

# Business Case

## (Бизнес-обоснование)

Дата	Автор(ы)	Описание изменения
20.04	Слободкин	Первая версия документа
21.04	Осадчая	Исправление недостатков, дополнение документа
27.04	Слободкин	Исправления по замечаниям: пункт 5.

### 1. Introduction (Введение)

#### 1.1 Purpose (Назначение)

Данный документ определяет экономическую ценность проекта. Документ предоставляет необходимую с точки зрения бизнеса информацию для того, чтобы можно было понять, стоит ли инвестировать в разработку проекта.

Основная цель - привлечение как можно большее число инвестиций в разработку и запуск проекта.

#### 1.2 Scope (Область применения)

Данный документ описывает экономический план, который будет принят командой владельца системы для получения выгоды от запуска системы. Документ относится к проекту "Услуги волшебника".

Пользователи данного документа - члены команды разработки, а также лица со стороны стейкхолдеров, принимающие экономические решения; возможные инвесторы проекта.

#### 1.3 Definitions, Acronyms and Abbreviations (Определения и аббревиатуры)

См. глоссарий

#### 1.4 References (Ссылки)

Амулет Самарканда, Д. Страуд, 2003, пер. А. Хромова, изд. Эксмо.

Vision проекта "Услуги волшебника".

SDP проекта "Услуги волшебника".

RL проекта "Услуги волшебника".

#### 1.5 Overview (Обзор документа)

1. Описание продукта - приводится краткое описание разрабатываемого продукта и его задач
2. Бизнес-контекст - описывается сфера применения продукта и его рынок
3. Цели продукта - описание целей и плана их достижения
4. Финансовый прогноз - график окупаемости проекта и его оценка
5. Ограничения - описание ограничений, способных повлиять на стоимость разработки продукта

## **2. Product Description (Описание продукта)**

В мире, описанном в серии книг “Трилогия Бартимеуса” писателя Джонатана Страуда, отсутствует удобный способ коммуникации между волшебником и людьми, которые хотели бы купить у него магическую услугу. Клиенты вынуждены лично обращаться за помощью к волшебнику, что в свою очередь ограничивает количество заявок, которые может обработать волшебник.

Проект позволит клиентам создавать заявки на выполнение желаний в удобном интерфейсе, доступном по сети Интернет, без необходимости лично обращаться к волшебнику. Волшебник и дух также смогут дистанционно уведомлять друг друга о изменении статуса заявки. Система будет решать административные задачи по обработке заявок, их хранению и обработке, а также повысит качество обслуживания клиентов волшебника, что позволит повысить прибыль, а у клиентов появится удобный способ оставлять заявки.

Более подробное описание продукта представлено в пункте 2 “Позиционирование” документа Vision.

## **3. Business Context (Бизнес-контекст)**

Продукт будет применяться в сфере предоставления услуг: система является агрегатором волшебников, оказывающих выполнение желаний заказчика с помощью магии. На данный момент ситуация на рынке оценивается положительно, так как продукт выходит на новый рынок и нет конкурирующих решений.

Рынок продукта - жители Англии, желающие приобрести магические услуги.

Продукт разрабатывается командой на контрактной основе для владельца системы. Команда получает почасовую оплату за работу, как определено в документе SDP и контрактом. Оплата работы завершается с моментом запуска системы в production. Члены команды не получают прибыль от эксплуатации системы с момента её запуска.

## **4. Product Objectives (Цели продукта)**

Основной целью разработки продукта является получение прибыли за счет комиссии от клиентов волшебников: комиссия будет взиматься при онлайн оплате заказа клиентом услуг волшебника.

План достижения описан в документе SDP.

Цель разработки системы - упростить взаимодействие между простолюдином и волшебником.

Оценка рисков произведена в документе RL.

## 5. Financial Forecast (Финансовый прогноз)

### Расходы:

Стоимость разработки оценивается в 1744,5 фунтов стерлингов (£), как определено в пункте 4.2.4 документа SDP.

Система будет запущена на сервере, ежемесячная стоимость поддержки которого составляет 20 £ (240 £ в год).

Единоразовая рекламная кампания по продвижению проекта - 1000 £.

Общая сумма расходов - 2984,5 £.

### Доходы:

По статистике в Англии совершается 1450 заказов желаний в месяц - целевой рынок. Медиана цены желания составляет 55 £.

Комиссия разрабатываемой системы от онлайн оплаты заказа составляет 3%, то есть в среднем составляет 1.65£ с 1 заказа.

Средняя оценка охвата рынка заказа желаний периодом на 1 год с момента запуска системы:

	Месяц											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Охват рынка, %	2	6	10	13	20	27	35	42	50	56	57	60
Кол-во заказов	29	87	145	188,5	290	391,5	507,5	609	725	812	826,5	870
Прибыль, £	48	144	239	311	479	646	837	1005	1196	1340	1364	1436
Прибыль инкр., £	48	192	431	742	1221	1867	2704	3709	4905	6245	7609	9045
Общая прибыль, £	9045											

Итоговая прибыль за 1 год функционирования системы составит:  $9045 - 2984,5 = 6060,5$  (£).

Проект окупится за первые 8 месяцев работы. ROI равен 5.

## 6. Constraints (Ограничения)

Основными ограничениями, влияющими на стоимость системы являются:

1. Утвержденная заказчиком платформа для тестового запуска системы - сервер под управлением операционной системы SunOS 5.10 (Solaris 10), выпущенная в 2005 году. Данная платформа не поддерживает такие современные инструменты для разработки как Docker, также на сервере запрещена установка программного обеспечения.  
Данное ограничение оказывает влияние на:
  - а. скорость разработки - продукт должен быть реализован на языке Python3 использованием PostgreSQL в качестве базы данных, так как данная платформа поддерживает только эти инструменты разработки. При использовании более современной платформы команда выбрала бы другой программный стек для написания кода проекта.
  - б. безопасность - развертывание готового продукта на данной платформе несёт в себе риски для безопасности из-за устаревшей платформы, невозможности установить современное ПО, невозможности установить SSL/TLS на сервер.