**1. Описание ниши продукта**

* Область применения: Программный продукт "Билеты Онлайн" ориентирован на любителей концертов, театра и кино, спортивных фанатов, организаторов мероприятий и туристов. Его основная цель — помощь пользователям в поиске и покупке билетов на различные мероприятия.
* Класс программного продукта: Мобильное приложение для продажи билетов на мероприятия.
* Объем программных средств: Приложение включает модули для поиска мероприятий, покупки билетов, просмотра отзывов, получения персонализированных рекомендаций и интеграции с социальными сетями.
* Сложность разработки: Используются стандартные библиотеки для мобильной разработки, что снижает сложность. Однако значительная работа проводится над интеграцией с платежными системами и социальными сетями.
* Трудоемкость разработки: Высокая - проект требует значительного времени на разработку пользовательского интерфейса, интеграцию с внешними сервисами и обеспечение безопасности данных.
* Качественные параметры: Высокая персонализация, удобный интерфейс, надежность и безопасность.
* Фактор времени: Период разработки проекта — с 5 сентября 2024 года по 1 июня 2025 года, что соответствует актуальности продукта на момент выхода.
* Уровень цены: 200 рублей в месяц для пользователей на внутреннем рынке, что делает продукт доступным для широкой аудитории.

**2 Оценка конкурентоспособности**

Основные конкуренты: «Кассир.ру», «Яндекс.Афиша», «Ticketland».

Преимущества проекта перед конкурентами: персонализированные рекомендации, интеграция с социальными сетями, система отзывов и рейтингов.

Таблица 1. Оценка готовности к коммерциализации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметр | Эксперт 1 | Эксперт 2 | Эксперт 3 | Сумма оценок |
| Соответствие ожиданиям целевой группы | 0,79 | 0,66 | 0,64 | 2,09 |
| Качество интерфейса | 0,9 | 0,72 | 0,71 | 2,33 |
| Работоспособность и стабильность | 0,73 | 0,89 | 0,87 | 2,49 |
| Полнота документации | 0,89 | 0,77 | 0,6 | 2,26 |
| Комплексная безопасность | 0,63 | 0,88 | 0,69 | 2,2 |
| Ожидаемый эффект от внедрения | 0,81 | 0,88 | 0,87 | 2,56 |
| Известность бренда производителя | 0,69 | 0,74 | 0,78 | 2,21 |
| Качество сервиса и обслуживания | 0,62 | 0,61 | 0,79 | 2,02 |
| Первоначальная стоимость и затраты на эксплуатацию | 0,79 | 0,88 | 0,79 | 2,46 |

Общая сумма оценок: 20,62

m = 9, d = 3

Коэффициент степени готовности: 20,62/(m\*d) = 0,76

Полученный результат находится в интервале [0,7 - 1], что соответствует готовности «Готов к выходу на рынок».

Вывод: проект модно считать готовым к выходу на рынок, однако для закрепления успеха уместно поработать над закреплением бренда на рынке для повышения узнаваемости и дополнить итоговую документацию ПП для повышения удовлетворенности клиентов.