**Документ о концепции и границах проекта**

1. **Бизнес-требования**
   1. **Исходные данные**

В настоящее время туризм очень сильно развивается во всех странах мира. И все чаще люди путешествуют «дикарем». Это когда полностью, без вмешательства турфирм, путешественник устраивает себе отдых. То есть билеты на самолет, проживание и развлечения ложатся на плечи одного человека, у которого, возможно, в этом совсем мало опыта. Тогда на помощь приходят сайты бронирований билетов, жилья и тд.

У людей становится больше выбора среди отелей/хостелов/апартаментов, т.к зачастую турфирмы предлагают небольшой каталог в основном дорогих отелей. Путешествуя «дикарем» есть возможность значительно сократить бюджет очередной поездки.

* 1. **Возможности бизнеса**

Разрабатываемый сайт сводит частных лиц, сдающих в аренду свое жилье, с теми, кто желает снять чужое. Это может быть комната, квартира, коттедж или любое другое помещение, в котором можно жить и которое отвечает определенным критериям безопасности и комфорта. Пользователи имеют возможность сдавать путешественникам в аренду свое жилье целиком или частично. Сайт предоставляет платформу для установления контакта между хозяином и гостем, а также отвечает за обработку транзакций.

Благодаря Интернету бронирование жилья приобрело более удобную форму, ведь теперь можно быстро найти много сайтов по бронированию гостиниц и сделать заказ на одном из них. А сдающим жилье, в свою очередь, выгодно получать новых клиентов круглые сутки без выходных в автоматическом режиме.

* 1. **Бизнес-цели**

**ВО-1** Увеличить приток туристов в города.

**ВО-2** Снизить нагрузку туристических фирм.

**ВО-3** Повысить ответственность владельцев отелей, хостелов и тд перед гостями, так как большое количество пользователей смогут видеть реальные отзывы на сайте и в мобильном приложении.

* 1. **Критерии успеха**

**SM-1** Более 40% туристов начнут пользоваться сайтом с момента его запуска, охват пользователей увеличится на 25% после релиза мобильного приложения.

**SM-2** Приток туристов увеличится в среднем на 30% в больших городах и на 15% - в маленьких.

* 1. **Видение решения**

Для туристов интернет-приложение или мобильное приложение онлайн бронирования жилья – отличная возможность выбрать подходящий вариант для путешествия заранее. У путешественников появляется возможность посмотреть фото и видео предполагаемого ночлега. Также они могут связаться с владельцами и разузнать дополнительную информацию. Туристы могут без проблем подобрать себе жилье в любой ценовой категории.

* 1. **Бизнес-риски**

**RI-1** Нестабильность искусственных методов продвижения и зависимости от алгоритмов поисковых систем может негативно сказаться на привлечении посетителей на сайт. Например, по некоторым оценкам благодаря поисковикам на подобный сайт приходит более 80% посетителей, и если после очередного обновления базы поисковой системы, позиции сайта упадут, снизится и количество посетителей, соответственно, и объем заказов, что вызовет негодование у владельцев жилья, которые могут потерять количество бронирований. (Вероятность = 0,3; ущерб = 5)

**RI-2** Пользователи, оплатившие бронирование заранее, рискуют тем, что владельцы жилья их обманут. Например, приехав на указанный адрес, окажется, что никакого сдаваемого объекта там нет, а владелец не отвечает на звонки и смс. В таком случае, сайт получит плохие отзывы, что негативно повлияет на авторитет. Также владельцам сайта бронирований придется возмещать ущерб пострадавшим. (Вероятность = 0,5; ущерб = 8)

**RI-3** Владельцы жилья должны платить 15% от суммы всех бронирований владельцу сайта. Может возникнуть такая ситуация, что арендодатель не оплатил счет. (Вероятность = 0,8; ущерб = 4)

* 1. **Предположения и зависимости**

**AS-1** У владельцев жилья будет доступ к личному кабинету, в котором отображены все новые, отмененные и действующие бронирования.

**AS-2** Синхронизация с системой управления отелями (такие как OtelMS). Все изменения автоматически выгружаются в таблицу.

1. **Рамки и ограничения проекта**
   1. **Основные функции**

**FE-1** бронирование, отмена и возможность предоплаты

**FE-2** просмотр и выбор понравившегося жилья

**FE-3** прием бронирований, возможность автоматического подтверждения

**FE-4** создание, удаление и редактирование страницы сдаваемого жилья

**FE-5** для владельцев жилья возможность синхронизации сайта с системами управления отелей и гостиниц

* 1. **Состав первого и последующих выпусков системы**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Функция** | **Выпуск 1** | **Выпуск 2** | **Выпуск 3** |
| **FE-1** бронирование, отмена, оплата | Возможность бронирования и его отмены; оплата на сайте не реализована | Возможность оплаты на сайте | Реализована полностью |
| **FE-2** просмотр и выбор понравившегося жилья | Возможность загрузки фото | Реализация, если позволит время | Возможность загрузки фото и видео |
| **FE-3** прием бронирований, возможность автоматического подтверждения | Автоматическое подтверждение не реализовано; необходимо подтверждать на сайте | Возможность подтверждения на почте с помощью ссылки | Добавлена функция автоматического подтверждения бронирования (только при условии, что установлена синхронизация с системой управления отелями) |
| **FE-4** создание, удаление и редактирование страницы сдаваемого жилья | Создание и просмотр | Модификация, удаление и архивирование | Реализована полностью |
| **FE-5** синхронизация с системой управления отелями | Не реализована | Не реализована | Реализована полностью |

* 1. **Ограничения и исключения**

**LI-1** При онлайн-оплате предварительного бронирования, в случае его отмены менее чем за 2 суток, с пользователя списывается штраф в размере 1 суток проживания.

**LI-2** Владелец жилья в праве без причины отклонить запрос за бронирование.

1. **Бизнес-контекст**
   1. **Профили заинтересованных лиц**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Заинтересованное лицо** | **Основная ценность** | **Отношение** | **Основные интересы** | **Ограничения** |
| Руководитель проекта | Увеличение притока клиентов владельцам жилья | Поддержка всех выпусков проекта | Прибыль должна превысить расходы на разработку | Не определены |
| Владельцы жилья | Выход на новые области рынка для привлечения новых клиентов | Поддерживают с удовольствием; рады тому, что становится больше клиентов | Сдача в аренду жилья | Необходимость обучения работе с Интернетом; |
| Туристы | Экономия времени и денег | Не особо понимают, что это такое, но с интересом пользуются | Большой выбор отелей на любой вкус; простота использования | Необходимость в наличии компьютера или смартфона |
| Бухгалтерия | Отсутствие какой-либо выгоды | Просто выполняют свою работу | Минимум изменений в текущих приложениях | Не определены |

* 1. **Приоритеты проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Область** | **Ограничения** | **Движущая сила** | **Степень свободны** |
| Функции | Все функции, запланированные на выпуск 1.0, должны быть полностью реализованы |  |  |
| Качество | 95% пользовательских проверочных тестов должны быть выполнены; все тесты на защищенность должны быть выполнены |  |  |
| Сроки |  |  | По плану выпуск 1 должен быть доступен к началу I квартала 2020, выпуск 2 – к началу II квартала 2020, выпуск 3 – к концу III квартала 2020. Допустима задержка до 3 недель без пересмотра сроков куратором проекта. |
| Расходы |  |  | До 20% перерасхода по бюджету возможны без пересмотра куратором проекта. |
| Персонал |  | Планируемый состав: работающий на полставки менеджер проекта, 2 разработчика, тестировщик, работающий на полставки; при необходимости могут быть дополнительно привлечены разработчик и тестировщик на полставки. |  |

* 1. **Особенности развертывания**

При создании проекта используются новейшие технологии в разработке программного обеспечения. Путем постоянного совершенствования, предприятие сформирует в среднесрочной перспективе широкий круг лояльных потребителей и обеспечит доверие к бренду, что создаст базу для дальнейшего развития не только в стране, но и за ее пределами. В рамках третьего выпуска необходимо разработать приложения для смартфонов и планшетов под управлением IOS и Android.

**Варианты использования**

Различные классы пользователей определили следующие варианты использования и основных действующих лиц.

|  |  |
| --- | --- |
| **Основное действующее лицо** | **Вариант использования** |
| Турист | Просмотр жилья  Бронирование  Отмена бронирование  Изменение бронирования  Создание личного кабинета пользователя  Удаление личного кабинета  Изменение данных в личном кабинете  Оплата бронирования |
| Владелец жилья | Создание личного кабинета владельца  Удаление личного кабинета  Изменение данных в личном кабинете  Регистрация объекта бронирования  Модификация объекта бронирования  Удаление объекта бронирования  Оплата счета  Просмотр текущих бронирований  Подтверждение или отклонения бронирования  Настройка синхронизации с системой управления |

|  |  |
| --- | --- |
| **Идентификатор и название варианта использования** | **UC-1. Просмотр жилья** |
| Основное действующее лицо | Турист |
| Описание | Турист заходит на сайт онлайн-бронирования или в мобильное приложение с целью забронировать жилье в предстоящую поездку. |
| Условие-триггер | Турист хочет забронировать жилье |
| Предварительные условия | **PRE-1** Пользователь зарегистрировался  **PRE-2** Пользователь ввел данные кредитной карты |
| Нормальное направление | 1. Пользователь авторизовался 2. Пользователь выбрал город, в который планируется путешествие 3. Система вывела на экран все доступные варианты 4. Пользователь просматривает варианты |
| Альтернативные направления | Нет |
| Исключения | **1.0.Е1 В выбранном городе нет вариантов для бронирования**  Система выдает сообщение о том, что в данном городе еще не зарегистрированы никакие объекты для бронирования  Возврат к п.2 нормального направления |
| Приоритет | Средний |
| Частота использования | Около 90% от всех пользователей. Пиковая нагрузка этого варианта использования приходится на период с 12:00 до 13:00 местного времени. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Идентификатор и название варианта использования** | **UC-2. Бронирование** |
| Основное действующее лицо | Турист |
| Описание | Турист заходит на сайт онлайн-бронирования или в мобильное приложение с целью забронировать жилье в предстоящую поездку. |
| Условие-триггер | Турист хочет забронировать жилье |
| Предварительные условия | **PRE-1** Пользователь зарегистрировался  **PRE-2** Пользователь ввел данные кредитной карты |
| Выходные условия | **POST-1** Запрос на бронь отправлен владельцу  **POST-2** До подтверждения или отклонения брони владельцем дата на выбранный вариант закрыта |
| Нормальное направление | 1. Пользователь авторизовался 2. Пользователь выбрал город, в который планируется путешествие 3. Система вывела на экран все доступные варианты 4. Пользователь просматривает варианты 5. Пользователь выбрал подходящий вариант и нажал кнопку «Забронировать» 6. Пользователь ввел свои личные данные и подтвердил бронирование 7. Система отправила владельцу жилья запрос на бронирование |
| Альтернативные направления | Нет |
| Исключения | **1.0.Е1 В выбранном городе нет вариантов для бронирования**  Система выдает сообщение о том, что в данном городе еще не зарегистрированы никакие объекты для бронирования  Возврат к п.2 нормального направления  **1.0.Е2 Владелец отклонил бронирование**  Система отправляет пользователю уведомление о том, что бронь не состоялась  Возврат к п.4 нормального направления |
| Приоритет | Высокий |
| Частота использования | Около 40% от всех пользователей. Пиковая нагрузка этого варианта использования приходится на период с 12:00 до 13:00 местного времени. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Идентификатор и название варианта использования** | **UC-18. Подтверждение или отмена запроса на бронирование** |
| Основное действующее лицо | Владелец жилья |
| Описание | Владелец жилья получил новый запрос на бронирование, и он хочет его подтвердить, либо отклонить |
| Условие-триггер | Владелец жилья рассматривает запрос на бронирование |
| Предварительные условия | **PRE-1** Владелец авторизовался  **PRE-2** Объект доступен для бронирования |
| Выходные условия | **POST-1** Бронь занесена в таблицу текущих бронирований |
| Нормальное направление | 1. Владелец жилья авторизовался 2. Система показала уведомление о запросе на бронь 3. Пользователь нажал на вкладку «запросы на бронь» 4. Система вывела все текущие запросы 5. Пользователь выбрал интересующий его запрос 6. Пользователь нажал на кнопку «подтвердить», либо «отклонить» 7. В случае подтверждения, система занесла бронирование в раздел предстоящих заездов. 8. Система отправило уведомление гостю о том, что его бронь подтверждена и предложила оплатить бронь заранее. |
| Альтернативные направления | Нет |
| Исключения | **1.0.Е1 Владелец отклонил бронирование**  Система отправляет пользователю уведомление о том, что бронь не состоялась |
| Приоритет | Высокий |
| Частота использования | Почти 100% владельцев жилья. Пиковая нагрузка этого варианта использования приходится на период с 18:00 до 19:00 местного времени. |