

Задание №1

1. Екип:

- Анастасия Якимовска фн.855362
- Ивана Дончевска фн.855364
- Йордан Оле Глигоров фн.855366

2. Кратко описание:

2.1. Проблем

Състоянието на заниманията и образователните дейности за деца в България представлява сложна ситуация. Родителите се изправят пред сериозни предизвикателства при търсенето на подходящи дейности за своите деца. Според статистика и проучвания, проведени в последните години, този процес често е времеотнемащ и изисква значителни усилия. Основни проблеми включват:

- **Липса на Централизиран Ресурс:** Родителите се нуждаят от централизиран ресурс, където могат лесно да намерят разнообразни и висококачествени дейности за своите деца. Днешните методи за търсене и информация често се разпръсват по различни източници.
- **Липса на Персонализация:** Всяко дете е различно, и търсенето на дейности, отговарящи на конкретните им интереси, възраст и учебен график, може да бъде предизвикателство. Персонализирани препоръки са от съществено значение.
- **Ограничена Възможност за Отзиви и Препоръки:** Родителите обикновено искат да чуят мнения и препоръки от други родители относно дейности, които са изпробвали. Но липсва централизирана платформа, където те могат да споделят своите опити и препоръки.
- **Трудности за Доставчиците на Дейности:** Доставчиците на образователни и развлекателни дейности се сблъскват с предизвикателства при маркетинга и привличането на нови клиенти. Те често се разчитат на устни препоръки и ограничени маркетингови канали.

2.2. Решение

KidsGo е решение, което свързва родители и доставчици на дейности. За родителите предлага лесен начин да намерят и резервират различни дейности за техните деца. С широка гама от проверени доставчици родителите могат да се доверят, че децата им ще имат безопасни и приятни преживявания. Нашата AI система за препоръки, осигурява персонализирани предложения за всяко дете, което улеснява родителите да откриват дейности, които отговарят на техните специфични нужди. Освен това KidsGo дава възможност на родителите да се свързват с други родители, да споделят опит и препоръки, за по-информирано вземане на решения. За доставчиците на дейности

KidsGo предлага ефективен канал за маркетинг и разпространение, за да покажат своите предложения пред по-широка аудитория. Като се присъединят към нашата мрежа, те имат достъп до набор от заинтересовани родители, които активно търсят занимания за децата си, което им позволява да разширят обхвата си и да развият бизнеса си.

2.3. Заинтересовани лица

Външни заинтересовани лица:

Нашите целеви клиенти са родители, търсещи обогатяващи и увлекателни дейности за своите деца. Също така се фокусираме върху доставчици на дейности, включително спортни клубове, арт ателиета и образователни центрове, за да може да предложим разнообразна гама от дейности, които отговарят на различни интереси и възрастови групи.

Ключови клиенти/целева група:

1. Родители на деца (5-14 години):

- Активно търсят обогатяващи и образователни преживявания за своите деца, за да подкрепят техния растеж и развитие
- Ценят безопасността, качеството и удобството, когато избират занимания за своите деца
- Имат натоварени графици, което прави удобството и ефективността на времето основни фактори при процеса на избиране на дейности за техните деца
- Те са готови да инвестират в развитието на децата си, което ги прави отворени за първокласни предложения и програми за лоялност

2. Доставчици на дейности (сектор за активности за деца):

- Варират от малки, независими фирми до по-големи организации с множество местоположения, всяка специализирана в специфични дейности
- Искат да увеличат своята клиентска база и приходи, като достигнат до по-широка аудитория от семейства
- Те се стремят да използват технологията, за да рационализират своите резервационни и административни процеси, което да ги направи по-ефективни
- Търсят данни и анализи, за да разберат предпочитанията и тенденциите на клиентите, за непрекъснато да подобряват своите услуги

Други:

- НПО
- Училища и читалища
- Общини

Вътрешни заинтересовани лица:

1. **проектови мениджъри** - ще следят дали изготвянето на проекта се движи по план и съобразно определените ресурси за него (човешки труд, средства, време)

2. **продуктови мениджъри** - ще определят визията и стратегията за продукта, ще са основна допирна точка с крайните потребители по отношение на извличане на изисквания
3. **маркетинг специалисти** - ще се занимава с разпространението на продукта чрез различни маркетингови стратегии (като реклама в социалните мрежи)
4. **специалисти по продажбите** - ще търсят и общуват с потенциални клиенти
5. **UI/UX дизайнери** - ще разработват прототипи, mockups и частта от системата, с която потребителите си взаимодействат
6. **софтуерни инженери** - ще разработват висококачествен и надежден софтуер
7. **инженери за машинно обучение** - за обучение на изкуствения интелект
8. **инженери по качеството** - ще следят дали системата се държи подобаващо при всякакви потребителски случаи
9. **инженери по техническа поддръжка** - ще отговарят на техническите запитвания и проблеми от страна на потребителите
10. **финансов мениджър** - да управлява финансовите аспекти на организацията
11. **експерт за образование на деца** - да даде принос за областта на образованието и напредъка на децата