

Что-то там еще

Материал из Базы знаний Девелика

<style type="text/css"></style>

Оглавление

- [МЧСМС](#) * [ЧСМЧС](#) * [ЧСМ](#)

МЧСМСЧСМЧСМС

<style type="text/css"> </style>

впваап

МЧСМС

ЧСМЧС

ЧСМ

По мнению специалистов компании, инновации должны прежде всего предполагать практическую пользу для будущих жильцов. Так, стандарт Э4 позволяет экономить на оплате за теплоснабжение до 40%. Также для многих сегодня важен момент ресурсосбережения — тех, кто придерживается принципов ответственного потребления, становится всё больше. И "умные" системы позволяют максимально упростить разумное расходование воды и электроэнергии, снизить потери тепла в холодное время года. Кроме того, новые технологии помогают экономить время и силы человека за счёт различных опций: от счётчиков с автоматической передачей данных в управляющую компанию и датчиков защиты от протечек и пожара до дистанционного отключения электроприборов, IP-домофонии и "умного" лифта. Именно поэтому система

inHOME идёт "по умолчанию" во всех новых проектах девелопера — вне зависимости от класса недвижимости. Предусмотрен базовый функционал, который может быть дополнен различными решениями. Так, можно добавить управление освещением, климатом, электроприборами, охранную сигнализацию, датчик открытия дверей и т. д. По мнению специалистов компании, инновации должны прежде всего предполагать практическую пользу для будущих жильцов. Так, стандарт Э4 позволяет экономить на оплате за теплоснабжение до 40%. Также для многих сегодня важен момент ресурсосбережения — тех, кто придерживается принципов ответственного потребления, становится всё больше. И "умные" системы позволяют максимально упростить разумное расходование воды и электроэнергии, снизить потери тепла в холодное время года. Кроме того, новые технологии помогают экономить время и силы человека за счёт различных опций: от счётчиков с автоматической передачей данных в управляющую компанию и датчиков защиты от протечек и пожара до дистанционного отключения электроприборов, IP-домофонии и "умного" лифта. Именно поэтому система inHOME идёт "по умолчанию" во всех новых проектах девелопера — вне зависимости от класса недвижимости. Предусмотрен базовый функционал, который может быть дополнен различными решениями. Так, можно добавить управление освещением, климатом, электроприборами, охранную сигнализацию, датчик открытия дверей и т. д. По мнению специалистов компании, инновации должны прежде всего предполагать практическую пользу для будущих жильцов. Так, стандарт Э4 позволяет экономить на оплате за теплоснабжение до 40%. Также для многих сегодня важен момент ресурсосбережения — тех, кто придерживается принципов ответственного потребления, становится всё больше. И "умные" системы позволяют максимально упростить разумное расходование воды и

электроэнергии, снизить потери тепла в холодное время года. Кроме того, новые технологии помогают экономить время и силы человека за счёт различных опций: от счётчиков с автоматической передачей данных в управляющую компанию и датчиков защиты от протечек и пожара до дистанционного отключения электроприборов, IP-домофонии и "умного" лифта. Именно поэтому система inHOME идёт "по умолчанию" во всех новых проектах девелопера — вне зависимости от класса недвижимости. Предусмотрен базовый функционал, который может быть дополнен различными решениями. Так, можно добавить управление освещением, климатом, электроприборами, охранную сигнализацию, датчик открытия дверей и т. д. По мнению специалистов компании, инновации должны прежде всего предполагать практическую пользу для будущих жильцов. Так, стандарт Э4 позволяет экономить на оплате за теплоснабжение до 40%. Также для многих сегодня важен момент ресурсосбережения — тех, кто придерживается принципов ответственного потребления, становится всё больше. И "умные" системы позволяют максимально упростить разумное расходование воды и электроэнергии, снизить потери тепла в холодное время года. Кроме того, новые технологии помогают экономить время и силы человека за счёт различных опций: от счётчиков с автоматической передачей данных в управляющую компанию и датчиков защиты от протечек и пожара до дистанционного отключения электроприборов, IP-домофонии и "умного" лифта. Именно поэтому система inHOME идёт "по умолчанию" во всех новых проектах девелопера — вне зависимости от класса недвижимости. Предусмотрен базовый функционал, который может быть дополнен различными решениями. Так, можно добавить управление освещением, климатом, электроприборами, охранную сигнализацию, датчик открытия дверей и т. д. По мнению специалистов компании, инновации

должны прежде всего предполагать практическую пользу для будущих жильцов. Так, стандарт Э4 позволяет экономить на оплате за теплоснабжение до 40%. Также для многих сегодня важен момент ресурсосбережения — тех, кто придерживается принципов ответственного потребления, становится всё больше. И "умные" системы позволяют максимально упростить разумное расходование воды и электроэнергии, снизить потери тепла в холодное время года. Кроме того, новые технологии помогают экономить время и силы человека за счёт различных опций: от счётчиков с автоматической передачей данных в управляющую компанию и датчиков защиты от протечек и пожара до дистанционного отключения электроприборов, IP-домофонии и "умного" лифта. Именно поэтому система inHOME идёт "по умолчанию" во всех новых проектах девелопера — вне зависимости от класса недвижимости. Предусмотрен базовый функционал, который может быть дополнен различными решениями. Так, можно добавить управление освещением, климатом, электроприборами, охранную сигнализацию, датчик открытия дверей и т. д. По мнению специалистов компании, инновации должны прежде всего предполагать практическую пользу для будущих жильцов. Так, стандарт Э4 позволяет экономить на оплате за теплоснабжение до 40%. Также для многих сегодня важен момент ресурсосбережения — тех, кто придерживается принципов ответственного потребления, становится всё больше. И "умные" системы позволяют максимально упростить разумное расходование воды и электроэнергии, снизить потери тепла в холодное время года. Кроме того, новые технологии помогают экономить время и силы человека за счёт различных опций: от счётчиков с автоматической передачей данных в управляющую компанию и датчиков защиты от протечек и пожара до дистанционного отключения электроприборов, IP-домофонии и "умного" лифта. Именно поэтому система inHOME идёт "по умолчанию" во всех новых проектах девелопера — вне зависимости от класса недвижимости. Предусмотрен базовый функционал, который может быть дополнен различными решениями. Так, можно добавить управление освещением, климатом, электроприборами, охранную сигнализацию, датчик открытия дверей и т. д. По мнению специалистов компании, инновации должны прежде всего предполагать практическую пользу для будущих жильцов. Так, стандарт Э4 позволяет экономить на оплате за теплоснабжение до 40%. Также для многих сегодня важен момент ресурсосбережения — тех, кто придерживается принципов ответственного потребления, становится всё больше. И "умные" системы позволяют максимально упростить разумное расходование воды и электроэнергии, снизить потери тепла в холодное время года. Кроме того, новые технологии помогают экономить время и силы человека за счёт различных опций: от счётчиков с автоматической передачей данных в управляющую компанию и датчиков защиты от протечек и пожара до дистанционного отключения электроприборов, IP-домофонии и "умного" лифта. Именно поэтому система

inHOME идёт "по умолчанию" во всех новых проектах девелопера — вне зависимости от класса недвижимости. Предусмотрен базовый функционал, который может быть дополнен различными решениями. Так, можно добавить управление освещением, климатом, электроприборами, охранную сигнализацию, датчик открытия дверей и т. д.

Общее текстовое описание сервиса

Сервис управления освещением является инфраструктурным сервисом домена "Удобство и комфорт". Объединяет в себе следующие сценарии:

- Управление и контроль группы/групп освещения (on-off); * Управление и контроль группы/групп освещения (плавное регулирование); * Управление и контроль отдельных осветительных устройств; * Управление яркостью, световой температурой, цветом группы/групп освещения; * Управление яркостью, световой температурой, цветом отдельных осветительных устройств.

Сервис предоставляет возможности:

- Управлять включением выключением освещения; * Контролировать состояние осветительных устройств, групп освещения; * Использовать сценарии сервиса в составе комплексных сценариев; * Включать/выключать освещение по расписанию и/или произвольному триггеру. * Организовывать комфортные условия для различных жизненных ситуаций; * Удаленно включать/выключать свет в объекте недвижимости, если забыл это сделать; * Имитировать свое присутствие в объекте недвижимости; * Получать информацию о расходе электроэнергии на освещение.

Заинтересованные лица/Стейкхолдеры

Заинтересованное лицо Потребность Резидент (собственник, арендатор, наниматель, жилец) Иметь возможность управлять освещением посредством различных интерфейсов. Получать информацию о состоянии работы осветительного оборудования. Иметь возможность создавать и активировать комплексные сценарии с участием осветительного оборудования. Иметь возможность включать/выключать освещение по расписанию и/или произвольному триггеру. Иметь возможность организации комфортных условий для различных жизненных ситуаций. Иметь возможность удаленно включать/выключать свет в объекте недвижимости, если забыл это сделать. Иметь возможность имитировать свое присутствие в объекте недвижимости. Получать

информацию о расходе электроэнергии на освещение. 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. Управляющая компания Получать информацию о необходимости обслужить оборудование

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** управлять освещением посредством мобильных устройств, голосовых помощников, переносных выключателей, **чтобы** не отвлекаться и не прикладывать дополнительных усилий для управления светом # **Хочу** управлять освещением посредством панелей управления, **чтобы** иметь возможность управлять всем оборудованием объекта недвижимости из одной точки # **Хочу** управлять освещением посредством выключателей, **чтобы** иметь привычный/резервный/гарантированный способ управления освещением/ **чтобы** пожилые родственники не имели проблем с управлением светом # **Хочу** получать информацию о статусе работы осветительного оборудования, **чтобы** выключить свет, если забыл это сделать # **Хочу** создавать и активировать комплексные сценарии с участием осветительного оборудования, **чтобы** прилагать меньше усилий для создания комфортной обстановки # **Хочу** включать/выключать освещение по расписанию и/или произвольному триггеру, **чтобы** свет включался/выключался без моего участия когда это требуется # **Хочу** удаленно включать/выключать свет в объекте недвижимости, если забыл это сделать, **чтобы** снизить расход электроэнергии # **Хочу** имитировать свое присутствие в объекте недвижимости, **чтобы** злоумышленник думал, что дома

кто-то есть # Хочу получать информацию о расходе электроэнергии на освещение, чтобы понимать на чем можно сэкономить

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

Я как Управляющая компания:

1. Хочу получать информацию о необходимости обслужить оборудование, чтобы генерировать лиды по обслуживанию

Общее текстовое описание сервиса "Цифровой лифт"

Цифровой лифт это "сервис" предоставляющий возможности :

- 1. Управление лифтом: ## Автоматизированный/Автоматический вызов лифта; ## Автоматизированная/Автоматическая отправка лифта исходя из ...; # Диспетчеризация: ## Экран в АРМ; ## Уведомления; ## Инцидент менеджмент; # Реклама/информация в лифте; # Информирование о пассажирах (например до 18 лет);

Заинтересованные лица/Стейкхолдеры

Шаг	Описание
1	Пользователь лифта (житель/собственник/арендатор)
2	Пользователь сервиса (приглашающий)
3	Посетитель лифта (Гость/Курьеры)
4	Представитель Девелопера
5	Охранник
6	Диспетчер
7	Клининг
8	Технический персонал УК
9	Инженер сервисной службы лифтов
10	Вендор лифтового оборудования
11	Злоумышленник
12	Консьерж

User-story

Как <роль или тип пользователя>, я хочу/могу <выполнить действие или получить результат>, чтобы <получить ценность> Я как пользователь лифта:

Источник — [develika-wiki.marusteam/wiki/Что-то там еще](https://develika-wiki.marusteam/wiki/Что-то_там_еще)



Войдите, чтобы оставить комментарий