# Concept+2c8f61be-3688-49b9-be23-be09818e1d3f

RentSport (Информационная система для аренды и управления спортивным инвентарём)

***Бизнес-требования***

**1. Описание проблемы**

**Проблема**:

На рынке отсутствует централизованная система для аренды спортивного инвентаря, такого как велосипеды, мячи, штанги, гири, скамьи для жима, тренажеры и другой специализированный спортивный инвентарь. Также многие арендодатели и индивидуальные пользователи сталкиваются с трудностями в организации аренды, мониторинге и своевременном обслуживании инвентаря.

Целевая аудитория сталкивается с трудностями в отслеживании доступности и состояния инвентаря, отсутствием прозрачной системы бронирования, недостатком информации о доступности инвентаря в режиме реального времени, потребностью в быстрой и удобной аренде оборудования.

**Текущие альтернативы:**

* Таблицы Excel;
* Онлайн-агрегаторы для аренды;
* Системы бронирования;
* Уже готовые CRM для аренды, например, программа “Прокат инвентаря”;
* Телефонные и бумажные системы бронирования.

**Почему эти решения недостаточны:**

* Таблицы Excel требуют ручного обновления, что увеличивает вероятность ошибок и неэффективность;
* Онлайн-агрегаторы зачастую не интегрированы с системой управления инвентарём;
* Готовые CRM не всегда адаптированы для специализированного спортивного инвентаря и не обеспечивают нужную гибкость в управлении и в них зачастую не входят онлайн-сервисы;
* Системы бронирования часто не интегрированы с учетом инвентаря в реальном времени, что создает проблемы с его доступностью;
* Телефонные и бумажные системы ещё менее эффективны, медленные и склонны к потерям информации.

**2. Целевая аудитория**

**Сегменты аудитории:**

* Спортивные клубы и секции
* Прокатные компании, предоставляющие спортивное оборудование
* Спортивные комплексы и курорты
* Частные лица, сдающие в аренду инвентарь
* Пользователи, которые арендуют инвентарь

**Потребности и ожидания:**

* **Бизнесы(спортивные клубы, секции, прокатные компании, спортивные комплексы…):** Ожидают оптимизации процессов управления арендой, улучшение контроля за инвентарём, повышения доходов.
* **Пользователи, которые арендуют инвентарь:** Ожидают удобную и быструю аренду инвентаря и простоту возврата.

**3. Стейкхолдеры**

Внутренние стейкхолдеры**:**

* Заказчик (компания, нуждается в данной системе)
* Команда разработки
* системные-аналитики, бизнес-аналитики

Внешние стейкхолдеры:

* Пользователи системы (клиенты)
* Спортивные клубы и прокатные компании
* Партнеры по интеграции

**Роль стейкхолдеров:**

* Заказчик - инициирует проект, финансирует его, принимает стратегические решения, контролирует его ход. В данном проекте заказчиком может выступать компания, которая заинтересована в оптимизации своей деятельности по аренде, либо во внедрении такой системы в другие компании, тем самым выступая в роли агрегатора.
* Команда разработки - ответственны за создание, поддержку и развитие системы, а также за исправление технических ошибок.
* Системные-аналитики - работают над анализом требований к системе, проектированием архитектуры и обеспечением соответствия технических решений бизнес-целям, анализируют потребности целевой аудитории, занимаются продвижением продукта и оценкой рыночных возможностей.
* Пользователи системы (клиенты) – физические лица, арендующие спортивный инвентарь, заинтересованные в быстром и удобном процессе аренды;
* Спортивные клубы и прокатные компании – организации, сдающие инвентарь в аренду, нуждающиеся в инструменте для эффективного управления инвентарем.
* Партнеры по интеграции - Сторонние компании или платформы, с которыми может быть интегрирована система, например, платежные сервисы

**4. Бизнес-цели и ключевые метрики**

**Основные бизнес-цели**:

* Запустить маркетинговую кампанию для привлечения не менее 100 новых компаний в течение первых 6 месяцев;
* Увеличить доход компаний, использующих систему, на 10% за счет увеличения числа бронирований в течении одного квартала;
* Расширить ассортимент доступного инвентаря на 30% в течение первого года;
* Повысить уровень удержания пользователей на 25% в течение первого года;
* Снизить затраты на управление инвентарём минимум на 15% в течении одного квартала.

**Ключевые метрики (KPIs)**:

* Среднее количество бронирований в день;
* Уровень удовлетворенности пользователей (через опросы);
* Время выполнения операций по аренде/возврату инвентаря;
* Количество активных пользователей платформы;
* Средний доход для компаний-клиентов (спортивные клубы и прокатные компании);
* Процент повторных пользователей.

**5. Описание продукта**

**Общая концепция**:

* RentSport - это система управления аренды спортивного инвентаря, позволяющая пользователям бронировать оборудование в режиме реального времени, управлять инвентарём, отслеживать состояние и сроки возврата, а также получать аналитические отчеты для оптимизации процесса.

**Ключевые функции**:

* Управление каталогом инвентаря: добавление, удаление, изменение статусов;
* Онлайн-бронирование инвентаря для клиентов;
* Автоматическое уведомление о сроках возврата, необходимости обслуживания;
* Аналитика (статистика по клиентам и система рекомендаций для клиентов)
* Синхронизация бронирований с календарями клиентов для удобства планирования;
* Чат и поддержка в реальном времени.

**6. Риски**

**Риски и стратегии управления рисками**:

Возможные трудности с привлечением арендодателей. Арендодатели могут подумать: зачем внедрять новую информационную систему, если нынешняя работает. Это может привести к снижению темпов роста базы данных клиентов, что приводит к замедлению окупаемости проекта. Арендодатели не будут менять систему, если не будут явно видеть преимуществ новой. Стратегия минимизации рисков:

1. Маркетинговые кампании;
2. Запуск пилотных проектов с ключевыми арендодателями, которые смогут предоставить обратную связь и стать амбассадорами системы.

Возможные трудности с конкурентом. Возможность, что на рынке появится конкурент, который будет лучше RentSport. Появление более сильного конкурента может привести к потере как потенциальных, так и текущих клиентов, что в последствии может значительно повлиять на долгосрочную жизнеспособность компании, и чтобы исправить это потребуется значительные инвестиций в развитие продукта для улучшение системы. Стратегия минимизации рисков:

1. Постоянный мониторинг рынка для выявления новых игроков и их предложений.
2. Инвестирование в исследования и разработки для постоянного улучшения системы и добавления новых функций.
3. Открытие обратной связи с пользователями для улучшения услуг на основе их потребностей.

***Границы и ограничения***

**7. Основные функции продукта:**

1. Управление каталогом инвентаря: добавление, удаление, изменение статусов;
2. Онлайн-бронирование инвентаря для клиентов через веб-сервис;
3. Автоматическое уведомление о сроках возврата, необходимости обслуживания;
4. Интеграция с системами оплаты;
5. Аналитика (статистика по клиентам и система рекомендаций для клиентов);
6. Возможность создания комплектов из нескольких предметов инвентаря для аренды по специальным ценам;
7. Отзывы и рейтинги (как на инвентарь, так и на арендодателя);
8. Поддержка нескольких языков и валют;
9. Мобильная версия;
10. Синхронизация бронирований с календарями клиентов для удобства планирования;
11. Интеграция с помощью API. Возможность интеграции с логистикой, ,например, со спортивными мероприятиями;
12. Чат и поддержка в реальном времени;
13. Поддержка русского и английского языка.

**8. Версии продукта и план развития:**

План развития продукта с использованием метода MoSCoW

Версия 1.0 (MVP):

**Цель**: Быстрое внедрение на рынок, чтобы получить ранних пользователей и собрать обратную связь. Основной упор на ключевые функции управления инвентарем и бронированием.

Must have:

1. Управление каталогом инвентаря: добавление, удаление, изменение статусов;
2. Онлайн-бронирование инвентаря для клиентов через веб-сервис;
3. Автоматическое уведомление о сроках возврата, необходимости обслуживания;
4. Интеграция с системами оплаты;
5. Базовая аналитика и отчетность. (Аналитика по использованию инвентаря и статистика по бронированиям (без рекомендаций));
6. Поддержка русского и английского языка.

Should have:

1. Отзывы и рейтинги. Возможность клиентам оставлять отзывы и выставлять рейтинги как на инвентарь, так и на арендодателей.
2. Чат и поддержка. Простой чат для поддержки пользователей.
3. Мобильная версия;

Could have:

1. Комплекты инвентаря. Возможность создания комплектов инвентаря для аренды по специальным ценам (например, штанга + скамья для жима).
2. Интеграция с помощью API. Возможность интеграции с логистикой, ,например, со спортивными мероприятиями.
3. Синхронизация бронирований с календарями клиентов для удобства планирования;

Won’t have:

1. Поддержка нескольких языков и валют;

Версия 2.0 (Основной запуск):

Must have:

1. Отзывы и рейтинги. Полноценная система отзывов и рейтингов для клиентов и арендодателей.
2. Поддержка в реальном времени. Улучшенный чат с онлайн-консультантами для поддержки клиентов.
3. Обслуживание инвентаря. Уведомления для арендодателей о необходимости технического обслуживания инвентаря.

Should have:

1. Мобильная версия;
2. Комплекты инвентаря. Возможность создания комплектов инвентаря для аренды по специальным ценам (например, штанга + скамья для жима).

Could have:

1. Интеграция с помощью API. Возможность интеграции с логистикой, ,например, со спортивными мероприятиями.
2. Синхронизация бронирований с календарями клиентов для удобства планирования;

Won’t have:

1. Поддержка нескольких языков и валют.

Версия 3.0 (Расширенный функционал):

Must have:

1. Мобильная версия;
2. Комплекты инвентаря. Возможность создания комплектов инвентаря для аренды по специальным ценам (например, штанга + скамья для жима).

Should have:

1. Интеграция с помощью API. Возможность интеграции с логистикой, ,например, со спортивными мероприятиями.
2. Синхронизация бронирований с календарями клиентов для удобства планирования;
3. Поддержка нескольких языков и валют.

Could have:

Won’t have:

**9. Ограничения и исключения**

**Ограничения**

Технические ограничения:

* Экспериментальные функции, не связанные напрямую с арендой спортивного инвентаря, не планируются в рамках текущей концепции;
* Локализация. На старте система поддерживает только русский и английский язык. Поддержка нескольких языков будет добавлена в будущих версиях;
* Онлайн. Система требует постоянного подключения к интернету для выполнения основных функций (бронирование, управление инвентарем и обработка платежей).

Бизнес ограничения:

* Бюджет. В начальной стадии бюджет еще не известен, но стоит предположить, что он не позволяет сразу реализовать все возможные функции, поэтому основной упор сделан на базовую функциональность для аренды и управления инвентарем;
* Сроки. Заказчик требует, чтобы проект необходимо было запустить на рынок в течение шести месяцев;
* Ресурсы. Их должно быть достаточно для таких инструментов как аналитика, интеграция с крупными логистическими сервисами или поддержка мобильного приложения. Так как нехватка ресурсов на ранних этапах разработки может замедлить внедрение более сложных функций в последствии;
* Интерфейс. Он должен соответствовать принятым заявленным заказчиком дизайном.

**Исключения**

* В первых версиях будет доступна базовая аналитика по использованию инвентаря и бронированиям. Расширенные функции аналитики и рекомендации по аренде для пользователей будут реализованы в следующих версиях;
* Интерфейс будет стандартизирован. Возможности кастомизации интерфейса для пользователей и арендодателей не будут реализованы;
* На старте система не будет интегрирована с инструментами для автоматизации маркетинга. Возможно это будет реализовано в следующих версиях;
* В первых версиях учет состояния инвентаря будет базовым (например, доступен/недоступен);
* Возможность автоматического публикации арендных предложений или отзывов в социальных сетях не будет включена в начальную версию.