**Документ о концепции и границах проекта (Вигерс, 2014)**

**1. Бизнес-требования**

Разработать удобное приложение для организации любительских матчей, обеспечивающее возможность регистрации новых матчей, выбор стадионов в различных городах, бронирование мест и создание личных аккаунтов для игроков.Предоставить функции просмотра истории и статистики прошедших матчей, а также рейтинг игроков и их репутацию, чтобы создать полноценное социальное взаимодействие в приложении.

Внедрить систему уведомлений о новых матчах, чтобы поддерживать активное участие пользователей в игровом процессе.

**1.1. Исходные данные**

Для разработки приложения необходимо иметь техническую базу для создания мобильных приложений под платформы Android и iOS, а также информацию о стадионах в различных городах.

**1.2 Обоснование Продукта:**

Новый продукт предоставит удобный и эффективный инструмент для организации любительских матчей, улучшая пользовательский опыт в сфере спортивных мероприятий. Интеграция функций бронирования, рейтинга, статистики и репутации повысит удовлетворенность пользователей и уровень их вовлеченности.

**1.2. Возможности бизнеса**

Бизнес получит возможность монетизировать приложение через платные услуги (например, расширенные статистические данные, премиум-аккаунты) и рекламные партнерские программы с местными стадионами.

**1.3. Бизнес-цели**

* **Привлечение активной аудитории:** Достижение 100 000 скачиваний приложения в течение первого квартала после запуска.
* **Увеличение вовлеченности пользователей:** Обеспечение активной участии не менее 60% зарегистрированных пользователей в матчах каждый месяц.
* **Монетизация приложения:** Достижение средней выручки с одного пользователя не менее $5 в месяц к концу первого года эксплуатации.
* **Расширение географического охвата:** Заключение партнерских соглашений с стадионами в не менее чем 5 новых городах в течение первых 6 месяцев работы.
* **Улучшение удовлетворенности пользователей:** Поддержание рейтинга приложения не ниже 4.5 в Google Play Store и Apple App Store.
* **Эффективное взаимодействие с рекламодателями:** Привлечение не менее 10 рекламных партнеров для размещения рекламы в приложении к концу второго квартала.
* **Укрепление бренда "HockeyPoint":** Создание узнаваемого бренда с уникальным стилем и дизайном к концу первого года работы.
* **Расширение функциональности:** Добавление социальных функций в приложение (например, чат, комментарии) к концу второго квартала после запуска.
* **Масштабирование технической инфраструктуры:** Обеспечение надежности и масштабируемости приложения для работы с большим числом пользователей.
* **Улучшение маркетинговых стратегий:** Увеличение конверсии рекламных кампаний не менее чем на 30% к концу первого года работы.

Эти бизнес-цели направлены на создание успешного и конкурентоспособного продукта "MatchUp", обеспечивающего высокий уровень удовлетворенности пользователей и приносящего прибыль бизнесу.

**1.4. Критерии успеха**

Успех проекта будет оцениваться по следующим параметрам:

* Количество скачиваний приложения. (не менее 5000 тыс. в месяц)
* Активность пользователей (регистрации, бронирования, участие в матчах).
* Уровень удовлетворенности пользователей (обратная связь, оценки в магазинах приложений).

**1.5. Видение решения (Положение о концепции проекта)**

**HockeyPoint**

Для [любителей организованных спортивных игр], которые ищут удобное средство для [поиска и участия в матчах] в своем городе, это [приложение **"HockeyPoint"**] является мобильным приложением для организации любительских спортивных матчей. Оно предоставляет удобство регистрации, выбора стадиона, бронирования места, а также обеспечивает функции статистики и рейтинга игроков.

В отличие от аналогов, наше приложение предлагает детальную статистику и систему рейтинга игроков, обеспечивая максимальную интерактивность и удобство. Это позволяет создать сообщество спортсменов, где каждый может найти подходящий матч и участвовать в нем, получая положительный опыт и мотивацию для занятия спортом.

Мы стремимся стать основным инструментом для организации любительских спортивных мероприятий, обеспечивая простоту использования, надежность и качество сервиса. Нашей целью является создание удобной и захватывающей платформы для всех, кто ценит здоровый образ жизни и активный отдых через участие в спортивных играх. **"HockeyPoint"** - ваш надежный партнер в организации и поиске матчей, где каждый игрок имеет возможность найти свое игровое сообщество и добиться своих спортивных целей.

**1.6. Бизнес-риски**

* Конкурентная Борьба: На рынке существует ряд соперников с аналогичными приложениями. Интенсивная конкуренция может привести к потере пользователей.
* Временной Фактор: Необходимо оперативно разработать и запустить приложение, чтобы успеть воспользоваться текущим спросом на подобные сервисы.
* Низкая Активность Пользователей: Существует риск, что некоторые пользователи могут зарегистрироваться, но не принимать активного участия в матчах, что может отразиться на удовлетворенности и уровне вовлеченности.
* Технические Проблемы: Возможны технические сбои, проблемы с сетью или неполадки с серверами, что может привести к негативному восприятию приложения.
* Зависимость от Внешних Факторов: Насколько успешно будет приложение может сильно зависеть от внешних факторов, таких как изменения в правилах проведения мероприятий, состояние спортивной инфраструктуры и др.
* Финансовые Риски: Необходимость обеспечения стабильного финансирования для разработки, маркетинга и поддержки приложения.
* Проблемы С Кадрами: Найм и удержание квалифицированных сотрудников, включая разработчиков, тестировщиков и команду поддержки.
* Негативная Обратная Связь и Репутация: Возможность получения негативных отзывов или низких оценок в магазинах приложений, что может повлиять на привлечение новых пользователей.
* Изменение Законодательства: Введение новых нормативов и правил в сфере спорта и организации мероприятий, что может потребовать адаптации приложения.
* Непредвиденные Обстоятельства: Внешние факторы, такие как природные катастрофы или эпидемии, могут повлиять на спортивную активность и спрос на услуги приложения.

Для минимизации данных рисков необходимо активно мониторить рынок, внимательно отслеживать обратную связь пользователей, быстро реагировать на технические проблемы и поддерживать прозрачность в коммуникации с заинтересованными сторонами.

* Конкурентная Борьба:

Вероятность (p): 0.7

Ущерб (b): Средний

* Временной Фактор:

Вероятность (p): 0.6

Ущерб (b): Высокий

* Низкая Активность Пользователей:

Вероятность (p): 0.4

Ущерб (b): Средний

* Технические Проблемы:

Вероятность (p): 0.5

Ущерб (b): Средний

* Зависимость от Внешних Факторов:

Вероятность (p): 0.6

Ущерб (b): Средний

* Финансовые Риски:

Вероятность (p): 0.7

Ущерб (b): Высокий

* Проблемы С Кадрами:

Вероятность (p): 0.4

Ущерб (b): Средний

* Негативная Обратная Связь и Репутация:

Вероятность (p): 0.5

Ущерб (b): Средний

* Изменение Законодательства:

Вероятность (p): 0.6

Ущерб (b): Средний

* Непредвиденные Обстоятельства:

Вероятность (p): 0.3

Ущерб (b): Высокий

**1.7. Предположения и зависимости**

**Предположения:**

* Предполагается, что спрос на организацию любительских спортивных мероприятий останется на стабильном уровне в течение первого года работы приложения.
* Мы предполагаем, что техническая инфраструктура, используемая для поддержки приложения, будет обеспечивать высокую надежность и доступность сервиса.

**Зависимости:**

* Развитие приложения зависит от успешной маркетинговой кампании, которая привлечет достаточное количество пользователей в первые месяцы после запуска.
* Эффективное взаимодействие с владельцами стадионов, включая установление партнерских отношений и обеспечение актуальности информации о стадионах, будет критическим для успешной реализации проекта

**2. Рамки и ограничения**

**2.1. Основные функции**

* Регистрация новых матчей:

Пользователи могут создавать новые матчи, указывая детали о месте, времени, типе спорта и количестве участников.

* Выбор стадиона в различных городах:

Пользователи могут просматривать доступные стадионы в различных городах, ознакамливаться с информацией о них и выбирать подходящее место для проведения матча.

* Возможность бронирования места в матче:

Участники могут бронировать свое место в определенном матче, гарантируя свою участие в событии.

* Личный аккаунт игрока:

Каждый пользователь имеет свой личный профиль, где можно просматривать статистику участия в матчах, рейтинг, а также управлять личными настройками.

* Просмотр истории и статистики прошедших матчей:

Пользователи могут просматривать информацию о прошедших матчах, включая результаты, статистику и участников.

* Рейтинг игроков:

Каждый участник матча имеет рейтинг, который основывается на его производительности и достижениях в играх.

* Репутация игрока:

Пользователи имеют возможность оценить других игроков после участия в матче, что влияет на их репутацию.

* Уведомления о новых матчах:

Пользователи получают уведомления о новых матчах, соответствующих их предпочтениям и настройкам.

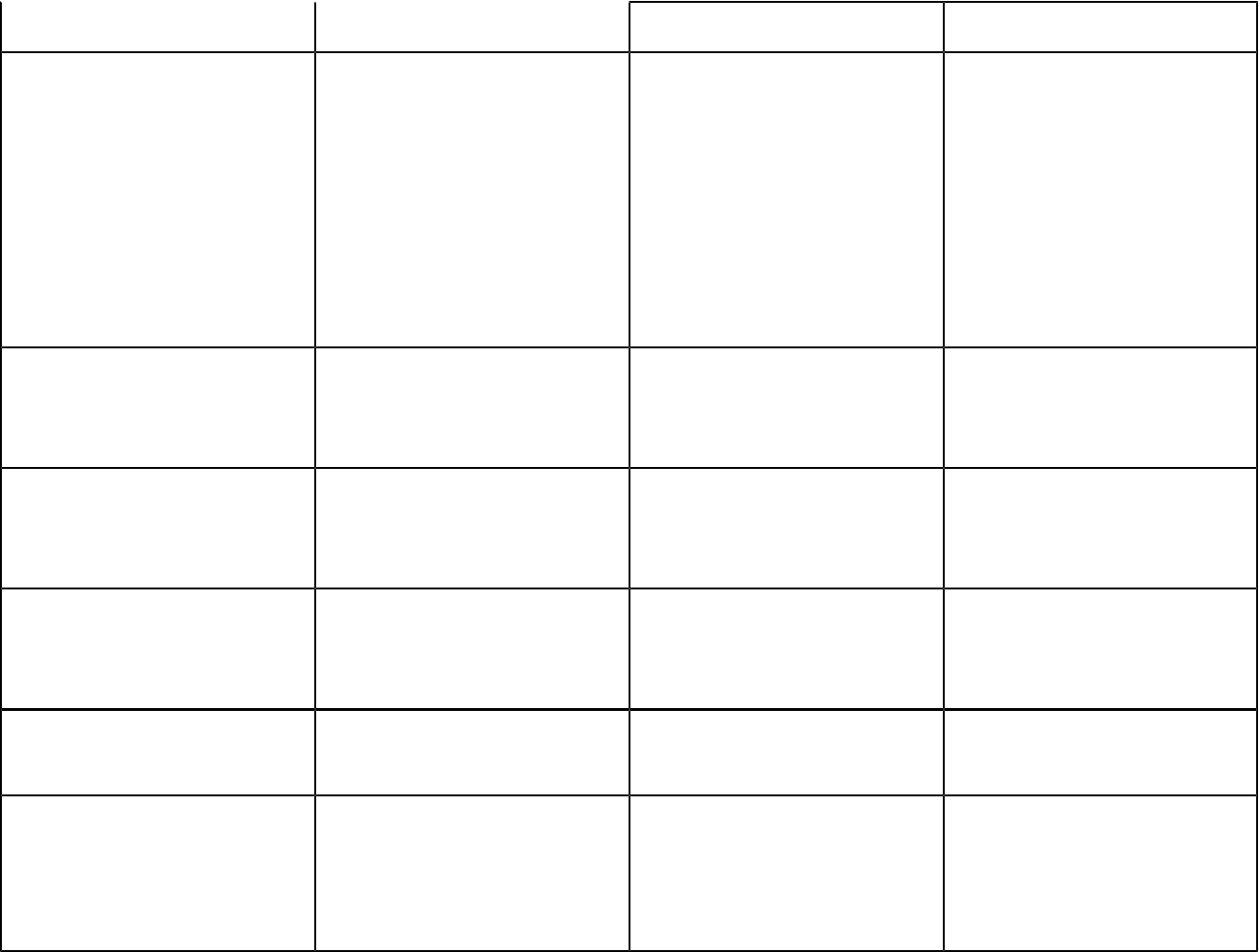
* Функция поиска матчей:

Пользователи могут использовать фильтры для поиска матчей по различным параметрам, таким как местоположение и время.

* Социальная интеграция:

Пользователи имеют возможность связать свой профиль с социальными сетями, делиться результатами и приглашать друзей к участию в матчах.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **2.2. Состав первого и последующих выпусков системы** | | |  |
| **Функция** | **Выпуск 1** | **Выпуск 2** | **Выпуск 3** |
| Основные функции-1. | Только стандартные | Прием платежа | Прием заказов на |
|  | функции Функции-1 | кредитной или | завтраки и ужины. |
|  | из меню обедов; | дебетовой картой. |  |
|  | оплата заказов |  |  |
|  | производится только |  |  |
|  | посредством |  |  |
|  | удержания из |  |  |
|  | зарплаты. |  |  |
| Основные функции-2. | Не реализована. | Блюда доставляются | Реализована |
| Заказы из ресторанов |  | только на территории | полностью. |
|  |  | компании. |  |
| Основные функции-3. | Не реализована. | Реализация, если | Реализована |
| Подписка на |  | позволит время. | полностью. |
| стандартные блюда |  |  |  |
| Основные функции-4. | Создание и просмотр | Модификация, |  |
| Меню | меню. | удаление и |  |
|  |  | архивирование меню. |  |
| Основные функции-5. | Не реализована. | Реализована |  |
| Список ингредиентов |  | полностью. |  |
| Основные функции-6. | Интрасеть и доступ | Приложения для | Приложения для |
| Доступ к системе | через интернет извне. | телефонов и | телефонов и |
|  |  | планшетов с iOS и | планшетов сWindows |
|  |  | Android. | Phone. |



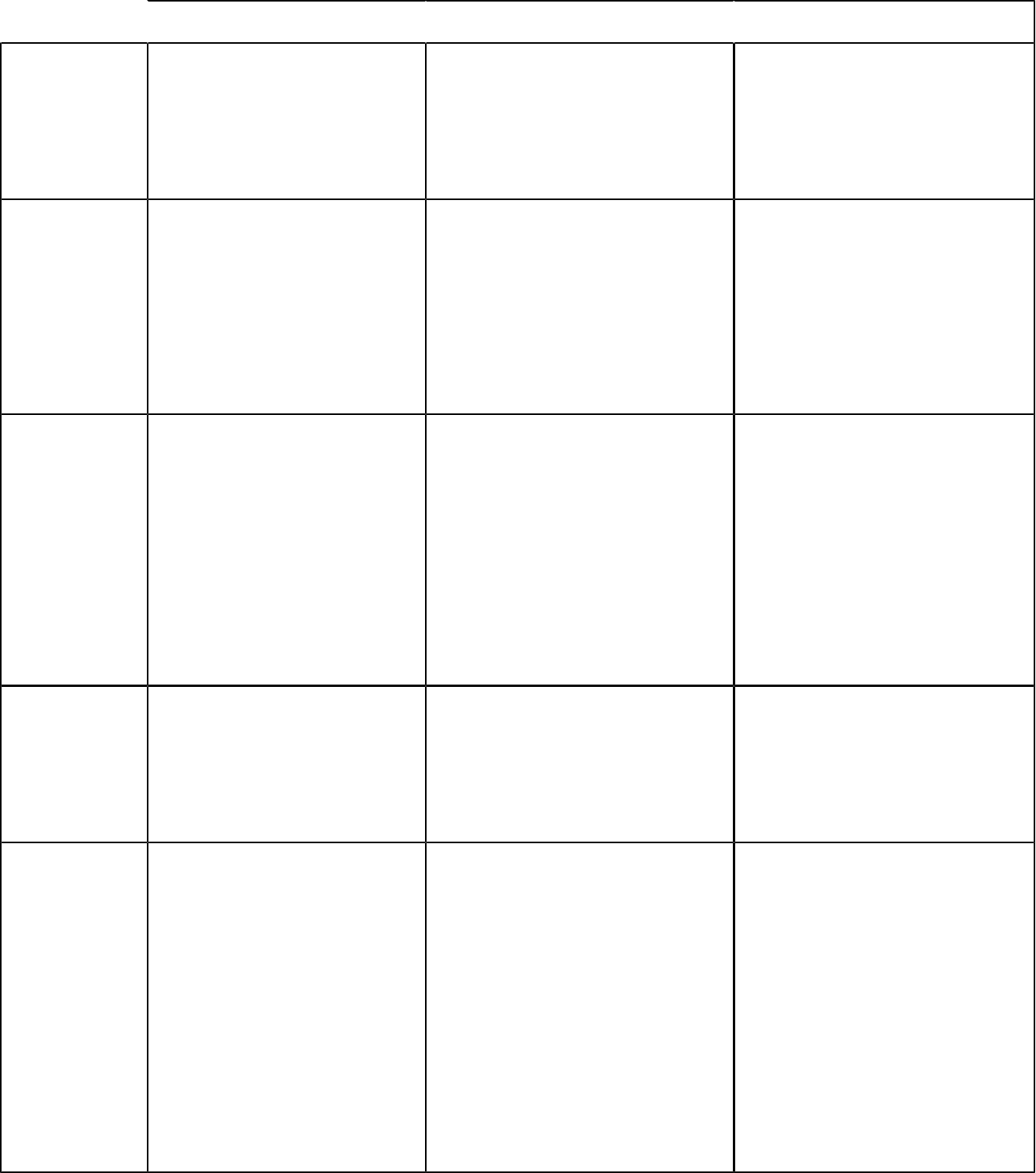
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Функция | Выпуск 1 | Выпуск 2 | Выпуск 3 |
| Регистрация новых матчей: | не реализована | не реализована | создание матчей в любом городе только с премиум подпиской. реализована полностью |
| Выбор стадиона в различных городах: | реализована в крупных городах | реализовано полностью |  |
| Личный аккаунт игрока: | реализовано полностью |  |  |
| Просмотр истории и статистики прошедших матчей: | реализована полностью |  |  |
| Рейтинг игроков: | реализована полностью |  |  |
| Репутация игрока: | не реализована | только для премиум подписки | работает со всеми аккаунтами |
| Уведомления о новых матчах: | уведомления только для Android | реализована полностью |  |
| Функция поиска матчей: | просмотр, реализована полностью |  |  |
| Социальная интеграция: | не реализована | подключение вк | подключение всех соц. сетей |

**3. Бизнес-контекст**

**3.1. Профили заинтересованных лиц**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Заинтересованное лицо | Основная ценность | Отношение | Основные интересы | Ограничения |
| Любители спорта | Возможность участвовать в организованных матчах, расширение круга общения и поддержка здорового образа жизни. | Активные участники, ищущие спортивные мероприятия и желающие найти подходящих соперников. | Спорт, физическая активность, соревнования, командные игры, встречи с новыми людьми. | Временные ограничения, предпочтение определенных видов спорта, требования к уровню подготовки. |
| Владельцы Стадионов | Партнеры, предоставляющие информацию о стадионах и сотрудничающие в организации матчей. | Партнеры, предоставляющие информацию о стадионах и сотрудничающие в организации матчей. | Увеличение заполняемости стадионов, расширение клиентской базы, повышение прибыли. | Наличие свободных мест на стадионах, соответствие условий аренды. |
| Рекламодатели | Возможность размещения рекламы перед аудиторией, интересующейся спортом. | Партнеры, готовые размещать рекламу в приложении и на стадионах. | Доступ к целевой аудитории, эффективные маркетинговые кампании, увеличение узнаваемости бренда. | Соответствие рекламного контента политике и нормам приложения, ограниченный бюджет на рекламу. |

**3.2. Приоритеты проекта**



 **Область**  **Ограничения**  **Движущая сила**  **Степень свободы**

Все функции,

запланированные к

выпуску 1.0, должны

быть полностью

реализованы.

Качество 95% пользовательских

проверочных испытаний

должны быть

выполнены; все тесты

на защищенность

должны быть

выполнены.

Сроки По плану выпуск 1 должен

быть доступен к концу 1

квартала следующего года,

выпуск 2 — к концу

второго квартала,

допустима задержка до 2

недель без пересмотра

сроков куратором проекта

(заказчиком).

Расходы До 15% процентов

перерасхода по бюджету

возможны без пересмотра

куратором проекта

(заказчиком).

Персонал Планируемый состав

команды: работающий на

полставки менеджер

проекта, 2 разработчика,

тестировщик, работающий

на полставки; при

необходимости могут быть

дополнительно привлечены

разработчик и

тестировщик, оба

работающие на полставки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Область | Ограничения | Движущая сила | Степень свободы |
| Функциональность приложения | Удовлетворение основных потребностей пользователей в организации и участии в матчах, обеспечивая им простоту использования и удобство. | Удовлетворение основных потребностей пользователей в организации и участии в матчах, обеспечивая им простоту использования и удобство. | Определенные функции могут быть развернуты в последующих версиях приложения, но основные функции не могут быть изменены или уменьшены в приоритетности. |
| Качество и Надежность Приложения | Надежность, отзывчивость и удобство использования приложения критически важны для удовлетворенности пользователей. | Гарантировать бесперебойную работу приложения, предотвращая технические сбои и обеспечивая высокую производительность. | Развернутые функции аналитики и статистики могут быть постепенно доработаны в последующих версиях, но базовая надежность и удобство использования не могут быть скомпрометированы. |
| Привлечение и Удержание Пользователей | Эффективная маркетинговая стратегия необходима для привлечения достаточного количества пользователей в первые месяцы работы. | Удовлетворенные и активные пользователи, привлеченные качественной рекламной кампанией, обеспечивают рост популярности приложения. | Дополнительные маркетинговые кампании и стратегии привлечения пользователей могут быть адаптированы в зависимости от реакции рынка и аудитории. |

**3.3. Особенности развертывания**

Для развертывания приложения "HockeyPoint" планируется использовать современные технологии и подходы.

В первую очередь, приложение будет основано на распределенной инфраструктуре, что обеспечит высокую доступность и масштабируемость системы. Это позволит адаптировать вычислительные ресурсы под текущую нагрузку и обеспечит стабильную работу даже в периоды пиковой активности.

Для мобильных платформ Android и iOS будут использованы средства разработки, специфичные для каждой из них. Это гарантирует оптимальную производительность и эффективное взаимодействие с устройствами под управлением разных операционных систем.

Базы данных будут распределены для обеспечения надежности и быстродействия приложения. Кроме того, хранение данных пользователей и матчей будет осуществляться в облачной среде.

Безопасность приложения будет обеспечена с использованием современных методов шифрования данных, а также механизмов аутентификации и авторизации. Это гарантирует защиту персональной информации пользователей.

Архитектура приложения будет разработана с учетом возможности горизонтального и вертикального масштабирования, что позволит эффективно реагировать на рост числа пользователей.

Интеграция с базой данных стадионов будет обеспечивать актуальность и достоверность информации о них.

Для эффективного развертывания приложения планируется использование системы управления версиями для отслеживания изменений и обновлений. Также будут задействованы автоматизированные средства для деплоя на тестовые и рабочие сервера.

Система мониторинга будет установлена для непрерывного контроля производительности и работы приложения. Регулярное техническое обслуживание также будет проводиться.

Важной частью развертывания будет адаптация приложения под запросы и обратные связи пользователей для дальнейшего улучшения функциональности и удовлетворения их потребностей.

Use Case диаргамма, текстовое описание варианта использования (выбрать 1 функцию из пункта 2.1. и сделать текстовое описание, каждый выбирает), затем сделать из этого диаграмму деятельности или алгоритмическую блок схему

6