
Vision and Scope Document

for

Psycho.io

Version 1.0 approved

Prepared by SBTTeam

15/03/2021

Table of Contents

Table of Contents	ii
Revision History	ii
1. Business Requirements	1
1.1. Background	1
1.2. Business Opportunity	1
1.3. Business Objectives and Success Criteria	1
1.4. Customer or Market Needs	1
1.5. Business Risks	1
2. Vision of the Solution	2
2.1. Vision Statement	2
2.2. Major Features	2
2.3. Assumptions and Dependencies	2
3. Scope and Limitations	2
3.1. Scope of Initial Release	2
3.2. Scope of Subsequent Releases	2
3.3. Limitations and Exclusions	3
4. Business Context	3
4.1. Stakeholder Profiles	3
4.2. Project Priorities	4
4.3. Operating Environment	4

Revision History

Name	Date	Reason For Changes	Version

1. Business Requirements

Продукт представляє собою веб сайт психологічної підтримки студентів, з системою ролей (Адміністратор, Психотерапевт(Лікар), Студент). За допомогою сайту Студент може спілкуватися з Лікарем і отримувати від нього поради стосовно свого психологічно здоров'я. Також має бути можливість створення запису до лікаря (вказати день тижня, обрати лікаря), а також можливість спілкування з лікарем (обмін приватними повідомленнями).

1.1. Background

В даний момент, (під час карантину) всім людям і заодно студентам дуже тяжко жити в ізоляції. Живе спілкування не може бути замінено на онлайн, тому багато хто не справляється і починає впадати в депресію. З допомогою цього додатку можна зменшити кількість нещасних студентів.

1.2. Business Opportunity

На сьогодні сайтів аналогів практично немає, основними конкурентами є сайти які просто пропонують психологічну підтримку людям, або ж рекламують свої послуги в інтернеті.

1.3. Business Objectives and Success Criteria

Так як це соціальний проект, особливого прибутку він приносити не може. Але є можливість створити контракт з аптеками і виробниками ліків, які в майбутньому будуть пропонуватися Лікарями.

1.4. Customer or Market Needs

На сучасного студента кожного дня звалюється дуже багато різної інформації. Вона може нести в собі як позитивні так і негативні моменти. Крім того є ще різні життєві події які також впливають на психічне здоров'я студента. У звичайний період це можна було вирішити живим спілкуванням і новими знайомствами або обміном переживаннями, але зараз карантин і такої можливості немає. До того ж багато хто може потребувати саме допомоги Лікаря, але з певних причин боїться або не хоче йти до нього на живий сеанс. Для цього й розробляється наш Продукт. Він дозволяє контактувати Студенту і Лікаря не вживу і в будь який час. Також це є безкоштовно що теж є вагомою причиною для Студента і крім того надає Студенту можливість боротися зі своїми психологічними проблемами.

1.5. Business Risks

Серед ризиків можна виділити проблему бажання розробки самого програмного забезпечення. (Програмісти не хочуть працювати за даремно) Також є проблема знаходження відповідних Лікарів, які будуть користуватися Продуктом. Цю проблему можна вирішити запропонувавши роботу студентам або тільки по закінченню університету особам без досвіду роботи. Так як для них це є хороша можливість

отримати досвід роботи. Є невеликий ризик відсутності студентів, які захочуть користуватися продуктом, але він дуже не значний і можна перестрахуватися за допомогою реклами свого продукту.

2. Vision of the Solution

В довгострокових цілях ми маємо на меті залучити до користування нашим проектом не тільки студентів нашого університету, а й студентів з інших університетів Львова, та України. Для цього ми плануємо залучити на ролі лікарів - студентів з медичних університетів і поширювати рекламу нашого продукту в студентських спільнотах в інтернеті, та вживу.

2.1. Vision Statement

За допомогою нашого продукту студенти-лікарі зможуть отримати перший досвід за власним професійним спрямуванням, та решта студентів зможе отримати кваліфіковану психологічну допомогу. В подальшому для отримання прибутку з проекту можливе додавання реклами медичних препаратів на сайт.

2.2. Major Features

Серед головних особливостей нашого сайту:

- Спілкування з лікарем в будь який момент часу;
- Можливість обрати будь якого лікаря для спілкування;
- Можливість створити запис на сеанс з лікарем;

2.3. Assumptions and Dependencies

Перш за все ми плануємо зв'язатися з спільнотами медичних університетів для залучення студентів-лікарів. Також для просування нашого продукту ми зв'яжемося з студ-радами університетів і запропонуємо їм прорекламувати наш продукт серед студентів. В подальшому можна зв'язатися з аптеками або з постачальниками ліків.

3. Scope and Limitations

<The project scope defines the concept and range of the proposed solution. It's also important to define what will not be included in the product. Clarifying the scope and limitations helps to establish realistic expectations of the many stakeholders. It also provides a reference frame against which proposed features and requirements changes can be evaluated. Proposed requirements that are out of scope for the envisioned product must be rejected, unless they are so beneficial that the scope should be enlarged to accommodate them (with accompanying changes in budget, schedule, and/or resources).>

3.1. Scope of Initial Release

<Describe the intended major features that will be included in the initial release of the product. Consider the benefits the product is intended to bring to the various customer communities, and

generally describe the product features and quality characteristics that will enable it to provide those benefits. Avoid the temptation to include every possible feature that any potential customer category might conceivably want some day. Focus on those features and product characteristics that will provide the most value, at the most acceptable development cost, to the broadest community.>

3.2. Scope of Subsequent Releases

<If a staged evolution of the product is envisioned over time, indicate which major features will be deferred to later releases.>

3.3. Limitations and Exclusions

<Identify any product features or characteristics that a stakeholder might anticipate, but which are not planned to be included in the new product.>

4. Business Context

4.1. Stakeholder Profiles

Example:>

	Organization	Major value	Role	Interest	Influence	Expectations	Ways to manage expectations
John	COO	здатність виконувати абсолютно нові завдання або функції	Спонсор	Високий	Високий	Це повинно бути зроблено вчасно і в рамках існуючого бюджету	Часте оновлення та участь у важливих рішеннях
Khristine	CPO	відповідність чинним стандартам або нормам	Керівний комітет	Високий	Високий	Грошовий контроль	Детальна практика бухгалтерського обліку
George	Customer support	підвищення продуктивності праці	Системний юзер	Високий	Низький	Поліпшення роботи та краща продуктивність	Участь у всіх заходах щодо мозкового штурму.

4.2. Project Priorities

Dimension	Driver (state objective)	Constraint (state limits)	Degree of Freedom (state allowable range)
Schedule	Реліз 1.0 повинен бути наданий протягом 3 місяців		
Features			Принаймні 70% функцій пріоритету 1 мають бути у версії 1.0
Quality			Реліз 1.0 може містити до 5% не критичних дефектів
Staff		На час проекту доступні 4 штатних співробітника	
Cost			Допустиме перевищення до 20% від початкової оцінки

4.3. Operating Environment

- Ця система допомагає студентам зрозуміти свої психологічні проблеми та підтримати їх у потрібний час. Користувачі не мають географічного поширення (вони межах однієї країни). Усі користувачі знаходяться в єдиному часовому поясі. Постійний доступ до системи дуже важливий, проблеми з психічним здоров'ям не можуть чекати.