Краткое описание продукта(функции)

Данный программный продукт представляет собой мобильное приложение, которое позволяет бронировать беспилотное транспортное средство. По функционалу приложение будет сильно похоже на существующие приложения по вызову такси.

Краткий функционал приложения:

* Карта местности, на которой будет производиться поездка. Здесь можно будет установить место посадки, остановки и место высадки.
* Удобный поиск мест по названию улицы, района и города.
* Настройки текущей поездки. Включают в себя:
* Стоимость поездки( зависит от выбора тарифа);
* Краткая информация о поездке(длинна маршрута, продолжительность и др.);
* Пожелания к поездке;
* Меню приложения будет содержать в себе:
* панель входа в приложения;
* способы оплаты поездок;
* историю заказов;
* панель настроек;
* меню службы поддержки;

Описание потенциальной аудитории

Данное приложение может использоваться различными типами аудитории(как b2c так и b2b). Так как данное приложение можно рассматривать с разных сторон, относительно требуемой аудитории. В век информационных технологий, сложно предугадать развитие определенных компьютерных отраслей в экономике. Мы привыкли к устоявшейся модели экономики B2B, в которой все решают компании, а клиенты соглашаются со всеми их принципами. Но мир стал меняться, когда в начале 1990-ых годов, и вот уже более 10 лет развиваются такие интернет-компании, как Facebook и Twitter.

В 2011 году вышла статья Марка Андрессена, которая до сих пор остается очень актуальной. Автор показывает насколько стала велика роль программного обеспечения, как быстро оно охватывает все сферы бизнеса. [1] Я полностью согласна с автором, и считаю, что программное обеспечение стоит на первом месте в эволюции экономики.

В наше время программное обеспечение берет на себя большой сектор экономики. Все большее количество компаний работает на программном обеспечении и поставляет его в предприятия различной сферы, от кинофильмов до сельскохозяйственной культуры и национальной безопасности.

Серверная часть, программное обеспечение и различные интернет-сервисы позволяют создать глобальное программное обеспечение для стартапов во многих индустриях, без инвестирования и обучения новых сотрудников.

Расширению и росту онлайн услуг способствуют низкие первоначальные расходы. Ярким примером являются компания Amazon. Компания Borders продала интернет-бизнес Amazon, считая онлайн-продажу книг стратегически неразвивающейся. Тем не менее Amazon сейчас крупнейшая компания-разработчик программного обеспечения, и продает фактически все, не имея розничных магазинов. Также крупнейший по количеству абонентов видео-сервис Netfix, разработало программное обеспечение, освобождавшее от физических кабелей и подключающееся к устройствам. Другие примеры: телекоммуникационная компания Skype, музыкальные компании ITunes, Pandora, Spotify.[1]

Каждый из нас сталкивается с программным обеспечением почти каждый день. Оно управляет двигателями в автомобиле, системами безопасности, развлекает пассажиров, приводит к местам назначения, связывается со спутниками и сетями GPS.

Также программное обеспечение касается более важных областей, например финансовых услуг. Сейчас всё от покупки чашки кофе до кредита в триллионах долларах совершается через программное обеспечение.

В течение недолгого промежутка времени направление программного обеспечения получило новое направление. Для быстрого и качественного развития бизнеса наличие ПО стало недостаточным, компании перешли на целые платформы, в которых ПО является только частью содержимого, сегментом ЭКО-системы вокруг бизнеса. Тем самым платформа дает намного больше возможностей для бизнеса. Я думаю, что переход на платформы является стратегически важным направлением.

B2c:

B2C (бизнес-для-потребителя) — термин, обозначающий коммерческие взаимоотношения между организацией (Business) и частным, так называемым, "конечным" потребителем (Consumer). Потребитель покупает товар, с целью удовлетворения индивидуальных потребностей. Объектом взаимодействия является товар или услуга, а субъектами: компания, продающая товар (оказывающая услугу), с одной стороны и частный покупатель, с другой стороны.

Данное приложение можно рассматривать в качестве приложения для удовлетворения данных потребностей. Если потребитель нуждается в услугах такси, наше приложение способно удовлетворить данную потребность. Приложение позволяет компании владельцу получать прибыль от клиентов, в качестве платежей за услуги такси.

Почему данное приложение нацелено на B2C аудиторию:

* компания владелец ориентирована на взаимодействие с конечным потребителем;
* потребитель покупает товар (услугу перевозки), удовлетворяющий индивидуальные потребности, принимает решение индивидуально;
* покупатель не является экспертом в товаре;
* помимо рациональной, важное значение имеет эмоциональная составляющая покупки;
* цикл процесса продажи очень короток;
* относительно низкая значимость для бизнеса отдельного покупателя, но при этом, большое действие оказывает эффект масштаба, за счет массовости продаж;
* необходимость использования массовых коммуникаций;
* продавцы в процессе продаж используют однотипные решения и "маркетинговые заготовки".

B2b:

Би́знес для би́знеса (B2B) ([англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) Business to business) — термин, определяющий вид информационного и [экономического](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0) взаимодействия, классифицированного по типу взаимодействующих [субъектов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B0), в данном случае это — [юридические лица](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AE%D1%80%D0%B8%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%BE), которые работают не на [конечного рядового потребителя](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C), а на такие же компании, то есть на другой [бизнес](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE).

В целом, данное приложение может рассматриваться в качестве продукта которое может продавать программа производитель компаниям клиентам, которым данное приложение необходимо для бизнеса.