**RedPeas**

Участники: Самаль, Благирева, Реут, Жилинский(2 группа).

**Электронная(онлайн) очередь в столовой/буфете БГУ, система скидок и наценок за (не-)успеваемость в столовой/буфете/магазинах/фастфудах/….**

**Описание:** В среднем у студентов около трёх-четырёх пар в день. Для удобства организации своевременного и комфортного питания студентов, улучшения самоорганизации, ответственного отношения к обучению, стремления к получению как основных, так и дополнительных знаний, повышенной мотивации к более высоким отметкам мы предлагаем создать сервис, в котором будет возможность организовать создание электронных очередей в столовой и буфете БГУ. Помимо указанного в нашем сервисе можно будет организовать сотрудничество БГУ и отдельных компаний (фастфуды, супермаркеты) в виде системы скидок для студентов, которые проявили себя в разных аспектах жизни университета. Совместно с указанными предприятиями (столовая или буфет БГУ, фастфуды, супермаркеты) в нашем приложении будет возможно организовать как заказ, так и доставку каких-либо продуктов, готовых блюд.

**Interest:**

***S user V student:***

* Студент хочет кушать в комфортабельных условиях
* Студент/преподаватель не хочет стоять в длинных очередях
* Заинтересован в получении скидок на еду
* Заинтересован в удобном заказе/получении каких-либо продуктов и т.д. от фирм, сотрудничающих с данным сервисом
* Удобная оплата заказов с помощью разработанного сервиса

***Employer:***

* Расширяет сферу сотрудничества
* Реклламирует сервис
* Получает прибыль за удобный сервис
* Расширение объема потребляемой продукции

**User stories:**

1. Студенты хотят есть, но между парами короткие перерывы 🡺 заходит в приложение и заказывает заранее свой обед(110)
2. Студент хочет есть, но у него не хватает денег 🡺 заходит в приложение и за свою успеваемость получает скидку(90).
3. Студент/преподаватель опаздывает на пару, а есть хочется 🡺 занимает электронную очередь в приложении (40)
4. В столовой каждый день разное меню (повторяется периодически); студен спускается, но понимает, что ему не нравится сегодняшние блюда. Чтобы избежать эту проблему, он может посмотреть, что сегодня готовят (40).

**1. External page**

Рекламный баннер в социальных сетях. Алгоритм определения вуза по подпискам и посещаемым страницам(?). Логотип бренда. Стильный дизайн. Определение ключевых проблем и вопросов, которые могут заинтересовать возможного потребителя.

**2. Landing page**

Присутствие логотипа бренда(сервиса). Расписаны пункты, почему стоит этим воспользоваться, почему это удобно и выгодно. Далее возможность выбора показываемого контента: для физлиц(студентов) с одной стороны и для компаний, ИП и т.д. с другой.

**2.5 Страница регистрации**

**Пункты регистрации**

**(Для студента)**

1. ФИО
2. Номер студенческого (связь с лк студента)
3. Номер сотового
4. Электронная почта
5. Номер карты (либо указание другого способа оплаты)
6. Пароль (+подтверждение пароля)

**(Для студента(вход))**

1. Номер студенческого
2. Пароль

**(Для компаний, ИП и т.д. (заявка на заключение договора))**

1. ФИО
2. Название компании
3. Сфера занятости компании
4. Города, в которых есть офисы компании
5. Должность
6. Заинтересованность (указание ВУЗа, с которым сотрудничество наиболее приоритетно)
7. Номер телефона
8. Электронная почта

**3. Service page**

Информация об авторизованном аккаунте(студенте)

Логотип, кнопки, информация о сервисе (на главной странице)

Контакты владельцев сервиса и их представителей

Меню

Список сотрудничающих компаний

**4. Management page**

Блок для отзывов, комментариев, обсуждений

Жалобы, информация о пользователе

**Командные роли**

* **Самаль Вадим** (Teamleader, developer, software tester)
* **Благирева Ксения** (Architect, System analytics)
* **Реут Женя** (Business analytics, SE)
* **Жилинский Влад** (Enterpreuners, PM)