**Ситуация:** Владелец ресторана решил сделать чат бот с рекомендацией рецептов блюд, которые есть у него в ресторане под персональные потребности пользователей. Чат бот нужен для того, чтобы прорекламировать заведение среди более молодой аудитории.

**Список потенциальных заинтересованных стейкхолдеров (пользователей и участников проекта) включает:**

**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. **Приветсвенная 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.