

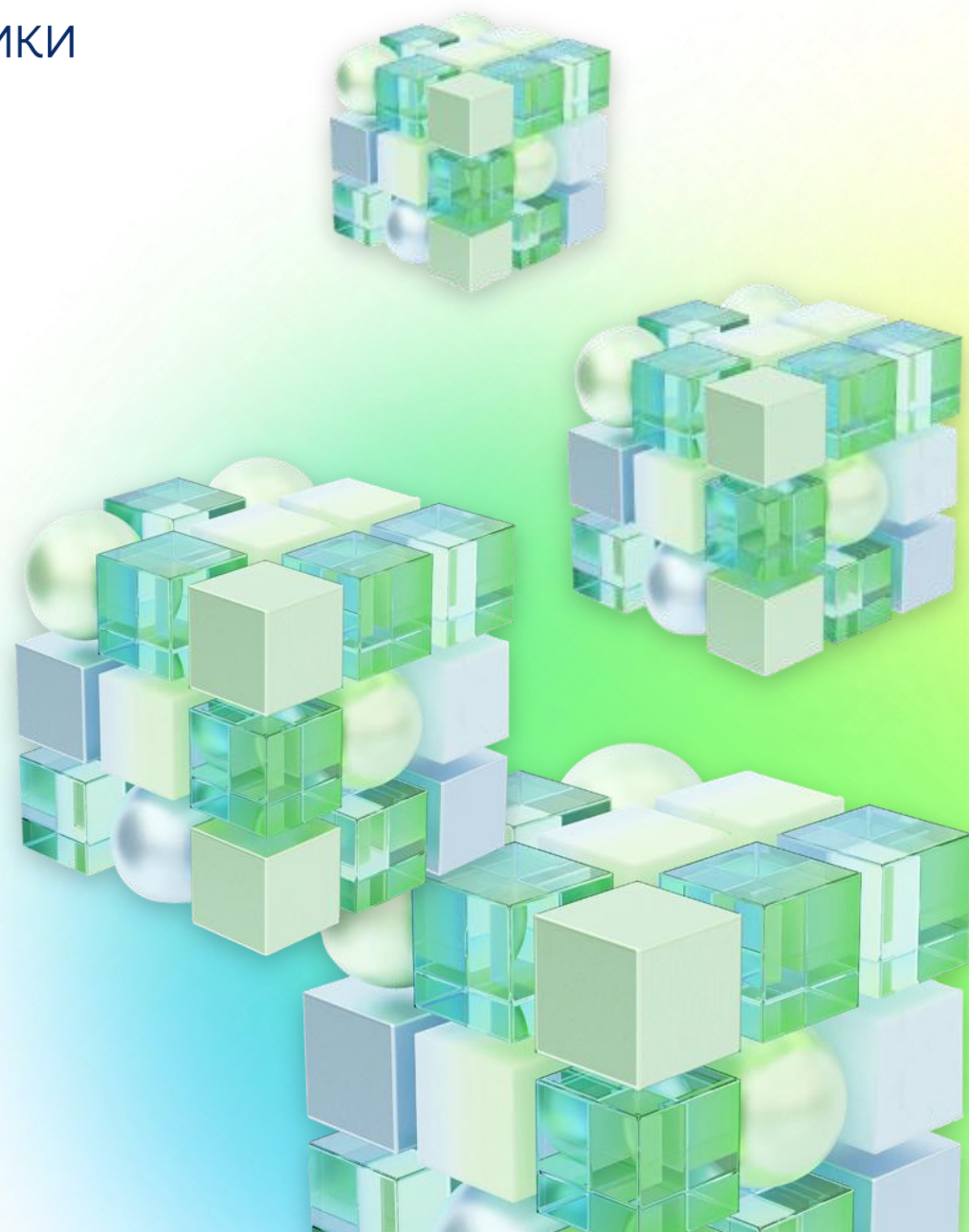


ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кейс архитектурного курса

Проектирование корпоративной архитектуры

2025



Кейс «Маркетплейс аренды байков»



На острове X есть «Маркетплейс аренды байков», работающий через Telegram-бот

На острове Y нет «Маркетплейса аренды байков»

Вы – команда молодых ИТ-специалистов. Временно проживаете на этих островах. Хотите перенести полученный вами классный пользовательский опыт в новые локации

Кейс «Маркетплейс аренды байков»

Общая идея и happy-path

01

Потенциальный арендатор через Telegram-бот:

- Просматривает каталог выставляемых для аренды на маркетплейсе байков
- Выбирает подходящий ему байк по стоимости аренды, характеристикам, условиям, местоположению, отзывам об арендодателе и т.д.

02

Выбрав байк арендатор оставляет заявку

03

Арендодатель и арендатор договариваются обо всех деталях условий сделки через созданный для них персональный чат

04

По завершению срока аренды:

- Арендатор возвращает целый и невредимый байк
- Арендатору возвращается залог

05

Когда договоренность достигнута:

- Арендатор оплачивает залог и стоимость аренды
- Арендатор забирает байк

Кейс «Маркетплейс аренды байков»



МИССИЯ

Ради чего мы действуем?

Создаем для арендаторов байков удобную и безопасную возможность арендовать большой ассортимент разных байков у честных арендодателей по конкурентным ценам

Кейс «Маркетплейс аренды байков»

К чему мы стремимся (цели)?

- В течении 1 года привлечь 60% крупных арендодателей территории на нашу платформу
- Через год работы количество сделок, заключенных через платформу > 500
- Через год работы количество уникальных пользователей платформы > 5000
- Количество обращений в службу поддержки не более 2% от количества сделок
- По окончанию года CSI не менее 85%
- Обеспечить три альтернативных способа финансовых расчетов за аренду:
 - 1. Перевод на криптокошелёк платформы
 - 2. Наличные арендодателю
 - 3. Перевод на рублевый счет платформы
- Наше решение должно быть легко переносимым на другие территории

Кейс «Маркетплейс аренды байков»

Кто наши клиенты?

Какие есть ещё заинтересованные стороны?



Арендаторы:

- Русскоязычные туристы
- Русскоязычные временно проживающие на острове

Арендодатели:

- Крупные арендодатели (от N байков)

Регуляторы:

- ...

Платежные системы:

- ...

Кейс «Маркетплейс аренды байков»

Кто наши клиенты?

Какие есть ещё заинтересованные стороны?



Арендаторы:

- Арендовать подходящий байк по рыночной цене без «надувало»:
 - ✓ Быстро
 - ✓ С удобным способом расчетов
- Получить байк там где мне удобно
- Сдать байк там, где мне удобно
- Минимизировать общение с арендодателем
- Арендовать байк без залога

Кейс «Маркетплейс аренды байков»

Что является нашим продуктом?

Какими услугами мы удовлетворяем потребности клиентов?



Продукт:

Помощь в аренде байков

Услуги:

- Дистанционно выбрать байк
- Арендовать байк
- Гарантировать честную сделку (роль арбитра)
- ...

Продукт:

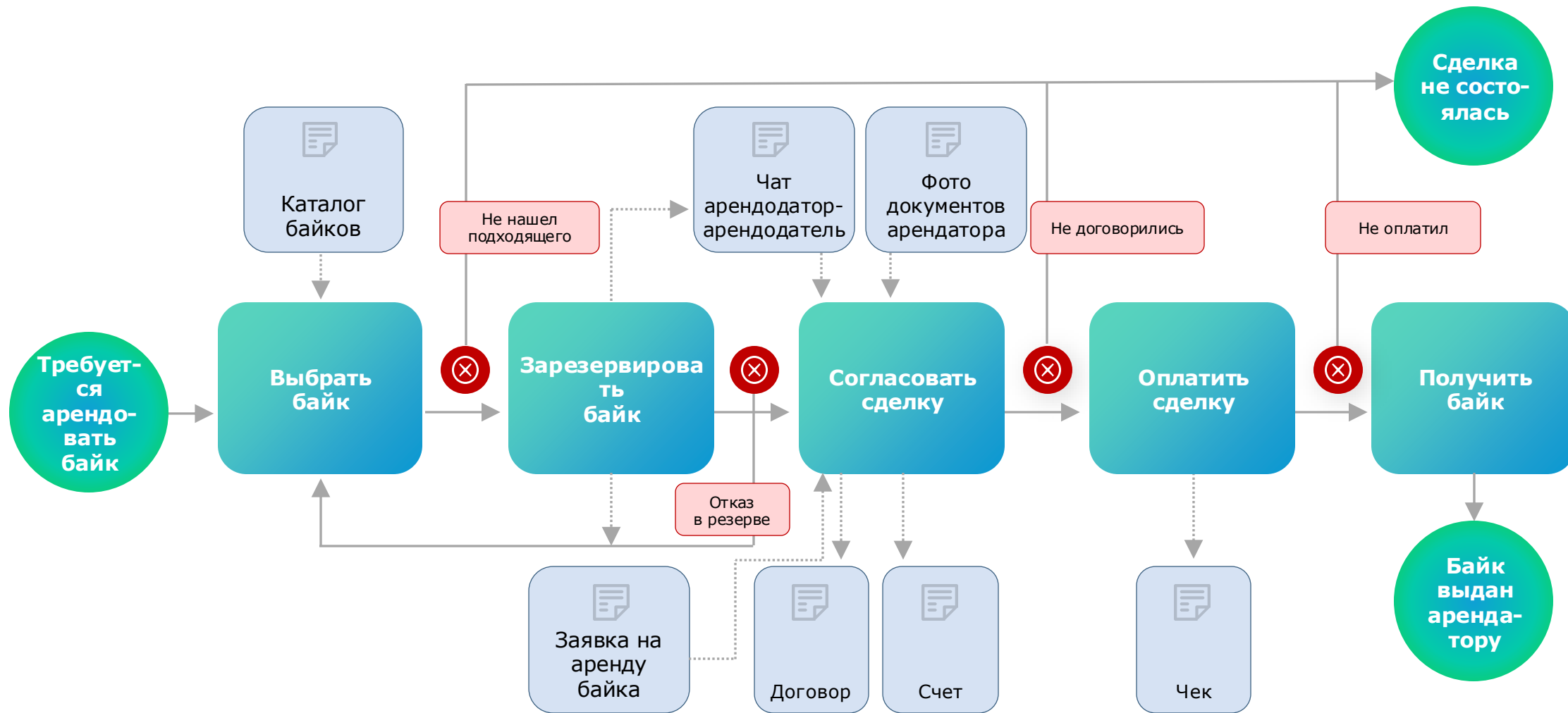
Еще один канал взаимодействия с арендаторами

Услуги:

- Распространять актуальную информацию об арендодателе и его байках
- Гарантировать честную сделку (роль арбитра)
- ...

Кейс «Маркетплейс аренды байков»

Какими процессами создаются и предоставляются продукты/услуги?



Кейс «Маркетплейс аренды байков»

Какими процессами создаются и предоставляются продукты/услуги?

