

Экзамен Лунев В.А.

Цель проекта: Увеличить выручку от реализации сервисов компании за счет внедрения в продукт планировщика задач.

Реестр ограничений:

Номер/код ограничения	Описание ограничения
001	Технолог не является пользователем экосистемы Тинькофф.
002	Не анализируется информация об обратной связи от клиентов, которые используют сервисы Тинькофф.
003	Не используются данные из клиентской базы Тинькофф, для определения реальных поведенческих сегментов и профилей пользователей.
004	Не используется возможность проведения интервью с клиентами.
005	Не использован доступ к экспертизе команды проекта.
006	Отсутствует информация об использовании сторонних API в сервисах.
007	Не использовался бренд-бук Тинькофф.

Оценка эффективности:

Эффективность проекта будет определяться следующими факторами:

- увеличением количества пользователей приложения Тинькофф и дополнительным доходом от увеличения количества клиентов банка;
- увеличением количества использований сервисов;
- увеличением выручки банка от использования сервисов;
- размером вложенных средств в разработку планировщика задач и его внедрения в экосистему Тинькофф.

У конкурентов аналоги не обнаружены!

Метрики:

- выручка от покупки сервисов после внедрения планировщика;
- выручка от покупки сервисов при повторном использовании планировщика;
- средний чек при покупке сервисов из планировщика (по каждому сервису);
- уровень удовлетворенности пользователей;
- сегменты пользователей, использующие планировщик, количество в каждом сегменте;
- используемые устройства для работы с планировщиком;
- количество использований в WEB и в приложении;
- количество обращений в поддержку, при использовании планировщика;
- количество созданных задач в каждой категории планировщика;
- количество покупок сервисов из планировщика (по каждому сервису);
- коэффициент конверсии;
- коэффициент оттока;
- время чтения страницы браузером и приложением;
- время, необходимое для получения ответа на запрос в браузере и в приложении;
- время простоя.

Портрет пользователя:

Целевая аудитория Тинькофф может быть сегментирована следующим образом:

1. **Молодежь и студенты:** Этот сегмент включает молодых людей в возрасте 18-25 лет, которые ищут удобные и современные финансовые решения, включая онлайн-банкинг, карточные продукты и дополнительные сервисы.

2. **Молодые профессионалы и предприниматели:** Возрастной сегмент от 25 до 35 лет, который ищет инновационные решения для управления своими финансами, включая бизнес-счета и кредиты для развития предприятия.
3. **Семьи и родители:** Этот сегмент включает в себя родителей, которые нуждаются в решениях для управления семейными финансами, а также детских продуктах и услугах для своих детей.
4. **Технически подкованные пользователи:** Люди, активно пользующиеся смартфонами и онлайн-технологиями, ценящие удобство и возможности онлайн-банкинга.
5. **Инвесторы и трейдеры:** Этот сегмент включает в себя людей, интересующихся инвестициями, торговлей на бирже и финансовыми инструментами.
6. **Путешественники:** Люди, активно путешествующие и ищущие выгодные условия для оплаты за границей и снятия наличных.
7. **Предприниматели и бизнесмены:** Люди, ведущие бизнес или самостоятельную деятельность, ищущие финансовые решения для развития своей деятельности.
8. **Высокодоходные клиенты:** Сегмент с высокими доходами, ожидающий привилегированный сервис и персонализированные финансовые решения.
9. **Фрилансеры и работники на дому:** Люди, работающие на фрилансе или имеющие нестандартные источники дохода, ищущие решения для учета и оптимизации своих финансов.
10. **Специалисты в сфере IT и технологий:** Этот сегмент включает в себя технически подкованных людей, интересующихся инновациями в финансовой сфере.

В качестве возможного пользователя примем группу № 10 "Специалисты в сфере IT и технологий". Учитывая, что большую часть времени они проводят дома, являются довольно обеспеченной категорией граждан, а также являются активными пользователями интернет и различных приложений, их

заинтересованность в новых возможностях экосистемы Тинькофф на мой взгляд максимальна.

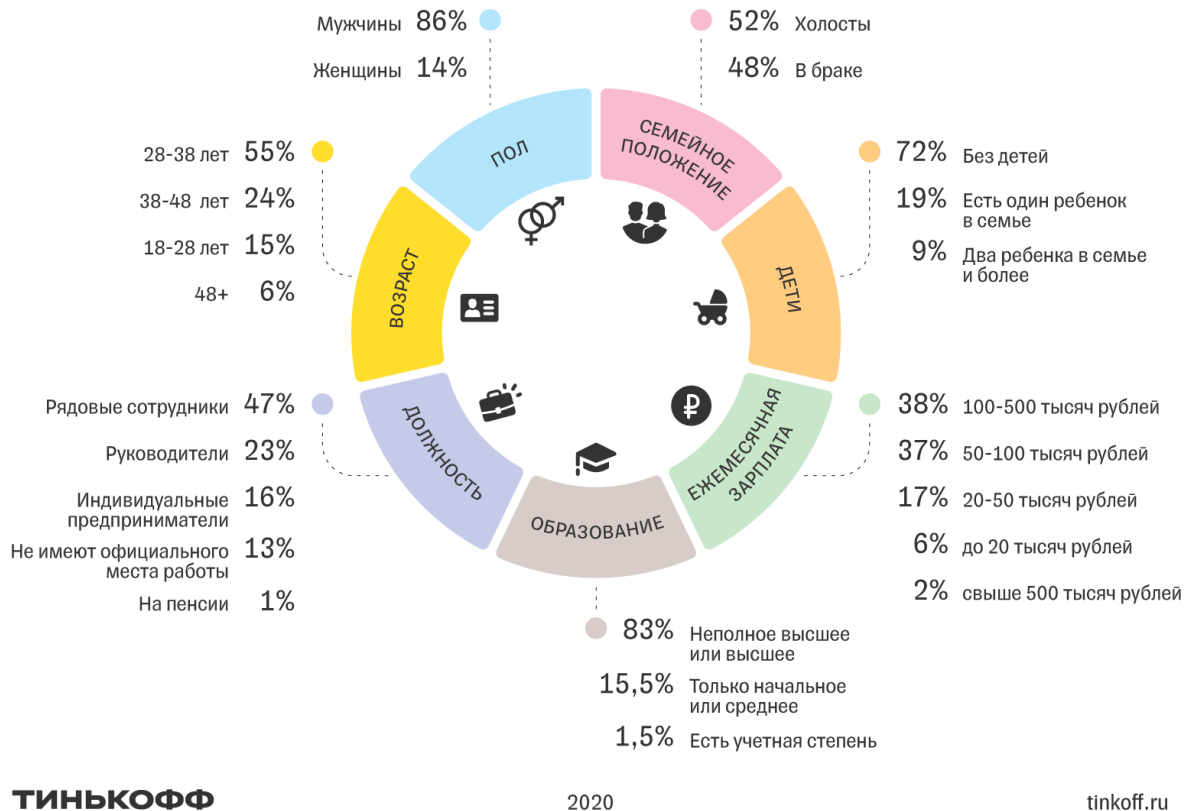


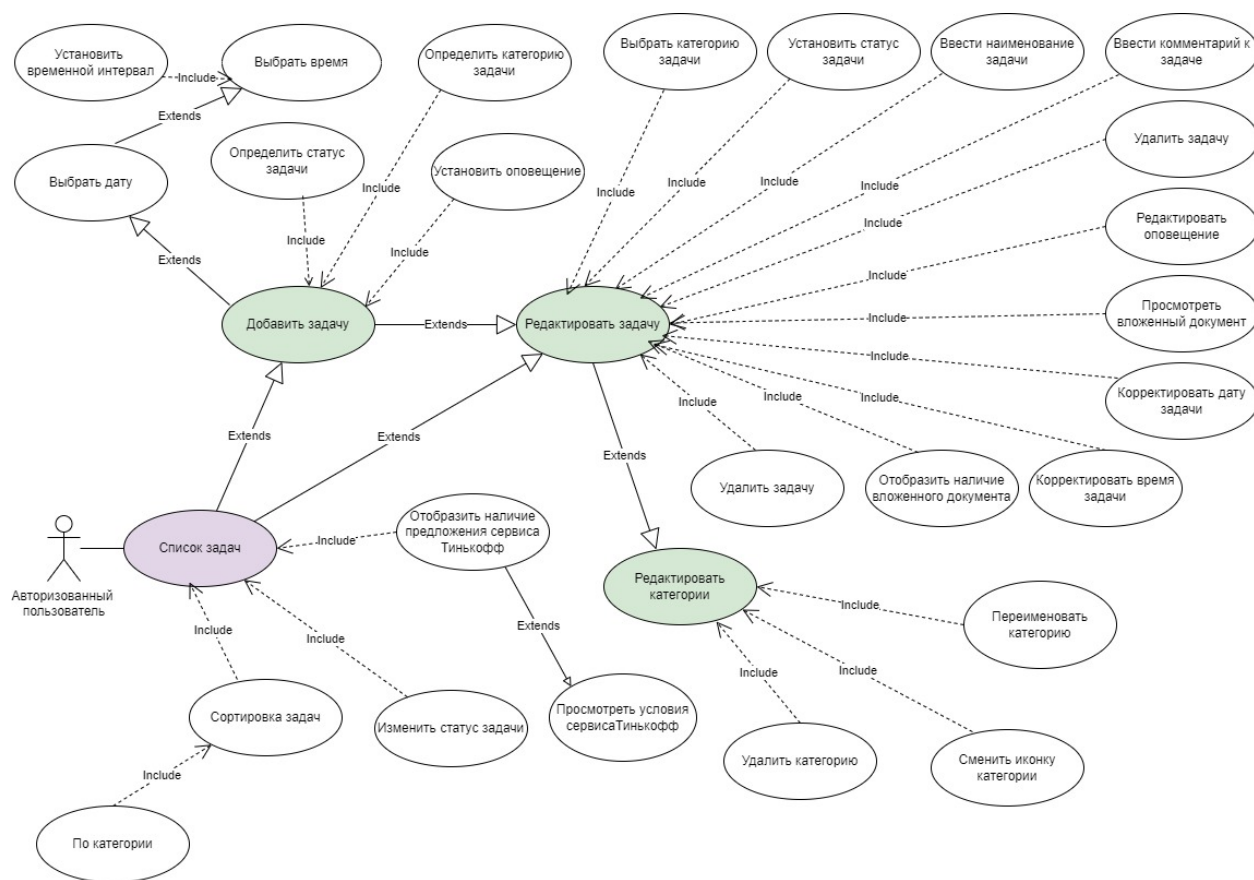
Рис. 1 Анализ пользователей "Тинькофф"

Принимая во внимание ограничения в данной работе, учитывая выбранную группу и основываясь на информации из интернет (см. рис.1), можно составить портрет типичного пользователя.



Планировщик задач, интегрированный с сервисами Тинькофф, поможет Михаилу не только систематизировать свои текущие дела, но и позволит ему освободить немного времени для своих интересов за счет предложений сервисов, а также предоставит приятный бонус в виде кэшбэка.

Диаграмма USE CASE:



Нефункциональные требования

Необходим анализ общих НФТ для продуктов Тинькофф. В таблице приводятся примерные НФТ.

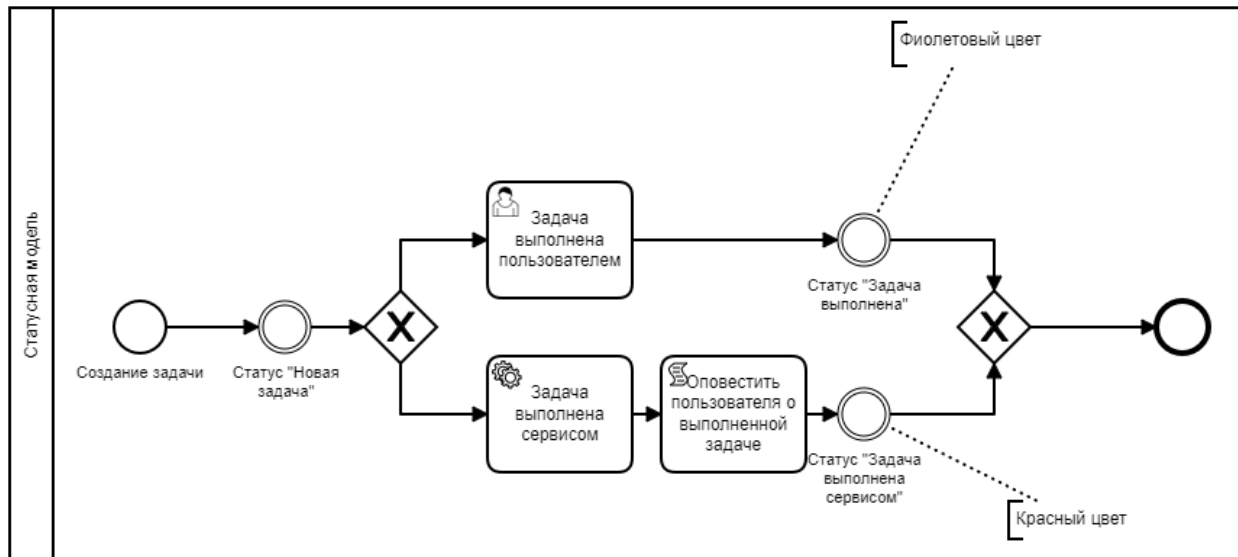
Номер/код требования	Описание требования
НФТ01	Планировщик должен работать на версии Андроид 11+.
НФТ02	Планировщик должен работать на версии iOS 12+ .
НФТ03	Планировщик должен работать на версии iPadOS 13+.
НФТ04	Планировщик должен работать на версии Windows 7 + и MacOS Sierra + (Для обеих ОС нужен анализ использования. Возможно нижнюю планку можно поднять).
НФТ05	Планировщик должен работать в браузерах Microsoft Edge версии 12+ и IE версии 11 (Для IE нужен анализ использования. Возможно

Номер/код требования	Описание требования
	нужно исключить).
НФТ06	Планировщик должен работать в браузере Safari для Mac в версии 13+.
НФТ07	Планировщик должен работать в браузере Chrom 88+.
НФТ08	Кэширование графических элементов.
НФТ09	Локализация. Формат даты для России должен быть следующим: дата.месяц.год. Например, 17.04.2024. Формат времени для России должен быть следующим: час:минуты:секунды. Например: 12:10:08. 24-часовой формат.
НФТ10	Отсутствие конфликтов с прочими продуктами Тинькофф.
НФТ11	Отклик планировщика - в соответствии с НФТ к основному продукту.
НФТ12	Рабочая нагрузка - в соответствии с НФТ к основному продукту.
НФТ13	Требования к масштабированию - в соответствии с НФТ к основному продукту.
НФТ14	Планировщик должен быть доступен пользователям из России 98% каждого месяца в рабочее время МСК.
НФТ15	Частота ошибок пользователей, пользующихся сервисами из планировщика, не должна превышать 10%.

Бизнес процессы:

Сквозной

Статусная модель



Прототип интерфейса для смартфона (первый опыт работы в Фигме).

Прототип планировщика



Приоритезация

Приоритезация проведена по методу MoSCoW:

Must Have

- Создание задачи;
- Выбор даты и периода дат в календаре;
- Выбор времени и периода времени;
- Ввод наименования задачи;
- Выбор категории;
- Поиск подходящего сервиса;
- Список задач;
- Индикация предложения сервиса в списке задач;
- Переход на сервис.

Should Have

- Выбор функции оповещения о сроке исполнения задачи;
- Оповещение сервиса о выполненной задаче;
- Просмотр и редактирование задачи;
- Отображение вложенного документа в задачу;
- Открытие вложенного документа в задачу;
- Переключатель статуса задачи в списке задач.

Could Have

- Отображение статуса выполненной задачи;
- Отметка о включенном оповещении в задаче в списке задач.

Won't Have

- Редактирование категорий (смена иконок, переименование);
- Отправка созданной задачи.

miro