Слайд 2 – Наша команда ( Юля)

Представиться, я на проекте занималась работой Ба и чуть-чуть РМ.

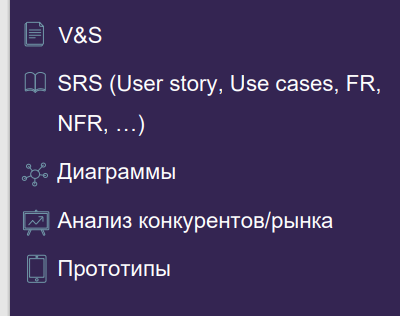
Слайд 3 – Идея проекта (Юля)

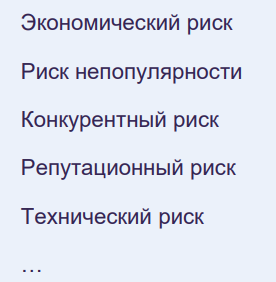
Mother’s Helper – платформа, которая позволяет пользователям: - подобрать необходимого специалиста для ребенка; - организовать досуг; - найти полезную информацию. Для специалистов – это отличная возможность найти своего клиента.

Наша идея состоит в том, чтобы создать базу по поиску специалистов для детей в одном месте. На данный момент мы планируем начинать с таких специалистов, как няни и репетиторы, в дальнейшем добавлять в базу узкопрофильных специалистов, таких как логопеды, детские психологи и т.д.

Слайд 4 – Что мы сделали (Кристина)

Перед тем как приступить к написанию необходимой документации, мы изучили рынок - насколько вообще это актуальная тема. Провели опрос среди семей с детьми, собрали метрики с поисковых систем, что чаще всего ищут и какие сайты посещают люди и так же изучали действующих конкурентов. Изучение конкурентов позволило нам обратить внимание на некоторые детали, которые мы у себя хотели бы исправить.



Слайд 5 – Риски (Кристина)

Так же мы анализировали и выявили какие риски могут быть связаны с запуском такой платформы. На слайде представлены основные риски, такие как. Нами было выявлены следующие 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 (КРИСТИНА) | При размещении платформы/приложения на рынке, популярность/востребованность платформы на низком уровне. | Устранение риска.  Использование маркетинговых принципов рекламы, таргетированная реклама платформы. |
| БР4. Репутационный риск (4) - НАСТЯ | 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 (КРИСТИНА) | Организации - конкуренты используют новые методы, функции, фичи, от чего имеют большую популярность. | Превентивные меры.  Регулярный анализ рынка, регулярное улучшение продукта. |
| БР6. Технический риск (5) - НАСТЯ | 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  (КРИСТИНА) | Риск недостижения плановых финансовых показателей после выпуска проекта.  Риск нехватки денежных средств на этапе/до этапа выпуска продукта. | Принятие риска.  По-возможности планируем непредвиденные 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. |

Слайд 6 – Целевая аудитория - НАСТЯ

Как мы видим на слайде основной целевой аудиторией являются …

родители от 23 до 45 лет, у которых есть дети в возрасте до 10 лет. Доход пользователей средний или выше среднего. Такие родители, в основном, проявляют активную жизненную позицию и при этом не имеют возможности оставить ребенка с близкими родственниками.

- Дети 11-18 лет.

КРИСТИНА: Так же мы провели опрос и нашли статистику в открытом доступе в Интернете, что каждая 4-я семья задумывалась о поиске няни для своего ребенка.

И 57% родителей пользуются услугами репетиторов для своих детей.

Слайд 7– Реклама (может здесь рассказать про Полезное и т.д.)? ЮЛЯ

Как было упомянуто, основной упор будет сделан на подбор специалистов, однако на платформу мы планируем так же добавить раздел «Развлечения», где будут представлены различные игры для детей, возможность включить аудиосказки на ночь детям. Будет добавлен раздел «Полезное», где можно будет найти информацию о частных детских садиках, развлекательных центрах и развивающих центрах для детей.

Слайд 8 – Роли пользователей - Юля

На слайде представлены роли клиентов нашей системы. Это специалисты и пользователи, почему это важно и нужно? Мы сейчас поймем \*переключить на следующий слайд.

Слайд 9 – Регистрация (2 прототипы: выбор роли и заполнить информацию) - НАСТЯ

И затем у нас появляется окно с выбором роли в системе. Т.е. человек, который решил зарегистрироваться должен понимать кто он: специалист, который предоставляет услугу или обычный пользователь. В зависимости от выбранной роли, пользователю система для заполнения выдаст разные поля. Для пользователя – это обычный набор: ФИО, дата рождения, почта, фотография и т.д. Для специалистов, кроме стандартного набор, так же: образование, гражданство, о себе (можно словами, можно загрузить небольшое видео-резюме о себе), график работы, желаемая оплата труда, есть ли права/авто и т.д. Про валидацию рассказывать? Если да, то после прохождения валидации и подтверждением администратора, карточка становится доступной для всех.

Слайд 10 – Как выглядит опубликованный профиль специалиста - КРИСТИНА

На данном слайде мы видим как выглядит профиль специалиста. Здесь вы видите, что будет указано в карточке профиля няни/репетитора. Можно будет ознакомиться с информацией,которую специалист указывает о себе, также тут будет представлены сертификаты и дипломы, которые спец добавит к себе в карточку. Можно будет подробнее прочитать об опыте работы, а также ознакомиться как вы видите на прототипе с графиком работы няни, таким образом можно будет клиенту понять, свободен ли спец в необходимые часы для клиента.

Хотели бы обратить внимание, что после регистрации специалиста на платформе его карточка проходит валидацию нашим сотрудником, где проверяется его паспорт и вся внесенная информация для актуальности данных о специалисте.

Слайд 11 – ЛК Я - Юля карточку топ. Глаз позволяет посмотреть специалисту как будет выглядеть его профиль для других пользователей, оценить все ли верно написано или может желает что-нибудь добавить.

\*\* у клиентов будет избранное, оценки/отзывы, настройки профиля, история оплат

Слайд 11 – Специалисты и фильтр - Юля

Слайд 12 – Развлечения - Я , можно добавить в Избранное

Слайд 13 – Избранное - кристина

Слайд 14 – Функции и релизы - Юля

Слайд 15 – Спасибо за вниманиеь