

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» (УрФУ)

Институт радиоэлектроники и информационных технологий - РТФ

ОТЧЕТ

о проектной работе

по теме:«Симулятор предпринимательской деятельности»

по дисциплине: Проектный практикум

Команда: АТ-29

Екатеринбург

2021

СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc73363368)

[Команда 5](#_Toc73363369)

[Целевая аудитория 6](#_Toc73363370)

[Календарный план 7](#_Toc73363371)

[Определение проблемы 10](#_Toc73363372)

[Подход к решению проблемы 11](#_Toc73363373)

[Анализ аналогов 12](#_Toc73363374)

[Требования к продукту и MVP 13](#_Toc73363375)

[Стек для разработки 14](#_Toc73363376)

[Прототипирование 15](#_Toc73363377)

[Разработка системы 16](#_Toc73363378)

[Заключение 17](#_Toc73363379)

ВВЕДЕНИЕ

Наш проект – игра в форме квеста, которая позволяет попробовать себя в предпринимательстве.

Молодежь может столкнуться со страхом начать собственный бизнес с нуля, часто они не понимают или не знают с чего начать и что изучить, к кому обратиться, как спланировать бюджет и составить пошаговый план. Но когда доступ ко всей необходимой информации о старте бизнеса и предпринимательстве заложен в одном мобильном приложении, уже ситуация хотя бы немного, но проясняется.

По причине своего возраста наши потенциальные пользователи не имеют опыта в развитии стартапа. А значит, неизбежно они будут совершать классические ошибки любого начинающего. С наиболее критическими из них игра предоставляет возможность пользователю ознакомиться и расскажет, как их избежать.

Мы решили сделать игру в формате квеста, так как мы считаем, что это наиболее удобный и подходящий для нашего приложения формат. Можно наглядно показать ситуации, в которых может оказаться начинающий молодой стартапер. Пользователь будет идти по сюжету и получать новые знания, причем история, заложенная в сюжет, должна быть жизненной и интересной. Важно, чтобы она не отвлекала игрока от получения информации.

Также нужно сделать акцент на сложность игрового процесса. Выбор ответа не должен быть очевиден, то есть играть наугад не получится. Если выбирать неверные пути, то пользователь не придет к «победе» и не запустит свой виртуальный стартап. В игре будут моменты, которые должны проверять на внимательность, например читать документы перед тем, как подписать. То есть во время игры должен происходить мыслительный процесс.

В игре будут заложены основы предпринимательской деятельности, напримерпривлечение инвестиций, поиск стратегического партнера или регистрация товарного знака.

Наша цель – это познакомить пользователя с распространенными ошибками развития стартапа в игровой форме квеста, предоставить структурированно материалы по основам ведения бизнеса.

На основе цели мы сформулировали для себя четыре основные задачи:

1. Изучить материал через статьи, книги и видео тех людей, которые занимаются предпринимательством и владеют бизнесом, чтобы подать пользователю материал, на который следует опираться, и при этом все будет основано на личном опыте уже знающих свое дело предпринимателей.
2. Из первого пункта следует, что мы должны структурировать вынесенные знания по темам и в логической хронологии распределить по сюжету.
3. Описать и показать в ходе игры самые значимые проблемы, с которыми придется столкнуться начинающему при развитии стартапа.
4. Составить и прописать несколько основных веток сюжета, придумать интересную и цепляющую историю главного героя, от лица которого пользователь будет принимать решения.
5. Дать пользователю необходимые теоретические знания из различных сфер, связанных с предпринимательством, которые обязательно пригодятся при ведении бизнеса.

КОМАНДА

* Джигиль Максим Алексеевич РИ-100021 – Тимлид
* Жиентаев Рустам Асылбекович РИ-100015 – Программист
* Акулов Вячеслав Игнатович РИ-100017 – Дизайнер
* Глушкова Дарья Олеговна РИ-100016 – Аналитик
* Звариченко Дарья Дмитриевна РИ-100003 –Аналитик

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Определение целевой аудитории по методике 5W Марка Шеррингтона:

1. Что? (What?) – мы предлагаем потребителю приложение, с помощью которого он сможет узнать основы ведения бизнеса и пройти через главные ошибки начинающих предпринимателей.
2. Кто? (Who?) – студенты российских ВУЗов со 2 по 4 (5) курс и чуть старше, то есть 19–25 лет.
3. Почему? (Why?)–у студента может появиться идея для стартапа, но он не понимает скакой стороны подступиться, потому что имеет слабые представления о ведении бизнеса и не знаком с основными понятиями.
4. Когда? (When?) – потребители хотят приобрести услугу, когда имеют желание начать свой бизнес и, следовательно, начать узнавать больше об этом.
5. Где? (Where?) - расскажем о нашем приложении и предложим студентам, у которых есть идея стартапа, попробовать его.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Название проекта:«Ариадна»

Руководитель проекта:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Название** | **Ответственный** | **Длительность** | **Дата начала** | **Временные рамки проекта** | | | |
| 1 нед | 2 нед | 3 нед | 4 нед |
| ***Анализ*** | | | | | | | | |
| *1.1* | *Определение проблемы* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.2* | *Выявление целевой аудитории* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.3* | *Конкретизация проблемы* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.4* | *Подходы к решению проблемы* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.5* | *Анализ аналогов* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.6* | *Определение платформы и стека для продукта* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.7* | *Формулирование требований к MVP продукта* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.8* | *Определение платформы и стека для MVP* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.9* | *Формулировка цели* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.10* | *Формулирование требований к продукту* |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.11* | *Определение задач* |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *…* |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Проектирование*** | | | | | | | | |
| *2.1* | *Архитектура системы (компоненты, модули системы)* |  |  |  |  |  |  |  |
| *2.2* | *Разработка сценариев использования системы* |  |  |  |  |  |  |  |
| *2.3* | *Прототипы интерфейсов* |  |  |  |  |  |  |  |
| *2.4* | *Дизайн-макеты* |  |  |  |  |  |  |  |
| *2.5* | *Архитектура системы (компоненты, модули системы)* |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *…* |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Разработка*** | | | | | | | | |
| *3.1* | *Написание кода* |  |  |  |  |  |  |  |
| *3.2* | *Тестирование приложения* |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *...* |  |  |  |  |  |  |  |
| ***Внедрение*** | | | | | | | | |
| *4.1* | *Оформление MVP* |  |  |  |  |  |  |  |
| *4.2* | *Внедрение MVP* |  |  |  |  |  |  |  |
| *4.3* | *Написание отчета* |  |  |  |  |  |  |  |
| *4.4* | *Оформление презентации* |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *…* |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *Защита проекта* |  |  | 07.06 - 15.06 |  |  |  |  |

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

Мы основывались на рекламе и интервью, читали отзывы к приложениям конкурентов.

Когда в первом семестре мы начали изучать в Интернете материалы по бизнесу и стартапам, которая могла бы пригодиться для нашего проекта, мы поняли, что на рынке много лишней информации, рекламы и предложений вида «заплати мне, я все знаю, я научу тебя зарабатывать». Но раз такая реклама попадается, следовательно, на это есть спрос, однако, в подавляющем большинстве случаев, такая реклама является обманом и способом нажиться на неопытных стартаперах.

Основываясь на отзывах, мы поняли, что чем проще – тем лучше. Есть игры про предпринимательство, в которых не так просто разобраться, потому что вообще не понятно, куда нажимать и что делать, нет никаких объяснений или обучающего режима с подсказками, поэтому мы хотим сделать интуитивно понятную игру и не слишком витиеватый сюжет, чтобы пользователь не запутался. Также эти игры не несли в себе обучающий контент, которым можно пользоваться в реальной жизни. Потому нам было важно собрать только самую необходимую информацию для пользователей и грамотно организовать ее, чтобы она не сваливалась внезапно огромным пластом слитного текста, в котором сложно разобраться, который написан сложным языком. Важно, чтобы пользователь смог что-то вынести для себя, а не прочитать и забыть.

ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ

Одно из альтернативных решений – настольная игра в виде «Монополии». Однако мы сразу поняли, что при создании возникнет намного больше сложностей, чем при разработке приложения. Проблема настольной игры в том, что в нее играть можно будет только дома, нельзя взять с собой и достать в любой момент, как это можно сделать с приложением на мобильном устройстве. К тому же для игрового процесса нужны и другие участники, что делает настольную игру еще сложнее в доступности.

Так же стоял вопрос о том, сделать игру, использующую браузерный интерфейс, или мобильное приложение. Мы остановились на приложении, потому что к нему возможен доступ без интернета и прогресс игрока автоматически сохраняется.

АНАЛИЗ АНАЛОГОВ

Цель анализа конкурентов: посмотреть, что уже есть на рынке, познакомиться с игровыми концепциями, изучить отзывы.

Мы рассмотрели несколько приложений, у которых есть сходство с нашим.

Прямые конкуренты: «Симулятор Бизнесмена 3»кликер и бизнес-игра.

Косвенные конкуренты: настольная игра «Стартап-конструктор», «DevTycoon 2 Game»бизнес симулятор разработчика игр, «Капиталист».

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Информация по развитию стартапа, которая пригодится в реальной жизни | Удобный интерфейс | Интересный сюжет | Доступность (в любой момент можно получить доступ к игре) | Рассматриваются ситуации, которые могут произойти в реальной жизни | Развивает креативность и/или стратегическое мышление | Рейтинг по отзывам в Интернете |
| Симулятор Бизнесмена 3 | Частично | Да | Да | Да | Частично | Да | 4.4 |
| Стартап-конструктор | Нет | Да | Нет сюжета | Нет | Нет | Да | 5.0 |
| DevTycoon 2 Game | Нет | Да | Да | Да | Частично | Частично | 4.5 |
| Капиталист | Нет | Да | Да | Да | Частично | Нет | 4.1 |

Вывод: по сути, как такого обучающего процесса не происходит, в основном игры направлены на развлечение, игрок не получает важной информации и инсайтов по старту и ведению бизнеса. Однако можно отметить, что некоторые игры были направлены на развитие навыков, которые могут помочь при ведении бизнеса, например генерация идей, мыслить предприимчиво.

ТРЕБОВАНИЯ К ПРОДУКТУ И MVP

Требования к продукту:

1. Играбельность наравне с возможностью получения реальных знаний о ступенях в развитии стартапа;
2. Четкие формулировки в тексте игры;
3. Понятный для пользователя в ориентировании по игре интерфейс;
4. Современный и аккуратный дизайн;
5. Интерактивные задания в ходе игры;
6. Использование в сюжете примеров развития стартапа из реальной жизни, показать пользователю чужие ошибки (учиться на чужих ошибках лучше, чем на своих);
7. Список материалов для самостоятельного изучения

MVP:

Приложение с несколькими основными ветками (они не должны быть слишком длинными – необходимый минимум), минималистичный дизайн, немного текста, простота в пользовании.

Прописать сюжет так, чтобы была возможность позднее внедрять новые ветки.

СТЕК ДЛЯ РАЗРАБОТКИ

«Unity» для создания основного приложения

«Inky» для написания дерева сюжета и экспорта текста в Юнити

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Первой задачей мы себе поставили изучение всевозможных материалов по теме, что заняло довольно много времени. Поиск информации все еще продолжается, чтобы добавлять новые ветки и испытания для главного героя.

Часть тех знаний, что мы получили, расформировали по основным веткам и связали с сюжетом игры. Другая часть пригодится для других веток, которые планируются позже.

Так как игра еще не закончена, то не удалось вставить в повествование все проблемы, с которыми сталкиваются стартаперы.

Для пользователя мы придумали историю о студенте, которому приснилась невероятная идея для бизнеса. Он делится ею с друзьями и с этого момента игрок выбирает пути дальнейшего развития сюжета, выполняет задания, читает ту информацию, которую мы для него собрали.

Будет хорошо, если пользователь будет вести для себя краткий конспект, к которому можно возвращаться время от времени и повторять материал. В приложении будет отдельный доступ к информации, которая будет расширяться по мере прогресса игрока.

В игре есть задания, развивающие навыки, которые понадобятся будущему предпринимателю. Задания нацелены на внимательность, креативность, стратегическое мышление пользователя.

Мы разработали минималистичный дизайн и интуитивно понятный интерфейс. В будущем хотели бы уделить дизайну больше времени, сделать что-то современное.

В перспективе возможна разработка desktop версии игры, но мы пока что не делаем на этом акцент.