**Документ о концепции и границах проекта**

для

**ООО «GameUp»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Дата** | **Версия** | **Причина изменения** | **Автор** |
| 15.09.2024 | 1.0 | Первичное создание документа | Тышкевич Р.А. |
|  |  |  |  |

# Оглавление

[Оглавление 2](#_heading=h.30j0zll)

[БИЗНЕС-ТРЕБОВАНИЯ. 3](#_heading=h.1fob9te)

[Исходные данные. 3](#_heading=h.3znysh7)

[Возможности бизнеса. 4](#_heading=h.2et92p0)

[Бизнес-цели и критерии успеха. 5](#_heading=h.tyjcwt)

[Видение решения. 6](#_heading=h.3rdcrjn)

[Бизнес-риски. 7](#_heading=h.26in1rg)

[Бизнес предположения и зависимости. 7](#_heading=h.lnxbz9)

[ОБЪЕМ И РАМКИ ПРОДУКТА 8](#_heading=h.35nkun2)

[Основные функции. 8](#_heading=h.1ksv4uv)

[Объем первоначально запланированной версии 12](#_heading=h.44sinio)

[Объем последующих версий 13](#_heading=h.2jxsxqh)

[Ограничения и исключения. 13](#_heading=h.z337ya)

[БИЗНЕС-КОНТЕКСТ. 14](#_heading=h.3j2qqm3)

[Профили заинтересованных лиц. 14](#_heading=h.1y810tw)

[Детали поставки. 16](#_heading=h.4i7ojhp)

[Контекстная диаграмма 17](#_heading=h.3whwml4)

[Словарь терминов и аббревиатур. 18](#_heading=h.2bn6wsx)

# БИЗНЕС-ТРЕБОВАНИЯ

## Исходные данные.

Steam — крупнейшая частная платформа цифровой дистрибуции игр и программного обеспечения. В ее активе несколько популярных функций, таких как "Steam Store", "Steam Community" и "Steam Workshop". Все сервисы работают по единому стандарту, который включает высокое качество обслуживания пользователей и ориентированность на их потребности.

GameUp — это платформа для дистрибуции видеоигр, ориентированная на пользователей СНГ региона. Она предлагает возможность приобретения, загрузки и запуска игр, а также автоматизацию процессов взаимодействия с отзывами и аналитикой для улучшения пользовательского опыта. С этим учетом основные задачи стоящие перед платформой GameUp:

1. Создание платформы для размещения разработчиками игрового и программного обеспечения;

2. Разработка платформы для покупки клиентами игрового и программного обеспечения.

## Возможности бизнеса.

С учётом особенностей рынка СНГ, было принято решение о внедрении автоматизированных инструментов на платформе GameUp, которые обеспечат эффективный сбор и анализ отзывов пользователей. Это создаст централизованную систему для улучшения взаимодействия с аудиторией и повышения качества сервиса.  
***Возможности, которые получит бизнес после внедрения системы.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Цель** | **Возможные решения** | **Приоритет реализации** |
| Улучшение пользовательского опыта | Внедрение системы отзывов и поддержки | Высокий |
| Оптимизация платформы под низкоскоростной интернет | Улучшение алгоритмов сжатия и передачи данных | Средний |
| Увеличение базы активных пользователей | Проведение акций и маркетинговых кампаний | Высокий |
| Обеспечение безопасности данных | Внедрение двухфакторной аутентификации | Высокий |
| Расширение библиотеки игр | Привлечение независимых разработчиков и партнеров | Средний |

## Бизнес-цели и критерии успеха.

|  |  |
| --- | --- |
| **ID цели** | **Бизнес-цель** |
| БЦ-1 | Повышение лояльности пользователей. Увеличение вовлеченности и удовлетворенности пользователей платформы. |
| БЦ-2 | Увеличение доходов. Рост выручки за счёт расширения пользовательской базы и монетизации услуг. |
| БЦ-3 | Укрепление бренда на рынке. Превращение GameUp в узнаваемую и авторитетную платформу на рынке СНГ. |
| БЦ-4 | Развитие инфраструктуры поддержки. Создание эффективной системы поддержки и взаимодействия с клиентами. |
| БЦ-5 | Расширение ассортимента игр. Привлечение большего числа разработчиков для увеличения доступного контента. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ID критерия успеха** | **Критерий успеха** | **ID цели** |
| КУ-1 | Увеличение средней оценки платформы и положительных отзывов на 20%. | БЦ-1 |
| КУ-2 | Рост прибыли на 30% в течение первого года работы платформы. | БЦ-2 |
| КУ-3 | Признание бренда в топ-3 игровых платформ региона СНГ. | БЦ-3 |
| КУ-4 | Сокращение времени отклика службы поддержки до 30 минут. | БЦ-4 |
| КУ-5 | Увеличение библиотеки игр на 50% за счет привлечения новых разработчиков. | БЦ-5 |

## Видение решения.

Для пользователей, желающих приобретать игры, платформа GameUp предлагает десктопное, веб- и мобильное приложение, которое позволит совершать покупки, обрабатывать платежи и получать уведомления о новинках и скидках.  
 Для компании GameUp и её партнёров (разработчиков игр), платформа станет источником дополнительного дохода, предоставляя личный кабинет для управления продажами, аналитикой и маркетинговыми возможностями.  
Таким образом, видение проекта включает:

* Десктопное приложение для пользователей, чтобы совершать покупки;
* Веб-приложение для партнёров (разработчиков) для управления продажами и получения отчётов;
* Веб-приложение для компании GameUp для управления всей экосистемой;
* API для интеграции всех частей системы.

Все части системы будут интегрированы с API разработчиков для прямого взаимодействия с существующими и потенциальными партнёрами.

## Бизнес-риски.

|  |  |
| --- | --- |
| **ID бизнес-риска** | **Бизнес-риск** |
| БР-1 | Снижение интереса к платформе. Возможное снижение активности пользователей из-за выхода более успешных конкурентов на рынке. |
| БР-2 | Финансовые риски. Затраты на запуск и поддержку платформы могут не окупиться в ожидаемые сроки. |
| БР-3 | Проблемы с интеграцией сторонних игр. Технические сложности при интеграции игр разработчиков могут замедлить рост библиотеки. |
| БР-4 | Кибератаки и утечки данных. Риски безопасности, связанные с возможными хакерскими атаками и утечками персональных данных пользователей. |
| БР-5 | Низкая конверсия пользователей. Невозможность эффективно превратить новых пользователей в постоянных покупателей может снизить доходы. |

## Бизнес предположения и зависимости.

|  |  |
| --- | --- |
| **ID предположения** | **Бизнес-предположение** |
| БПред-1 | Увеличение маркетинговых кампаний. Проведение агрессивных рекламных акций и скидок для привлечения новых пользователей и стимулирования покупок. |
| БПред-2 | Партнёрство с популярными стримерами. Заключение сделок с популярными стримерами и блогерами для продвижения платформы через игровое сообщество. |
| БПред-3 | Разработка уникального контента. Привлечение эксклюзивных игр и контента для увеличения интереса к платформе. |
| БПред-4 | Создание реферальной системы. Введение бонусов для пользователей за привлечение новых игроков на платформу. |

# ОБЪЕМ И РАМКИ ПРОДУКТА

## Основные функции.

В таблице описан полный функционал продукта. Рекомендуем функционал разбивать на отдельные релизы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ID** | **Название** | **Описание** |
| **ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ КО ВСЕМ МОДУЛЯМ СИСТЕМЫ** | | |
| EPIC-01 | Адаптивность системы для ПК и мобильных устройств | Android, iOS и ПК приложения для покупателей. Веб-портал для разработчиков, интеграции API и администраторов системы. |
| EPIC-02 | Многоязычная поддержка | Поддержка интерфейса и пользовательских настроек на разных языках, с акцентом на языки стран СНГ. |
| EPIC-03 | Управление аккаунтами пользователей | Личный кабинет для управления покупками, профилем и подписками, с возможностью привязки платёжных данных. |
| EPIC-04 | Централизованная система уведомлений | Автоматическая рассылка уведомлений о новинках, скидках и обновлениях для пользователей платформы. |
| **Система взаимодействия с партнёрами** | | |
| EPIC-05 | Личный кабинет для разработчиков | Веб-платформа для управления играми, отслеживания продаж, получения аналитики и технической поддержки. |
| EPIC-06 | Поддержка интеграции API | API для интеграции игр разработчиков, включая инструменты для мониторинга производительности. |
| EPIC-07 | Система отчётности | Генерация финансовых отчётов и аналитики продаж в реальном времени для разработчиков и партнёров. |
| **Управление экосистемой платформы** | | |
| EPIC-08 | Административная панель управления | Веб-приложение для управления экосистемой платформы, включая модерацию, контент и пользовательские права. |
| EPIC-09 | Модерация контента | Инструменты для проверки и одобрения загружаемых игр и контента, соответствующих правилам платформы. |
| EPIC-10 | Управление маркетинговыми кампаниями | Планирование, создание и отслеживание рекламных акций и скидок через административную панель. |

## Объем первоначально запланированной версии

В объем первоначальной версии продукта включены следующие функции:

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | **Название** |
| **ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ КО ВСЕМ МОДУЛЯМ СИСТЕМЫ** | |
| EPIC-01 | Регистрация и авторизация пользователей |
| EPIC-02 | Поиск и просмотр игр |
| EPIC-03 | Оформление и обработка платежей |
| EPIC-04 | Система уведомлений о новинках и скидках |
| **ФУНКЦИОНАЛ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ И ВЕБ-ПОРТАЛА** | |
| EPIC-05 | Доступ к каталогу игр |
| EPIC-06 | Интерактивный интерфейс для покупок |
| EPIC-07 | Личный кабинет пользователя |
| EPIC-08 | Интеграция с социальными сетями |
| EPIC-09 | Обратная связь и система поддержки |

## Объем последующих версий

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | **Название** |
| **ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ КО ВСЕМ МОДУЛЯМ СИСТЕМЫ** | |
| EPIC-10 | Улучшенная система рекомендаций |
| EPIC-11 | Поддержка локализации и многоязычности |
| EPIC-12 | Расширенные функции анализа пользователей |
| EPIC-13 | Система рейтингов и отзывов |
| EPIC-14 | Поддержка офлайн-доступа к играм |

## Ограничения и исключения.

|  |  |
| --- | --- |
| **ID ограничения** | **Ограничения** |
| ОГР-01 | Ограничение на количество одновременных пользователей на платформе. |
| ОГР-02 | Ограничение по географическому положению доступных игр. |
| ОГР-03 | Ограничение на размер загружаемых файлов для игр. |
| ОГР-04 | Ограничение по платежным системам, доступным для пользователей. |
| ОГР-5 | Исключение некоторых типов контента из библиотеки (например, контент для взрослых). |

# БИЗНЕС-КОНТЕКСТ.

## Профили заинтересованных лиц.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Основная ценность** | **Отношение** | **Основные интересы** | **Ограничения** |
| **Руководство компании** | | | |
| Получение инструмента для улучшения работы системы по всем направлениям, а также для контроля качества работы сотрудников компании. | Положительное. | Повышение узнаваемости бренда, увеличение прибыли компании. | Проект должен вписаться в выделенный бюджет. |
| **Команда разработчиков** | | | |
| Создание высококачественной, надёжной и масштабируемой платформы, которая поддерживает инновации и удовлетворяет потребности пользователей. | Положительное | Разработка стабильной и функциональной платформы. | Ограниченные сроки разработки и тестирования. |
| **Пользователи (игроки)** | | | |
| Возможность приобретать игры с лёгким доступом, качественным обслуживанием и удобными способами оплаты. | Нейтральное | Доступ к большому ассортименту игр, стабильная работа платформы. | Проблемы с доступностью и производительностью платформы. |
| **Партнёры (разработчики игр)** | | | |
| Инструменты для лёгкой интеграции своих игр и получения прибыли от продаж на платформе. | Положительное | Увеличение продаж, удобство интеграции игр на платформу. | Ограничения на количество контента и рекламные возможности. |
| **Инвесторы** | | | |
| Увеличение доходности и возврат инвестиций с минимальными рисками. | Положительное | Увеличение доходов компании и возврат инвестиций. | Ограниченные финансовые ресурсы и высокая конкуренция на рынке. |

## Детали поставки.

По окончанию работы над проектом заказчику будет передано:

1. Исходный код проекта, документированный на электронном носителе.
2. Инструкция по развертыванию проекта.
3. Инструкция по работе с системой.
4. Системные и программные требования и настройки ПО и серверов.

## Контекстная диаграмма

*Рис 1. Контекстная диаграмма системы*

*Рис 2. Диаграмма компонентов системы*

## Словарь терминов и аббревиатур.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |