

# Спецификация продукта (PRD): QuickStart — Платформа для мгновенного запуска интернет-магазинов

**Версия:** 1.0

**Дата:** 2025 г.

**Команда:** Neverlose

Спецификация продукта (PRD): QuickStart — Платформа для мгновенного запуска интернет-магазинов ..... 1

1. Общее описание продукта ..... 1

1.1. Цель продукта ..... 1

1.2. Целевая аудитория ..... 1

1.3. Ключевая ценность (Unique Value Proposition — UVP)..... 1

2. Функциональные требования (MVP Scope) ..... 1

2.1. Модуль регистрации и аккаунта ..... 2

2.2. Модуль управления товарами (Каталог — CRUD) ..... 2

2.3. Модуль конструктора магазина (Визуальный редактор) ..... 2

2.4. Модуль корзины и оформления заказа..... 3

2.5. Публичный фронтенд (Магазин для покупателей) ..... 3

3. Нефункциональные требования..... 3

3.1. Производительность..... 3

3.2. Удобство использования (Usability)..... 3

3.3. Надежность и безопасность ..... 4

3.4. Технологический стек (утверждён) ..... 4

4. Ограничения MVP (чего НЕ будет в первой версии) ..... 4

5. Основные пользовательские сценарии (User Stories)..... 4

6. Дорожная карта развития (Post-MVP) ..... 5

7. Критерии успеха и метрики для MVP ..... 5

# 1. Общее описание продукта

## 1.1. Цель продукта

Создать максимально простую и быструю платформу для запуска интернет-магазина, доступную для пользователей без технических знаний. Пользователь должен получить работающую витрину с возможностью приёма заказов в течение 30–60 минут после регистрации.

## 1.2. Целевая аудитория

### 1. Начинающие предприниматели (стартапы):

- a. Без технического бэкграунда.
- b. С ограниченным бюджетом.
- c. С потребностью в быстром тестировании бизнес-гипотезы.

### 2. Владельцы малого бизнеса (миграция):

- a. Использующие устаревшие или чрезмерно сложные платформы.
- b. Стремящиеся к снижению затрат на поддержку и увеличению скорости сайта.

## 1.3. Ключевая ценность (Unique Value Proposition — UVP)

«Магазин за день, а не за месяц. Никаких настроек — только продажи.»

# 2. Функциональные требования (MVP Score)

## 2.1. Модуль регистрации и аккаунта

- **Регистрация:** через email (обязательно) и социальные сети (опционально).
- **Автоматическое создание магазина:** сразу после регистрации пользователь получает уникальный субдомен формата myname.quicklaunch.com.
- **Личный кабинет (админка):** единый дашборд для управления всем магазином.

## 2.2. Модуль управления товарами (Каталог — CRUD)

- **Добавление товара (Create):**
  - Поля: Название, Описание, Цена (в рублях).

- **Обязательно:** одна фотография товара.
- Способ загрузки фото: Drag & Drop.
- *Исключено в MVP:* вариации (размер, цвет), инвентарь, скидки, несколько фото.
- **Просмотр списка товаров (Read):**
  - Отображение в виде простой таблицы или сетки (плитки).
  - Колонки: Изображение, Название, Цена, Действия.
- **Редактирование товара (Update):** изменение любых полей существующего товара.
- **Удаление товара (Delete):** с подтверждением действия.

## 2.3. Модуль конструктора магазина (Визуальный редактор)

- **Шаблоны:** ровно 3 адаптивных, чистых HTML-шаблона на выбор, сгруппированных по нишам:
  - Одежда и аксессуары.
  - Цифровые товары (ключи, файлы).
  - Услуги.
  - Каждый шаблон предзаполнен демо-контентом соответствующей тематики.
- **Редактор «кликай и меняй»:**
  - Пользователь видит превью своего магазина.
  - Кликает на любой редактируемый элемент (название магазина, описание товара, цвет кнопки).
  - Изменяет текст или выбирает цвет прямо в контексте, без открытия сложных боковых панелей.
- **Базовая кастомизация (ограниченный набор):**
  - Название магазина.
  - Логотип (загрузка 1 файла).
  - Основной цвет (выбор из фиксированной палитры). Цвет применяется к кнопкам «Купить» и заголовкам H1-H3.
  - *Исключено в MVP:* кастомный CSS/HTML, выбор шрифтов, изменение структуры макета (блоков).

## 2.4. Модуль корзины и оформления заказа

- **Корзина:** простая, без расчета доставки и скидок. Показывает добавленные товары и итоговую сумму.
- **Форма заказа:** сбор минимальной информации от покупателя:
  - Имя.
  - Email.
  - Адрес доставки (текстовое поле).

- **Процесс:** Покупатель нажимает «Оформить заказ» → вводит данные → получает подтверждение на email. Уведомление о новом заказе приходит на email владельца магазина.

## 2.5. Публичный фронтенд (Магазин для покупателей)

- Адаптивный дизайн (работа на всех устройствах).
- Главная страница (витрина) с товарами.
- Страница товара с фото, названием, описанием, ценой и кнопкой «В корзину».
- Страница корзины и оформления заказа.
- Контакты (базовая информация, email для связи).

## 3. Нефункциональные требования

### 3.1. Производительность

- Время загрузки страницы магазина (публичной части) < 2 секунд.
- Время отклика интерфейса админки на действия < 1 секунды.

### 3.2. Удобство использования (Usability)

- **Кривая обучения:** близка к нулю. Новый пользователь без инструкций должен понять базовый функционал за 5-10 минут.
- **Интерфейс:** минималистичный, интуитивный, без лишних элементов.
- **Контекстная помощь:** всплывающие подсказки для ключевых действий (например, «Добавьте фото товара для привлечения внимания»).

### 3.3. Надежность и безопасность

- Доступность сервиса 99% времени.
- Защита данных пользователей: хеширование паролей, HTTPS.
- Валидация всех входящих данных (формы заказов, загрузка файлов).

### 3.4. Технологический стек (утверждён)

- **Frontend:** Vue 3, TypeScript, Vite, Pinia, Vuetify 3, Vue Router.
- **Backend:** Go (фреймворк Gin).
- **База данных:** PostgreSQL.
- **Кэш:** Redis.
- **Хостинг:** облачный (например, Yandex Cloud / VK Cloud Solutions).

## 4. Ограничения MVP (чего НЕ будет в первой версии)

1. Нет вариаций товаров (размер, цвет).
2. Нет системы управления остатками (инвентарь).
3. Нет системы скидок и промокодов.
4. Нет интеграции с платёжными системами (оплата — по договоренности после заказа).
5. Нет интеграции со службами доставки.
6. Нет мультиязычности.
7. Нет расширенной SEO-настройки (только базовые мета-теги).
8. Нет мобильного приложения.

## 5. Основные пользовательские сценарии (User Stories)

1. Как новый предприниматель, я хочу зарегистрироваться и сразу получить ссылку на свой магазин, чтобы не тратить время на настройку домена и хостинга.
2. Как владелец магазина, я хочу добавить товар, просто перетащив на него фотографию и заполнив 3 поля, чтобы выложить ассортимент за 10 минут.
3. Как не-технический пользователь, я хочу изменить цвет кнопок в магазине, просто кликнув на них и выбрав из палитры, чтобы не искать настройки в дебрях админки.
4. Как покупатель, я хочу оформить заказ, указав только имя, email и адрес, чтобы процесс был быстрым и не требовал регистрации.
5. Как владелец бизнеса, я хочу получить уведомление на почту о новом заказе, чтобы оперативно связаться с клиентом.

## 6. Дорожная карта развития (Post-MVP)

### Фаза 2:

- Интеграция с ЮKassa/Сбэром для онлайн-оплат.
- Добавление вариаций товаров (размеры, цвета).
- Система скидок (% или фиксированная сумма).
- Базовая аналитика: просмотры товаров, количество заказов.

### Фаза 3:

- Интеграция с СДЭК/Voxberry для расчета доставки.
- Простой email-маркетинг (рассылка покупателям).

- SEO-инструменты (ручное редактирование title, description).

#### **Фаза 4:**

- Маркетплейс плагинов/приложений.
- Мультиязычность.
- White-label решение для агентств.

## **7. Критерии успеха и метрики для MVP**

- **Время от регистрации до публикации первого товара:** целевой показатель < 30 минут.
- **Коэффициент завершения регистрации (Sign-up Completion Rate):** > 70%.
- **NPS (Net Promoter Score) ранних пользователей:** > +30.
- **Количество технических поддержек, связанных с непониманием интерфейса:** < 10% от общего числа обращений.
- **Количество успешно созданных и опубликованных магазинов в первый месяц бета-теста:** 100.