

# СПИСОК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

---



## 1. Владелец ресторана:

- Интересуется увеличением посещаемости своего заведения среди молодой аудитории.
- Желает, чтобы чат-бот стал эффективным инструментом привлечения новых клиентов и укрепления взаимодействия с постоянными гостями.
- Заинтересован в росте прибыли и повышении узнаваемости ресторана через инновационные маркетинговые решения.

## 2. Маркетологи и специалисты по рекламе:

- Стремятся найти новые и оригинальные методы привлечения молодых людей в ресторан.
- Желают разработать привлекательные маркетинговые стратегии, используя чат-бот в качестве инструмента продвижения.

## 3. Руководитель проекта по разработке:

- Курирует разработку и внедрение чат-бота.

## 4. IT-специалисты и разработчики:

- Ответственные за создание и техническую поддержку чат-бота.
- Разрабатывают датасет со всеми доступными рецептами, для последующей рекомендации пользователям.

## 5. Дизайнеры интерфейса и UX-специалисты:

- Ответственные за визуальную часть и удобство использования чат-бота.

- Заинтересованы в создании привлекательного и интуитивно понятного дизайна.

## **6. Менеджер по взаимодействию с клиентами:**

- Ответственен за обратную связь с посетителями ресторана.
- Заинтересован в том, чтобы чат-бот предоставлял рекомендации, соответствующие потребностям и предпочтениям клиентов.

## **7. Системный администратор по обслуживанию и поддержке:**

- Ответственный за поддержку работы системы чат бота

## **8. Миллениалы, студенты и др.:**

- Заинтересованы в новых и оригинальных рецептах, соответствующих их предпочтениям и современным трендам.
- Предпочитают быструю и удобную систему по поиску рецептов, что может быть обеспечено через чат-бот.

Был выбран комбинированный способ взаимодействия со стейкхолдерами, включающий в себя регулярные встречи и обратную связь, а также эффективное использование коммуникационных технологий.

### **1. Приветственная встреча:**

- Организация встречи поможет выявить изменения в потребностях и ожиданиях стейкхолдеров, а также изучить концепцию ресторана

### **2. Обратная связь:**

- Регулярная обратная связь с различными стейкхолдерами, такими как владелец ресторана, маркетологи, менеджер проекта, и, конечно, клиенты, поможет выявить недочеты, предложить улучшения и подстроить разработку под изменяющиеся требования.

### **3. Система управления проектом и задачами:**

- Использование системы управления проектом (Jira, Trello), для отслеживания и назначения задач различным участникам проекта обеспечит прозрачность и эффективное распределение задач. Руководитель проекта по разработке сможет контролировать выполнение проекта

### **4. Виртуальные встречи и коммуникационные платформы:**

- Использование виртуальных встреч и платформ для обмена сообщениями упростит коммуникацию внутри команды, позволяя оперативно обсуждать текущие вопросы и решать проблемы.