**1. Определение целевой аудитории**

Основной целевой аудиторией являются сотрудники Т-Банка, которые участвуют в разработке и совершенствовании проектов внутри компании. В зависимости от роли пользователей, можно выделить несколько подгрупп:

1.1. Основные категории пользователей

1. Обычные пользователи (сотрудники Т-Банка)
   * Используют систему для внесения предложений и обсуждения изменений.
   * Голосуют за предложенные улучшения.
   * Ожидают удобный интерфейс, прозрачность процесса, удобную навигацию.
2. Руководители проектов, тимлиды
   * Управляют процессом рассмотрения предложений.
   * Контролируют исполнение улучшений.
   * Ожидают систематизацию, фильтрацию предложений, аналитику.
3. Администраторы системы
   * Управляют пользователями и настройками системы.
   * Контролируют права доступа.
   * Ожидают стабильность, безопасность и удобные инструменты управления.
4. Разработчики и технические специалисты
   * Участвуют в обсуждении технической реализуемости предложений.
   * Ожидают удобные инструменты интеграции (API, теги, категории).
5. HR и менеджеры по организационному развитию
   * Могут использовать систему для сбора предложений по улучшению рабочих процессов.
   * Ожидают инструмент для оценки вовлечённости сотрудников.

**2. Потребности и проблемы целевой аудитории**

2.1. Ключевые потребности

* Возможность вносить и обсуждать предложения в структурированной форме.
* Прозрачность процесса рассмотрения и принятия решений.
* Уведомления о статусе предложений.
* Возможность фильтрации и поиска предложений.
* Простая и интуитивно понятная навигация.
* Возможность голосования за улучшения.
* Совместная работа и обсуждение внутри системы.

2.2. Проблемы, решаемые системой

* Отсутствие централизованного инструмента: раньше предложения могли теряться в почте, чатах, документах.
* Непрозрачность процесса принятия решений: сотрудники не видят статус предложений.
* Низкая вовлеченность: отсутствие механизма голосования снижает интерес к улучшениям.
* Высокая нагрузка на руководство: необходимость вручную собирать идеи и оценивать их.

**3. Ожидаемая ценность от системы**

* Для сотрудников: повышение вовлеченности, удобство подачи и обсуждения идей, быстрые обратные связи.
* Для руководителей: эффективное управление предложениями, упрощение процесса принятия решений.
* Для компании в целом: повышение эффективности внутренних процессов, внедрение инноваций, улучшение корпоративной культуры.