали через платформу. |

# 

# Образ и границы продукта

## Общее видение

Для обеспечения потребностей заказчика предполагается разработка WEB-приложения с основой в виде клиент-серверной архитектурой. Для использования системы потребуется: персональный компьютер с доступом в интернет и наличием браузера. Для обеспечения мобильного доступа планируется разработка мобильного приложения для iOS и Android. Необходимо постоянное подключение к сети интернет для использование систем.

## Основные функции

| **Функция** | **Описание** | **Приоритет** | **Релиз** |
| --- | --- | --- | --- |
| Ф1. Личный кабинет | Создать, редактировать/настройка, удалить, экспорт/импорт вложений личного кабинета, продвинуть карточку пользователя, создать отзыв. | Must | 1 |
| Ф2. Профиль | Создать, редактировать/настройка, удалить. | Must | 1 |
| Ф3. Исполнитель | Фильтр, связь с ЛК, выбрать/открыть/изменить карточки, отправить сообщение (открыть чат). | Must | 1 |
| Ф4. Обучающие игры (интерактивный материал+сказки) | Создать, загрузить, добавить, удалить, фильтр, связь с ЛК. | Should | 2 |
| Ф5. Полезное (доп. информация: адреса, контакты садиков, детских центров, магазинов и тд) | Создать, загрузить, добавить, удалить, фильтр. | Could | 3 |
| Ф6. Видео-коммуникация | Возможность организации личных и групповых конференций; пересылка файлов; создание/редактирование интерактивной доски. | Want | 4 |

## 

## Ограничения реализации

1. Финансовые возможности на реализацию проекта ограничены;
2. Хранение данных системы должно быть обеспечено на серверах, находящихся в США;
3. Система должна быть обеспечена уровнем конфиденциальности согласно международным требованиям GDPR;
4. Доступ к редактированию данных на вкладке “Полезное” имеет только администратор системы;
5. Система должна обеспечивать распределение прав доступа в соответствии с политикой компании.

## Допущения и предположения

Допускаем, что на наращивание клиентской базы необходимо будет больше времени, чем планировалось изначально. Время на запуск системы может быть увеличено в связи с ограниченностью бюджета и нехваткой квалифицированных специалистов для разработки платформы. В процессе маркетинговой кампании по продвижению платформы может потребоваться больше времени и средств. База контактов/материалов, размещенных на платформе, будет увеличиваться в процессе всего существования платформы.

# Бизнес-контекст

## Заинтересованные лица

| **ЗЛ** | **Возможности на платформе** | **Ожидание от продукта** | **Опасения** |
| --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель (няни/  репетироры) | - создание/редактирование личной карточки;  - поиск клиентов;  - доступ к полезной информации;  - создание отзывов о клиентах;  - создание/проведение онлайн-встреч с клиентами;  - получение оплаты за предоставленную услугу через платформу; | Размещение своих услуг на современной платформе; увеличение клиентской базы. | Непопулярная платформа; отсутствие заказов;  безопасность данных;  неполучение оплаты за предоставленные услуги;  работа с безответственными клиентами;  получение незаслуженно низких оценок. |
| Клиент  (родители) | - создание/редактирование личной карточки;  - поиск специалистов;  - доступ к полезной информации;  - создание отзывов о специалистах;  - создание/проведение онлайн-встреч со специалистами;  - онлайн-оплата услуг. | Поиск проверенных, квалифицированных специалистов; удобный интерфейс; различная дополнительная информация (контакты развивающих/развлекательных центров/кружков, детская литература) | Непопулярная платформа; Недостоверная, неактуальная информация; непроверенные специалисты; мошенники. |

## Приоритеты проекта

|  | **Фиксируем** | **Оптимизируем** | **Принимаем** |
| --- | --- | --- | --- |
| **ВРЕМЯ** |  |  | X |
| **РЕСУРСЫ** | X |  |  |
| **ФУНКЦИИ** |  | Х |  |

## Операционная среда

В качестве языков разработки ПО будут использованы:

1. FrontEnd - Angular 2
2. BackEnd - Java 8
3. DataBase - Oracle SQL

В качестве провайдера серверного хранения будет выбран один из следующих поставщиков:

1. Google
2. Microsoft
3. Amazon

Для работы с системой потребуется использование браузеров Google Chrome, Mozilla Firefox, Яндекс.Браузер, Safari, Opera.

Для разработки мобильных приложений будут использоваться:

1. iOS - Swift
2. Android - Android SDK