1. Функционал для пользователя. Это финансовый супермаркет. Не является чем-то эксклюзивным. Продажа фин услуг. Уплата услуг 3х лиц. Микроплатежи. Как терминал в магазе, только в интернете. Позиционирование – финансовый супермаркет. Хотят подключать международные сервисы. Хотят чтобы можно было пополнить, например, международные номера (Японский номер телефона). Хотят p2p денежные переводы. Хотят собрать ВСЕ платежи в одно место. Их сервис – агрегатор сервисов. Нужно сделать красивое лицо и позиционирование. Продумать целевую аудиторию. Не ожидают, что продукт отобъет деньги за сервис. Придумать историю «Чем мы занимаемся». Не могут сказать, что на прямую принимают платежи (я хз чего), потому что власти могут закрыть их. Нужен инструмент. Нужно изучить аудиторию портмоне, изипей, посерчить их в соц сетях, как они себя позиционируют. Они не работали как b2c и им нужно помочь разработать стратегию для работы с такой аудиторией. Клиент не участвовал в стратегии развития. Намекают, что хотят тестирование юзабилити на реальной аудитории. Хотят качественный инструмент. Хотят показать супер успешной конторой, которым все пользуются. Хотят таргетированную рекламную кампанию (друзья друзей). Говорят, что не понимают как этот сервис должен работать.
2. Монетизации не будет. Не финансовая монетизация. Продукт – это костюм. Продукт – прикрытие других проектов. Может быть комиссия.
3. Система спроектирована полностью.
4. Да
5. Да. Нужен анализ и сравнение конкурентов. Наложить на юзабилити. Убрать платежные формы, все проанализировать. На реальной аудитории юзабилити тестирование ТРЕБУЕТСЯ.
6. Уникальности вообще нет.
7. 0
8. Сроки не поджимают. Нам нужно дать оценку. Понятно не до конца лета. Хотят чтобы продукт был до конца лета, который дорабатывать не нужно. Дать ответ! Нужно просмотреть ВСЕ страницы сайта и анализровать сколько времени нужно.
9. .
10. Укр англ русский
11. Логотип нужен.
12. Они не сказали, но я думаю, что нужно посерчить рокетбанк. Посмотреть на российских игроков, посмотреть какие они используют цвета, расположение. Нужно гуглить «Прием платежей в интернете», «Оплата в интернете».
13. Нравится четкая фокусировка на чем-то одном. Клиенту нравится то, что страница крепится к границе. (как pages в principle). Возможно сделать сначала какой-то лендос, с формой оплаты на главной странице (сделать быструю оплату с главной страницы).
14. Требуется версия сайта для мобильных телефонов!
15. Нужно перерабатывать ВСЕ.
16. Нужен брендбук и GUI но в последнюю очередь.
17. Им похуй. Но есть херня – хотят отталкиваться от этих гайдлайнов: <https://ant.design/>
18. Нужен блог и нужны те, кто будут что-то писать. Но хотят посмотреть что будут писать.
19. Пока только Украина.
20. Не уникальный вообще. Нужно придумать уникальные преимущества.
21. Пока их по сути нет
22. Простая оплата услуг без регистрации
23. Требуется дальнейшая поддержка и адаптация. Не планируют никого брать.
24. Клиентов НЕТ! ИХ 0.
25. . Не спросил.
26. Сайт нужен новый сайт. Считают, что сайта нет.
27. Не нужно.

Хотят иметь управление расходами.

Хотят контекстную рекламу. Хотят прощупывать рынок. Никто не занимается маркетингом платежных систем.

Клиенты хотят видеть реакцию, кликабельность пользователей, все показатели.

Никит, а как успеем ли мы за три месяца?

Хотят понимать посещаемость конкурентов.

Хотели во время разработки стратегии делать платежи без регистрации. Клиент хочет быструю оплату платежей. Регистрацию не делать обязательной для осуществления платежа. Хотят как можно более чистый интерфейс оплаты. Чуть ли ни как гугл.

Если понравится работа – предлагать что-нибудь дополнительно.

Хотят автоматические обязательные платежи.

С точки зрения технологии готовы обрабатывать большое кол-во мощностей.

Нужна упаковка продукта.