**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** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# **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).*

## **Background**

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

## **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.*

## **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.*

## **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 спілкування 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 розробляться наш Продукт. Він дозволяє контактувати Студенту і Лікарю 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.*

## **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 но закінчившим університет 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.*

# **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.

## **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.

## **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;

## **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.

# **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).>*

## **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.>*

## **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.>*

## **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.>*

# **Business Context**

*<This section summarizes some of the business issues around the project, including profiles of major customer categories, assumptions that went into the project concept, and the management priorities for the project.>*

## **Stakeholder Profiles**

*<Stakeholders are individuals, groups, or organizations that are actively involved in a project, are affected by its outcome, or can influence its outcome. The stakeholder profiles identify the customers for this product and other stakeholders, and states their major interests in the product. Characterize business-level customers, target market segments, and different user classes, to reduce the likelihood of unexpected requirements surfacing later that cannot be accommodated because of schedule or scope constraints. For each stakeholder category, the profile includes the major value or benefits they will receive from the product, their likely attitudes toward the product, major features and characteristics of interest, and any known constraints that must be accommodated. Examples of stakeholder value include:*

* *improved productivity*
* *reduced rework*
* *cost savings*
* *streamlined business processes*
* *automation of previously manual tasks*
* *ability to perform entirely new tasks or functions*
* *conformance to current standards or regulations*
* *improved usability or reduced frustration level compared to current applications*

*Example:>*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Stakeholder*** | ***Major Value*** | ***Attitudes*** | ***Major Interests*** | ***Constraints*** |
| *executives* | *increased revenue* | *see product as avenue to 25% increase in market share* | *richer feature set than competitors; time to market* | *maximum budget = $1.4M* |
| *editors* | *fewer errors in work* | *highly receptive, but expect high usability* | *automatic error correction; ease of use; high reliability* | *must run on low-end workstations* |
| *legal aides* | *quick access to data* | *resistant unless product is keystroke-compatible with current system* | *ability to handle much larger database than current system; easy to learn* | *no budget for retraining* |

## **Project Priorities**

*<Describe the priorities among the project’s requirements, schedule, and budget. The table below may be helpful in identifying the parameters around the project’s key drivers (top priority objectives), constraints to work within, and dimensions that can be balanced against each other to achieve the drivers within the known constraints. For more information, see chapter 2 of* Creating a Software Engineering Culture *by Karl E. Wiegers (Dorset House, 1996). Examples:>*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Dimension*** | ***Driver (state objective)*** | ***Constraint (state limits)*** | ***Degree of Freedom (state allowable range)*** |
| *Schedule* | *release 1.0 to be available by 10/1, release 1.1 by 12/1* |  |  |
| *Features* |  |  | *70-80% of high priority features must be included in release 1.0* |
| *Quality* |  |  | *90-95% of user acceptance tests must pass for release 1.0, 95-98% for release 1.1* |
| *Staff* |  | *maximum team size is 6 developers + 4 testers* |  |
| *Cost* |  |  | *budget overrun up to 15% acceptable without executive review* |

## **Operating Environment**

*<Describe the environment in which the system will be used and define the major availability, reliability, performance, and integrity requirements. This information will significantly influence the definition of the system’s architecture. Consider questions such as:*

* *Are the users widely distributed geographically or located close to each other? How many time zones are they in?*
* *When do the users in various locations need to access the system?*
* *Where is the data generated and used? How far apart are these locations? Does the data from multiple locations need to be combined?*
* *Are specific maximum response times known for accessing data that might be stored remotely?*
* *Can the users tolerate service interruptions or is continuous access to the system critical for the operation of their business?*
* *What access security controls and data protection requirements are needed?>*