

Проект по дистанционному пошиву одежды без встречи с заказчиком, только при доставке готовой одежды пока на время карантина, далее на более продолжительный срок.

Эпик 1

Возможность добавить существующие модели (выполнение ранее для других клиентов) в список желаний, чтобы можно было вернуться, подумать и заказать позже по своим меркам такое же изделие.

User Story 1

Как пользователь, хочу сохранять товар в список желаний, чтобы иметь возможность посмотреть позже.

Приемочные критерии: при нажатии на кнопку «добавить в список желаний» товар попадает в список желаний и при переходе отображается на странице желаний пользователя.

User Story 2

Как клиент, хочу иметь возможность посмотреть свой список желаний, чтобы окончательно определиться с выбором.

Приемочные критерии: при нажатии на кнопку «Список желаний» отображаются все ранее добавленные позиции в последовательности добавления.

User Story 3

Как пользователь, хочу иметь возможность редактировать список желаний, удалять и добавлять новые позиции, чтобы актуализировать список желаний.

Приемочные критерии: Наличие кнопок «добавить» и «удалить» и их функционирование. При нажатии на кнопку «Удалить» - товар больше не отображается в списке желаний при переходе в него, «добавить» - товар отображается при переходе в «Список желаний».

User Story 4

Как клиент онлайн ателье, хочу сразу переходить к «Списку желаний», чтобы сохранить время и не проходить пользовательский путь в 10 кликов.

Приемочные критерии: Кнопка «Список желаний» находится на главной и при нажатии на нее, авторизованный ранее пользователь сразу попадает в этот раздел.

User Story 5

Как администратор, хочу иметь возможность добавлять товар в «Список желаний» клиента, чтобы показать доступные модели и материалы.

Приемочные критерии: При нажатии на определенную позицию, появляется окно «Добавить» и по символу @ доступен выбор клиента. После проведения всех вышеупомянутых действий, товар отображается в списке клиента.

Эпик 2

Создание личного кабинета с возможностью привязки карты для дальнейшей оплаты выбранных изделий, сохранение информации о клиенте (учитывая историю заказов и мерки, если уже были сняты).

User Story 1

Как пользователь, хочу иметь возможность не вводить каждый раз номер карты для оплаты каждого заказа, а чтобы карта уже была сохранена в приложение и оплата проводилась автоматически.

Приемочные критерии: при нажатии на кнопку «оплатить» пользователь видит графу с привязанной ранее картой - нажимает на нее и оплата проводится по выбранной карте через платежную систему. Если это первое использование приложения, то при переходе в графу «оплата» пользователь первым делом видит «привязать карту», нажимает - выполняется привязка карты к приложению и приходит уведомление, что карта привязана и оплату можно проводить по ней.

User Story 2

Как пользователь, хочу не снимать мерки для каждого гольфика или брюк, а просто подтверждать одним кликом, чтобы процесс заказа занимал меньше времени.

Приемочные критерии: при первичном входе пользователь видит незаполненные ячейки, которые приложение предлагает заполнить «заполнить основную информацию», при повторном входе в личный кабинет у пользователя отображаются ранее заполненные графы с информацией, при изменении информации и обновлении, пользователь видит в личном кабинете обновленную информацию.

User Story 3

Как пользователю, мне необходимо наличие истории заказов в личном кабинете, чтобы поделиться моделью, заказанной несколько месяцев назад.

Приемочные критерии: при входе в личный кабинет пользователь видит кнопку «история заказов», при нажатии - отображение всех ранее выполненных заказов в корректной временной последовательности и отображение информации о них.

User Story 4

Как администратор, хочу иметь доступ в личном кабинете к статистике заказов, чтобы понимать, что имеет спрос.

Приемочные критерии: при входе в личный кабинет администратора, администратор нажимает на кнопку «статистика» и отображается статистика продаж за выбранный период (день, неделя, месяц, год).

User Story 5

Как администратор, хочу иметь доступ к адресной информации каждого клиента, для скорейшей отправки изделий.

Приемочные критерии: при подтверждении заказа пользователем, администратору открывается кнопка «уточняющие детали» и при нажатии на нее - администратору открывается адрес доставки пользователя.

Эпик 3

Разработка вкладки «Популярное»

User Story 1

Как пользователю, не бы было интересно посмотреть, что заказывают другие и возможно ознакомиться с определенным ассортиментом, популярным в нынешнее время.

Приемочные критерии: при нажатии на кнопку «Популярное» пользователю открывается страница с наиболее часто заказываемыми товарами.

User Story 2

Как пользователь, я хочу применять фильтры во вкладке «Популярное», чтобы быстрее находить желаемую позицию товара.

Приемочные критерии: при переходе на вкладку «Популярное» пользователю отображаются списки применяемых фильтров, и при нажатии на заданный фильтр и выполнение выбора из выпадающего окна, пользователю отображаются только товары с заданными критериями.

User Story 3

Эпик 4

Создание калькулятора цены в зависимости от выбранного размера, фасона и уникальности изделия.

User Story 1

Как пользователь, я бы хотела сразу понимать, какая будет цена изделия учитывая материал и другие характеристики, чтобы иметь возможность изменять изделие и делать его максимально подходящим.

Приемочные критерии: при переходе в «Калькулятор» пользователь задает заданные параметры изделия и нажимает «рассчитать», после нажатия ему отображается приблизительная цена.

User Story 2

Как пользователь, мне бы хотелось видеть варианты цен для разного материала одного и того же изделия, чтобы выбрать максимально подходящий по цене.

Приемочные критерии: при переходе на вкладку калькулятор и изменении материала, изменяется и цена, основываясь на базе заданных ранее значений.

User Story 3

Как администратор ателье, мне необходима возможность быстро посчитать приблизительную стоимость изделия, чтобы сократить время ожидания клиента.

Приемочные критерии: при переходе на вкладку «Калькулятор», вносятся необходимые значения и при нажатии кнопки «рассчитать» приложение выдает стоимость заданного изделия.

User Story 4

Как пользователь, я хочу видеть отображение максимальной и минимальной цены желаемого изделия, исходя из всех возможных характеристик, чтобы понимать, насколько можно варьировать заданные параметры.

Приемочные критерии: при переходе во вкладку «Калькулятор» рядом с фильтром цена отображен ползунок в начале и конце которого отображается цифра соответствующая минимальной и максимальной цене.

User Story 5

Как пользователь, хочу чтобы калькулятор также отображал приблизительный срок пошива, чтобы понимать, на когда изделие будет готово.

Приемочные критерии: при переходе во вкладку калькулятор и выборе всех основных характеристик с помощью меню «фильтры», в нижней части панели фильтров отображается приблизительный срок выполнения заказа.

Эпик 5

Разработка блока «Уведомления».

User Story 1

Как пользователь, хочу чтобы мне приходило уведомление, когда мое изделие готово, чтобы понимать, когда уже смогу забрать.

Приемочные критерии: при нажатии администратором кнопки «закрыть заказ» в личном кабинете пользователя, пользователю приходит уведомление - заказ выполнен.

User Story 2

Как администратор, хочу чтобы приходило уведомление, когда кто-то совершил заказ, чтобы быстрее и качественнее выполнять заказы.

Приемочные критерии: пользователь нажимает кнопку « заказать» и в профиле администратора приходит уведомление о заказе со всеми подробностями.

User Story 3

Как пользователь, хочу выбрать куда именно будет приходить уведомление, чтобы использовать максимально удобный для меня ресурс связи.

Приемочные критерии: пользователь в личном кабинете выбрал удобный вид связи, и именно этим путем ему пришло уведомление (телефон, почта).

User Story 4

Как пользователь, хочу чтобы по запросу и подтверждению в личном кабинете мне приходили подборки с актуальным товарами.

Приемочные критерии: при выборе «рассылка актуальной подборки» в личном кабинете, пользователь еженедельно получает уведомление с данным контентом по средством удобного вида коммуникации.

User Story 5

Как пользователь, хочу чтобы мне приходили уведомления об акциях и скидках, чтобы совершать покупки более выгодно.

Приемочные критерии: при добавлении новой акции и спец предложение, всем пользователям, которые подтвердили «получение уведомлений» в личном кабинете, приходит уведомление с данной акцией.

Эпик 6

Разработка блока «Поддержка»

User Story 1

Как пользователь, я хочу иметь возможность задать интересующий вопрос в любой момент времени, чтобы быстрее принять решение относительно товара.

Приемочные критерии: пользователь использует чат бот или другой канал связи и моментально получает ответ, независимо от времени суток.

User Story 2

Как пользователь, я хочу использовать удобный мне канал связи (онлайн чат или телефон, почта).

Приемочные критерии: пользователь выбирает удобный канал связи, кликая на него и происходит переадресация в службу поддержки (телефон) или в чат-бот (Телеграмм).

User Story 3

Как пользователь, я хочу видеть ответы на часто задаваемые вопросы, чтобы не задавать их снова.

Приемочные критерии: при переходе в вкладку «поддержка», отображается список часто задаваемых вопросов.

User Story 4

Как администратор, я хочу иметь возможность формировать список часто задаваемых вопросов, чтобы избежать их в дальнейшем.

Приемочные критерии: при входе в приложение как «администратор», при нажатии на вкладку «поддержка» пользователь может редактировать список часто задаваемых вопросов.

Целевая аудитория

Целевая аудитория данного проекта это:

1. Мужчины и женщины (20-60 лет (в среднем) интересующиеся модными тенденциями и желающие выглядеть стильно и уникально.
2. Подростки нуждающиеся в трендовой и модной одежде, желающие реализовать необычные или уникальные фасоны найденные в интернете.
3. Женщины, которым нужна домашняя одежда.
4. Мужчины и женщины, работающие удаленно и нуждающиеся в простой и удобной одежде.
5. Люди, абсолютно не интересующиеся модой, которым нужна просто удобная одежда, не желающие тратить время и выбирать на сайтах. Прототип клиента: « Мне вот это (картинка), такого цвета».
6. Мужчины и женщины, которым просто скучно дома и они пересматривают онлайн магазины скорее для развлечения, и внезапное « хочу» и делает их нашей целевой аудиторией. Именно для таких даже в приложении онлайн ателье должны быть готовые модели (предыдущие заказы, возможные фасоны или готовые изделия в определенных размерах), чтобы человек увидел и захотел. Ателье - это же еще и возможность усовершенствовать существующее изделие и максимально приблизить его к идеалу.
7. Домохозяйки
8. Женщины заказывающие домашний текстиль (постельное например) - одна из возможных опций расширения потребительского рынка.

Обоснование: карантин слишком разделяет целевую аудиторию на тех, кто напрочь забывает о покупке одежды и радуется нахождению дома и возможности работать в пижаме, а так же нежеланию пополнять данную статью расходов еще расходами на одежду. С другой стороны (особенно касаясь женщин) появляется желание выглядеть стильно и красиво, что и провоцирует повышенный спрос на онлайн шоппинг, ателье и разнообразные онлайн магазины. Вторая категория - это и

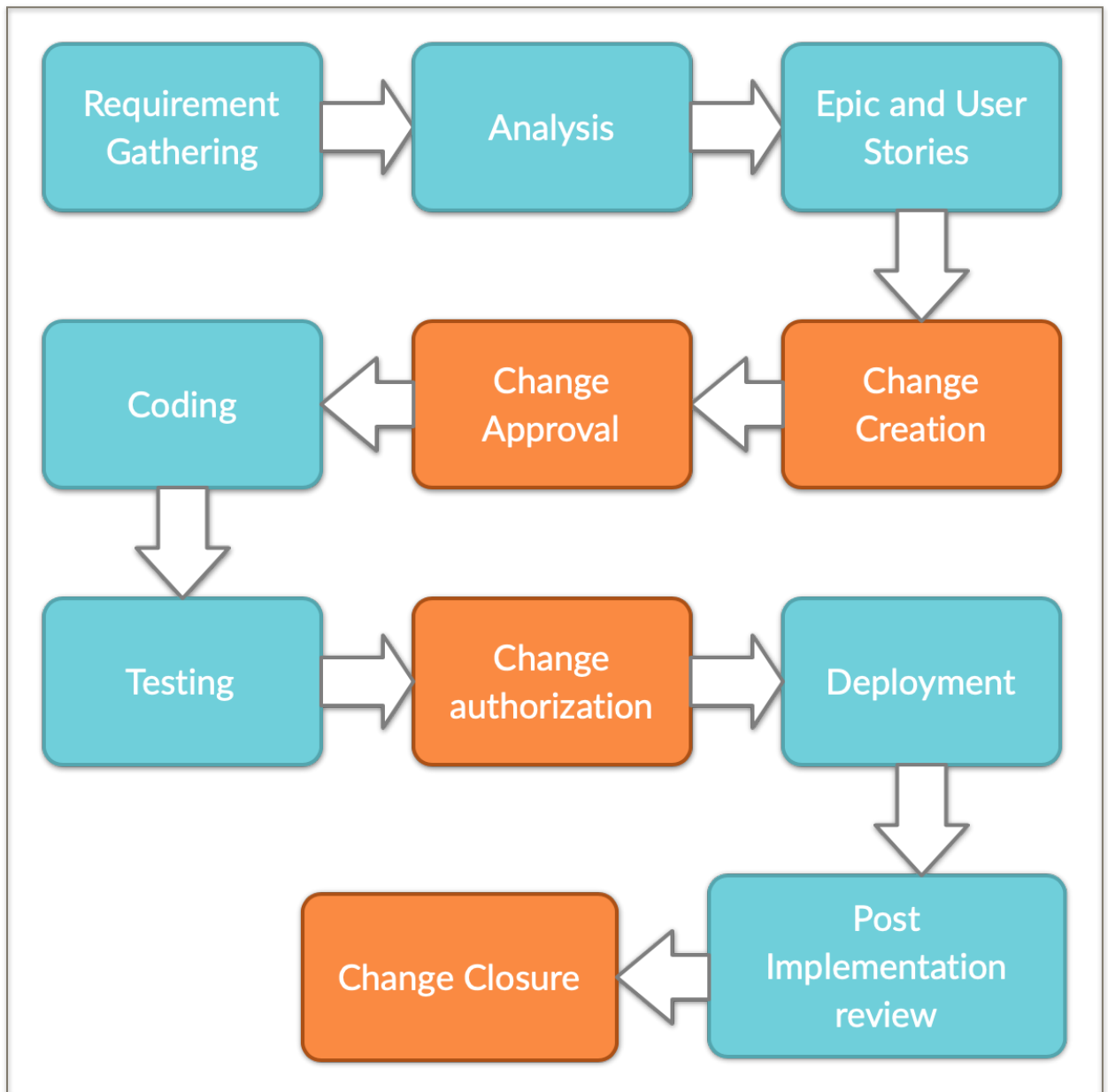
есть основная целевая аудитория: те, кому нужно и кто осознал что мне « не в чем ходить» и вторые, которые делают это для удовольствия и несмотря на более «закрытый» образ жизни во время карантина все равно заинтересованны шоппингом и желанием хорошо выглядеть.

Рассмотрим украинскую статистику. По прогнозам марта 2020, спрос на пошив одежды будет падать. Но в последнюю неделю мая оборот онлайн-платежей в магазинах, которые торгуют одеждой, превышал показатель докризисной недели на 104%. Аналитики отмечают, что одежда и обувь входят в топ-10 продаваемых товаров даже во время кризиса.

Персоны проекта:

1. Оксана 30 лет, женщина. Домохозяйка, воспитывает 3 детей и проводит большинство времени дома. Имеет много увлечений, одно из которых мода и стиль. Часто проводит время с подругами, где и обсуждает последние тренды мировых шоу. Любит все нетипичное и «не как у всех». Часто видит определенный фасон, а потом проводит много времени в интернете пытаясь найти в онлайн магазинах что-то подобное. Чаще всего успехом это не заканчивается. Телефон Оксаны заполнен фото и скриншотами интересных фасонов и дизайнов, и минимум раз в неделю она думает « Это именно то, что мне нужно». Оксана активный пользователь онлайн -ателье, и именно в карантин, за неимением других развлечений, еще больше повышает свой спрос. Основная цель - это новая и необычная одежда, проблема, которая решается - это отчасти развлечение, а также закрытие потребности например в новом платье.
2. Богдан, 27 лет, мужчина. Разработчик, работает удаленно и потребность выходить возникает очень редко. Тема одежды и моды для него далека, но иногда наступает момент, когда просто не в чем ходить. Богдан интроверт, и выходить в магазин и заниматься шоппингом ему не в удовольствие, лучше провести это время изучая что-то новое. Когда ситуация с гардеробом становится критичной, он просто открывает ссылку ближайшего онлайн пошива (учитывая что в карантин и так большинство магазинов закрыты), отправляет им фото желаемой футболки (возможно даже такой, которая была у него до) и узнает, когда за ней прийти. Частота использования - не часто, зато такой пользователь консерватор и будет продолжать использовать то, к чему привык.

3. Карина, 17 лет, девушка. Школьница, у Карины скоро выпускной. Ни одно из платьев ей не по душе, у Карины в сохраненных на телефоне есть ее авторский дизайн, но даже подобное она нигде найти не может. Карина обращается в ателье, чтобы реализовать ее мечту. При успешной пошиве без примерки данного наряда, Карина останется сторонником эксклюзива и дальнейшего пошива одежды именно через наше приложение.
4. Марина 34 года, женщина. Работает в офисе. Носит 54-56 размер. Постоянные сложности с выбором одежды, даже не во время карантина. Часто придумывает себе определенные модели, которые не отшивают в ее размере. Четко понимает чего хочет, нуждается в инструменте для реализации. Именно онлайн ателье, шьющее по ее меркам и дающее возможность одеваться в то, что ей по душе, решает ее проблему.
5. Диана, 23 года. Дизайнер интерьера и модель. Вес Дианы 48 кг, а рост 178. Диана мечтает стильно одеваться, но настолько маленького размера во многих магазинах просто не существует. А рост добавляет проблем с выбором - либо короткое, либо большое. Диана следит за модными тенденциями и является частым клиентом онлайн ателье, отшивающим практически весь гардероб для Дианы.



Release Management Procedure

Процесс начинается со сбора информации и анализа требований. Оранжевым вынесены блоки, требующие непосредственного участия заказчика и его подтверждения (менеджмент изменений). После разделения проекта на эпики и дальнейшего их разделения на истории пользователей, учитывая изменения, переходим к процессу «coding» and «testing». Далее следует авторизация изменений, развертывание приложения и сверка с ТЗ. Последним пунктом идет закрытие изменений и переход к разработке следующего функционала.

Road Map

