

# Документ продуктовых и бизнес требований (PRD/BRD)

## The Time of Heroes Platform

### 1. Business-Level Summary

#### 1.1 Продуктовая миссия

The Time of Heroes создает первую в мире премиальную платформу для персональных встреч с ведущими экспертами, предпринимателями и знаменитостями. Мы делаем недоступное доступным, превращая знания мирового уровня в персональный опыт роста.

#### 1.2 Ключевые бизнес-результаты

- **Монетизация экспертизы:** Эксперты получают премиальную оплату за свое время (\$500-\$50,000 за встречу)
- **Демократизация доступа:** Любой мотивированный профессионал может получить консультацию у лидеров индустрии
- **Качественные связи:** 95% встреч оцениваются клиентами как "превзошедшие ожидания"
- **Масштабируемый рост:** Комиссионная модель обеспечивает экспоненциальный рост доходов

#### 1.3 Продуктовая стратегия

**Фаза 1 (MVP):** Основной функционал для 1-на-1 встреч

**Фаза 2:** Групповые сессии и корпоративные решения

**Фаза 3:** AI-matching и VR-встречи

#### 1.4 Успех продукта измеряется через:

- **Retention Rate:** 70% пользователей возвращаются в течение 6 месяцев
- **NPS Score:** >70 для клиентов и экспертов
- **GMV Growth:** 30% month-over-month рост транзакций
- **Expert Utilization:** 60% экспертов проводят минимум 2 встречи/месяц

## 2. Use Cases & User Stories

### 2.1 Основные пользователи системы

Клиент (Искатель знаний)

- **Профиль:** Предприниматель, руководитель, профессионал
- **Мотивация:** Решение конкретных бизнес-задач, поиск ментора, личностный рост
- **Ожидания:** Быстрый поиск, качественная экспертиза, безопасные платежи

#### **Эксперт (Поставщик знаний)**

- **Профиль:** Успешный предприниматель, консультант, знаменитость
- **Мотивация:** Монетизация опыта, построение личного бренда, помощь другим
- **Ожидания:** Удобное управление расписанием, качественные клиенты, справедливая оплата

#### **Администратор платформы**

- **Профиль:** Сотрудник компании
- **Мотивация:** Обеспечение качества сервиса, модерация контента, разрешение споров
- **Ожидания:** Эффективные инструменты управления, аналитика, контроль качества

## **2.2 Use Cases для клиентов**

### **UC-001: Поиск эксперта для решения бизнес-задачи**

Актер: Клиент (Предприниматель)

Цель: Найти ментора для масштабирования стартапа

Предусловия: Пользователь зарегистрирован и заполнил профиль

Основной сценарий:

1. Клиент заходит на платформу
2. Выбирает категорию
3. Применяет фильтры: страны, рейтинг
4. Просматривает профили подходящих экспертов
5. Изучает отзывы и кейсы
6. Выбирает эксперта и доступное время
7. Указывает цели встречи и платит
8. Получает подтверждение бронирования

Альтернативные сценарии:

- 3а. Нет экспертов в указанном бюджете → предложить экспертов выше по цене
- 6а. Нет доступного времени → предложить встать в лист ожидания
- 7а. Ошибка платежа → показать альтернативные способы оплаты

Результат: Встреча забронирована, платеж в эскроу, уведомления отправлены

### **UC-002: Проведение видео-консультации**

Актер: Клиент + Эксперт

Цель: Провести продуктивную встречу

Предусловия: Встреча забронирована и оплачена

Основной сценарий:

1. За 15 минут до встречи участники получают напоминания
2. Клиент и эксперт заходят в видеоконфату
3. Проверяют качество аудио/видео
4. Эксперт проводит консультацию согласно заявленной теме
5. Клиент задает вопросы и делает заметки
6. По окончании встречи платеж релизится эксперту
7. Участники оставляют взаимные отзывы

Альтернативные сценарии:

- 2а. Технические проблемы → переход на запасную платформу (Zoom)
- 4а. Эксперт опаздывает → автоматическое продление времени встречи
- 6а. Спор по качеству → эскалация в службу поддержки

Результат: Встреча проведена, отзывы оставлены, платеж обработан

## **2.3 Use Cases для экспертов**

### **UC-003: Настройка профиля и расписания**

Актер: Эксперт

Цель: Настроить привлекательный профиль и удобное расписание

Предусловия: Эксперт прошел верификацию

Основной сценарий:

1. Эксперт заполняет детальную биографию
2. Загружает профессиональные фотографии
3. Добавляет портфолио и кейсы
5. Устанавливает цены для разных типов консультаций
6. Настраивает доступные дни и часы
7. Синхронизирует с внешним календарем
8. Публикует профиль для клиентов

Результат: Профиль активен и доступен для бронирования

### **UC-004: Получение и обработка запросов**

Актер: Эксперт

Цель: Эффективно управлять входящими запросами на встречи

Предусловия: Профиль опубликован, есть доступные слоты

Основной сценарий:

1. Эксперт получает уведомление о новом запросе

2. Изучает профиль клиента и цели встречи
3. Принимает или отклоняет запрос с комментарием
4. При принятии - встреча автоматически подтверждается
5. Эксперт получает календарное приглашение
6. Готовится к встрече, изучая background клиента

Альтернативные сценарии:

- За. Отклонение запроса → автомат

# Документ бизнес-требований (BRD)

## Платформа The Time of Heroes

### 1. Введение

#### 1.1 Обзор проекта

The Time of Heroes — это премиальная цифровая платформа, обеспечивающая прямые персональные встречи между высокопрофильными экспертами (предпринимателями, знаменитостями, лидерами индустрий) и людьми, которые ищут знания, менторство и профессиональное руководство. Платформа решает критический разрыв в доступе к экспертизе мирового уровня, создавая структурированный маркетплейс для обмена знаниями.

#### 1.2 Бизнес-проблема

В современном быстро развивающемся бизнес-ландшафте амбициозные профессионалы, предприниматели и руководители сталкиваются с серьезными вызовами:

- **Ограниченный доступ к экспертизе высокого уровня:** Традиционные консультации дороги и часто лишены персонализации
- **Сетевые ограничения:** Большинство профессионалов ограничены своим непосредственным социальным и профессиональным окружением
- **Неэффективная передача знаний:** Существующие платформы не обеспечивают содержательных, персонализированных взаимодействий с лидерами индустрии
- **Разрыв в обеспечении качества:** Отсутствует надежный способ верификации экспертных данных и обеспечения качества консультаций

#### 1.3 Видение решения

The Time of Heroes создает премиальную экосистему, где верифицированные эксперты могут монетизировать свои знания, предоставляя искателям знаний беспрецедентный доступ к менторству мирового класса. Платформа обеспечивает качество через строгие процессы верификации, премиальное ценообразование и интегрированные механизмы контроля качества.

#### 1.4 Стратегические бизнес-цели

- **Лидерство на рынке:** Закрепить платформу как основное направление для премиальных экспертных консультаций
- **Глобальное расширение:** Масштабирование до 30 стран в течение 24 месяцев
- **Цель по доходам:** Достичь \$50M+ годового повторяющегося дохода к 3-му году
- **Сеть экспертов:** Привлечь 10,000+ верифицированных экспертов из различных индустрий

- **Пользовательская база:** Достичь 100,000+ активных пользователей, ищущих экспертное руководство

## **1.5 Ключевые заинтересованные стороны**

- **Внутренние:** Команда разработки, менеджмент, маркетинг, операционная команда
- **Внешние:** Клиенты (покупатели консультаций), эксперты (поставщики услуг), инвесторы, регуляторы

## **2. Обзор требований**

### **2.1 Функциональные требования высокого уровня**

#### **FR-001: Управление пользователями**

- Регистрация и аутентификация пользователей (клиенты и эксперты)
- Профили пользователей с персональной информацией
- Система ролей и разрешений
- Верификация экспертов и проверка квалификации

#### **FR-002: Каталог экспертов**

- База данных экспертов с детальными профилями
- Система поиска и фильтрации по категориям
- Рейтинговая система и отзывы
- Портфолио и примеры работ экспертов

#### **FR-003: Система бронирования**

- Календарное планирование встреч
- Управление доступностью экспертов
- Автоматическое согласование времени
- Уведомления и напоминания

#### **FR-004: Платежная система**

- Интеграция с платежными провайдерами
- Система эскроу для безопасных транзакций
- Автоматическое распределение комиссий
- Обработка возвратов и споров

## **3. Детальные требования**

### **3.1 Модуль управления пользователями**

#### **3.1.1 Регистрация клиентов**

- Регистрация через email
- Подтверждение email адреса

- Создание базового профиля
- Guided onboarding с обзором платформы

### 3.1.2 Регистрация экспертов

- Подача заявки с загрузкой документов
- Верификация квалификации модераторами
- Создание детального профиля эксперта
- Настройка расписания и цен
- **Критерий успеха:** 95% качественных заявок одобряются в течение 24 часов

## 3.2 Модуль каталога экспертов

### 3.2.1 Поиск и фильтрация

- Полнотекстовый поиск по имени, специализации, ключевым словам
- Фильтры: категория, цена, рейтинг, доступность, местоположение
- Сортировка по релевантности, рейтингу, цене, популярности
- Система рекомендаций на основе предыдущих взаимодействий
- **Критерий успеха:** 90% поисковых запросов возвращают релевантные результаты

### 3.2.2 Профили экспертов

- Биография и профессиональная история
- Достижения и награды
- Портфолио работ и кейсы
- Видео-презентация (опционально)
- Отзывы и рейтинги клиентов
- Календарь доступности
- **Критерий успеха:** 70% просмотров профиля приводят к бронированию

## 3.3 Модуль бронирования

### 3.3.1 Процесс бронирования

- Выбор даты и времени из доступных слотов
- Указание темы и целей встречи
- Выбор формата (видео, аудио, телефон)
- Предварительная оплата через эскроу
- Автоматическое подтверждение от эксперта
- **Критерий успеха:** 85% бронирований завершаются успешно

### 3.3.2 Управление расписанием

- Календарный интерфейс для экспертов
- Интеграция с Google Calendar, Outlook
- Установка рабочих часов и выходных
- Блокирование времени для личных дел
- Массовые операции с расписанием

- **Критерий успеха:** 95% экспертов активно используют календарь

### 3.4 Модуль платежей

#### 3.4.1 Обработка платежей

- Поддержка основных платежных методов (карты, PayPal, Apple Pay)
- Мультивалютность с автоматическим конвертированием
- Система эскроу с релизом после подтверждения встречи
- Автоматическое удержание комиссии платформы (20%)
- Генерация налоговых документов
- **Критерий успеха:** 99.5% транзакций обрабатываются без ошибок

### 3.5 Модуль коммуникаций

#### 3.5.1 Видеочат

- HD качество видео и аудио
- Поддержка до 10 участников (для групповых сессий)
- Запись встреч с согласия участников
- Совместное использование экрана
- Встроенный чат и заметки
- **Критерий успеха:** 95% встреч проходят без технических проблем

## 4. Зависимости и ограничения

### 4.3 Бизнес-ограничения

**Операционные ограничения:**

- **Качество экспертов:** Строгий отбор может ограничить скорость роста каталога
- **Языковые барьеры:** Необходимость локализации для разных рынков
- **Часовые пояса:** Сложность координации встреч между экспертами и клиентами из разных регионов
- **Сезонность:** Возможные колебания спроса в праздничные периоды

**Финансовые ограничения:**

- **Первоначальные инвестиции:** \$5M для разработки и запуска MVP
- **Операционные расходы:** \$500K/месяц на поддержание инфраструктуры
- **Маркетинговый бюджет:** \$2M в первый год для привлечения пользователей

## 5. Потоки доходов

### 5.1 Основные потоки доходов

#### 5.1.1 Комиссия с транзакций (80% от общего дохода)

- **Ставка комиссии:** 20% от стоимости каждой встречи
- **Распределение:** 20% комиссии направляется на благотворительность



- **Прогноз:** При среднем чеке \$3,000 и 1,000 встреч/месяц = \$600K месячный доход
- **Масштабирование:** Линейный рост с увеличением количества встреч

### 5.2.2 Цифровые продукты

- **Запись встреч:** Продажа записей популярных сессий (\$50-200)
- **Методические материалы:** Продажа гайдов и чек-листов от экспертов
- **Сертификация:** Выдача сертификатов об участии в экспертных сессиях

### 5.3 Финансовая модель

#### Ключевые драйверы роста:

- Увеличение количества экспертов: +50% год к году
- Рост среднего чека: +20% год к году
- Повышение frequency пользователей: 1.5 встречи/год → 3 встречи/год