**Документ о концепции и границах проекта**

**(Борисов А.Д., Ким З.В., Коретко В.М.)**

**Приложение для построения туристических маршрутов “TripSmart”**

**1. Бизнес-требования**

**1.1. Исходные данные:**

Современные путешественники сталкиваются с проблемой поиска и планирования индивидуальных маршрутов, которые соответствуют их интересам и предпочтениям. Существующие приложения либо предлагают готовые туры, либо имеют недостаточную персонализацию маршрутов. Необходимо создать приложение, которое предоставит пользователям возможность создавать персонализированные туристические маршруты с учетом их интересов и актуальной информации, такой как изменения погоды и текущие события.

**1.2. Возможности бизнеса**

Пользователь открывает приложение и выбирает направление поездки. Приложение собирает предпочтения пользователя (интересы, активность, бюджет) и генерирует персонализированный маршрут с интерактивной картой. Маршрут может быть изменен в реальном времени на основе погодных условий и локальных событий. Туристические агентства и гиды могут предлагать свои готовые маршруты и экскурсии через платформу. Используются технологии GPS-навигации, динамического построения маршрутов, интеграция с API погодных сервисов и социальной сети для обмена маршрутами.

**1.3. Бизнес-цели**

**Бизнес-цели-1:**  
Увеличить количество активных пользователей на 50% в течение 12 месяцев после первого выпуска приложения.

Масштабы: Общее количество зарегистрированных и активных пользователей за период.

Способ измерения: Анализ статистики использования через встроенную систему аналитики (Google Analytics, Firebase).

Показатели в прошлом: 0 пользователей (до первого выпуска).

Планируемые показатели: 50 000 активных пользователей через 12 месяцев.

Обязательные показатели: Не менее 30 000 активных пользователей через 12 месяцев.

чч

**Бизнес-цели-2:**  
Увеличить доход от встроенной рекламы и партнерских соглашений на 20% в течение 6 месяцев после первого выпуска.

Масштабы: Объем дохода от рекламы и партнерских программ в приложении.

Способ измерения: Отчеты по доходам от партнеров (Google AdSense, внутренние партнерские программы).

Показатели в прошлом: 0 рублей (до запуска первой версии).

Планируемые показатели: Ежемесячный доход от рекламы и партнерских программ — 1 000 000 рублей.

Обязательные показатели: Минимальный доход 600 000 рублей через 6 месяцев после выпуска.

**Бизнес-цели-3:**  
Снизить процент пользователей, отказывающихся от использования приложения после первой недели, на 30% в течение 3 месяцев после первого выпуска.

Масштабы: Процент оттока пользователей через неделю после установки приложения.

Способ измерения: Анализ пользовательских данных с помощью встроенных систем аналитики (Firebase, Amplitude).

Показатели в прошлом: Нет данных (до запуска).

Планируемые показатели: Снижение оттока до 40% через 3 месяца.

Обязательные показатели: Максимальный отток не должен превышать 50%.

**1.4. Критерии успеха**

**Критерии успеха-1:**  
Не менее 70% новых пользователей, установивших приложение, должны создавать персонализированные маршруты в течение первой недели использования в течение 6 месяцев после выпуска.

**Критерии успеха-2:**  
Достичь увеличения среднего рейтинга приложения в магазинах App Store и Google Play до 4.5 звезды и выше в течение 6 месяцев после выпуска.

**Критерии успеха-3:**  
70% пользователей, использующих приложение не менее одного раза в месяц, должны возвращаться к использованию приложения повторно в течение следующего месяца в течение 6 месяцев после выпуска.

**1.5. Положение о концепции проекта**

Для путешественников и туристов, которые хотят легко и быстро планировать уникальные маршруты, это приложение “TripSmart”, является мобильным приложением для создания персонализированных маршрутов, которое предлагает интерактивные карты, GPS-навигацию и динамическую адаптацию маршрутов, в отличие от существующих приложений, которые предоставляют статические готовые туры, наш продукт автоматически корректирует маршрут в реальном времени с учетом изменений погоды и дорожной обстановки, что делает путешествие более удобным и безопасным.

**1.6. Бизнес-риски**

**Бизнес-риски-1:**  
Низкая популярность приложения среди пользователей в первые месяцы после выпуска может привести к снижению интереса к проекту и недостаточному объему финансирования для дальнейшего развития. (Вероятность: 0,5, Ущерб: 7)

**Бизнес-риски-2:**  
Некорректное отображение маршрутов и недостаточная точность GPS-навигации могут снизить доверие пользователей и негативно сказаться на рейтинге приложения в магазинах. (Вероятность: 0,4, Ущерб: 6)

**Бизнес-риски-3:**  
Появление новых конкурентов с аналогичными функциями и более агрессивным маркетингом может снизить количество новых установок и удержание текущих пользователей. (Вероятность: 0,6, Ущерб: 8)

**Бизнес-риски-4:**  
Задержки в разработке функции динамической адаптации маршрутов из-за изменений в погодных условиях и событий могут негативно повлиять на репутацию и сроки выпуска обновлений. (Вероятность: 0,5, Ущерб: 5)

**Бизнес-риски-5:**  
Отсутствие достаточного количества партнеров (музеев, кафе, достопримечательностей) для интеграции в приложение может снизить привлекательность персонализированных маршрутов. (Вероятность: 0,3, Ущерб: 4)

**1.7. Предположения и зависимости**

**Предположение-1:**Пользователи будут иметь доступ к стабильному интернет-соединению для корректной работы интерактивных карт и динамической адаптации маршрутов.

**Предположение-2:**Достопримечательности и партнеры предоставят актуальные данные о событиях, погоде и режиме работы для своевременного обновления информации в приложении.

**Зависимость-1:**Работа функционала GPS-навигации и динамической адаптации маршрутов зависит от качества интеграции с картографическими сервисами (например, Google Maps, OpenStreetMap).

**Зависимость-2:**Популяризация приложения среди пользователей зависит от успешности маркетинговой кампании и отзывов первых пользователей в App Store и Google Play.

**2. Рамки и ограничения**

**2.1. Основные функции**

**Основные функции-1:**Создание и настройка персонализированных туристических маршрутов на основе предпочтений пользователя.

**Основные функции-2:**Интерактивные карты с возможностью навигации по маршруту в реальном времени.

**Основные функции-3:**Динамическая адаптация маршрутов в зависимости от изменений в погодных условиях и текущих событий.

**Основные функции-4:**Групповое планирование поездок с возможностью делиться маршрутами и обмениваться рекомендациями внутри приложения.

**Основные функции-5:**Интеграция с партнерами (музеями, кафе, достопримечательностями) для получения актуальной информации и рекомендаций.

**2.2. Состав первого и последующих выпусков системы**

| **Функция** | **Выпуск 1** | **Выпуск 2** | **Выпуск 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные функции-1: Создание персонализированных маршрутов | Базовая настройка маршрутов на основе интересов пользователя | Расширенные фильтры и подбор маршрутов по рекомендациям сообщества | Интеграция партнерских рекомендаций (музеи, кафе) |
| Основные функции-2: Интерактивные карты и GPS-навигация | Отображение маршрута и GPS-навигация | Поддержка офлайн-режима для навигации | Улучшенная точность маршрутов и отображение пробок |
| Основные функции-3: Динамическая адаптация маршрутов | Адаптация маршрутов на основе изменений в погоде | Учет текущих событий (фестивали, выставки) | Расширенная аналитика на основе данных о трафике и загрузке мест |
| Основные функции-4: Групповое планирование | Создание общего маршрута для группы пользователей | Функция голосования для выбора маршрута группой | Возможность отслеживания участников маршрута в реальном времени |
| Основные функции-5: Социальные функции и обмен маршрутами | Обмен маршрутами и рекомендациями между пользователями | Поддержка отзывов и оценок маршрутов | Внедрение рейтинговой системы для маршрутов и пользователей |
| Основные функции-6: Интеграция с партнерами | Подключение основных партнеров (туристические агентства, достопримечательности) | Добавление предложений от локальных партнеров | Расширенная поддержка персонализированных скидок и акций |

**2.3. Ограничения и исключения**

**Ограничения и исключения-1**. Некоторые маршруты могут быть недоступны для построения из-за отсутствия данных о малознакомых местах или недостаточной информации об актуальных событиях и погодных условиях.

**Ограничения и исключения-2**. Приложение будет поддерживать только крупные города и туристические регионы на начальных этапах, с последующим расширением на менее популярные направления в последующих версиях.

**Ограничения и исключения-3**. Интерактивные функции и групповые маршруты доступны только для зарегистрированных пользователей с постоянным подключением к Интернету, что может ограничить использование в офлайн-режиме.

**Ограничения и исключения-4**. Интеграция с партнерами (музеи, рестораны, отели) будет доступна только в регионах, где заключены партнерские соглашения, что ограничивает возможности приложения в других местах.

**Ограничения и исключения-5**. Персонализированные рекомендации будут ограничены данными, предоставленными пользователями, и могут не учитывать все индивидуальные предпочтения из-за ограниченного объема начальной информации.

**3. Бизнес-контекст**

**3.1 Профили заинтересованных лиц**

| **Заинтересова**  **нное лицо** | **Основная**  **ценность** | **Отношение** | **Основные**  **интересы** | **Ограничения** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Пользователи (туристы) | Удобство планирования маршрутов, экономия времени, персонализированные рекомендации | Позитивное; стремление использовать удобные сервисы, оптимизирующие путешествия | Доступность, простота использования, точные рекомендации | Необходимость подключения к интернету, ограниченность маршрутов в малопосещаемых регионах |
| Гиды и туристические агенты | Возможность привлечения клиентов, увеличение доходов от экскурсий и услуг | Позитивное, но осторожное отношение; опасения насчет конкуренции с приложением | Привлечение клиентов, расширение клиентской базы | Необходимость обучаться работе с новым сервисом, конкуренция с другими гидами |
| Партнеры (музеи, рестораны, отели) | Увеличение числа посетителей, рост продаж и бронирований | Позитивное; заинтересованность в увеличении потока клиентов | Рост продаж, привлечение новых клиентов, увеличение числа бронирований | Необходимость заключения партнерских соглашений; ограниченность внедрения в начальных этапах проекта |
| Разработчики приложения | Реализация уникального продукта, получение прибыли, повышение квалификации | Позитивное; сильная заинтересованность в успехе проекта | Завоевание доли рынка, создание конкурентоспособного продукта | Ограниченные ресурсы для разработки, необходимость постоянных обновлений и улучшений |
| Владелец бизнеса (инвесторы) | Увеличение прибыли, быстрая окупаемость инвестиций | Сильная поддержка при соблюдении планов по монетизации и росту прибыли | Рост доходов, привлечение пользователей, успешное позиционирование на рынке | Высокие затраты на маркетинг, долгий срок окупаемости в начальной фазе проекта |

**3.2. Приоритеты проекта**

| **Область** | **Ограничения** | **Движущая сила** | **Степень свободы** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Функции** | Все ключевые функции должны быть реализованы в выпуске 1.0. | Максимальная полезность для пользователей. | Возможна корректировка функций в зависимости от отзывов в бета-тестировании. |
| **Качество** | 90% критических багов должны быть исправлены перед релизом. | Пользовательский опыт и минимизация багов. | Допустимо наличие незначительных багов, не влияющих на основную функциональность. |
| **Сроки** | Выпуск 1 планируется через 6 месяцев после начала разработки. | Требования заказчика к срокам выхода на рынок. | Допустима задержка до 1 месяца с согласованием заказчика. |
| **Расходы** | Бюджет не должен превышать выделенных средств более чем на 10%. | Эффективное использование ресурсов. | Возможен перерасход до 15% при условии дополнительных инвестиций. |
| **Персонал** | Минимальный состав команды: 1 менеджер, 2 разработчика, 1 тестировщик. | Оптимальная производительность и скорость разработки. | Возможен найм дополнительных специалистов при увеличении объема задач. |

**3.3. Особенности развертывания**

* Для корректной работы приложения необходимо обновить базу данных до последней версии и настроить сервер с поддержкой асинхронных запросов, чтобы обеспечить высокую производительность и низкую задержку при использовании API.
* В рамках первого выпуска будет реализовано веб-приложение для работы через браузер на ПК и мобильных устройствах.
* Ко второму выпуску планируется разработка мобильного приложения для iOS и Android с полной функциональностью веб-версии.
* Перед третьим выпуском необходимо провести масштабное тестирование под высокой нагрузкой для выявления возможных узких мест и оптимизации производительности системы.
* В рамках второго и третьего выпусков будет создан обучающий видеоконтент длительностью 3-5 минут, демонстрирующий основные функции и инструкции по работе с системой.
* Для пользователей и администраторов будут подготовлены инструкции в PDF-формате, включающие часто задаваемые вопросы и рекомендации по устранению неполадок.
* Все обновления будут происходить в ночное время с уведомлением пользователей о возможных перерывах в работе системы.