

Контроль и управление доступом

Материал из Базы знаний Девелика

Общее текстовое описание сервиса

Сервис Контроль и управление доступом является инфраструктурным сервисом домена "Безопасность". Объединяет в себе следующие сценарии:

- Контроль доступа в объект недвижимости; * Контроль доступа на территорию объекта; * Управление воротами; * Домофония; * Менеджмент идентификаторов; * Гостевые пропуска.

Сервис предоставляет возможности:

- Идентифицировать и авторизировать людей проходящих через точки доступа в объект/ на территорию объекта недвижимости; * Управлять гаражными воротами посредством мобильного приложения; * Осуществлять прием вызовов, двустороннюю голосовую связь, управление замком, завершать вызов между вызывной панелью и Резидентом посредством мобильного приложения; * Осуществлять менеджмент идентификаторов; * Создавать/изменять/удалять гостевые пропуска; * Получать уведомления о попытках несанкционированного доступа в объект/ на территорию объекта; * Использовать сценарии сервиса в составе комплексных сценариев.

Заинтересованные лица/Стейкхолдеры

Заинтересованное лицо Потребность Резидент (собственник, арендатор, наниматель, жилец) Иметь возможность идентифицировать и авторизировать людей проходящих через точки доступа в объект/ на территорию объекта недвижимости. Проходить на объект/ на территорию объекта недвижимости без использования физического механического ключа. Управлять гаражными воротами посредством мобильного приложения. Осуществлять прием вызовов, двустороннюю голосовую связь, управление замком, завершать вызов между вызывной панелью и Резидентом посредством мобильного приложения. Осуществлять менеджмент идентификаторов. Создавать/изменять/удалять гостевые пропуска. Иметь возможность создавать и активировать комплексные сценарии с участием системы контроля и управления доступом. Получать уведомления о попытках несанкционированного доступа в объект/ на территорию

объекта. 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. Минимизировать ущерб от арендаторов соседям. Получать информацию об инцидентах на объекте недвижимости. 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** идентифицировать и авторизировать людей проходящих через точки доступа в объект/ на территорию объекта недвижимости, **чтобы** ограничить круг лиц, кто может это делать. # **Хочу** проходить на объект/ на территорию объекта недвижимости без использования физического механического ключа, **чтобы** прилагать меньше усилий для доступа. # **Хочу** управлять гаражными воротами посредством мобильного приложения, **чтобы** не выходить из машины для открытия ворот, **чтобы** открывать ворота, если забыл брелок. # **Хочу** осуществлять прием вызовов, двустороннюю голосовую связь, управление замком, завершать вызов между вызывной панелью и Резидентом посредством мобильного приложения, **чтобы** не подходить к абонентскому устройству домофонии для реализации указанных функций. # **Хочу** осуществлять менеджмент идентификаторов, **чтобы** определить кто имеет доступ к объекту/ на территорию объекта недвижимости. # **Хочу** создавать/ изменять/удалять гостевые пропуска, **чтобы** не нужно было встречать гостей/ курьеров. # **Хочу** иметь возможность создавать и активировать комплексные сценарии с участием системы контроля и управления доступом, **чтобы** тратить меньше усилий на выполнение рутинных операций. # **Хочу** получать уведомления о попытках несанкционированного доступа в объект/ на

территорию объекта, **чтобы** знать, если ко мне пытаются проникнуть нежеланные лица.

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. # **Хочу** минимизировать ущерб от арендаторов соседям, **чтобы** не нести дополнительные расходы # **Хочу** получать информацию об инцидентах на объекте недвижимости, **чтобы** предотвратить материальный ущерб объекту недвижимости и соседям

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



Войдите, чтобы оставить комментарий