

Запрос предложений (RFP): Разработка MVP для автострахования

Мы рады представить наш Запрос предложений (RFP) на разработку минимально жизнеспособного продукта (MVP) для клиентского портала по автострахованию. Этот документ описывает наш запрос к квалифицированным поставщикам, которые готовы сотрудничать с нами в реализации этого ключевого цифрового проекта.



Обзор Проекта и Цели RFP

Компания Auto Insurance успешно завершила этап исследования и анализа, определив бизнес-цели, объем работ и бэклог MVP. Мы готовы начать разработку клиентского портала и ищем квалифицированного поставщика для реализации этого проекта.

Надежный партнер по разработке

Выбрать надежного партнера, который будет сопровождать нас на протяжении всего процесса разработки MVP.

Безопасность и масштабируемость

Обеспечить соответствие решения отраслевым стандартам безопасности, масштабируемости и нормативным требованиям.

Бюджет и сроки

Достичь поставленных целей в рамках согласованного бюджета и установленных сроков.

Наши цели четко определены: выбрать партнера, который сможет создать не только функциональный, но и безопасный, масштабируемый портал, отвечающий потребностям наших клиентов.

Объем Работ MVP Клиентского Портала



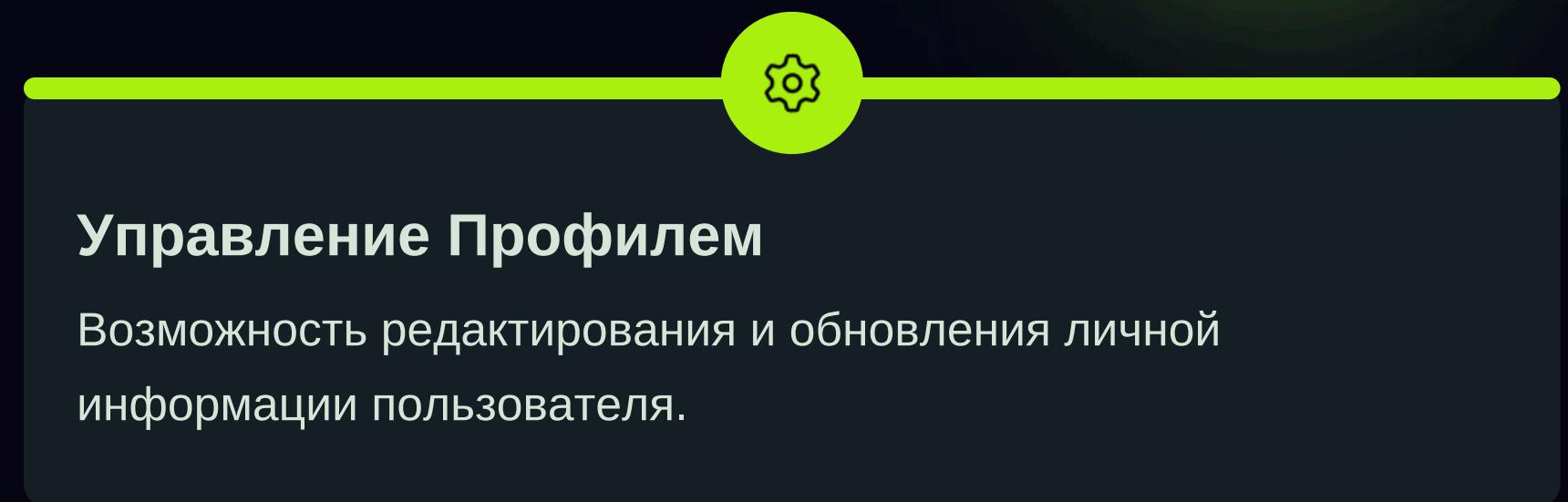
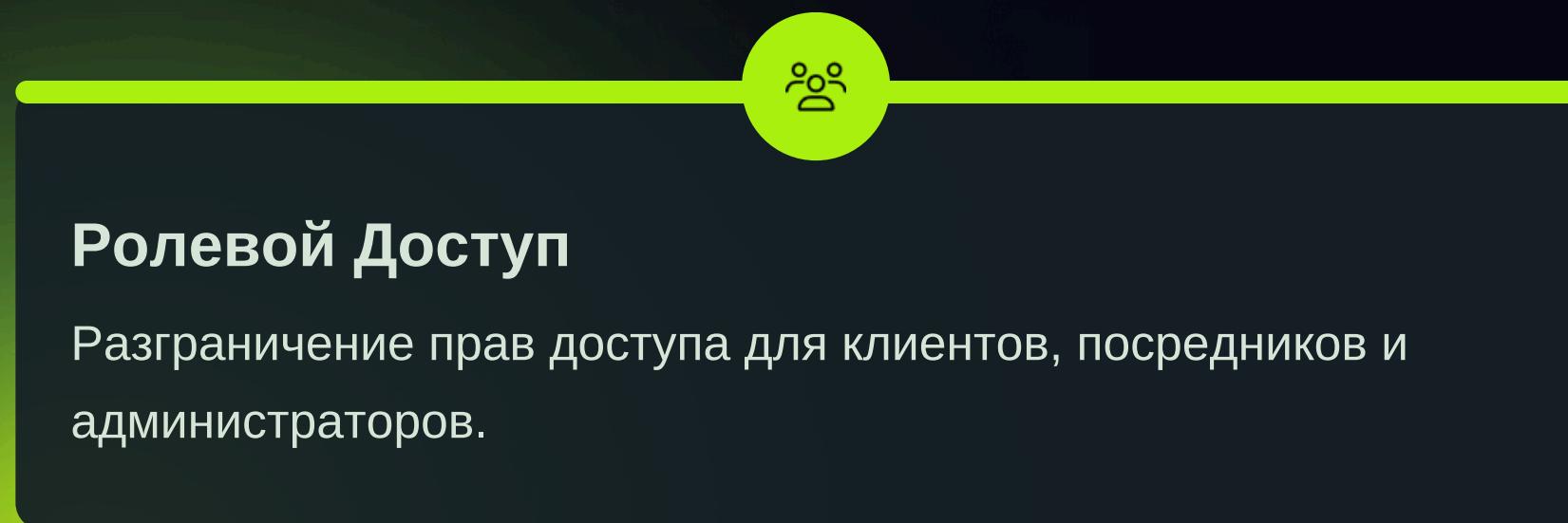
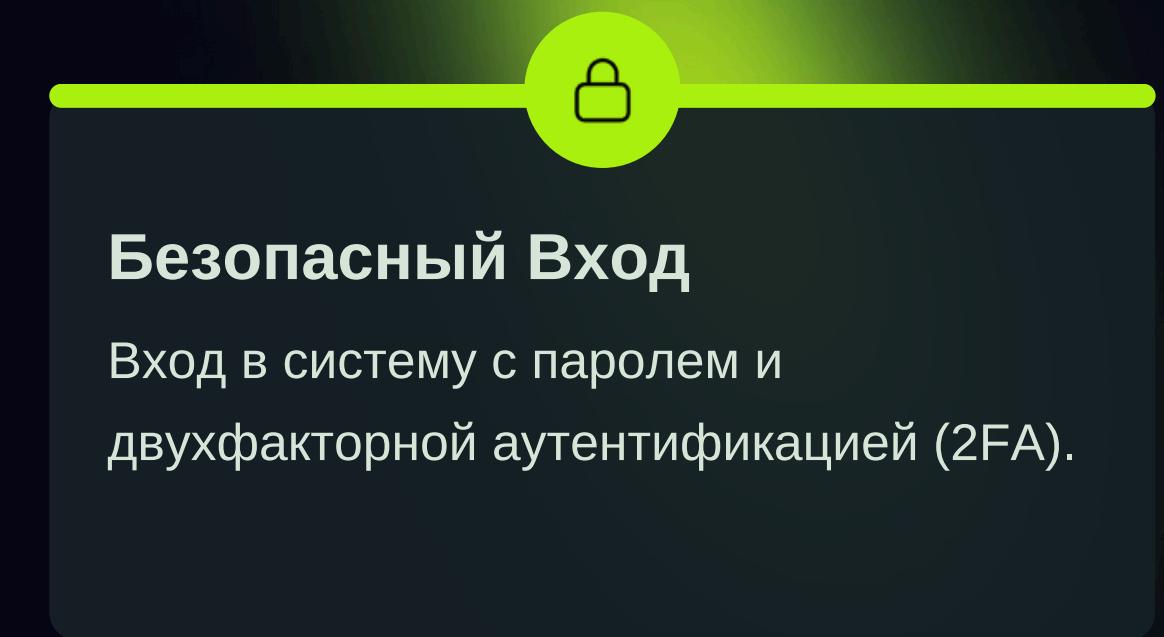
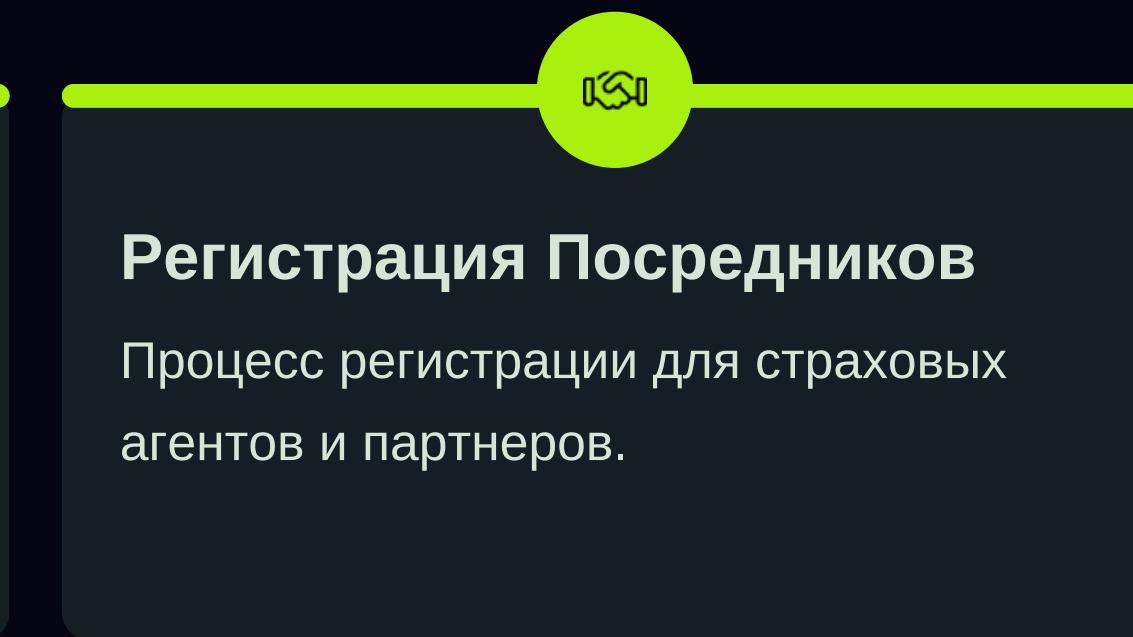
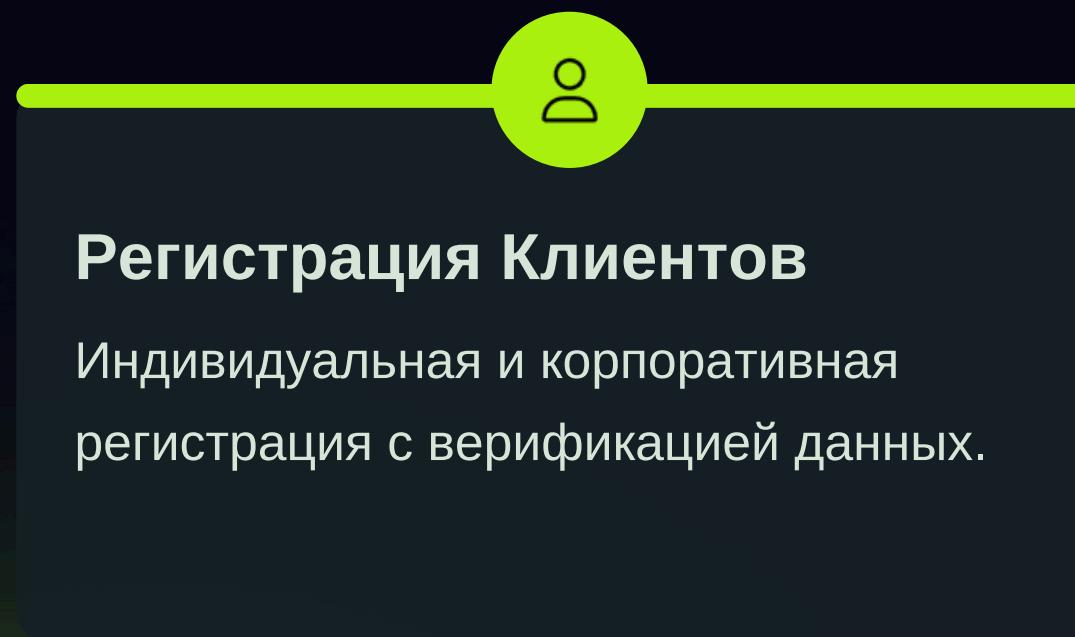
MVP клиентский портал предназначен для предоставления клиентам удобного и безопасного доступа к своим страховым полисам и услугам.

- **Безопасный доступ:** Создание клиентского портала с надежными механизмами авторизации и аутентификации.
- **Управление пользователями:** Реализация функций регистрации, управления профилями и ролями пользователей.
- **Управление страховыми планами:** Возможность просмотра, покупки, отмены и продления полисов.
- **Регистрация претензий:** Упрощенный процесс подачи и отслеживания страховых претензий.
- **Техническая поддержка:** Разработка технической архитектуры, документации и передача знаний для обеспечения долгосрочной поддержки.
- **Соответствие требованиям:** Обеспечение соблюдения всех требований по защите данных и безопасности.

Этот объем работ охватывает критически важные аспекты, которые обеспечат успешный запуск портала и его дальнейшее развитие.

Эпик 1: Аутентификация и Роли Пользователей

Первый эпик фокусируется на создании безопасной и гибкой системы управления пользователями и их доступом к порталу.



Надежная система аутентификации является краеугольным камнем безопасного клиентского портала.

Эпик 2: Управление Страховыми Планами

Этот эпик направлен на предоставление клиентам полного контроля над их страховыми полисами через портал.



- **Просмотр Планов:** Доступ к списку доступных страховых планов с подробным описанием.
- **Покупка/Подписка:** Удобный процесс приобретения новых страховых полисов.
- **Детали Полиса:** Просмотр текущих активных планов и всех деталей полиса.
- **Отмена/Продление:** Возможность легко отменить или продлить существующий план.
- **Обновление Данных:** Оперативное обновление личных или корпоративных данных, связанных с полисами.

Мы стремимся предоставить интуитивно понятный интерфейс, который упростит взаимодействие клиентов со своими страховыми продуктами.

Эпик 3: Регистрация и Отслеживание Претензий

Последний функциональный эпик улучшает опыт клиентов в случае возникновения страхового случая, делая процесс подачи и отслеживания претензий прозрачным и эффективным.



Создание Претензии

Простой пошаговый процесс подачи новой страховой претензии.



Загрузка Документов

Возможность загрузки подтверждающих документов и фотографий с места происшествия.



Отслеживание Статуса

Клиенты могут в режиме реального времени отслеживать статус своей претензии.



Связь с Администратором

Прямая связь с представителем компании по вопросам претензии.



Получение Уведомлений

Автоматические уведомления о изменениях статуса по электронной почте или SMS.

Эффективное управление претензиями является ключевым фактором удовлетворенности клиентов в страховой отрасли.

Нефункциональные Требования

Помимо основных функций, MVP должен соответствовать высоким стандартам в отношении нефункциональных аспектов, обеспечивая надежную и безопасную работу.

Безопасность

Соблюдение GDPR, сквозное шифрование данных, подробные журналы аудита для отслеживания всех операций.

Надежность

Обеспечение 99.5% времени безотказной работы и регулярное резервное копирование данных для предотвращения потерь.

Производительность

Быстрый отклик системы, обеспечивающий бесперебойную работу для всех пользователей.

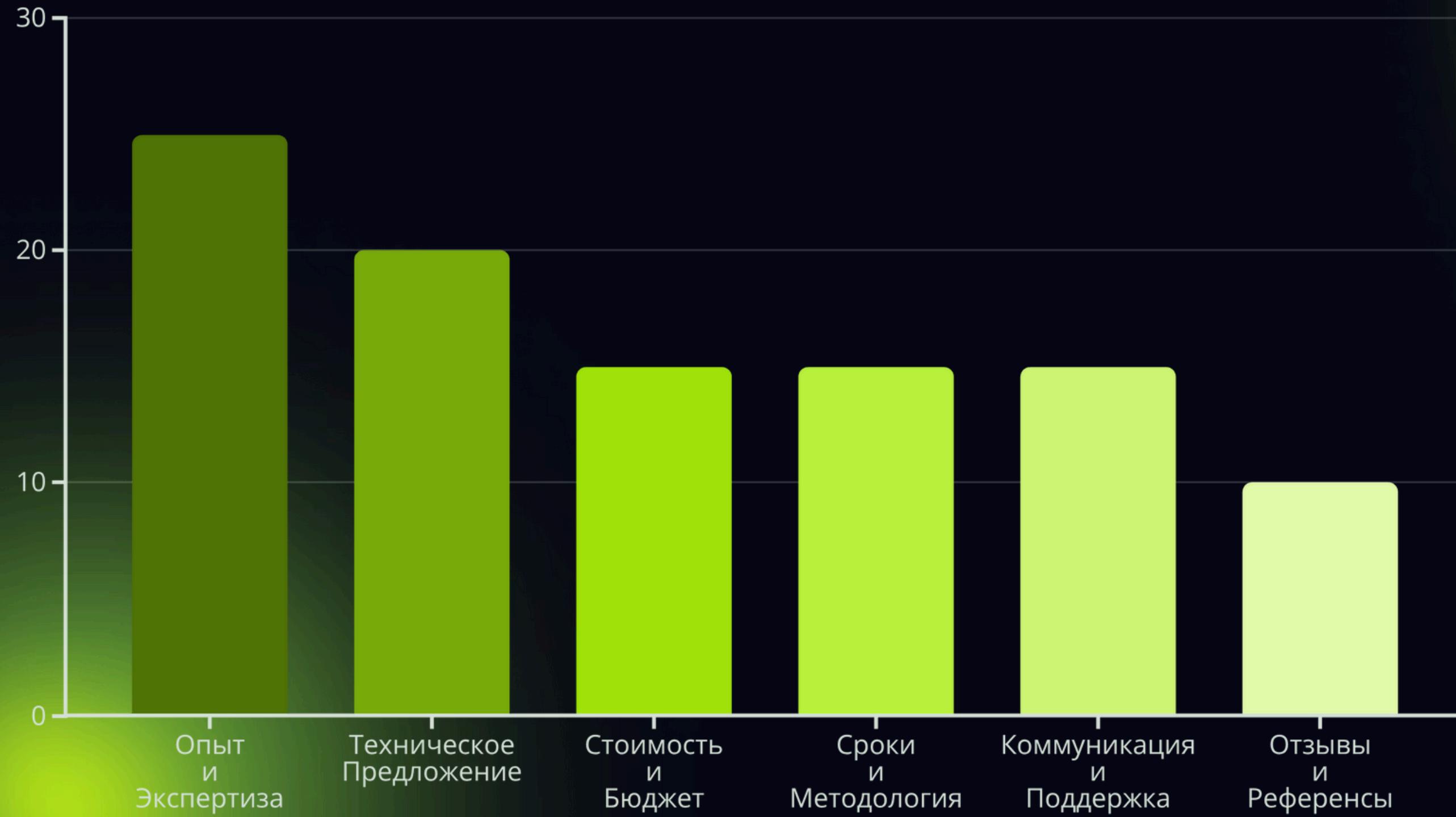
Масштабируемость

Способность системы адаптироваться и расти вместе с бизнес-потребностями и увеличением пользовательской базы.

Эти требования гарантируют, что портал будет стабильным, быстрым и защищенным, отвечая ожиданиям наших клиентов и регуляторным нормам.

Критерии Оценки Поставщиков

Выбор партнера будет основываться на всесторонней оценке следующих ключевых факторов:



Мы ищем партнера с доказанным опытом и способностью предоставлять высококачественные решения, которые соответствуют нашим стратегическим целям.

Ожидаемые Результаты и Хронология RFP

Для всесторонней оценки мы ожидаем от поставщиков предоставления подробной информации о своей компании и предложении.

От Поставщиков:

- Профиль Компании:** Обзор опыта и релевантных проектов.
- Техническое Предложение:** Детальное описание архитектуры и используемого технологического стека.
- План Проекта:** Подробный план с указанием сроков и этапов выполнения.
- Смета:** Полный расчет стоимости проекта.
- Управление Рисками:** Описание подхода к выявлению и управлению потенциальными рисками.

Процесс RFP:

Выпуск RFP

Официальная публикация запроса.

Крайний Срок Подачи

Дата окончания приема предложений.

Выбор и Контракт

Окончательный выбор поставщика и подписание договора.



Вопросы и Ответы
Сессия для уточнения деталей и ответов на вопросы поставщиков.

Оценка и Шорт-лист
Внутренняя оценка и отбор лучших кандидатов.

Мы ожидаем своевременного и полного предоставления всех необходимых материалов, чтобы обеспечить эффективный процесс оценки.



Приглашение к Сотрудничеству

Компания Auto Insurance ищет сильного и опытного партнера для создания MVP клиентского портала. Этот RFP является основой для ваших предложений и нашей последующей оценки.

Мы верим, что вместе мы сможем создать инновационный продукт, который изменит взаимодействие наших клиентов со страховыми услугами.

Мы с нетерпением ждем ваших предложений и возможности обсудить, как ваша экспертиза может помочь нам в достижении наших амбициозных целей.