Учреждение образования

«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»

Кафедра интеллектуальных информационных технологий

Отчет по практическому занятию

по курсу

«Проектирование защищенных интеллектуальных информационных систем»

на тему:

«Разработка системы “Платформа для аренды общего рабочего пространства” »

Минск, 2025

**Тема проекта**: Платформа для аренды общего рабочего пространства*.*

***Предпосылки для ведения бизнеса***

Платформа для аренды общего рабочего пространства имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционными офисами::

* **Гибкость в выборе рабочего места**: Возможность аренды рабочего места на краткосрочной или долгосрочной основе, что позволяет компаниям адаптироваться к изменяющимся потребностям.
* **Экономия затрат**: Компании могут сократить расходы на аренду, коммунальные услуги и обслуживание офисов, платя только за необходимое пространство.
* **Доступ к высококачественной инфраструктуре**: Арендаторы получают доступ к современному оборудованию, Wi-Fi и другим удобствам без необходимости инвестировать в них.
* **Сообщество и сетевые возможности**: Платформа создает возможности для сетевых контактов между профессионалами, что может привести к новым бизнес-возможностям и сотрудничеству.
* **Удобство**: Арендаторы могут забронировать рабочие места через мобильное приложение или веб-сайт, что упрощает процесс поиска и аренды.

**Бизнес-цель:** Создать платную платформу для предоставления общего рабочего пространства, ориентированную на фрилансеров, стартапы и малые компании.

**Задачи**

* Обеспечить гибкость аренды для клиентов, позволяя им выбирать рабочее место на необходимое время.
* Создать безопасную и удобную платформу, которая обеспечивает защиту личной информации пользователей и их транзакций.
* Предоставить доступ к качественным рабочим пространствам с удобствами, которые удовлетворяют потребности арендаторов.
* Содействовать созданию сообщества арендаторов, где они смогут обмениваться опытом и находить партнеров для бизнеса.

**Критерий успеха 1:**

Достичь 70% уровня заполненности рабочих мест в предложенных пространствах к концу первого года работы платформы.

**Критерий успеха 2:**

Обеспечить высокую степень удовлетворенности клиентов: не менее 80% арендаторов должны выражать удовлетворение качеством помещений и услуг на платформе к концу тестового периода\*.

**Критерий успеха 3:**

В течение первого года после запуска платформы добиться заключения контрактов с не менее чем 50 действующими владельцами офисных помещений и предоставить более 200 рабочих мест.

\*Тестовый период представляет собой 6 месяцев, в течение которых платформе необходимо доказать свою жизнеспособность, предоставляя арендаторам доступ к рабочим местам на пробной основе. В это время будут собираться отзывы для улучшения функционала платформы. Другие условия, такие как обучение клиентов, внедрение системы и т.д., будут оговариваться отдельно при заключении соглашения о сотрудничестве.

**Фактор бизнес-риска-1:** Низкая заполняемость коворкингов на платформе.

**Описание:** Владельцы помещений могут не захотеть размещать свои объекты на новой платформе из-за опасений низкой заполняемости, что приведет к отсутствию дохода и потере времени. Фрилансеры и малый бизнес также могут не захотеть использовать платформу, если на ней будет мало доступных вариантов. Критерии ущерба: Снижение доходов, потеря репутации, замедление роста платформы.

**Способы преодоления:** Агрессивная маркетинговая кампания: На начальном этапе активно привлекать владельцев помещений и арендаторов, предлагая специальные условия (сниженные комиссии, бесплатные пробные периоды, бонусы за привлечение новых пользователей). Гарантированная заполняемость (на начальном этапе): Предложить владельцам помещений минимальную гарантированную выплату, даже если их пространство не будет сдано в аренду. Это повысит их уверенность в платформе.

**Фактор бизнес-риска-2:** Сложности с управлением бронированиями и конфликты между арендаторами и владельцами.

**Описание:** Неэффективная система бронирования, нечеткие правила использования помещений или отсутствие механизма разрешения споров могут привести к конфликтам между арендаторами и владельцами, негативным отзывам и потере пользователей. Критерии ущерба: Ухудшение репутации, увеличение затрат на поддержку клиентов, отток пользователей.

**Способы преодоления:** Прозрачная и удобная система бронирования: Разработать интуитивно понятный интерфейс для бронирования рабочих мест, с четким отображением доступности, цен и правил использования. Стандартизированные правила и условия: Разработать четкие и подробные правила и условия использования платформы, которые будут обязательными для всех пользователей. Система разрешения споров: Внедрить систему разрешения споров, которая позволит быстро и эффективно разрешать конфликты между арендаторами и владельцами. Это может включать в себя модерацию, арбитраж или систему отзывов.

**Фактор бизнес-риска-3:** Конкуренция с существующими платформами и сервисами.

**Описание:** Рынок коворкингов и платформ для их аренды уже достаточно насыщен. Существующие игроки могут обладать большей узнаваемостью бренда, широкой базой пользователей и более развитой инфраструктурой. Критерии ущерба: Замедление роста, низкая прибыльность, потеря доли рынка.

**Способы преодоления:** Уникальное ценностное предложение: Определить, что отличает вашу платформу от конкурентов. Это может быть специализация на определенном типе рабочих пространств (например, коворкинги для креативных индустрий), уникальные дополнительные услуги (например, организация мероприятий для нетворкинга) или более выгодные условия для владельцев помещений. Инновационные функции: Постоянно внедрять новые функции и возможности, которые будут привлекать пользователей и отличать платформу от конкурентов. Например, интеграция с другими сервисами для бизнеса (бухгалтерия, CRM), система рекомендаций рабочих мест на основе предпочтений пользователя или виртуальные туры по коворкингам. Локализация: Адаптировать платформу под конкретные регионы или города, учитывая местные особенности и потребности пользователей. Безопасность информации: Информация, которая нуждается в безопастности: Персональные данные пользователей: Имена, контактные данные, платежная информация. Информация о коворкингах: Адреса, фотографии, описания, цены, расписание доступности. Финансовая информация: Данные о транзакциях, комиссиях, выплатах. Необходимо обеспечить защиту этой информации, используя современные методы шифрования, контроля доступа и мониторинга безопасности.

**Безопасность информации**: Информация, которая нуждается в безопастности:

**Персональные данные пользователей:** Имена, контактные данные, платежная информация.

**Информация о коворкингах**: Адреса, фотографии, описания, цены, расписание доступности.

**Финансовая информация:** Данные о транзакциях, комиссиях, выплатах. Необходимо обеспечить защиту этой информации, используя современные методы шифрования, контроля доступа и мониторинга безопасности.