**Способы сбора требований на проекте WB Buyer**

1. **Интервью с ключевыми заинтересованными сторонами**:
   * Цель: Понять стратегические цели проекта, особенности интеграции с маркетплейсом, и технические ограничения.
   * Почему: Позволяет получать информацию напрямую от лиц, принимающих решения, и выявлять скрытые требования, которые сложно задокументировать стандартными методами.
2. **Опросы (анкетирование)**:
   * Цель: Сбор требований и пожеланий от конечных пользователей и операторов сервиса WB Buyer.
   * Почему: Это быстрый способ собрать широкий спектр мнений от большого числа пользователей и участников процесса.
3. **Анализ существующей документации**:
   * Цель: Изучение документации по существующим сервисам маркетплейса для выявления технических и функциональных требований.
   * Почему: Помогает понять ограничения по интеграции и архитектуре.
4. **Мозговой штурм с командой разработки**:
   * Цель: Сгенерировать идеи по функциональности и улучшениям, которые помогут сервису WB Buyer успешно конкурировать.
   * Почему: Вовлечение разработчиков и аналитиков в процесс формирования требований способствует их более полному пониманию.
5. **Наблюдение за пользователями**:
   * Цель: Изучить процесс взаимодействия конечных пользователей с подобными сервисами (возможно, на текущих решениях маркетплейса).
   * Почему: Позволяет увидеть, как пользователи реально работают, и выявить потребности, которые они могут не озвучивать напрямую.

**Список лиц для интервью**

1. **Заказчик проекта (представитель маркетплейса)**:
   * Вопросы:
     1. Каковы главные цели сервиса WB Buyer?
     2. Какие метрики успеха для вас критичны?
     3. Какие сервисы маркетплейса будут задействованы в интеграции с WB Buyer?
     4. Есть ли ограничения по времени и бюджету?
     5. Какие технические и бизнес-риски вы видите?
     6. Какую поддержку от вас мы можем ожидать?
2. **Технический архитектор (со стороны маркетплейса)**:
   * Вопросы:
     1. Какие существуют технические требования для интеграции с маркетплейсом?
     2. Какие сервисы или API уже доступны для интеграции?
     3. Какие есть ограничения по безопасности данных?
     4. Есть ли предпочтения по используемым технологиям?
     5. Как вы планируете тестировать интеграцию WB Buyer с маркетплейсом?
3. **Конечные пользователи (покупатели на маркетплейсе)**:
   * Вопросы:
     1. Какими сервисами вы уже пользуетесь для заказов из-за границы?
     2. Какие проблемы вы сталкиваетесь при использовании таких сервисов?
     3. Какие функции вам необходимы для упрощения заказов?
     4. Насколько важны для вас скорость доставки и удобство возврата?
     5. Как вы отслеживаете статус своих заказов?
     6. Какие дополнительные сервисы или функции вам были бы полезны?
4. **Операторы WB Buyer (сотрудники, которые будут управлять сервисом)**:
   * Вопросы:
     1. Какие процессы вам будет нужно выполнять ежедневно?
     2. Какие данные вам нужно видеть в реальном времени для управления заказами?
     3. Есть ли требования к отчетам и аналитике?
     4. Какие инструменты или автоматизация могли бы упростить вашу работу?
     5. Как вы решаете проблемы с заказами, поступившими через другие сервисы?

**Опросный лист для анкетирования**

1. Как часто вы заказываете товары из-за границы?
   * Каждый месяц
   * Несколько раз в год
   * Один-два раза в год
   * Никогда
2. Какие категории товаров вы заказываете чаще всего?
   * Одежда и обувь
   * Электроника
   * Косметика
   * Продукты питания
   * Товары для дома
   * Другие (уточните)
3. Какие трудности возникают при заказах из-за границы?
   * Долгая доставка
   * Проблемы с возвратом
   * Высокие таможенные сборы
   * Проблемы с отслеживанием
   * Другие (уточните)
4. Какие факторы влияют на выбор магазина для заказа товаров из-за границы?
   * Цена
   * Ассортимент
   * Отзывы
   * Сроки доставки
   * Репутация магазина
5. Насколько важно для вас получать информацию о статусе заказа в реальном времени?
   * Очень важно
   * Важно
   * Не важно
6. Вы когда-либо сталкивались с проблемами на таможне при заказах?
   * Да, часто
   * Да, иногда
   * Нет
7. Возвращали ли вы когда-либо товары, заказанные из-за границы?
   * Да
   * Нет
8. Какие сложности возникали при возврате товара?
   * Сложный процесс возврата
   * Высокие затраты на возврат
   * Долгие сроки получения компенсации
   * Другие (уточните)
9. Какую информацию о товарах вы хотите видеть перед заказом?
   * Описание товара
   * Отзывы
   * Время доставки
   * Политика возврата
10. Какой сервис вы бы предпочли для оплаты заказа?
    * Банковская карта
    * Электронные деньги
    * Криптовалюта
    * Другие (уточните)
11. Как вы отслеживаете свои заказы?
    * На сайте магазина
    * Через приложение для отслеживания
    * Через сообщения и уведомления
    * Другие способы
12. Какую роль играет стоимость доставки при выборе магазина?
    * Ключевую
    * Важную
    * Второстепенную
13. Какой срок доставки товаров из-за границы вы считаете приемлемым?
    * До 1 недели
    * 1-2 недели
    * 2-4 недели
    * Более 4 недель
14. Как часто вы сталкиваетесь с проблемами поврежденных или недоставленных товаров?
    * Часто
    * Иногда
    * Никогда
15. Какой способ возврата товара для вас предпочтителен?
    * Через курьерскую службу
    * Через почту
    * Личное возвращение в пункт выдачи
    * Другие (уточните)
16. С какими проблемами в текущих системах заказа вы сталкиваетесь чаще всего?
    * Проблемы с доставкой
    * Проблемы с качеством товара
    * Сложности с возвратом
    * Неполное описание товара
17. Какими способами вы предпочитаете получать уведомления о статусе заказа?
    * Через SMS
    * По электронной почте
    * В приложении
    * В соцсетях
18. Насколько вы удовлетворены существующими платформами для заказов из-за границы?
    * Очень удовлетворен
    * Удовлетворен
    * Частично удовлетворен
    * Не удовлетворен
19. Какие функции WB Buyer были бы для вас наиболее полезны?
    * Быстрая доставка
    * Поддержка на русском языке
    * Прозрачная политика возврата
    * Интеграция с популярными платформами для отслеживания
20. Есть ли еще какие-то особенности, которые вы хотели бы видеть в сервисе WB Buyer?
    * Ответ текстом.