Задание №3

Способы сбора требований:

1) Воркшопы

о Почему? Коллективная работа помогает снять все противоречия, обсудить нюансы и подготовить документ с финальными требованиями.

2) Интервью с заинтересованными лицами

○ Почему? Таким образом, можно понять, что они хотят видеть в проекте, их стратегические цели, какие боли пользователей хотят закрыть, исследовать технические особенности – интеграцию сервиса, например, исследовать невыявленные требования заинтересованных лиц, о которых они до этого не думали

3) Опросы (анкетирование)

о Почему? Чтобы выявить спектр требований большого кол-ва респондентов, максимально выявить скрытые требования

4) Анализ документов

о Почему? Изучение актуальной документации может помочь выявить способы улучшения бизнес-требований, а также понять их архитектурные ограничения.

5) Наблюдение за рабочим процессом

о Почему? Чтобы изучить проблемные зоны взаимодействия пользователей с сервисом, для дальнейшего его улучшения.

Список лиц для интервью:

1) Представитель маркетплейса

- Каковы основные цели и ожидания от сервиса WB Buyer?
- Какие интеграции с существующими системами вы считаете критически важными?
- Каковы ваши требования к пользовательскому интерфейсу?
- Какие данные вы хотите получать от WB Buyer для анализа?
- Каковы ваши требования по безопасности данных пользователей?
- Какие дедлайны вы ставите нам по разработке сервиса

• Какой бюджет проекта?

2) Менеджер проекта WB Buyer

- Каковы основные этапы разработки сервиса?
- Какие критерии успеха вы определили для WB Buyer?
- Как будет организовано взаимодействие между командами разработки и маркетплейса? Будут ли предусмотрены презентации этапов разработки сервиса?
- Какие ограничения по времени и ресурсам существуют?
- Как вы планируете управлять изменениями требований в процессе разработки?

3) Команда разработчиков (тимлиды каждой команды)

- Какие технологии вы решили использовать для реализации сервиса?
- Каковы основные технические сложности? На какие этапы разработки требуется больше времени и сколько?
- Как будет организована работа над интеграциями с другими сервисами?
- Какие инструменты для совместной работы вы планируете использовать?
- Как вы планируете тестировать функциональность и производительность сервиса?

4) Конечные пользователи (покупатели)

- Какие функции вы бы хотели видеть в сервисе?
- Какие зарубежные товары вы бы хотели 100% видеть в сервисе?
- Насколько важна для вас возможность отслеживания статуса заказа?
- Какие способы оплаты для вас предпочтительнее?
- Какими сервисами вы уже пользуетесь для заказов зарубежных товаров? С какими проблемами вы сталкивались?

5) Операторы по поддержке клиентов WB Buyer

- Какие самые частые запросы и проблемы от пользователей вы наблюдали в своей работе, возможно, в похожих сервисах?
- Какой функционал вы считаете необходимым для улучшения поддержки? И облегчения вашей работы?
- Какие личные данные клиентов вам необходимы для обработки их вопросов по заказам?
- Каковы основные трудности во взаимодействии с клиентами?
- Как вы оцениваете существующую документацию для поддержки пользователей?
- Какие инструменты вы используете для обработки запросов клиентов?

Опросный лиц для анкетирования:

1) Как часто покупаете товары из-за рубежа?	
∘ Pa ∘ Pa ∘ He	з в год или реже з в полгода з в месяц есколько раз в месяц икогда
2) Каким образом Вы покупаете товары из-за рубежа?	
0	Посредники СДЭК Телеграмм-каналы Другое
3) Какие товары вы чаще всего заказываете из-за рубежа?	
0 0 0	Одежда Обувь Косметика Электроника Другое ким критериям вы выбираете, где заказывать товары из-за
рубежа?	
0 0 0	Отзывы Рекомендации Реклама Соц. сети Друзья/знакомые Другое
a. b. c.	е трудности возникают при заказах из-за границы? Долгая доставка Проблемы с возвратом Высокие таможенные сборы Проблемы с отслеживанием

е. Наценка продавца-посредника

f. Другие (уточните)

олько Вас беспокоят возможные задержки на таможнях, бежных странах ваших заказов?
овсем не беспокоят е беспокоят не беспокоят, если задержка небольшая (1-2 недели) еспокоят, если задержка большая (>= 3 неделям) еспокоят всегда, хочу все вовремя
ли такие товары, которые Вы никогда не заказывали из бежных стран? Почему?
кий ответ
е факторы влияют на выбор магазина для заказа товаров из-за ицы?
Цена Ассортимент Отзывы Сроки доставки Репутация магазина
олько важно для вас получать информацию о статусе заказа в ьном времени?
Очень важно Важно Не важно
Были ли такие ситуации, что товар нельзя было вернуть даже он подлежит возврату?
Да Нет
то бы вы хотели улучшить/изменить на существующих рормах покупки товаров из-за рубежа, которыми вы пользовались?
Добавить функции отслеживания заказа Добавить функцию оплаты после получения Улучшить интерфейс взаимодействия оформления заказа Добавить опции быстрой доставки Другое

- 12) Какой способ оплаты вы бы предпочли?
 - о Привязанная банковская карта
 - о СБП
 - о Электронные кошелек
 - о Другие...
- 13) Насколько вы были удовлетворены вашими методами покупки зарубежных товаров?
 - о Полностью удовлетворен
 - о Частично удовлетворен
 - о Совсем не удовлетворен
- 14) Какие функции вы бы хотели видеть в сервисе WB Buyer?

Краткий ответ...

15) Если у вас появились мысли, с которыми хотите поделиться, напишите!

Краткий ответ...

На основании проведенного интервью с заказчиком, сформулируйте требования к сервису WB Buyer:

- 1. Бизнес-требования
 - о Создать минимально жизнеспособный продукт, который должен обрабатывать 200—300 заказов для проверки гипотез. В дальнейшем проект может быть приостановлен или продолжен в зависимости от подтверждения гипотез.
 - о Продукт должен быть востребован среди пользователей, а экономическая составляющая должна сходиться.
 - Оптимизация логистики и складского хранения с целью сокращения издержек.
 - о Проект должен поддерживать интеграцию с внешними системами складирования и доставки для плавного транспортного пути товара.
 - Все финансовые операции должны происходить в рублях через стандартные платежные системы маркетплейса.
 - Обеспечить возможность доставки в различные страны, с приоритетом на определение ключевых регионов после запуска MVP.

2. Пользовательские требования

- о Интерфейс должен быть интуитивно понятным, стилистически адаптированным под маркетплейс.
- о Пользователь должен иметь возможность отслеживать путь заказа с точной информацией о текущем статусе.
- о Интерфейс должен поддерживать русский и английский языки.
- Пользователи должны получать уведомления о задержках доставки и пересчете сроков.
- о Включение существующих каналов поддержки (чат-боты, колл-центры) для помощи пользователям.

3. Функциональные требования

- о Система должна позволять пользователям оформлять заказы, предоставлять информацию о стоимости доставки и процессе транспортировки.
- Взаимодействие с партнёрами в сфере логистики и обеспечение автоматического обмена информацией о товарах на складах, границе, ПВЗ (необходимо, как минимум, для возможности отслеживать статус заказа пользователем).
- Автоматическое формирование и передача документов для таможенного оформления заказов, включая обработку паспортных данных пользователей.
- Обеспечение платежей в рублях через стандартные платежные системы маркетплейса WB.
- о Система должна собирать и хранить данные по каждому заказу для последующего анализа (популярность товаров, эффективность логистики и т.д.).
- Обеспечение возможности работы с зарубежными магазинами через прямую интеграцию или парсинг данных.

4. Нефункциональные требования

- о Система должна обеспечивать стабильную работу при нескольких сотнях активных пользователей, тестируя гипотезы в рамках MVP.
- о Должны быть исключены возможности утечек данных и кибератак, система должна защищать конфиденциальную информацию пользователей.
- о Система должна быть готова к масштабированию в случае успеха MVP.
- о Обеспечить минимальные задержки при обработке заказов и взаимодействии с логистическими системами.
- о MVP должен быть разработан и запущен в течение 6 месяцев.
- о Бюджет не ограничен, но будет зависеть от часов разработки.