

## PRD (Product Requirements Document)

**\*\*محصول چیست و چه ارزشی ارائه می‌دهد؟ ۱. \*\*** ##

نوبت‌نو یک سیستم نوبت‌دهی هوشمند و تخصصی است که به طور خاص برای مطب‌های پزشکی شلوغ در شهر شیراز طراحی شده است. ارزش اصلی این سیستم در ارائه **\*\*شفافیت لحظه‌ای\*\*** است - بیماران می‌توانند در هر لحظه وضعیت واقعی نوبت‌ها را مشاهده کنند، بدانند چند نفر قبل از آنها در صف انتظار هستند، و زمان تخمینی نوبت خود را به دقت بدانند. این سیستم نه تنها برای بیماران مفید است، بلکه به پزشکان کنترل بهتری بر مدیریت مطب می‌دهد و استرس و حجم کار منشی‌ها را به طور چشمگیری کاهش می‌دهد.

**\*\*کدام مشکل واقعی را حل می‌کند؟ ۲. \*\*** ##

مشکل اصلی که نوبت‌نو حل می‌کند، **\*\*انتظار طولانی و بدون اطلاع بیماران در مطب\*\*** است. در مطب‌های شلوغ شیراز، بیماران معمولاً ساعتها منتظر می‌مانند بدون اینکه بدانند دقیقاً چه زمانی نوبتشان می‌شود. این مسئله چندین پیامد منفی دارد:

بیماران ناراضی و عصبانی می‌شوند -

فضای انتظار مطب شلوغ و پر استرس می‌شود -

پزشکان نمی‌توانند برنامه روزانه خود را به خوبی مدیریت کنند -

منشی‌ها زیر فشار تماس‌های مکرر بیماران برای پرسیدن وضعیت نوبت قرار می‌گیرند -

سیستم‌های موجود یا فقط نوبت‌دهی آنلاین ساده ارائه می‌دهند (بدون اطلاع از وضعیت لحظه‌ای) یا سیستم‌های مدیریت مطب پیچیده و گران هستند که برای یک مطب تک‌پزشکی مناسب نیستند

**\*\*مخاطبان و کاربران هدف ۳. \*\*** ##

### **\*\*پزشکان مالک مطب (تصمیم‌گیرندگان اصلی). ۳/۱\*\* ###**

- پزشکان متخصص در شیراز که روزانه بیش از ۴۰ بیمار ویزیت می‌کنند -
- از سیستم فعلی نوبت‌دهی خود ناراضی هستند -
- به دنبال راه‌حلی عملی برای کاهش شکایت بیماران و بهبود مدیریت زمان هستند -
- حاضرند ماهانه ۵۰۰-۳۰۰ هزار تومان برای چنین سیستمی پرداخت کنند -

### **\*\*منشی‌های مطب (کاربران اصلی روزانه) ۳/۲\*\* ###**

- روزانه با بیماران در تعامل مستقیم هستند -
- زیر فشار تماس‌های تلفنی مکرر و سؤالات بیماران قرار دارند -
- نیاز به سیستم ساده و کاربرپسند دارند که یادگیری آن آسان باشد -
- بیشترین استفاده را از سیستم خواهند داشت -

### **\*\*بیماران (مستخدمین نهایی) ۳/۳\*\* ###**

- به ویژه بیماران شاغل که وقت محدودی دارند -
- بیماران مسنی که ممکن است با تکنولوژی راحت نباشند -
- بیماران جدیدی که با فرآیند نوبت‌گیری مطب آشنا نیستند -
- همه کسانی که از انتظار طولانی در مطب خسته شده‌اند -

### **\*\*ویژگی‌های اصلی و الزامی نسخه اول ۴\*\* ##**

### **\*\*ماژول مدیریت نوبت‌ها (هسته سیستم) ۴/۱\*\* ###**

### **\*\*ثبت نوبت جدید\*\*\***

- امکان ثبت نوبت توسط منشی از طریق رابط کاربری ساده -
- ثبت اطلاعات بیمار (نام، شماره تلفن، توضیحات) -
- انتخاب زمان نوبت از تقویم تعاملی -
- تعیین نوع ویزیت (عادی، پیگیری، اورژانس) -
- جستجوی سریع بیماران ثبت شده قبلی -

### **\*\*مدیریت نوبت های موجود\*\*\***

- مشاهده لیست نوبت های روز جاری -
- امکان ویرایش یا حذف نوبت ها -
- جستجو بر اساس نام بیمار یا شماره تلفن -
- تغییر وضعیت نوبت (در انتظار، در حال ویزیت، انجام شده) -

### **\*\*نمایش وضعیت لحظه ای\*\*\***

- صفحه وب عمومی که وضعیت نوبت ها را نشان می دهد -
- نمایش شماره نوبت فعلی در حال ویزیت -
- نمایش لیست نوبت های بعدی با زمان تخمینی -
- به روزرسانی خودکار هر ۳۰ ثانیه -
- طراحی ریسپانسیو برای موبایل و دسکتاپ -

### **\*\*ماژول مدیریت اورژانس ۴/۲\*\*\***

### **\*\*درج اورژانس \*\*\*\***

- امکان اضافه کردن بیمار اورژانسی به صف -
- تعیین سطح اولویت اورژانس (بالا، متوسط، پایین) -
- محاسبه خودکار تأثیر بر زمان نوبت‌های بعدی -
- تنظیم مجدد زمان‌های تخمینی به صورت خودکار -

### **\*\*اطلاع‌رسانی اورژانس \*\*\*\***

- ارسال پیامک به بیمارانی که نوبت آنها تحت تأثیر قرار می‌گیرد -
- نمایش هشدار واضح در صفحه وضعیت -
- امکان افزودن توضیح درباره دلیل تأخیر -

### **\*\*سیستم اطلاع‌رسانی خودکار ۴/۳ \*\*\*\***

### **\*\*پیامک‌های خودکار \*\*\*\***

- پیامک تأیید نوبت بلافاصله پس از ثبت -
- یادآوری نوبت یک روز قبل از موعد -
- اطلاع‌رسانی وقتی ۳ نوبت به بیمار مانده -
- اطلاع‌رسانی در صورت تأخیرهای غیرمنتظره -

### **\*\*تنظیمات اطلاع‌رسانی \*\*\*\***

- امکان فعال/غیرفعال کردن هر نوع پیامک -

تنظیم زمان بندی ارسال پیامک ها -

مشاهده گزارش ارسال پیامک ها -

**\*\*پنل مدیریت پزشک . \*\*۴/۴ \*\*\* ##**

**\*\*مشاهده گزارشات \*\*\* ## ##**

گزارش روزانه تعداد نوبت ها -

گزارش زمان های انتظار بیماران -

گزارش غیبت ها و کنسلی ها -

گزارش عملکرد منشی -

**\*\*تنظیمات کلی \*\*\* ## ##**

تنظیم ساعت کاری مطب -

تعیین زمان تقریبی هر ویزیت -

مدیریت کاربران (اضافه/حذف منشی) -

تنظیم پیامک های پیش فرض -

**\*\*محدوده محصول: چه چیزهایی الان ساخته نمی شوند . \*\*۵ ##**

**\*\*ویژگی های تعویق افتاده به نسخه های بعدی . \*\*۵/۱ \*\*\* ##**

**\*\*اپلیکیشن موبایل بیمار \*\*\* ## ##**

در نسخه اول فقط صفحه وب ریسپانسیو ارائه می‌شود -

دلیل: تمرکز بر حل مشکل اصلی، منابع محدود -

زمان احتمالی اضافه شدن: نسخه ۳ (۶ ماه بعد) -

**\*\*سیستم پرداخت آنلاین\*\*** #####

بیماران همچنان حضوری پرداخت می‌کنند -

دلیل: پیچیدگی فنی و نیاز به یکپارچه‌سازی با درگاه‌های پرداخت -

زمان احتمالی اضافه شدن: نسخه ۳ (۶ ماه بعد) -

**\*\*پرونده الکترونیک کامل بیمار\*\*** #####

فقط اطلاعات نوبت‌دهی ذخیره می‌شود -

دلیل: تمرکز بر نوبت‌دهی، حفظ سادگی سیستم -

زمان احتمالی اضافه شدن: نسخه ۴ (۹ ماه بعد) -

**\*\*گزارش‌های تحلیلی پیشرفته\*\*** #####

فقط گزارش‌های پایه ارائه می‌شود -

دلیل: اولویت‌بندی ویژگی‌های اصلی -

زمان احتمالی اضافه شدن: نسخه ۲ (۳ ماه بعد) -

**\*\*یکپارچه‌سازی با نرم‌افزارهای مالی\*\*** #####

سیستم مستقل عمل می‌کند -

دلیل: نیاز به تحقیق بیشتر درباره نیازهای بازار -

زمان احتمالی اضافه شدن: نسخه ۴ (۹ ماه بعد) -

**\*\*دلایل تعویق عمدی این ویژگی ها ۵/۲\*\*** ###

**\*\*تمرکز بر حل مشکل اصلی\*\*** ####

هدف اصلی نسخه اول حل مشکل **\*\*شفافیت\*\*** است. اگر سعی کنیم همه چیز را یکجا حل کنیم، احتمال شکست افزایش می‌یابد.

**\*\*منابع محدود تیم توسعه\*\*** ####

تیم کوچک است و باید بر روی ویژگی‌های با بیشترین تأثیر تمرکز کند.

**\*\*اعتبارسنجی اولیه\*\*** ####

قبل از سرمایه‌گذاری روی ویژگی‌های پیشرفته، باید مطمئن شویم که هسته محصول مورد پذیرش بازار قرار می‌گیرد.

**\*\*یادگیری تدریجی\*\*** ####

با انتشار نسخه اول و دریافت بازخورد کاربران، بهتر می‌توانیم نیازهای واقعی برای نسخه‌های بعدی را شناسایی کنیم.

**\*\*معیارهای موفقیت و پذیرش محصول ۶\*\*** ##

**\*\*معیارهای کمی ۶/۱\*\*** ###

#### **\*\*کاربری\*\* #####**

- کاهش زمان انتظار بیماران از متوسط ۱۲۰ دقیقه به ۶۰ دقیقه -
- کاهش ۶۰٪ تماس‌های تلفنی به مطب برای پرسیدن وضعیت نوبت -
- استفاده ۷۰٪ بیماران از صفحه وضعیت لحظه‌ای -
- ثبت نوبت جدید در کمتر از ۳۰ ثانیه توسط منشی -

#### **\*\*رضایت\*\* #####**

- رضایت ۹۰٪ منشی‌ها از سادگی سیستم -
- رضایت ۸۵٪ پزشکان از کنترل بهتر بر مدیریت مطب -
- رضایت ۸۰٪ بیماران از کاهش زمان انتظار -
- امتیاز +۴ از ۵ در نظرسنجی‌های ماهانه -

#### **\*\*فنی\*\* #####**

- در ماه 99.5% (Uptime) زمان فعالیت سیستم -
- زمان پاسخ زیر ۲ ثانیه برای ۹۵٪ درخواست‌ها -
- عدم وجود باگ‌های بحرانی در محیط عملیاتی -
- پشتیبانی از ۱۰۰ کاربر همزمان در هر مطب -

#### **\*\*کسب‌وکار\*\* #####**

- نگهداشت ۸۵٪ مشتریان در ماه ششم -
- جذب ۳۰ مطب فعال در ۶ ماه اول -
- درآمد ماهانه ۱۰/۵ میلیون تومان در ماه ششم -



نرخ رشد ۵۰٪ ماهانه مشتریان جدید -

**\*\*معیارهای کیفی ۶/۲\*\*** ###

**\*\*تجربه کاربری\*\*** ####

- منشی‌های با مهارت کامپیوتری متوسط بتوانند در ۲ ساعت آموزش مسلط شوند -
- بیماران مسن بتوانند از صفحه وضعیت استفاده کنند -
- باشد و نیاز به راهنمای پیچیده نداشته باشد intuitive رابط کاربری -
- سیستم در شرایط مختلف (اینترنت ضعیف، شلوغی زیاد) به خوبی کار کند -

**\*\*تأثیر بر کار پزشکان\*\*** ####

- پزشکان احساس کنترل بیشتری بر برنامه روزانه خود داشته باشند -
- حجم شکایت بیماران کاهش محسوسی پیدا کند -
- امکان برنامه‌ریزی بهتر برای وقت‌های استراحت و ناهار فراهم شود -
- داده‌های مفید برای تحلیل عملکرد مطب جمع‌آوری شود -

**\*\*وابستگی‌های بین تیمی ۷\*\*** ##

**\*\*وابستگی به تیم فروش ۷/۱\*\*** ###

**\*\*مواد آموزشی\*\*** ####

- راهنمای تصویری استفاده از سیستم برای منشی‌ها -

ویدیوهای آموزشی کوتاه (۵-۲ دقیقه) -

چک لیست راه اندازی سریع -

پاسخ به سؤالات متداول -

**\*\*مواد فروش\*\* #####**

دموی زنده از سیستم برای نمایش به پزشکان -

بروشور معرفی محصول -

مطالعات موردی از مشتریان پایلوت -

برای نشان دادن ارزش مالی ROI محاسبه گر -

**\*\*آموزش تیم فروش\*\* #####**

آشنایی کامل با تمام ویژگی های سیستم -

آموزش پاسخ به اعتراضات رایج -

آموزش ارائه دموی مؤثر -

آشنایی با رقبا و مزیت های رقابتی نوبت نو -

**\*\*وابستگی به تیم حقوقی. ۷/۲\*\* ###**

**\*\*قراردادها و موافقت نامه ها\*\* #####**

قرارداد استاندارد با مطب ها -

شرایط استفاده برای بیماران -

سیاست حفظ حریم خصوصی -

(SLA) توافقنامه سطح خدمات -

**\*\*ملاحظات قانونی\*\*\***

- مطابقت با قوانین حفاظت از داده‌های ایران -
- رعایت مقررات تجارت الکترونیک -
- شرایط فسخ قرارداد -
- مسئولیت‌های طرفین -

**\*\*وابستگی به تیم داده. ۷/۳\*\*\***

**\*\*داده‌های آزمایشی\*\*\***

- داده‌های واقعی از مطب‌های پایلوت برای تست -
- سناریوهای مختلف استفاده برای تست بار -
- داده‌های نمونه برای توسعه و تست -

**\*\*تحلیل داده\*\*\***

- تحلیل رفتار کاربران در نسخه پایلوت -
- شناسایی الگوهای استفاده -
- تعیین معیارهای عملکرد بهینه -
- پیش‌بینی نیازهای آینده -

**\*\*گزارش‌گیری\*\*\***

تعریف شاخص‌های کلیدی عملکرد -

طراحی داشبوردهای نظارتی -

ایجاد سیستم هشدار خودکار -

گزارش‌های ماهانه عملکرد -

##  
\*\*وابستگی به تیم پشتیبانی. ۷/۴\*\*

##  
\*\*آماده‌سازی پشتیبانی\*\*

آموزش تیم پشتیبانی بر محصول -

(Knowledge Base) ایجاد پایگاه دانش -

طراحی فرآیندهای پشتیبانی -

راه‌اندازی سیستم تیکتینگ -

####  
\*\*کانال‌های ارتباطی\*\*

راه‌اندازی چت آنلاین درون برنامه -

شماره تلفن پشتیبانی -

ایمیل پشتیبانی -

سیستم تیکت آنلاین -

##  
\*\*۸. KPIهای کلیدی محصول\*\*

###  
\*\*۸/۱. KPIهای کاربری\*\*

### \*\* (Activation) فعالیت\*\* ###

- نرخ فعال‌سازی: درصد منشی‌هایی که در روز اول +۱۰ نوبت ثبت کنند -
- زمان تا فعال‌سازی: متوسط زمان تا اولین ثبت نوبت موفق -
- نرخ تکمیل ثبت: درصد فرم‌های ثبت نوبت تکمیل‌شده -

### \*\* (Usage) استفاده\*\* ###

- درصد منشی‌هایی که روزانه از سیستم استفاده کنند: (DAU) کاربران فعال روزانه -
- میانگین نوبت‌های ثبت‌شده روزانه: تعداد نوبت‌های ثبت‌شده به ازای هر مطب -
- عمق استفاده: تعداد ویژگی‌های مورد استفاده به ازای هر کاربر -

### \*\* (Satisfaction) رضایت\*\* ###

- میانگین امتیاز نظرسنجی‌های ماهانه: (CSAT) امتیاز رضایت مشتری -
- احتمال توصیه محصول به دیگران: (NPS) نرخ توصیه -
- نظرات مثبت: تعداد نظرات مثبت در نظرسنجی‌ها -

### \*\* های فنی KPI. ۸/۲\*\* ###

### \*\* (Performance) کارایی\*\* ###

- زمان بارگذاری صفحه: متوسط زمان بارگذاری صفحات اصلی -
- های حیاتی API متوسط زمان پاسخ: API زمان پاسخ -
- نرخ خطا: درصد درخواست‌های ناموفق -

درصد زمان در دسترس بودن سیستم: Uptime -

### \*\*\* کیفیت (Quality):\*\*

- تراکم باگ: تعداد باگ‌های یافت‌شده به ازای هر ۱۰۰۰ خط کد -
- rollback نرخ موفقیت استقرار: درصد استقرارهای موفق بدون -
- پوشش تست: درصد کد تحت پوشش تست‌های خودکار -
- زمان حل باگ: متوسط زمان رفع باگ‌های بحرانی -

### \*\*\* کسب‌وکار KPI. ۸/۳\*\*

### \*\*\* نگهداشت (Retention):\*\*

- نرخ نگهداشت مشتری: درصد مشتریانی که پس از ۱، ۳، ۶ ماه باقی می‌مانند -
- میانگین مدت زمانی که مشتری از محصول استفاده می‌کند: (LTV) طول عمر مشتری -
- درصد مشتریانی که در یک دوره مشخص محصول را ترک می‌کنند: (Churn) نرخ ریزش -

### \*\*\* نمو (Growth):\*\*

- نرخ رشد مشتریان: درصد رشد ماهانه تعداد مشتریان -
- تبدیل‌شده به مشتری leads نرخ تبدیل: درصد -
- سرعت فروش: متوسط زمان از اولین تماس تا فروش موفق -

### \*\*\* اقتصادی (Economic):\*\*

- درآمد ماهانه از اشتراک‌ها: (MRR) درآمد ماهانه تکراری -

- کل درآمد مورد انتظار از یک مشتری: (LTV) ارزش طول عمر مشتری -
- متوسط هزینه جذب هر مشتری جدید: (CAC) هزینه جذب مشتری -
- نسبت ارزش مشتری به هزینه جذب آن: CAC به LTV نسبت -

**\*\*ریسک‌ها و برنامه کاهش آن‌ها. ۹\*\* ##**

**\*\*ریسک‌های فنی. ۹/۱\*\* ###**

**\*\*ریسک ۱: مشکلات مقیاس‌پذیری\*\* ####**

- شرح: **\*\*سیستم با افزایش تعداد کاربران دچار افت عملکرد شود\*\*** -
- احتمال: **\*\*متوسط\*\*** -
- تأثیر: **\*\*بالا\*\*** -
- اقدام کاهش: **\*\*طراحی معماری مقیاس‌پذیر از ابتدا، تست بار منظم\*\*** -

**\*\*ریسک ۲: مشکلات امنیتی\*\* ####**

- شرح: **\*\*نشت اطلاعات بیماران یا حمله سایبری\*\*** -
- احتمال: **\*\*کم\*\*** -
- تأثیر: **\*\*بسیار بالا\*\*** -
- اقدام کاهش: **\*\*بررسی امنیتی منظم، رمزنگاری داده‌ها، بیمه مسئولیت\*\*** -

**\*\*ریسک ۳: وابستگی به سرویس‌های ثالث\*\* ####**

- شرح: **\*\*خرابی سرویس پیامک یا سایر سرویس‌های وابسته\*\*** -

احتمال: \*\*متوسط\*\* -

تأثیر: \*\*متوسط\*\* -

اقدام کاهش: \*\*استفاده از چند سرویس جایگزین، طراحی برای تحمل خطا\*\* -

\*\*ریسک‌های بازار ۹/۲\*\* ###

\*\*ریسک ۴: مقاومت در برابر تغییر\*\* ####

شرح: \*\*پزشکان و منشی‌ها به سیستم قدیمی عادت کرده‌اند\*\* -

احتمال: \*\*بالا\*\* -

تأثیر: \*\*متوسط\*\* -

ROI اقدام کاهش: \*\*دوره آزمایشی رایگان، آموزش کامل، نشان دادن\*\* -

\*\*ریسک ۵: ورود رقبای قوی\*\* ####

شرح: \*\*شرکت‌های بزرگتر با سرمایه بیشتر وارد بازار شوند\*\* -

احتمال: \*\*متوسط (در ۱۸-۱۲ ماه آینده)\*\* -

تأثیر: \*\*بالا\*\* -

اقدام کاهش: \*\*ایجاد وفاداری مشتری، توسعه ویژگی‌های منحصر به فرد، تمرکز بر شیراز\*\* -

\*\*ریسک ۶: پذیرش پایین بازار\*\* ####

شرح: \*\*بازار آماده پذیرش چنین سیستمی نباشد\*\* -

احتمال: \*\*کم (بر اساس تحقیقات)\*\* -

تأثیر: \*\*بالا\*\* -



اقدام کاهش: \*\* تست بازار با پایلوت، قیمت‌گذاری مناسب، آموزش بازار \*\* -

\*\* ریسک‌های عملیاتی ۹/۳ \*\* ##

\*\* ریسک ۷: مشکلات پشتیبانی \*\* ##

شرح: \*\* ناتوانی در پاسخگویی به موقع به مشکلات کاربران \*\* -

احتمال: \*\* متوسط \*\* -

تأثیر: \*\* بالا \*\* -

اقدام کاهش: \*\* استخدام تیم پشتیبانی آموزش‌دیده، ایجاد پایگاه دانش، سیستم تیکتینگ \*\* -

\*\* ریسک ۸: کیفیت پایین محصول \*\* ##

شرح: \*\* باگ‌های زیاد یا تجربه کاربری ضعیف \*\* -

احتمال: \*\* کم \*\* -

تأثیر: \*\* بالا \*\* -

اقدام کاهش: \*\* تست گسترده، بازخورد کاربران پایلوت، بهبود مستمر \*\* -

\*\* (Product Roadmap) نقشه راه محصول ۱۰ \*\* ##

\*\* نسخه ۲/۰ (فعلی) — هسته سیستم ۱۰/۱ \*\* ##

زمان انتشار: \*\* مرداد ۱۴۰۳ \*\*

تمرکز: \*\* حل مشکل اصلی شفافیت \*\*

\*\* ویژگی‌های اصلی \*\*

- ثبت و مدیریت نوبت ها -
- نمایش وضعیت لحظه‌ای به بیماران -
- مدیریت اورژانس ها -
- اطلاع‌رسانی خودکار پیامکی -
- گزارش‌های پایه عملکردی -

**\*\*نسخه ۲/۱ — بهبود تجربه ۱۰/۲\*\* ###**

زمان انتشار: \*\*آبان ۱۴۰۳\*\*

تمرکز: \*\*بهبود تجربه کاربری و افزودن ویژگی‌های درخواستی\*\*

**\*\*ویژگی‌های جدید\*\***

- رابط کاربری پیشرفته‌تر -
- گزارش‌های تحلیلی بهتر -
- تنظیمات پیشرفته‌تر -
- یکپارچه‌سازی با تقویم ها -
- بهبود عملکرد موبایل -

**\*\*نسخه ۳/۰ — ویژگی‌های پیشرفته ۱۰/۳\*\* ###**

زمان انتشار: \*\*بهمن ۱۴۰۳\*\*

تمرکز: \*\*افزودن ارزش‌های جدید\*\*

**\*\*ویژگی‌های جدید\*\***

- اپلیکیشن موبایل بیمار -
- سیستم پرداخت آنلاین -

گزارش‌های تحلیلی پیشرفته -

سیستم امتیازدهی بیماران -

مدیریت پیشرفته نوبت‌های تکرار شونده -

**\*\*نسخه ۴/۰ — اکوسیستم ۱۰/۴\*\*** ###

زمان انتشار: **\*\*اردیبهشت ۱۴۰۴\*\***

تمرکز: **\*\*تبدیل به پلتفرم کامل\*\***

**\*\*ویژگی‌های جدید\*\***

یکپارچه‌سازی با سیستم‌های مالی -

پرونده الکترونیک ساده -

برای توسعه‌دهندگان API -

بازارگاه خدمات پزشکی -

تحلیل‌های پیشرفته داده -

**\*\*جمع‌بندی ۱۱\*\*** ##

**\*\*ارزش پیشنهادی منحصربه‌فرد ۱۱/۱\*\*** ###

نوبت‌نو با تمرکز بر **\*\*شفافیت لحظه‌ای\*\*** مشکل واقعی و دردناک انتظار طولانی بیماران در مطب را حل می‌کند. این سیستم نه یک پلتفرم عمومی نوبت‌دهی است و نه یک سیستم مدیریت مطب پیچیده و گران، بلکه راه‌حل تخصصی برای یک مشکل خاص در یک بازار جغرافیایی مشخص است.

**\*\*رویکرد متمرکز و تدریجی ۱۱/۲\*\*** ###

نشان می‌دهد که تیم محصول به جای ساخت "همه چیز برای همه"، بر روی حل \*\*یک PRD این مشکل به خوبی\*\* تمرکز کرده است. ویژگی‌های تعویق افتاده نه از روی بی‌دقتی، بلکه از روی عمد و با استراتژی مشخص به تأخیر افتاده‌اند.

### \*\*مبتنی بر داده و تحقیق. ۱۱/۳\*\* ###

تمامی تصمیمات در این سند بر اساس ۶ ماه تحقیق بازار، مصاحبه با پزشکان و منشی‌ها، و ۳ ماه آزمایش پایلوت با ۸ مطب واقعی گرفته شده‌اند. این رویکرد احتمال موفقیت محصول را به طور قابل توجهی افزایش می‌دهد.

### \*\*قابل اندازه‌گیری و شفاف. ۱۱/۴\*\* ###

های محصول امکان نظارت مستمر بر عملکرد را KPI معیارهای موفقیت به وضوح تعریف شده‌اند و فراهم می‌کنند. این شفافیت به تیم اجازه می‌دهد تا بر اساس داده تصمیم‌گیری کند و نه بر اساس حدس و گمان.

### \*\*هماهنگی بین تیمی. ۱۱/۵\*\* ###

وابستگی‌های مشخص به تیم‌های دیگر نشان می‌دهد که موفقیت محصول تنها به تیم توسعه وابسته نیست، بلکه نیاز به همکاری نزدیک با تیم‌های فروش، حقوقی، داده و پشتیبانی دارد.

این سند نقشه راهی است برای ساخت محصولی که واقعاً مشکلی را حل می‌کند، کاربران از آن راضی هستند، و از نظر اقتصادی پایدار است. هرگونه انحراف از این نقشه راه باید با دقت بررسی و توجیه شود.