Видение

Краткое наименование: SurGUEco

Полное наименование: SurGUEcology

# Введение

Данное кросплатформенное приложение будет расчитано на работников ботанического сада с целью улучшения качества работы, автоматизации некоторых процессов.

# Возможности

## Definition Statements

1. Карта, с возможностью ставить метки и удалять их для просмотра что находится по данным координатам
2. Каталог с возможностью смотреть информацию про растения
3. Возможность фотографировать и импортировать изображения в галерею приложения
4. Общий чат, где все сотрудники будут находится вместе

## System Features

* Система будет кроссплатформенность
* Система будет иметь удобный и простой интерфейс
* У системы будет доступ к большой БД
* У системы будет возможность использование локальных данных для внесения изменений в БД

# Рынок

## SWOT-анализ

|  | Возможности | Угрозы |
| --- | --- | --- |
| Внешние |  **Технологические инновации:** Внедрение новых технологий, таких как искусственный интеллект, машинное обучение или блокчейн, может улучшить функциональность и конкурентоспособность приложения.   **Изменения в законодательстве:** Новые законы или политики могут создать возможности для разработки функций, которые соответствуют новым требованиям или предоставляют дополнительные выгоды пользователям.   **Стратегические партнерства:** Установление партнерств с другими компаниями или платформами может расширить пользовательскую базу и предоставить доступ к новым ресурсам.   **Международное расширение:** Если существует потребность в вашем приложении на мировом рынке, это может быть возможность для глобального расширения.   **Изменение потребительского поведения:** Анализ изменений в потребительском поведении может помочь адаптировать приложение к новым требованиям рынк | Конкуренция на рынке и внешние сбои |
| Внутренние |  **Инновации в функциональности:** Постоянное обновление и внедрение новых функций для улучшения пользовательского опыта.   **Развитие пользовательской базы:** Привлечение новых пользователей и увеличение активности текущих.   **Монетизация:** Внедрение эффективных стратегий монетизации, таких как платные подписки, реклама и дополнительные функции.   **Улучшение интерфейса и дизайна:** Создание привлекательного и удобного интерфейса для повышения привлекательности приложения.   **Интеграция с новыми технологиями:** Внедрение последних технологий, таких как искусственный интеллект, машинное обучение, чтобы улучшить функциональность и персонализацию.   **Партнерства и сотрудничество:** Установка стратегических партнерств с другими компаниями или сервисами для расширения функциональности и охвата аудитории. |  Недостаточная финансовая устойчивость:   * Ограниченные финансовые ресурсы могут препятствовать компании в реализации стратегических инициатив.    Неэффективное управление:   * Слабая система управления может привести к недостаточной координации и контролю, что затруднит достижение целей.    Недостаточные ресурсы:   * Ограниченные человеческие, технические или другие ресурсы могут стать препятствием для роста и развития.    Неудовлетворительное качество продукции или услуг:   * Если продукция или услуги не соответствуют ожиданиям клиентов, это может привести к потере рыночной доли.    Отсутствие инноваций:   * Недостаток инноваций и новых идей может сделать компанию менее конкурентоспособной на рынке.    Проблемы с уровнем обслуживания:   * Низкий уровень обслуживания клиентов может привести к потере доверия и уходу клиентов к конкурентам. |

## Экономические предпосылки

 Рыночный спрос:

* Идея может быть успешной, если существует высокий спрос на продукты или услуги, связанные с данной идеей. Необходимо провести исследование рынка, чтобы понять, насколько востребована концепция.

 Уникальность идей:

* Уникальные идеи или инновации могут создать конкурентное преимущество, привлекая внимание потребителей и обеспечивая уникальное предложение на рынке.

 Финансовая устойчивость:

* Для воплощения идеи в жизнь часто требуются финансовые ресурсы. Если есть доступ к достаточным финансовым средствам или возможность их привлечения, это может способствовать успешной реализации идеи.

 Эффективное управление:

* Эффективное управление проектом или бизнесом, основанным на идее, играет важную роль. Квалифицированный и опытный руководящий персонал может повысить шансы на успех

## Тенденции

 Цифровая трансформация:

* Быстрое развитие технологий, таких как искусственный интеллект, интернет вещей (IoT) и блокчейн, формируют цифровую трансформацию в различных отраслях.

 Устойчивость и Экология:

* Повышенное внимание к экологии и устойчивости. Предприятия стараются внедрять экологически чистые технологии и методы производства.

 Здоровье и технологии:

* Развитие цифровых технологий в области здравоохранения, телемедицины и здорового образа жизни.

## Заинтересованные лица

Может быть интересна работникам Ботанического сада СурГУ

### Основные задачи высокого уровня

| Заинтересованное лицо | Цель высокого уровня | Проблемы, возможности и замечания | Текущие решения |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### Позиционирование

* Целевая аудитория: Сотрудники ботанического сада Сургутского государственного университета.
* Позиция на рынке: Уникальное приложение для управления и взаимодействия с растениями, каталогом, интерактивной картой и общим чатом для сотрудников.

## Продвижение

## Каналы коммуникации: Внутренние корпоративные каналы, интранет, электронная почта, обучающие сессии для сотрудников.

## Расчет рынка

### Описание бизнес-модели

### Способ монетизации: Платформа может быть предоставлена бесплатно как внутренний инструмент для сотрудников. Монетизация может быть реализована через подписку на расширенные функциональности, поддержку или индивидуальные настройки.

### Объем рынка

### Объем рынка: Количество сотрудников ботанического сада, заинтересованных в удобном и эффективном управлении растениями и обмене информацией.

### Сегментирование и выявление своих клиентов

### Сотрудники Ботанического Сада:

### *Характеристики:* Ботаники, исследователи, сотрудники по уходу за растениями.

### *Потребности:* Управление и отслеживание растений, обмен опытом и знаниями, общение.

### Администрация и Управление:

### *Характеристики:* Руководители ботанического сада, административный персонал.

### *Потребности:* Мониторинг и анализ работы сада, эффективное управление и координация.

### Образовательные Цели:

### *Характеристики:* Студенты, исследователи, обучающиеся в ботаническом саду.

### *Потребности:* Доступ к образовательным материалам, взаимодействие с коллегами, обучение и исследование.

### Деление рынка по 3-м показателям:

### Географическое деление:

### *Региональные Ботанические Сады:* Приложение может быть нацелено на различные региональные ботанические сады, учитывая особенности климата и растительности.

### Организационное деление:

### *Типы Организаций:* Можно выделить различные типы организаций, например, университеты, научные институты, образовательные учреждения.

### Профессиональное деление:

### *Типы Специалистов:* Различные виды специалистов в ботанической сфере, такие как ботаники, ландшафтные дизайнеры, исследователи.

### Ценообразование

## Вероятность продажи:

## *Сегментированное Ценообразование:* Установление разных тарифов или пакетов услуг для различных сегментов пользователей (ботаники, администрация, образовательные учреждения).

## *Сезонные Спецпредложения:* Введение временных акций или скидок в периоды повышенного интереса к саду (например, в период цветения растений).

## Стремление к максимальной прибыли:

## *Уникальные Функции за Плату:* Введение дополнительных функций или контента, доступных за дополнительную плату (например, расширенные статистические данные, эксклюзивные материалы).

## *Премиум-Аккаунты:* Предоставление возможности подписки на премиум-аккаунты с дополнительными привилегиями.

## Затраты на продажу и эксплуатацию:

## *Подписные Планы:* Разработка подписных планов с различным уровнем функциональности и ценовой категорией.

## *Рекламные Партнерства:* Введение рекламных возможностей в приложении для привлечения дополнительного дохода от рекламных партнеров.

## Расчет Цены:

## Оценка Затрат:

## *Разработка и Техническая Поддержка:* Учесть затраты на разработку приложения и поддержку.

## *Маркетинг и Реклама:* Рассмотреть затраты на продвижение приложения.

## Определение Желаемой Прибыли:

## *Определение Маржинальной Прибыли:* Рассчитать желаемую маржу на каждую единицу товара или услуги.

## Адаптация Цены:

## *Анализ Конкурентов:* Изучить цены конкурентов и адаптировать свою ценовую политику с учетом уникальных особенностей приложения.

## Конкуренты

# BG-BASE:

# Плюсы: BG-BASE - это специализированная система для управления

# ботаническими садами. Она предоставляет инструменты для управления коллекциями

# растений, мониторинга их состояния, ведения документации и автоматизации процессов.

# Минусы: Требует долгосрочного внедрения и адаптации к потребностям

# конкретного ботанического сада.

# Illumitex Grower Insights (пример):

# Плюсы: Приложение Illumitex Grower Insights предоставляет инструменты

# для мониторинга и управления растениями в ботанических садах. Включает

# функциональность управления освещением и ростом растений.

# Минусы: Ориентировано на коммерческих производителей, и его

# функциональность может быть избыточной для внутреннего управления садом.

# BG-Map (пример):

# Плюсы: BG-Map - это инструмент для управления ботаническими садами с

# акцентом на картографическом представлении местоположения растений. Он может быть

# полезным для организаций, которые хотят визуализировать размещение растений на

# карте.

# Минусы: Не предоставляет обширной функциональности чата, галереи и

# общей коммуникации.

# BGManager:

# Плюсы: BGManager предлагает систему для управления ботаническим

# садом, включая учет растений, семян, земельных участков и других ресурсов. Он может

# быть настроен под специфические потребности сада.

# Минусы: Требует навыков настройки и внедрения, исключительно

# ориентирован на управление ресурсами.

# BGBotanic (пример):

# Плюсы: BGBotanic предоставляет комплексный набор инструментов для

# управления ботаническими садами, включая учет коллекции, управление

# местоположением растений и ресурсами, а также генетическое управление растениями.

# Минусы: Может быть сложным в настройке и требовать значительных

# затрат на обучение.

# Перспективы решения

**Прогноз:** Ожидается увеличение эффективности управления растениями, повышение вовлеченности сотрудников, улучшение обмена информацией и совместной работы.