|  |  |
| --- | --- |
| Marketing Requirements Document |  |
| **Название**: ServiceSpotter  **Дата изменения:** 5/15/2017 | **Организация**: ПЗ-15-2  **E-Mail**: spotter@gmail.com |

Оглавление

[1. БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ 3](#_Toc482573316)

[1.1. БИЗНЕС-ЦЕЛЬ 3](#_Toc482573317)

[1.2. ПРОБЛЕМА РЫНКА 3](#_Toc482573318)

[1.3. ДОСТУПНЫЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ РЫНОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ 3](#_Toc482573319)

[1.4. ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫГОДА ДЛЯ КЛИЕНТОВ 3](#_Toc482573320)

[2. СТРАТЕГИЯ ПРОДУКТА 4](#_Toc482573321)

[2.1. НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА 4](#_Toc482573322)

[2.2. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКТА 4](#_Toc482573323)

[2.3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ 4](#_Toc482573324)

[3. ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА 5](#_Toc482573325)

[3.1. ТРЕБОВАНИЯ К ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ 5](#_Toc482573326)

[3.2. ТРЕБОВАНИЯ К ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ 5](#_Toc482573327)

[3.3. ТРЕБОВАНИЯ К РАСПОСТРАНЕНИЮ (ДОРОГИ К РЫНКУ) 5](#_Toc482573328)

[3.4. ТАБЛИЦА ПРИОРИТЕТОВ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА 5](#_Toc482573329)

[4. АКТЕРЫ 6](#_Toc482573330)

[5. ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ 7](#_Toc482573331)

[5.1. ПРОГНОЗ ПРОДАЖ И ВЫРУЧКИ 7](#_Toc482573332)

[5.2. СМЕТА РАСХОДОВ И БЮДЖЕТА 7](#_Toc482573333)

[6. СЕГМЕНТАЦИЯ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА 8](#_Toc482573334)

[6.1. АДРЕСНАЯ СВОДКА О ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ 8](#_Toc482573335)

[6.2. ОПИСАНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 8](#_Toc482573336)

[7. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА 8](#_Toc482573337)

[7.1. ТЕНДЕНЦИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТНУЮ СРЕДУ 8](#_Toc482573338)

[7.2. ВРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ 8](#_Toc482573339)

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

Продукт займет свое место в крупном и среднем бизнесе, на рынке предоставления услуг. Пользователи часто опираются на мнение разных Интернет-ресурсов в наши дни и такое приложение будет популярно среди всех групп пользователей.

* 1. **ПРОБЛЕМА РЫНКА**

На текущий день на рынке отсутствует единая автоматизированная система для поиска информации и отзывов от клиентов по различные рода заведениям, начиная от кафе/ресторанов и заканчивая гостиницами и хостелами.

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

На сегодняшний момент клиент вынужден искать использовать отдельные системы для поиска услуг каждого конкретного типа. Для многих видов услуг вообще не существует удобных приложений с возможностью оценивания услуг и получения уведомлений о акциях.

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

Пользователь может читать отзывы и оценки других авторитетных пользователей, писать отзывы от себя, после посещения мест и выставлять оценки другим отзывам, получать уведомления от предоставителей услуг, быстро найти необходимую услугу на карте.

Предоставители услуг получают дополнительную возможность прорекламировать свой бизнес, узнать преимущества и недочёты своей услуги.

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

Версия продукта 1.0 будет иметь базовую функциональность: поиск сервисов по заданным критериям, система оценивания и отзывов, интеграция с популярными соцсетями (VK, Facebook, Twitter).

В дальнейшем планируется развитие приложения в качестве самостоятельной социальной сети: возможность добавлять пользователей в друзья, рекомендовать друзьям услуги, добавлять новые услуги, проводить специальные акции для пользователей приложения, составлять списки лучших заведений и самых активных пользователей.

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

* 1. **ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| *Для* | Потребителей и предоставителей услуг |
| *Система* | ServiceSpotter |
| *Является* | Социальной сетью |
| *Которая* | Позволяет искать услуги различных видов  Обмениваться рекомендациями с другими пользователями |
| *В отличие от* | Других подобных продуктов |

* 1. **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ**

Основной функционал приложения доступен бесплатно, при этом есть дополнительные возможности для владельцев премиум-аккаунтов, поэтому приложение является условно-бесплатным. Продукт распространяется про проприетарной лицензии.

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

Система способна одновременно обслужить 2000 пользователей, пропускная способность – 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 польский, чешский, белорусский, латышский 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 |
| Интернациональный пользовательский интерфейс | Важный |
| Регистрация пользователя | Критичный |
| Дружественный пользовательский интерфейс | Важный |
| Поддержка работы сервиса 24/7 | Критичный |
| Интеграция с соцсетями | Критичный |
| Поиск ближайших предоставителей интересующих услуг | Критичный |
| Поиск интересующих мест по тэгам | Критичный |
| Запрет на внесение анонимных отзывов | Важный |
| Система сбора статистики для бизнеса | Важный |
| Система уведомлений об акциях и событиях для пользователей | Критичный |
| Управление услугами для бизнеса | Критичный |
| Детализация пользовательского профиля | Важный |
| Возможность предоставления рекламы | Важный |
| Возможность построения маршрута | Важный |
| Наличие настроек приватности | Важный |
| Обратная связь между предоставителями услуг и клиентами | Важный |
| Возможность добавлять заинтересовавшие услуги в избранное | Полезный |
| Формирование ТОПа лучших заведений по категориям | Важный |

1. **АКТЕРЫ**

Таблица актеров, которые будут использовать систему.

|  |  |
| --- | --- |
| Актер | Описание |
| Пользователь | * Данный класс пользователей имеет доступ к своему аккаунту и доступ к базе данных с отзывами других пользователей и описанием в режиме только чтение. Также имеют возможность редактирования своего профиля, написание отзыва об услуге, комментирование отзывов других пользователей. Имеет возможность влиять на репутацию отзывов и пользователей; |
| Поставщик услуг | * Имеет доступ ко всем возможностям пользователя, а также: отправления заявки на добавления своего предприятия и, после прохождения модерации, закрепления этого предприятия за собой и получения статуса поставщика услуг. |
| Модератор | Имеет доступ ко всем возможностям пользователя и также: одобрения комментариев и отзывов, редактирования отзывов, блокировка/разблокировка пользователя; |
| Администратор приложения | Имеет доступ ко всем возможностям модератора, а также добавление новых заведений и редактирование информации о текущих; |
| Администратор базы данных | Этот тип пользователя имеет полный доступ к серверу с базой данных, имеет возможность редактировать структуру бд, обновлять/добавлять/удалять любые данные из бд; |
| Интегрированная система одобрения отзывов | Этот актёр является программным средством, которое получает новые отзывы и выводит их списком для модератора/администратора. Разрабатывается разработчиком программного обеспечения. Для подтверждения отзыва намерений используется механизм проверки орфографии и ручное одобрение отзыва модератором/администратором; |
| Интегрированная схема сортировки отзывов и мест по рейтингу | Является актёром для нашей системы, при желании любого пользователя, автоматически сортирует «места» по уменьшению рейтинга, аналогично работает для отзывов; |

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 и расширенным функционалом.

* 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 | **5000** |
| Разработка мобильного приложения под iOS | **3500** |
| Разработка серверной части приложения | **8000** |
| Продвижение продукта | **4000** |
| Аренда сервера и установка приложения | **2500** |
| Верстка макета дизайна приложения | **2000** |
| Непредвиденных расходы | **5000** |
| ВСЕГО | **30000** |

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

Целевой рынок нашего продукта – сфера услуг.

При этом в приоритете находятся развлекательные услуги и сервисы, ориентированные на молодежь, поскольку предоставители данных услуг сильнее заинтересованы в сетевом продвижении.

* 1. **ОПИСАНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Характеристики идеальной целевой организации*: единственное заведение или небольшая сеть (крупные сети и так достаточно раскручены), в идеале предоставители оригинальной, малоизвестной услуги, расположены в черте города.

*Поведение идеальной целевой организации*: активное ведение страницы услуги, обратная связь с пользователями, ответы на отзывы, частое проведение акций и событий, внедрение специальных бонусов для пользователей приложения.

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

При этом существует множество успешных продуктов, предоставляющих функционал, частично пересекающиеся с нашим: например, Uber (поиск, вызов и оплата такси или частных водителей).

* 1. **ВРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ**

Разработка продукта будет продолжаться как минимум 6 месяцев. Внедрение продукта, его продвижение и наработка клиентской базы займут год.