1. Пользователи и другие вовлеченные стороны

Их поиск необходим, чтобы максимально учесть требования к решению. Если этого не сделать, ваше решение может не встроиться в реальную жизнь реальных людей. Это может привести к тому, что ваше решение могут заблокировать стороны, которым оно мешает или которые преследуют свои цели.

В столбце **«Кто?»** выпишите всех людей(группы людей/организации), на которых может повлиять ваш проект. В столбце **«Требования к решению»** впишите требования к решению проблемы от вовлеченной стороны. В столбце **«Как свяжетесь?»** расскажите, как вы можете выйти на этих людей, чтобы задать им свои вопросы, а также когда это необходимо сделать. При работе над проектом вам придётся это сделать. Указывайте реалистичные варианты. В столбце **«Что спросим / что хотим у них узнать?»** напишите вопросы, которые вы хотите задать этим людям или что вы хотите у них узнать.

Таблица 1 – Пользователи и другие вовлеченные стороны

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кто? | Требования к решению | Как и когда связываться | Что необходимо узнать/спросить |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. Предлагаемое решение проблемы

Вы можете воспользоваться шаблоном формулировки предлагаемого решения

Для *[пользователей]*

наше *[решение]*

будет *[выполнять главную функцию]*,

и в отличие от *[альтернатив]*

будет иметь *[такие-то преимущества]*

1. Аналоги

Как люди уже сейчас пытаются решить вашу проблему? Как вы бы решили её, используя подручные инструменты? Как интернет предлагает решить эту проблему?

Таблица 2 – Аналоги

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Название | Ссылка | Преимущества  (с точки зрения пользователя) | Недостатки  (с точки зрения пользователя) | Отличия  (от вашего решения) |
| Аналог 1 |  |  |  |  |
| Аналог 2 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Сформулируйте преимущества вашего решения (можно воспользоваться шаблоном)

Для *[пользователей]*

наше *[решение]*

будет *[выполнять главную функцию]*,

и в отличие от *[альтернатив (перечисление аналогов, которые вы нашли)]*

будет иметь *[такие-то преимущества]*

Какими фактами вы можете доказать, что ваши отличия — это преимущества с точки зрения пользователя? Чем они ценны для него? Что может служить весомым доказательством этой ценности? А может ему всё равно?

Факт 1:

Факт 2:  
…

1. Цель на семестр

Сформулируйте MVP, которое вы реализуете за семестр