

## 3. Анализ стейкхолдеров и их интересов

---

Ниже представлены основные группы стейкхолдеров и их ключевые ожидания:

### 1. Менеджмент (СЕО, топ-менеджеры, маркетинг)

- **Рост продаж и узнаваемости бренда** за счёт увеличения лояльной аудитории.
- **Формирование имиджа компании** как инновационного лидера на рынке спортивных товаров.
- **Возможность сбора аналитики** для принятия стратегических решений (какие направления спорта развивать, какие товары наиболее популярны и т.д.).

### 2. Технические руководители, архитекторы, IT-дирекция

- **Масштабируемость и надёжность** приложения (облачная инфраструктура, отказоустойчивость).
- **Интеграция со сторонними сервисами** (мобильные платформы, IoT-устройства).
- **Соблюдение стандартов безопасности** (GDPR, локальное законодательство).

### 3. Разработчики и QA-команда

- **Чёткие требования** и приоритеты для разработки.
- **Возможность использования современных инструментов** и подходов (CI/CD, DevOps, облачные сервисы).
- **Поддержка разных языков и фреймворков**, поскольку команда распределённая и говорит на разных языках.

### 4. Отдел маркетинга и аналитики

- **Сегментация пользователей** и таргетированные промоакции (регион, тип спорта, интенсивность тренировок).
- **Данные о поведении пользователей** (предпочитаемые виды спорта, частота покупок, кликабельность промо).

- **Возможность запуска А/В-тестов** для оценки эффективности разных маркетинговых стратегий.
5. **Пользователи (спортсмены-любители, профессионалы, начинающие)**
- **Простота использования** (интуитивный интерфейс).
  - **Возможность найти подходящее сообщество** (по уровню, дисциплине, местоположению).
  - **Полезный функционал** (отслеживание прогресса, сравнение результатов, удобные расписания).
  - **Конфиденциальность** (возможность выбирать, какие данные делаются и с кем).
6. **Сторонние партнёры, поставщики гаджетов, локальные сообщества**
- **Лёгкая интеграция** (открытый API, документация).
  - **Взаимовыгодное сотрудничество**: партнёры могут продвигать свои устройства, компания получает дополнительные фишки и охват.
  - **Совместные промоакции** и спортивные мероприятия.

## **Возможные дополнительные соображения/перспективы**

1. **Бета-тестирование**: можно сначала запустить ограниченную версию (MVP) на ключевых рынках, затем масштабировать, учитывая обратную связь.
2. **Фокус на пользовательском опыте (UX)**: важна удобная навигация, дружелюбные для новичков настройки, продуманный онбординг.
3. **Продвинутая аналитика**: использование машинного обучения для рекомендаций тренировок, персонализированных промо и более точного таргетинга.
4. **Международное законодательство**: нужно проверить требования каждой страны (например, особые требования в России и Китае к хранению и передаче данных).

Таким образом, у приложения будет комплекс задач — от социальной платформы до аналитического инструмента, который стимулирует покупки, развивает спортивные сообщества и поддерживает инновационный имидж компании. Данное решение позволит укрепить отношения с пользователями, максимально использовать уже наработанную инфраструктуру и помогать людям по всему миру вести более здоровый образ жизни.