**Рецензия на документ “Концепция и границы” Карины Манченко**

**Раздел 1. Бизнес-требования**

**Замечание 1.** В пункте возможности бизнеса указано, что будет предоставляться скидка в 5%, не совсем понятно, за счет чего будет компенсироваться эти 5% для компании.

**Замечание 2** В бизнес цели №3 указано, что цель: уменьшение расходов. Но разве они не будут расти, если будет необходимо оборудование на входе в кинозал для сканирования штрих -кода.

**Замечание 3** Не указано за счет каких финансов будет разрабатываться приложение.

**Предложение 1.** Бизнес риски№3. Сказано, что имеющихся возможностей можно не хватить для полноценной работы приложения. Можно нанять дополнительных сотрудников для решения данной проблемы.

**Предложение 2.** Добавить пункт: поиск инвестора. необходима финансовая составляющая проекта.

**Раздел 2. Рамки и ограничения проекта**

**Замечание 1.** В пункте 2.2. Состав первого и последующих выпусков системы говорится об отзывах риелтора. Возникает неточность: отзывы будут о работе риелтора или риелтор сможет оставлять отзывы о клиентах.

**Замечание 2.** В составе первого и последующих выпусков системы не во всех выпусках указано конкретно что именно должно быть реализовано в функциях.

**Предложение 1**. Чтобы данная система распространялась по возможности и предлагала услуги другим кинотеатрам, тем самым монополизируя данную нишу. Это будет на пользу бизнесу.

**Предложение 2** Дополнить и добавитьфункции для сотрудников компании.

**Раздел 3.Бизнес-контекст**

**Замечание 1** Добавить в профиль заинтересованных лиц пиарщика, если будет необходима реклама.

**Замечание 2** В приоритетах проекта необходимо дописать движущую силу для функций и качества проекта.

**Предложение 1.** Предоставить дополнительную скидку для новых пользователей приложения, для привлечения новых клиентов.

**Варианты использования**

**Замечание 1.** Посетитель также должен иметь возможность отменить бронрование, этого не указано в вариантах использования для посетителя.

**Предложение 1.** Добавить бонусную систему, по которой посетители смогут, набрав необходимые баллы посещать кинотеатр за счет этих баллов.

**Рецензия на документ “Концепция и границы” Баева Даниила**

**Раздел 1. Бизнес-требования**

**Замечание 1.** Бизнес риски№2. Затраты на сервера не будут превышать доходы за счет продажи платных услуг сайта, если только при начальных стадиях после запуска сервиса, сервис может привлекать инвесторов, партнеров, за счет того что можно размещать рекламу на сайте.

**Замечание 2.** Не указано, какие именно отличия, фишки будут у данного сервиса по сравнению с другими, либо указано, но не явно.

**Замечание 3.** Не указана финансовая составляющая проекта.

**Предложение 1.** По аналогии с авито можно внести те же самые предложения по продвижению объявлений, но добавить свои уникальные функции, например, рейтинговую систему.

**Предложение 2.** Добавить возможность указывать количество товара и возможность опта при размещении объявления.

**Предложение 3.** Сформировать каждый раздел по продажам различных товаров так, чтобы у каждого типа товара была определенная классификация описания.

**Раздел 2. Рамки и ограничения проекта**

**Замечание 1.** Ограничения и исключения№2. Редактирование объявления должно происходить любое количество раз в день, но одинаковые объявления должны блокироваться.

**Предложение 1**. Ввести возможность добавлять в черный список пользователей.

**Предложение 2.** Ввести возможность системы жалоб на пользователя.

**Предложение 3.** Добавить возможность заказать доставку не выходя с сайта.

**Раздел 3.Бизнес-контекст**

**Замечание 1** Необходимы временные ограничения на разработку всех этапов сайта.

**Замечание 2.** Не указанно какой конкретно процент эффективности должен быть у качества тестов и других различных частрей проекта, которые требуют четких рекомендаций.

**Предложение 1** Ввести более четкую формулировку приоритетов проекта.

**Варианты использования**

**Замечание 1.** Не рассмотрен вариант мошенничества при заказе доставки. Тот же авито славится своими мошенниками при заказе через сайт.

**Предложение 1.** Более детально рассмотреть доставку с учетом ошибок конкурентов.