## проверка всех анкет на уголовку/

связь с соц сетями

справки

трекинг нянь (где она, дома не дома)ь

## 

## Предполагаемые роли:

* клиент (пользователь услуг, я - родитель/ мама/папа, родители)

1. родители 23-45 лет, с детьми 0-10 лет, доход средний - выше среднего, с активной жизненной позицией, без возможности оставить ребенка с близкими родственниками.
2. дети 11-18 для репетиторства.

* исполнитель (помощник, специалист, домашний ассистент)
* няня (сиделка, домработница, воспитатель, для новорожденных, на час/день, с мед/пед. образованием)
* репетиторы (онлайн/офлайн)
* доп.сервис (онлайн - игры, онлайн - обучение , онлайн - чтение сказок, доставка/заказ/продажа детских товаров)

<https://www.beboss.ru/bplans-development-center>

## Общее описание для S and V:

Современные мамы уделяют особое внимание развитию и воспитанию детей.

Поэтому в нашей стране стали появляться детские развивающие 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 достатка.

https://www.beboss.ru/bplans-development-center

С каждым годом увеличивается потребность в специалистах, которым частично 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.

\*\*\* - онлайн - площадка, с помощью которой заинтересованные лица(заказчики услуг) могут подобрать необходимых специалистов (няни\репетиторы) в соответствии с заданными параметрами. Несмотря на большое количество уже существующих платформ и сайтов по поиску специалистов, основными проблемами остаются:

* отсутствие качественных ресурсов по поиску специалистов, взаимодействующих с детьми
* большое количество “фейковых” анкет, неактуальных данные, отсутствие полной информации, которые порождают недоверие к поиску специалистов через Интернет
* сложность поиска специалистов с определенными навыками (например, мед/ пед/ психологич. образование, знание нескольких языков, и тд)

А также для специалистов, предоставляющих услуги, такие проблемы, как:

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

## Бизнес возможности

Основной идеей организации является покрытие такой проблемы, как отсутствие качественных ресурсов по поиску специалистов, взаимодействующих с детьми. Наша платформа позволит подобрать необходимых специалистов (няни\репетиторы) в соответствии с заданными параметрами. Для создания онлайн-платформы требуется небольшое финансирование, которое имеется в наличии.

Наличие онлайн-площадки позволяет развивать бизнес за пределами своего географического положения. Интернет имеет глобальный охват, чем может воспользоваться наша площадка. Через сайт клиенты могут воспользоваться услугами в любое время суток, сайт может привлекать новых клиентов или производить продажу продукции без нашего участия. Привлечение новых клиентов можно осуществить с помощью традиционных маркетинговых методов продвижения сайта, что позволит увеличить клиентскую базу с наименьшими затратами. Товары на сайте выставляются круглосуточно.

написать то, что нас будет отличать от других как бизнес-возможность

## Бизнес-цели и критерии принятия

БЦ1: Достигнуть показателя положительной рейтинговой оценки пользователями приложения в Play Market/AppStore, равной по крайней мере не менее 4 из 5 , в течении 6 месяцев со времени выпуска продукта.

КП1: По истечении 6 месяцев со времени выпуска продукта достигнута положительная рейтинговая оценка 4 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 более 500 скачиваний.

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

КП3: По истечении 8 месяцев с момента выпуска продукта получено 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.

## Бизнес - риски

| **Бизнес-риск** | **Описание** | **Действие** |
| --- | --- | --- |
| БР1. Сохранность данных пользователей. | Риск связан с возможной утечкой персональных данных пользователей в связи с наличием доступа в сеть интернет. | Превентивные меры:  Предусмотреть систему безопасности согласно стандартам используемых для создания сайтов/платформ 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/. | Устранение риска.  Заключение и регулярное обновление документа об уровне и порядке оказания услуг. |

долгой окупаемости

## Общее видение

Для обеспечения потребностей заказчика предполагается разработка WEB-приложения и онлайн-платформы 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.