

Видеонаблюдение

Материал из Базы знаний Девелика

Общее текстовое описание сервиса

Сервис видеонаблюдение является инфраструктурным сервисом домена "Безопасность". Объединяет в себе следующие сценарии:

- Просмотр потоков с камер видеонаблюдения в реальном времени; * Просмотр архива камеры; * Просмотр архива сервера; * Мониторинг тревожных событий от камер.

Сервис предоставляет возможности:

- Просматривать потоки с камер видеонаблюдения в реальном времени через интерфейс мобильного приложения; * Просматривать архивы с камер через интерфейс мобильного приложения; * Делать скриншоты/выгружать отрезки видео из архива; * Получать уведомления о тревожных событиях от камер; * Получать информацию о состоянии оборудования видеонаблюдения в мобильном приложении * Использовать сценарии сервиса в составе комплексных сценариев.

Заинтересованные лица/Стейкхолдеры

Заинтересованное лицо Потребность Резидент (собственник, арендатор, наниматель, жилец) Просматривать видео потоки с камер видеонаблюдения в реальном времени через интерфейс мобильного приложения. Просматривать архивы с камер через интерфейс мобильного приложения. Иметь возможность делать скриншоты/выгружать отрезки видео из архива. Иметь возможность создавать и активировать комплексные сценарии с участием видеонаблюдения. Получать информацию о состоянии оборудования видеонаблюдения в мобильном приложении. Девелопер Повысить спрос на продаваемый объект недвижимости за счет уникального торгового предложения. Повысить удовлетворенность покупателей от покупки объектов недвижимости у девелопера. Расширение ЦА покупателей объектов недвижимости. Находиться в тренде. Повысить маржинальность реализации объектов недвижимости. Получать селективную аналитику. Сотрудник отдела продаж Продавать актуальный продукт Продавать больше Арендодатель/наймодатель объекта недвижимости Сдавать

объект дороже Интегратор Повышать окупаемость инвестиций (ROI) от проектирования, инсталляции решений автоматизации. Предлагать заказчикам максимально возможный функционал решений. Иметь конкурентное преимущество по отношению к другим интеграторам. Производитель оборудования Продавать больше оборудования. Иметь готовые интеграции оборудования с информационными системами.

User-story

Как <роль или тип пользователя>, я хочу/могу <выполнить действие или получить результат>, чтобы <получить ценность> Я как Резидент объекта недвижимости:""

1. **Хочу** просматривать видео потоки с камер видеонаблюдения в реальном времени через интерфейс мобильного приложения, **чтобы** знать что происходит на объекте недвижимости в мое отсутствие. # **Хочу** просматривать архивы с камер через интерфейс мобильного приложения, **чтобы** узнать обстоятельства произошедшего инцидента. # **Хочу** иметь возможность делать скриншоты/выгружать отрезки видео из архива, **чтобы** передавать их в компетентные органы в случае обращения. # **Хочу** иметь возможность создавать и активировать комплексные сценарии с участием видеонаблюдения, **чтобы** тратить меньше усилий на выполнение рутинных операций. # **Хочу** получать информацию о состоянии оборудования видеонаблюдения в мобильном приложении, **чтобы** понимать работает ли оборудование корректно или его необходимо обслужить.

Я как Девелопер:

1. **Хочу** повысить спрос на продаваемый объект недвижимости, **чтобы** продавать больше # **Хочу** повысить удовлетворенность покупателей от покупки объектов недвижимости у девелопера # **Хочу** расширить ЦА покупателей объектов недвижимости, **чтобы** продавать больше # **Хочу** находиться в тренде, **чтобы** об этом можно было говорить на выставках/форумах/рекламных материалах # **Хочу** повысить маржинальность реализации объектов недвижимости, **чтобы** максимизировать прибыль компании # **Хочу** получать селективную аналитику, **чтобы** лучше понимать, что нужно ЦА (собирать данные о Резидентах, продавать лиды и т.д.)

Я как Сотрудник отдела продаж:

1. **Хочу** продавать актуальный продукт, **чтобы** продавать было проще # **Хочу** продавать больше, **чтобы** получать премии

Я как Арендодатель/наймодатель объекта недвижимости:

1. Хочу сдавать объект дороже, чтобы получать больше денег.

Я как Интегратор:

1. Хочу повышать окупаемость инвестиций (ROI) от проектирования, инсталляции решений автоматизации, чтобы были деньги на выплаты сотрудникам, инвесторам, на развитие # Хочу предлагать заказчикам максимально возможный функционал решений, чтобы было проще продавать # Хочу иметь конкурентное преимущество по отношению к другим интеграторам, чтобы захватить наибольшую долю рынка

Я как Производитель оборудования:

1. Хочу продавать больше оборудования, чтобы были деньги на выплаты сотрудникам, инвесторам, на развитие # Хочу иметь готовые интеграции оборудования с информационными системами, чтобы было проще продавать