|  |  |
| --- | --- |
| Marketing  Requirements Document |  |
| **Название**: Blinger  **Дата изменения:** 5/30/2018 | **Организация**: ПЗ-16-2  **E-Mail**: blinger@gmail.com |

Оглавление

[1. БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ 3](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573316)

[1.1. БИЗНЕС-ЦЕЛЬ 3](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573317)

[1.2. ПРОБЛЕМА РЫНКА 3](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573318)

[1.3. ДОСТУПНЫЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ РЫНОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ 3](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573319)

[1.4. ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДА ДЛЯ КЛИЕНТОВ 3](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573320)

[2. СТРАТЕГИЯ ПРОДУКТА 4](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573321)

[2.1. НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА 4](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573322)

[2.2. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКТА 4](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573323)

[2.3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ 4](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573324)

[3. ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА 5](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573325)

[3.1. ТРЕБОВАНИЯ К ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ 5](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573326)

[3.2. ТРЕБОВАНИЯ К ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ 5](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573327)

[3.3. ТРЕБОВАНИЯ К РАСПОСТРАНЕНИЮ (ДОРОГИ К РЫНКУ) 5](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573328)

[3.4. ТАБЛИЦА ПРИОРИТЕТОВ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА 5](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573329)

[4. АКТЕРЫ 6](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573330)

[5. ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ 7](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573331)

[5.1. ПРОГНОЗ ПРОДАЖ И ВЫРУЧКИ 7](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573332)

[5.2. СМЕТА РАСХОДОВ И БЮДЖЕТА 7](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573333)

[6. СЕГМЕНТАЦИЯ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА 8](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573334)

[6.1. АДРЕСНАЯ СВОДКА О ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ 8](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573335)

[6.2. ОПИСАНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 8](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573336)

[7. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА 8](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573337)

[7.1. ТЕНДЕНЦИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТНУЮ СРЕДУ 8](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573338)

[7.2. ВРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ 8](file:///C:\Users\kkiri\Downloads\1-Документ%20требований%20макркетинга.docx#_Toc482573339)

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 простоты, доступности и достаточно высоком уровне клиентоориентированности.

* 1. **ПРОБЛЕМА РЫНКА**

На сегодняшний день на рынке отсутствует система, аналогичная «Blinger», имеющая тот же функционал и цель помочь людям с проблемами со зрением в вопросах социализации, получения дополнительного образования и самореализации.

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

На текущий момент у людей с дефектами зрения очень мало возможностей себя реализовать в социальном плане, заводя новые знакомства и общаясь с друзьями. В их круг вхожи исключительно близкие люди и старые друзья, в то время, когда новые не имеют возможности легко и удобно знакомиться с целевой аудиторией данного продукта. Сейчас на рынке попросту нет альтернативы «Blinger», что могла бы упростить потребности их пользователей.

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

Пользователь может добавлять посты, искать других пользователей, просматривать ленту новостей, писать и читать сообщения, создавать и вести сообщества, состоять в них, проходить курсы для получения дополнительного образования.

Предоставители услуг получают возможность прорекламировать свой товар среди труднодосягаемого рынка людей с проблемами со зрением, предоставить услуги дополнительного образования.

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

Версия продукта 1.0 будет доступна для мобильных телефонов и планшетов и будет иметь следующую функциональность: возможность добавления постов, поиск других пользователей, просмотр ленты новостей, написание и чтение сообщений, создание и ведение сообществ, возможность прохождения курсов для получения дополнительного образования.

В дальнейшем при росте популярности сервиса планируется выпуск приложения на персональные компьютеры и ноутбуки.

Также предполагается использование приложения в качестве рекламной и образовательной площадки для предоставителей услуг.

* 1. **ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| *Для* | Потребителей и предоставителей услуг |
| *Система* | Blinger |
| *Является* | Социальной сетью |
| *Которая* | Помогает вести активную социальную жизнь людям с проблемами со зрением |
| *В отличие от* | Других подобных продуктов |

* 1. **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ**

Основной функционал приложения доступен бесплатно. Возможность проходить лекции на интересующие пользователей темы является возможностью за дополнительную плату. Продукт распространяется про проприетарной лицензии.

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

Изначально система способна обслуживать до 3000 пользователей одновременно, при этом имея пропускную способность до 500 транзакций в секунду.

* 1. **ТРЕБОВАНИЯ К ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ**

Изначально продукт будет ориентирован на украино- и русскоязычный сегмент Интернета. В течение года планируется распространение приложения на территории стран Восточной Европы, поэтому будут добавлены английский, немецкий, французский, польский, чешский языки.

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

Поскольку наше приложения разрабатывается для платформ Android и iOS, его можно будет загрузить бесплатно при помощи сервисов Google Play и App Store.

* 1. **ТАБЛИЦА ПРИОРИТЕТОВ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА**

|  |  |
| --- | --- |
| Функция | Приоритет |
| Полноценное соответствие GDPR | Критичный |
| Кросспостинг с другими социальными сетями | Критичный |
| Ветвистая система навигации по образовательным курсам | Критичный |
| Ускорение работы приложения | Критичный |
| Кастомизация профилей пользователей | Важный |
| Проработка системы Push уведомлений | Важный |
| Оптимизация работы сервера | Важный |
| Локализация | Важный |
| Работа над надёжностью системы | Важный |
| Двухсторонняя шифровка личных сообщений | Важный |
| Оптимизация производительности при пользовании лентой новостей | Важный |
| Дальнейшее усовершенствование системы Speech to Text | Важный |
| 24/7 поддержка | Важный |
| Оптимизация потребления батареи устройствами | Важный |
| Добавление "SOS-кнопки" | Важный |
| Набор пользователей для тестирования новых функций | Важный |
| Добавление быстрой формы регистрации | Средний |
| Введение поддержания более старых мобильных устройств | Средний |
| Введение Add-free подписок | Средний |
| Введение реферальной системы | Средний |
| Предоставление специальных услуг для социальной рекламы | Средний |
| Поддержание нескольких аккаунтов за одним человеком | Средний |

1. **АКТЕРЫ**

Таблица актеров, которые будут использовать систему.

|  |  |
| --- | --- |
| Актер | Описание |
| Пользователь | * Данный класс пользователей имеет доступ к своему аккаунту и доступ к базе данных со всеми пользователями, которых он может добавить в друзья, сообществами, на обновление новостей которых он может подписаться, и образовательными курсами. Также имеют возможность подстроить под себя настройки приложения и редактировать свой профиль. Может создавать посты и сообщества. |
| Лектор | * Имеет доступ к тем же функциям, что и Пользователь, но может так же создавать и вести курсы. Для того, что бы получить этот специальный статус, нужно сделать заявку администратору. |
| Модератор | Имеет доступ ко всем возможностям пользователя и также: одобрение постов и курсов, блокировка/разблокировка пользователей и сообществ. |
| Администратор приложения | Имеет доступ ко всем возможностям модератора, а также присваивание запросившему пользователю статуса лектора и корректировка информации о курсах. |
| Администратор базы данных | Этот тип пользователя имеет полный доступ к серверу с базой данных, имеет возможность редактировать структуру базы данных, обновлять/добавлять/удалять любые данные из базы данных. |
| 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 и могла с ним поддерживать беседу, используется машинное обучение. Пользователи могут пользоваться голосовым управлением для любого действия, связанного с соцсетью. |
| Интегрированная схема сортировки сообществ и курсов по количеству учасников | Является актором для нашей системы, при поиске курса или сообщества, сортирует ответы от тех, которые лучше всего подходят по критериям поиска и имеют больше участников, к тем, которые подходят по критериям хуже всего и имеют меньше участников. |

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 год после запуска, а удвоит прибыль через 2 года.

* В худшем случае:

Продукт окупится через 3 года после запуска, а удвоит прибыль через 5 лет.

* Скорее всего

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

* 1. **СМЕТА РАСХОДОВ И БЮДЖЕТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Расход | Стоимость |
| Разработка мобильного приложения под Android | **6000** |
| Разработка мобильного приложения под iOS | **5000** |
| Разработка серверной части приложения | **10000** |
| Продвижение продукта | **10000** |
| Аренда сервера и установка приложения | **2000** |
| Верстка макета дизайна приложения | **2000** |
| Непредвиденных расходы | **5000** |
| ВСЕГО | **40000** |

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

Целевой рынок нашего продукта – рекламодатели.

При этом в приоритете находятся объявления об услугах и товарах, полезных для повседневной жизни и социального общения целевой аудитории продукта.

* 1. **ОПИСАНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Характеристики идеальной целевой организации*: доступная, большая сеть, имеющая специализированные для пользователей сети товары, в идеале предоставители оригинальной, малоизвестной услуги, с доставкой на дом.

*Поведение идеальной целевой организации*: обратная связь с пользователями, ответы на отзывы, частое проведение акций и событий.

*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 5 месяцев. Внедрение продукта, его продвижение и наработка клиентской базы займут год.