|  |  |
| --- | --- |
| Marketing  Requirements Document |  |
| **Название**: Blinger  **Дата изменения:** 4/24/2019 | **Организация**: ПЗ-17-1  **E-Mail**: projectlifter@gmail.com |

Оглавление

[**1.** **БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ** 3](#_Toc7517125)

[**1.1.** **БИЗНЕС-ЦЕЛЬ** 3](#_Toc7517126)

[**1.2.** **ПРОБЛЕМА РЫНКА** 3](#_Toc7517127)

[**1.3.** **ДОСТУПНЫЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ РЫНОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ** 3](#_Toc7517128)

[**1.4.** **ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДА ДЛЯ КЛИЕНТОВ** 3](#_Toc7517129)

[**2.** **СТРАТЕГИЯ ПРОДУКТА** 4](#_Toc7517130)

[**2.1.** **НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА** 4](#_Toc7517131)

[**2.2.** **ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКТА** 4](#_Toc7517132)

[**2.3.** **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ** 4](#_Toc7517133)

[**3.** **ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА** 5](#_Toc7517134)

[**3.1.** **ТРЕБОВАНИЯ К ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ** 5](#_Toc7517135)

[**3.2.** **ТРЕБОВАНИЯ К ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ** 5](#_Toc7517136)

[**3.3.** **ТРЕБОВАНИЯ К РАСПОСТРАНЕНИЮ (ДОРОГИ К РЫНКУ)** 5](#_Toc7517137)

[**3.4.** **ТАБЛИЦА ПРИОРИТЕТОВ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА** 5](#_Toc7517138)

[**4.** **АКТОРЫ** 6](#_Toc7517139)

[**5.** **ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ** 7](#_Toc7517140)

[**5.1.** **ПРОГНОЗ ПРОДАЖ И ВЫРУЧКИ** 7](#_Toc7517141)

[**5.2.** **СМЕТА РАСХОДОВ И БЮДЖЕТА** 7](#_Toc7517142)

[**6.** **СЕГМЕНТАЦИЯ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА** 8](#_Toc7517143)

[**6.1.** **АДРЕСНАЯ СВОДКА О ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ** 8](#_Toc7517144)

[**6.2.** **ОПИСАНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ** 8](#_Toc7517145)

[**7.** **КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА** 8](#_Toc7517146)

[**7.1.** **ТЕНДЕНЦИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТНУЮ СРЕДУ** 8](#_Toc7517147)

[**7.2.** **ВРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ** 8](#_Toc7517148)

1. **БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ**
   1. **БИЗНЕС-ЦЕЛЬ**

Продукт займет свое место в крупном и среднем бизнесе, на рынке предоставления услуг. В наши дни такой продукт будет интересен его целевой аудитории из-за его практичности, надёжности и высоком уровне клиентоориентированности.

* 1. **ПРОБЛЕМА РЫНКА**

На сегодняшний день на рынке отсутствует робот, аналогичный «Lifter», имеющий тот же функционал.

* 1. **ДОСТУПНЫЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ РЫНОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ**

На текущий момент средства сортировки и перевозки груза далеко не идеальны. Чаще всего, используется старая техника, которая часто выходит из строя и легко ломается. Сейчас на рынке попросту нет альтернативы «Lifter», которая могла бы упростить потребности их пользователей.

* 1. **ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДА ДЛЯ КЛИЕНТОВ**

Пользователь может выбирать маршрут из заданных, задавать свой маршрут, выбирать скорость работы, управлять роботом дистанционно.

Владельцы предприятий получают возможность уменьшить потери среди своего товара из-за некомпетентности рабочих и устаревшей техники. Тем самым, они уменьшат непредвиденные расходы и получат больше прибыли.

1. **СТРАТЕГИЯ ПРОДУКТА**
   1. **НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА**

Версия продукта 1.0 будет доступна для операций предприятиях и складах и будет иметь следующую функциональность: выбор маршрута из существующих, добавление собственного маршрута, сортировка груза, транспортировка груза в пределах склада.

В дальнейшем при росте популярности сервиса планируется выпуск пультов дистанционного управления.

* 1. **ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| *Для* | Потребителей и предоставителей услуг |
| *Система* | Lifter |
| *Является* | Роботом |
| *Которая* | Помогает наладить сортировку и перевозку грузов на складах |
| *В отличие от* | Других подобных продуктов |

* 1. **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ**

Основной функционал робота доступен за определённую цену. Возможность докупить пульт дистанционного управления является возможностью за дополнительную плату. Продукт распространяется про проприетарной лицензии.

1. **ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА**
   1. **ТРЕБОВАНИЯ К ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ**

Изначально система способна реагировать на команды с задержкой до 0.5 секунды при этом имея пропускную способность в 3 команды в секунду.

* 1. **ТРЕБОВАНИЯ К ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ**

Изначально продукт будет ориентирован на англо- и русскоязычный сегмент пользователей. В течение года планируется локализация на языки стран Восточной Европы, поэтому будут добавлены немецкий, французский, польский, чешский языки.

* 1. **ТРЕБОВАНИЯ К РАСПОСТРАНЕНИЮ (ДОРОГИ К РЫНКУ)**

Поскольку наш робот разрабатывается для узкого круга пользователей, его можно будет купить на сайте производителя.

* 1. **ТАБЛИЦА ПРИОРИТЕТОВ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА**

|  |  |
| --- | --- |
| Функция | Приоритет |
| Полноценное соответствие стандартам качества | Критичный |
| Возможность задать собственный маршрут | Критичный |
| Удобная система навигации | Критичный |
| Ускорение работы датчиков | Критичный |
| Локализация | Важный |
| Работа над надёжностью системы | Важный |
| Оптимизация производительности | Важный |
| 24/7 поддержка | Важный |
| Оптимизация потребления батареи | Важный |
| Тестирование новых функций | Важный |
| Добавление быстрой формы регистрации | Средний |
| Реализация управления при помощи мобильного приложения | Средний |
| Соблюдение выполнения законов робототехники | Средний |
| Выпуск роботов в разных расцветках | Средний |
| Предоставление голосового управления | Средний |

* 1. **АКТОРЫ**

Таблица акторов, которые будут использовать систему косвенно или напрямую.

|  |  |
| --- | --- |
| Актор | Описание |
| Пользователь | * Данный класс пользователей имеет доступ к роботу через панель ввода, пульт дистанционного управления или голосовые команды. Пользователь может выбирать один из установленных маршрутов, задавать собственный маршрут, следить за количеством различного товара. Также имеет возможность подстроить под себя некоторые настройки, в числе которых скорость работы, язык и прочие. |
| Начальник склада | * Имеет доступ к тем же функциям, что и пользователь, но несёт ответственность за состояние робота и имеет возможность провести осмотр на предмет повреждений и дефектов чуть более глубоко, чем обычный пользователь. |
| Владелец предприятия | Имеет доступ ко всем возможностям пользователя, но чаще всего выступает заказчиком и покупателем. |
| Администратор | Имеет доступ ко всем возможностям пользователя, а также доступ к изменению программного обеспечения. |
| Механик | Этот тип пользователя имеет полный доступ к аппаратной части робота, имеет возможность заменять различные детали в случае их износа/выхода из строя. |
| Интегрированная система голосового управления | Этот актор является программным средством, которое взаимодействует с пользователем. Разрабатывается разработчиком программного обеспечения. Для того, что бы система лучше понимала пользователя, используется машинное обучение. Пользователи могут пользоваться голосовым управлением для любого действия, связанного с роботом. |

1. **ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ**
   1. **ПРОГНОЗ ПРОДАЖ И ВЫРУЧКИ**

Основным источником дохода от продукта будет плата от поставщиков услуг за использование приложения как рекламной площадки для своего продукта, также планируется продажа премиум-аккаунтов с полной блокировкой рекламы.

* В лучшем случае:

Продукт окупится через 2 года после запуска, а удвоит прибыль через 3 года.

* В худшем случае:

Продукт окупится через 4 года после запуска, а удвоит прибыль через 6 лет.

* Скорее всего

Продукт окупится через 3 года после запуска, а удвоит прибыль через 4 года.

* 1. **СМЕТА РАСХОДОВ И БЮДЖЕТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Расход | Стоимость |
| Разработка программного обеспечения | **11000** |
| Закупка деталей аппаратной части | **20000** |
| Закупка различных датчиков | **35000** |
| Продвижение продукта | **20000** |
| Создание макета дизайна | **2000** |
| Верстка сайта продаж | **2000** |
| Непредвиденные расходы | **10000** |
| ВСЕГО | **100000** |

1. **СЕГМЕНТАЦИЯ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА** 
   1. **АДРЕСНАЯ СВОДКА О ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ**

Целевой рынок нашего продукта – область складов и фабрик.

При этом в приоритете находятся большие и средние предприятия, у которых будет возможность закупки больших партий роботов.

* 1. **ОПИСАНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Характеристики идеальной целевой организации*: большое предприятие со значительным количеством складских помещений. На текущем этапе идеальной будет организация стран СНГ, так как это исключает лишние затраты на локализацию.

*Поведение идеальной целевой организации*: обратная связь с пользователями, ответы на отзывы.

*Географические приоритеты:* крупные города стран СНГ, в дальнейшем возможно расширение до мегаполисов Европы, Америки и Азии.

1. **КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА**
   1. **ТЕНДЕНЦИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТНУЮ СРЕДУ**

На данном этапе у нашего продукта нет явного конкурента в выбранной нами нише, предоставляющих такие же возможности.

* 1. **ВРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ**

Разработка продукта будет продолжаться как минимум год. Внедрение продукта, его продвижение и наработка клиентской базы займут минимум 2 года.