сибирикс
scrum-студия

sibirix.ru
info@sibirix.ru
+7 495 215-22-19

РАЗРАБОТКА САЙТОВ
HIGHLOAD-КЛАССА ПО SCRUM

АГРЕГАЦИЯ ТРЕБОВАНИЙ

Видение

Виденье — это отправная точка в аналитике проекта.

💡 Задача на этапе формирования виденья — синхронизировать наши представления о проекте и его целях.
🤝 Именно на этом этапе мы знакомимся со всеми стейкхолдерами на стороне заказчика, узнаём их мотивы
и потребности. Стейкхолдеры — лица, которые заинтересованы в проекте и будут на него влиять. Собственники, руководители, сотрудники.
⛳ На следующих этапах мы будем опираться на виденье о проекте, как на основу. Будем держать в фокусе внимания те цели и задачи, о которых договорились и зафиксировали на этой вкладке.

- **Видение**
  - **Продукт**
    - Сайт компании
    - Единый сайт компании:
      - объединяющий в себе корпоративную часть и функционал интернет-магазина товаров с личным кабинетом, позволяющими облегчить управление заказами для пользователя
      - рассказывающий о деятельности компании и ее преимуществах
      - презентующий продукты и сервис компании
  - **Стейкхолдеры**
    - **Отдел продаж**
    - **Отдел маркетинга**
      - **...**
    - **HR-отдел**
    - 🟣 **Сервисный центр**
  - **Цели**
    - Создание современного функционального сайта, отвечающего запросам пользователя, с целью обеспечения пользователей подробной и актуальной информацией о товарах, возможностью оформления заказов и отслеживание информации по ним в личном кабинете
    - Создание условий для привлечения и удержания на сайте целевого трафика (клиенты, партнеры, соискатели)
    - Автоматизация и упрощение процесса взаимодействия текущих клиентов с компанией
    - Разработка удобного каталога для потенциальных покупателей, а также сотрудников отдела продаж
    - Сохранение текущих позиций в поисковой выдаче за счет seo-оптимизации
    - Предоставить возможность комфортного оформления заказов для пользователей, включая интеграцию с ТК
    - Заложить фундамент под B2B маркетплэйса с ЛК партнера
    - ...
  - **Задачи**
    - Разработка современной дизайн-концепции, отвечающей трендам UX/UI дизайна
    - Построить удобный и комфортный интерфейс с понятной системой навигации, в первую очередь для клиента, который будет закрывать основные потребности
      - Упростить навигацию по сайту, продумать путь пользователя для каждого сегмента целевой аудитории
      - Формирование привлекательного каталога продуктов и товаров с четкой структурой, с актуальной информацией о товаре, с возможностью фильтрации, сортировки и поиска по каталогу
      - Проработать структуру личного кабинета и механизм авторизации
    - Автоматизация процессов через сайт
      - Оцифровать и оптимизировать бизнес-процессы оформления заказа, доставки и оплаты
      - Вывести исчерпывающую информацию о товарах, компании, способах оплаты и доставки, гарантии и возврате
      - При создании заказа предоставить возможность выбора способа доставки и оплаты
      - Создание функционального личного кабинета пользователей с возможностью управления и отслеживания заказов, хранения и редактирования личных и корпоративных данных для заказов
      - ...
    - Базовая SEO оптимизация для продвижения сайта в органической выдаче поисковиков
    - Разработка адаптивной версии сайта
    - Настройка и развертка Laravel
    - Проектирование интерфейса административной части сайта для удобного обновления контента и масштабирования проекта в будущем

Для примера в файле используется только часть информации

CJM

1. Владельцы бизнеса, у которых есть определенные проблемы и они ищут пути решения

Цель: Получить решение своей проблемы, ознакомиться с механизмом автоматизации бизнес-процессов

Возможная точка входа:
Рекомендация знакомых
Поисковая система
Переходы по рекламе

Примеры запросов:
- автоматизация бизнеса (19 984)
- реализация неликвидов (8555)
- как сократить издержки (5908)
- как увеличить прибыль бизнеса (1718)
- как увеличить прибыль кафе(13)

2. Собственники малого бизнеса, которые хотят расширяться и являются клиентами компании

Цель: Получить информацию об ассортименте, оформить заказ

Возможная точка входа:
Поисковая система
Прямая ссылка

Примеры запросов:
- название компании (21 999)
- название компании ооо (598)
- название компании город (516)
- название компании трейд (79)

3. Ищут ремонт оборудования

Цель: Ознакомиться с услугами сервисного центра, сроками ремонта, стоимостью, офисах центра

Возможная точка входа:
Поисковая система
Переходы со стороннего сайта

Примеры запросов:
- ремонт банковского оборудования (195)
- ремонт кассового оборудования (1 211)
- ремонт касс атол (173)
- атол сервисный центр (438)
- ремонт verifone (15)

4. Хотят изучить ПО компании АСФ

Цель: Ознакомиться с возможностями ПО, задачами, которое оно решает и механизмом внедрения

Возможная точка входа:
Поисковая система
Переходы по рекламе

Примеры запросов:
- название компании курьер (6)
- название компании доставка (10)
- название компании программа
- название компании транспорт

5. Соискатели, которые хотят получить больше информацию о компании

Цель: Получить информацию о компании, условиях работы, корпоративной культуре и бонусах для сотрудников

Возможная точка входа:
Перешли по ссылке из hh.ru

Примеры запросов:
- название компании вакансии (38)

1. Владельцы бизнеса, у которых есть определенные проблемы и они ищут пути решения

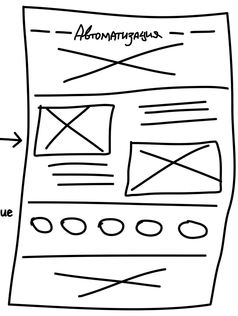
Шаг 0
Переход на страницу автоматизации

- Есть ли здесь решение моей проблемы
- Что предлагают в качестве решения?
- Затратно ли это? Какие есть риски?

Виктория, 35 лет
Собственник кофейни

Барьеры:
1. На странице отсутствует решение проблемы пользователя
2. Плохая навигация по странице и низкокачественный контент

Точки контакта с сайтом:
1. Автоматизация бизнеса:
- Обозначени проблемы которие решаются автоматизацией
- Обозначени ниши, для которых реализуется автоматизация
- Обозначен процесс автоматизации
- Показани преимущества
- Кейсы?
- Стоимость и формы оплаты

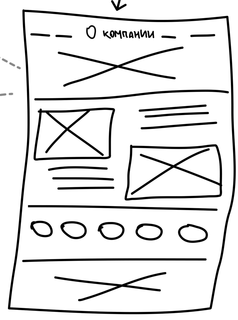


Шаг 1
Получить информацию о компании

- Давно на рынке? Опытные? Можно доверять?
- В каких городах работают? Могут ли в другом городе автоматизировать процессы?
- Не обманут?
- Дают ли гарантии?
- Работают ли с ИП?

Барьеры:
1. Нет информации об опыте компании
2. Нет информации о регионах деятельности

Точки контакта с сайтом:
1. Страница "О компании":
- Информация о компании
- Информация о регионах, в которых осуществляется деятельность
- Информация о гарантиях
- Информация о сегментах ЦА, с которыми работает компания (юр. лица, физ. лица)



Шаг 2
Оставить заявку на автоматизацию

- Хочу оставить заявку, как это можно сделать?
- Не хочу заполнять длинную форму
- А когда со мной свяжутся и будет консультация?

Точки контакта с сайтом:
1. Страница автоматизация:
- Форма заявки на консультацию
- Информация о том, когда будет обратный звонок
2. Шапка:
- Кнопка вызова формы заявки на автоматизацию

Барьеры:
1. Плохая навигация по странице. Тяжело найти форму для заявки
2. Форма нагружена большим количеством полей
3. Нет исчерпывающей информации о том, когда будет консультация

2 Ищут ремонт оборудования

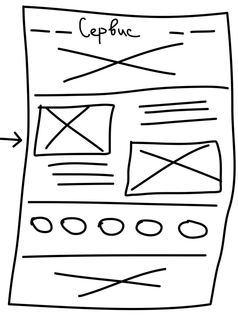
Шаг 0
Переход на страницу сервиса

- Точно ли ремонтируют кассы?
- Где находятся, какие сроки? Чем раньше, тем лучше
- Есть ли отзывы?
- Дают ли гарантии?
- Как оставить к ним кассу на ремонт? Просто привезти в указанные часы или нужно заявку отправить предварительно?

Екатерина, 32 года
Собственник кофе

Барьеры:
1. Плохая навигация по странице
2. Нет стоимости и сроков ремонта

Точки контакта с сайтом:
1. Сервисный центр:
- Обозначен перечень ремонтируемого оборудования
- Обозначен сроки и стоимость ремонта
- Размещена информация о срочном ремонте с возможностью оставить заявку
- Показани этапы работы
- Есть контакты и адреса центров
- Есть информация об авторизации (АТОЛ и т.д.)

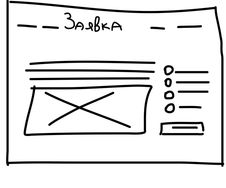


Шаг 1
Отправить заявку на ремонт оборудования

- Не хочу заполнять большую форму
- Как понять, что моя заявка принята?
- Когда можно будет везти оборудованиее?

Барьеры:
1. Объемная форма с большим количеством полей
2. Нет информации об оратной связи по заявке

Точки контакта с сайтом:
1. Заявка на ремонт оборудования:
- Информация о дальнейших действиях после заполнения формы
- Форма не нагруженная большим количеством полей



Для примера в файле используется только часть информации

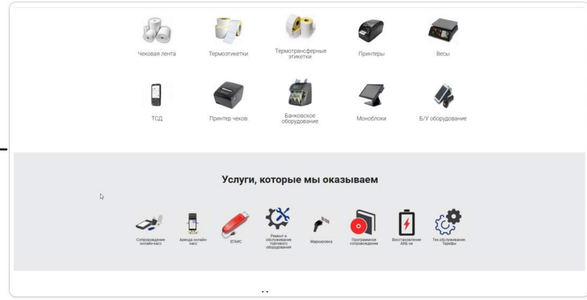
Анализ конкурентов

Анализ конкурентов

Главная

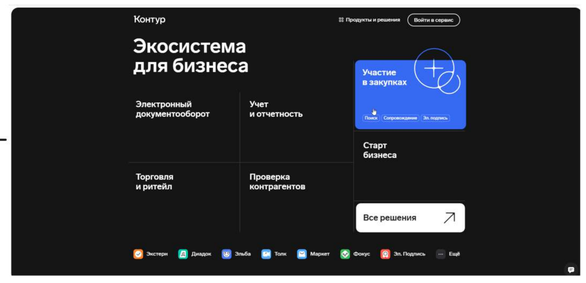
Сиброн

➕ Компания и продает оборудование, и оказывает услуги. На главной размещены блоки категорий каталога и блок с услугами компании. Из-за того, что блоку с категориями товаров отведено больше места и стоит он первее, можно предположить, что для компании приоритетнее продажа товаров через интернет магазин



Контур

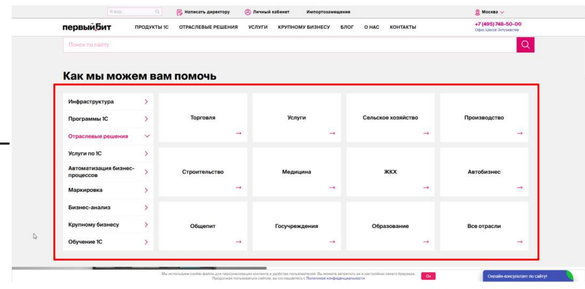
➕ Компания оказывает услуги автоматизации бизнес процессов, предлагает пользователям готовые решения и собственные продукты. Это отражено в первом экране



➖ В промо-блоке не хватает вводной, по поводу размещенной информации: что это карточки уже готовых решений + не понятно, что размещено в блоке под карточками решений

Первый бит

➕ Размещен блок с категориями решений для бизнеса

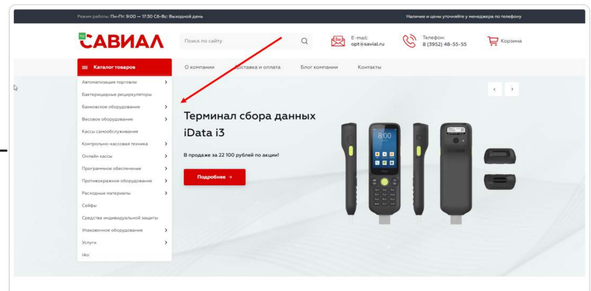


Савиал

➖ Сайт — интернет-магазин оборудования. В промоблоке сразу показаны категории каталога.

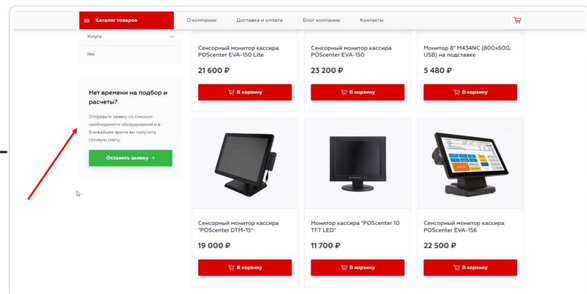
С одной стороны плюс — показывают категории с первого экрана

С другой минус — в такой реализации кажется, что меню каталога из шапки раскрылось и закрыть его нельзя



Савиал

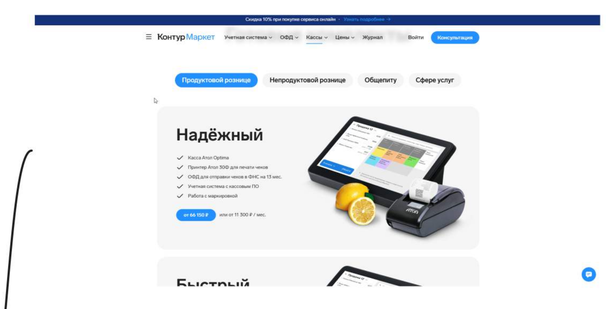
➕ В каталоге размещен блок заявки на подбор оборудования. Может быть полезен как начинающим предпринимателям, которые только отрывают бизнес и не знают всех нюансов, так и опытным пользователям, которые не хотят сами выбирать товары в каталоге и предпочитают консультацию с опытным специалистом



Каталог

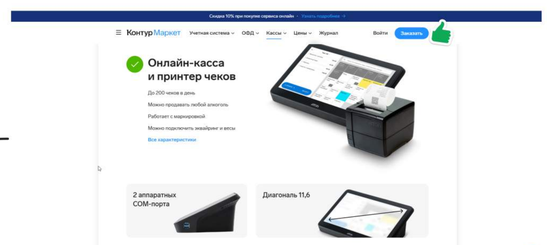
Контур

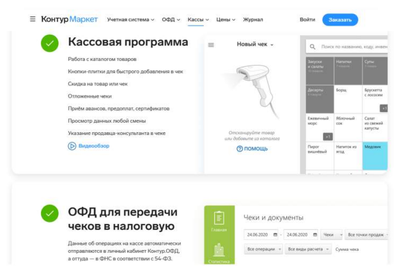
Оборудование только по заявке. Корзины нет, купить сразу нельзя



➕ Есть отдельный каталог комплектов. Комплекты могут сэкономить время пользователя при выборе оборудования. Могут быть полезны тем, кто расширяется и уже знаком с оборудованием и расходниками для него

➕ На странице комплекта подробно расписан состав комплекта и отражены преимущества каждого продукта





Астрал

Запутанная структура. Сначала страница "Онлайн-кассы", которая не является списком товаров, а потом уже список товаров

Страница "Онлайн-кассы"
- Комментарий — Визуальный пример
- Комментарий — Визуальный пример

Список товаров — ...

Для примера в файле используется только часть информации

Структура сайта

Структура сайта описывает структуру и функции каждого типа страниц будущего сайта, а также примеры конкурентов.

💡 Задача этапа — определить структуру страниц сайта и их функциональные возможности на основании предыдущих этапов агрегации требований.
🎯 Для каждого типа страниц сайта зафиксируем основное целевое действие пользователя, чтобы на всех последующих этапах разработки сайта фокусировать внимание на этом действии.
👉 Опишем структуру страниц поблочно, ключевые задачи и возможности каждого блока на странице. Эта информация ляжет в основу прототипов, дизайн-макетов и технического задания.
🔎 Проанализируем конкурентов по основным страницам, перечисленным в структуре сайта. Приведём примеры, отметим плюсы и минусы, чтобы учесть опыт других компаний при создании нового сайта. Если у стейкхолдеров есть список сайтов, которые важно рассмотреть в рамках конкурентного анализа — этот список потребуется обязательно на этапе проектирования структуры.
✅ Предложим решения, которые помогут пройти пользователю через барьеры, выявленные на этапе CJM. Покажем референсы для основных визуальных решений.
✍️ Проектирование структуры сайта — это завершающий этап агрегации требований, фундамент и опора для всех будущих этапов разработки проекта.

Структура сайта

- **Главная страница**
  - Call to action — цель страницы
    - Получить информацию о компании, сформировать мнение, перейти на внутренние страницы
  - Промо-блок
    - Предназначен для акцентирования внимания на ключевых продуктах и новинках, подойдет для работы со всеми группами целевой аудитории
    - Вариант 1
      - Слайдер из промо баннеров
        - Изображение или видео (опционально)
        - Заголовок слайда
        - Текстовое описание слайда
        - По клику на слайд осуществляется переход по заданной ссылке
        - Слайды переключаются автоматически через каждые 5-7сек (время настраиваемо). Возможно ручное управление сменой слайдов стрелками/точками
        - Слайды посвящены продуктам компании
        - 💰 Список популярных запросов пользователей
          - По клику на слайд осуществляется переход по заданной ссылке
          - N проблем, с которыми пользователи сталкиваются перед тем как решиться на автоматизацию. Ссылки могут вести либо на статьи по теме, либо на конкретный блок на странице продукта
      - Элементы навигации по слайдеру
    - 🟣 Вариант 2
      - Заголовок: «25 лет автоматизируем бизнес-процессы для микро и малого бизнеса»
      - Описание
        - «Работаем с магазинами, гостиницами, ресторанами и кафе, оптовыми компаниями и сферой услуг»
      - Список карточек направлений деятельности компании, где каждая карточка состоит из:
        - Заголовок — направление деятельности
        - Описание
        - Кнопка «Подробнее»
          - Выводится опционально
          - По клику осуществляется переход по заданной ссылке
        - Направления деятельности
          - Автоматизация бизнес-процессов
          - Сервисный центр
          - Разработка ПО
          - Доработка и аренда продуктов на базе платформы 1С
          - Поставка торгового и технологического оборудования для магазинов и ресторанов
    - 🟣 Отрисовка 2-х вариантов на прототипе
  - Направления деятельности компании
    - Заголовок «Чем занимаемся?»
    - Описание
    - Список карточек направлений деятельности компании, где каждая карточка состоит из:
      - Блок выводится, если реализуется первый вариант промо-блока
  - 💰 🟨 Блок с категориями каталога
    - Список карточек категорий каталога, где каждая карточка состоит из:
      - Заголовок — название категории
      - Изображение
      - По клику осуществляется переход на страницу списка товаров категории
      - Список категорий для главной странице настраивается в административной части сайта
  - Блок с преимуществами
    - Заголовок «Почему выбирают нас?»
    - Список преимуществ в формате:
      - Заголовок — название преимущества
      - Описание преимущества
      - Иконка или изображение согласно дизайну
      - Пример преимуществ компании
        - Квалифицированная тех.поддержка
        - Партнерская сеть по всей России
        - Аккредитованная сервисная поддержка
        - 3500+ автоматизированных объектов
  - Блок с публикациями блога
    - Заголовок
    - Ссылка «Смотреть все публикации»
      - По клику осуществляется переход на страницу списка товаров
    - Слайдер с карточками последних публикаций блога, где каждая карточка состоит из:
      - Заголовок — название публикации
      - Изображение
        - Опционально
      - Текстовое описание
      - Дата публикации
      - По клику на карточку осуществляется переход на детальную страницу публикации
    - Элементы навигации по слайдеру
    - 🟣 💰 Вывод первыми топовых статей. Реализация функционала закрепа статей. Далее все последние статьи
  - ...
- **🟨 Каталог**
  - Список товаров
    - Call to action — цель страницы
      - Получить информацию об ассортименте товаров, перейти на детальную страницу товара
    - Заголовок — Название категории
    - 💰 Блок подкатегорий / коротких ссылок
      - Слайдер подкатегорий / коротких ссылок выбранной категории каталога
        - По клику на подкатегорию список товаров перестраивается, выводятся товары выбранной подкатегории
        - Первой выводится ссылка "Все" по клику на которую выводятся товары всех подкатегорий
      - Элементы навигации по подкатегориям
    - Блок сортировки
      - Поля сортировки
        - По наименованию
        - По цене
      - Переключатели направлений сортировки
        - По убыванию
        - По возрастанию
    - Блок фильтрации
      - Список полей фильтрации
        - Цена
          - Текстовые поля ввода диапазона значений с элементом «Ползунок»
        - Список свойств товаров
          - Набор чекбоксов
          - Выпадающий список с одиночным выбором
          - Выпадающий список со множественным выбором
          - Текстовые поля ввода диапазона значений с элементом «Ползунок»
        - В административной части возможно настройка вывода параметра фильтрации для каждой категории товаров
      - Кнопка «Применить»
        - По клику фильтр применяется, список товаров перестраивается в соответствии с указанными параметрами фильтра
      - Кнопка «Сбросить фильтр»
        - По клику фильтр сбрасывается, выводятся все товары
    - Список карточек товаров, где каждая карточка состоит из
      - Изображение товара
      - Название
      - Иконка добавления в избранное
        - По клику товар добавляется в список избранных товаров
      - Иконка добавления в сравнение
        - По клику товар добавляется в список сравнения товаров
      - Стикер
        - Новинка
        - Лидер продаж
        - Акция
        - Рекомендуем
        - ...
        - ❓Какие могут быть? Где задаются?
      - Цена
        - Выводится зачеркнутой, если на товар действует скидка
      - Цена с учетом скидки
        - Выводится, если на товар действует скидка
      - Наличие
        - В наличии [количество товара в наличии]
        - Нет в наличии
      - Кнопка «В корзину»
        - По клику выводится окно добавления товара в корзину
      - По клику на карточку осуществляется переход на детальную страницу товара
    - 💰 Баннер-перебивка
      - Заголовок
      - Описание
      - Изображение
      - Кнопка «Подробнее»
      - Пример реализации
      - Выводится через N карточек товаров, где N настраивается в административной части сайта
    - Элементы постраничной навигации
      - По клику через AJAX подгружается ещё N элементов списка товаров
    - Seo блок
      - Заголовок
      - Изображение (опционально)
      - Текст (часть текста может быть скрыта спойлером)
        - По клику разворачивается, если часть текста скрыта
  - Детальная страница товара
    - Call to action — цель страницы
      - Получить информацию по товару, добавить товар в корзину
    - Заголовок — название товара
    - Артикул
    - Блок навигации по странице
      - Описание
      - Характеристики
      - Документация
      - Наличие
      - Отзывы
      - Ссылка «Оставить отзыв»
        - По клику во всплывающем окне выводится форма вопроса по товару
      - По клику на название блока осуществляется подскролл к выбранному блоку
    - Иконка добавления в избранное
      - По клику товар добавляется в список избранных товаров
    - Иконка добавления в сравнение
      - По клику товар добавляется в список сравнения товаров
    - Стикер
      - Новинка
      - Лидер продаж
      - Акция
      - ...
    - ...

Иконка

Для примера в файле используется только часть информации

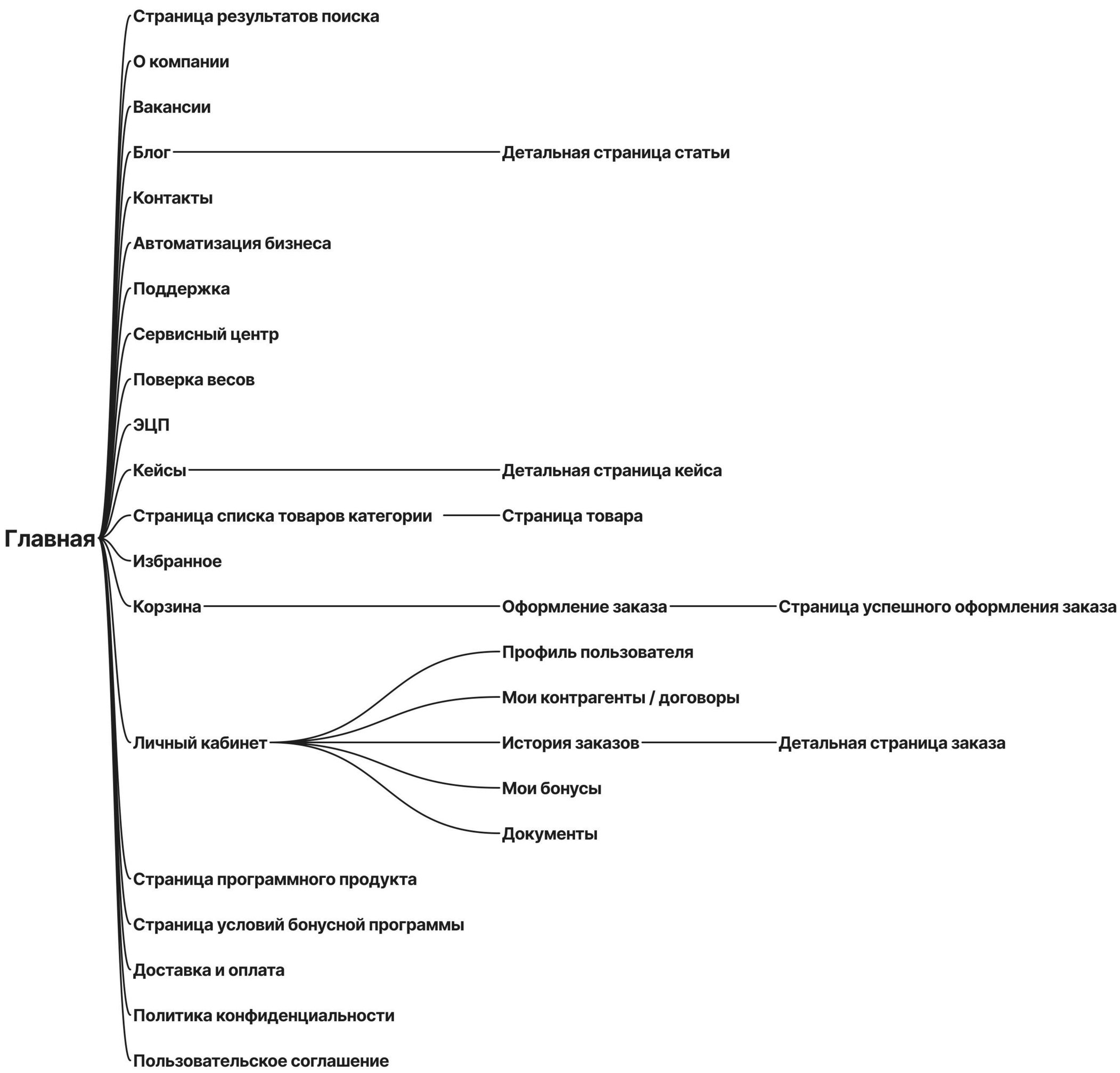
Развитие проекта

Вкладка «Развитие проекта» — это ловец идей, которые появлялись во время агрегации требований.

💡 Задача этой вкладки — сохранить все идеи, которые было решено не включать в структуру сайта и отложить на будущее.
📌 Мы зафиксируем здесь идеи, которые появлялись как у аналитиков на стороне студии, так и у стейкхолдеров на стороне заказчика, чтобы они не потерялись. Если вы решите вернуться к каким-то из идей в будущем, они всегда будут под рукой.

Развитие проекта — **Стажировки** — **Отдельный раздел с описанием плюсов стажировки в компании, направлений стажировки и того, что получат стажеры**

Карта сайта

Вкладка «Карта сайта» — это структура вложенности страниц сайта, которые появлялись во время агрегации требований.

💡 Задача этой вкладки — показать вложенность страниц относительно главной страницы.