

## **Задание №3**

### **Способы сбора требований:**

#### **1) Воркшопы**

- 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)**

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

#### **4) Анализ документов**

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

#### **5) Наблюдение за рабочим процессом**

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

### **Список лиц для интервью:**

#### **1) Департамент управления складами**

- Какие данные о складе и товарах должны поступать в WB Buyer?
- Какие функции сервиса WB Buyer важны для работы складов?
- Какие ошибки или задержки вы хотите устранить благодаря этому сервису?
- Каковы ваши требования к учету остатков и возвратов?

- Какие интеграции с другими системами складского учета уже есть или планируются?

## 2) Представитель маркетплейса

- Каковы цели создания WB Buyer?
- Какие бизнес-показатели важны для вас в рамках проекта?
- Какие процессы вы планируете автоматизировать с помощью WB Buyer?
- Какие данные должны быть доступны для аналитики?
- Какие дедлайны и бюджеты установлены для проекта?
- Кто будет ответственным за согласование этапов разработки и требований?

## 3) Департамент транспортной логистики

- Какие данные вам нужны от WB Buyer для оптимизации доставки?
- Какая информация о заказах должна передаваться в логистические системы?
- Какие сроки доставки вы ожидаете обеспечить через сервис?
- Какие сценарии возврата товара нужно учитывать?
- Какова ваша текущая схема взаимодействия с международными поставщиками?

## 4) Главный по ПВЗ (Пункты выдачи заказов)

- Какие данные о заказах вы хотите видеть для работы с ними?
- Какую информацию необходимо передавать клиентам о статусе заказов?
- Какие функции должны быть в сервисе WB Buyer для управления ПВЗ?
- С какими проблемами вы сталкиваетесь при обработке заказов?
- Какие инструменты вам нужны для улучшения взаимодействия с клиентами?

## 5) Кто-то из руководства ИТ (тимлид)

- Каковы технические требования к инфраструктуре WB Buyer?
- Какие технологии, используемые в маркетплейсе, должны быть учтены при разработке?
- Какие риски вы видите при интеграции с существующими системами?
- Какова политика обновлений и поддержки со стороны ИТ-департамента?
- Какие параметры производительности критически важны?

## 6) Департамент информационной безопасности

- Каковы основные риски, связанные с защитой данных пользователей?
- Какие стандарты безопасности необходимо соблюдать?
- Какие механизмы шифрования и защиты данных вы рекомендуете?
- Какие требования к мониторингу и аудиту безопасности вы выдвигаете?
- Какую информацию нельзя хранить в системе, и почему?

## Опросный лист для анкетирования:

(как я поняла здесь должны быть вопросы, чтобы выявить потребности, общие вопросы, если это не так, исправлю)

1) Как часто покупаете товары из-за рубежа?

- ☐ Раз в год или реже
- ☐ Раз в полгода
- ☐ Раз в месяц
- ☐ Несколько раз в месяц
- ☐ Никогда

2) Каким образом Вы покупаете товары из-за рубежа?

- ☐ Посредники
- ☐ СДЭК
- ☐ Телеграмм-каналы
- ☐ Другое ...

3) Какие товары вы чаще всего заказываете из-за рубежа?

- ☐ Одежда
- ☐ Обувь
- ☐ Косметика
- ☐ Электроника
- ☐ Другое ...

4) По каким критериям вы выбираете, где заказывать товары из-за рубежа?

- ☐ Отзывы
- ☐ Рекомендации
- ☐ Реклама
- ☐ Соц. сети
- ☐ Друзья/знакомые
- ☐ Другое...

5) Какие трудности возникают при заказах из-за границы?

- a. Долгая доставка
- b. Проблемы с возвратом
- c. Высокие таможенные сборы
- d. Проблемы с отслеживанием

- e. Наценка продавца-посредника
- f. Другие (уточните)

6) Насколько Вас беспокоят возможные задержки на таможнях, зарубежных странах ваших заказов?

- ☐ Совсем не беспокоят
- ☐ Не беспокоят, если задержка небольшая (1-2 недели)
- ☐ Беспокоят, если задержка большая ( $\geq 3$  неделям)
- ☐ Беспокоят всегда, хочу все вовремя

7) Есть ли такие товары, которые Вы никогда не заказывали из зарубежных стран? Почему?

Краткий ответ...

8) Какие факторы влияют на выбор магазина для заказа товаров из-за границы?

- ☐ Цена
- ☐ Ассортимент
- ☐ Отзывы
- ☐ Сроки доставки
- ☐ Репутация магазина

9) Насколько важно для вас получать информацию о статусе заказа в реальном времени?

- ☐ Очень важно
- ☐ Важно
- ☐ Не важно

10) Были ли такие ситуации, что товар нельзя было вернуть даже если он подлежит возврату?

- ☐ Да
- ☐ Нет

11) Что бы вы хотели улучшить/изменить на существующих платформах 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?

- Привязанная банковская карта
- СБП
- Электронные кошелек
- Другие...

13) Насколько вы были удовлетворены вашими методами покупки зарубежных товаров?

- Полностью удовлетворен
- Частично удовлетворен
- 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

- 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.
- Продукт должен быть востребован среди пользователей, а экономическая составляющая должна сходиться.
- Оптимизация логистики и складского хранения с целью сокращения издержек.
- 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

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

## 3. Функциональные требования

- 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.
- 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

- Система должна обеспечивать стабильную работу при нескольких сотнях активных пользователей, тестируя гипотезы в рамках MVP.
- Должны быть исключены возможности утечек данных и кибератак, система должна защищать конфиденциальную информацию пользователей.
- Система должна быть готова к масштабированию в случае успеха MVP.

- Обеспечить минимальные задержки при обработке заказов и взаимодействии с логистическими системами.
- MVP должен быть разработан и запущен в течение 6 месяцев.
- Бюджет не ограничен, но будет зависеть от часов разработки.