

# **Документ об образе и границах проекта «Е-Орбита»**

## **1. Бизнес требования**

### **1.1. Исходные данные, возможности бизнеса и нужды клиентов**

Компания «Орбита» занимается торговлей компьютерными комплектующими и готовыми компьютерами. У компании имеется сайт, который представляет часть каталога товаров (только самые популярные модели) с фото, кратким описанием, розничными и оптовыми ценами. Также на первой странице сайта отображаются спецпредложения компании. Информация на сайте обновляется оператором вручную, что весьма трудоемко и часто приводит к появлению ошибок. Информация поступает на сайт с запозданием и часто оказывается неверной, что приводит к недовольству и жалобам покупателей. Чтобы получить точные сведения о наличии товара, покупателю приходится звонить в магазин.

Магазин розничной торговли «Орбита» оснащен информационной системой складского учета (далее - «Склад»), реализующей следующие функции:

1. Просмотр и формирование двухуровневого каталога товаров;
2. Приход на склад партий комплектующих;
3. Расход со склада;
4. Просмотр остатков на складах;
5. Формирование заявки поставщику;
6. Возможность создать типовую сборку из комплектующих и поместить ее в каталог.

Для повышения эффективности работы магазина и более качественного обслуживания покупателей руководство компании приняло решение доработать сайт таким образом, чтобы он имел с системой «Склад» общее информационное пространство. Планируемое интернет-приложение получило рабочее название «Е-Орбита». Данная система должна отображать на сайте компании полный актуальный каталог товаров. Посетитель сайта должен иметь возможность сделать заказ товара через интернет, не приходя в магазин.

### **1.2. Бизнес-цели и критерии успеха**

1. Увеличить прибыль компании на 20% за 6 месяцев после ввода системы в эксплуатацию за счет привлечения новых клиентов, в т.ч. иногородних.
2. Избавиться от жалоб и случаев недовольства покупателей, возникающих в связи с неверной и неточной информацией на сайте. Повысить престиж и улучшить репутацию компании за счет более качественного обслуживания.

### **1.3. Бизнес-риски**

Прибыль компании от ввода системы в эксплуатацию может не увеличиться на ожидаемую величину или увеличиться не так быстро, поскольку рынок интернет-магазинов компьютеров уже достаточно конкурентный. Затраты на разработку и дальнейшее обслуживание системы могут оказаться большими, чем планируется.

## **2. Образ решения**

## **2.1. Положение об образе проекта**

Система «Е-Орбита» - это интернет-приложение, которое позволит клиентам компании «Орбита» дистанционно знакомиться с полным каталогом компьютеров и комплектующих и заказывать товар. При этом система взимает оплату, рассчитывает стоимость доставки выбранным методом и инициирует доставку. Планируется, что ввод системы в эксплуатацию увеличит прибыль от торговли и улучшит репутацию компании на рынке компьютеров и комплектующих.

## **2.2. Основные функции**

1. Каталог товаров.
  - 1.1. Отображение полного каталога товаров по категориям и поставщикам с фото, перечнем характеристик, розничной и оптовой ценой.
  - 1.2. Поиск по каталогу.
  - 1.3. Отображение на первой странице сайта спецпредложений, новинок, лидеров продаж.
2. Заказ товара. Покупатель должен иметь возможность заказать товар прямо на сайте компании. При этом покупатель должен иметь возможность:
  - 2.1. Зарегистрироваться в системе (до или после набора корзины).
  - 2.2. Просмотреть список комплектующих по категориям, готовые конфигурации, имеющиеся в наличии.
  - 2.3. Выбрать нужный товар в корзину.
  - 2.4. Ввести свои данные о способе оплаты (тип кред. карты, наличными).
  - 2.5. Ввести данные о способе доставки (служба доставки, куда доставлять, или сам заберет в магазине). При этом тут же рассчитывается стоимость доставки.
3. Обработка заказа. Работники компании выполняют заказ клиента. Менеджер по продажам может проверить, отредактировать и одобрить заказ. После оплаты менеджер склада выполняет сборку заказа, а менеджер по отправке отправляет заказ клиенту через выбранную службу доставки.

## **3. Масштабы и ограничения проекта**

### **3.1. Объем версии 1.0**

В версии 1.0 планируется реализовать все основные функции, перечисленные в разделе 2.2.

### **3.2. Объем последующих версий**

В последующих версиях системы планируется реализовать некоторые дополнительные функции, например, подбор компьютера методом анкетирования, заявка на отсутствующий товар, система статусов и скидок клиента, сохранение типовых корзин покупателя, локализация сайта.

## **4. Бизнес-контекст**

### **4.1. Профили заинтересованных в проекте лиц**

*Заинтересованные в проекте лица:* управление компании.

*Основные интересы:* увеличение прибыли от торговли, повышение престижа компании.

*Отношение:* поддержка и финансирование первых двух версий.

*Ограничения:* стремление минимизировать расходы на разработку.

*Заинтересованные в проекте лица:* менеджеры компании.

*Основные интересы:* повышение качества обслуживания покупателей (меньше случаев недовольства и неудовлетворения), более удобно обслуживать электронные заказы, чем реальные.

*Отношение:* поддержка и помощь во внедрении

*Ограничения:* необходимость налаживать новые производственные процессы (проверка электронных заказов, отношения со службами доставки, администрирование системы).

## 4.2. Приоритеты проекта

Параметр	Ключевой фактор	Ограничение	Степень свободы
Сроки			Выпуск версии 1.0 запланирован на 01.03.2008, допускается опоздание на 1 мес.
Функции		Все запланированные функции версии 1.0 должны быть реализованы полностью	
Качество		К качеству системы предъявляются высокие требования, т.к. сайт – это лицо компании в Интернет. 100% тестов на защищенность и безопасность и 90% тестов пользовательских функций должны быть выполнены.	
Персонал	Команда разработки будет состоять из 1 менеджера проекта, 2 программистов и 1 тестировщика.		
Затраты			Допускается перерасход по бюджету до 30%.

## 4.3. Окружающая среда

«Е-Орбита» - это интернет-приложение. Пользователи системы удалены друг от друга и могут находиться в разных часовых поясах.