

ТЗ — Блокчейн самолеты

Контекст

В рабочем чате проекта «Блокчейн самолеты» обсуждаются правки и пожелания по платформе/сайту, а также текущие организационные и коммуникационные вопросы. Участники включают заказчиков, партнёров и исполнителей. В переписке затрагиваются вопросы юридической подготовки, технической передачи активов, стратегии развития проекта, коммуникации внутри команды и маркетинга.

Задачи

1. Подготовка и согласование договоров с юристом

- Юрист должен подготовить и сдать на согласование два договора.
- Участники (Fin Tech, Metra, Юлия) должны предоставить юристу необходимую информацию и участвовать в встрече.
- Встреча с юристом запланирована на завтра, договоры должны быть готовы к пятнице.
- Fin Tech просит передать юристу информацию о том, что команда выступает венчурным инвестором, а не исполнителем.

2. Передача технических активов

- Fin Tech просит Metra:
- Оформить домен на себя.
- Передать репозиторий на GitHub и код сайта (включая локальную копию и флешку).
- Передать репозиторий и код мобильного приложения.
- Fin Tech подчеркивает, что эти активы должны быть переданы в его собственность, чтобы сайт и приложение могли работать независимо от Metra.

3. Организация встреч и созвонов

- Metra предлагает проводить регулярные созвоны (раз в неделю) для выравнивания стратегии и улучшения коммуникации.
- Юлия (в роли координатора) должна организовать встречу с юристом онлайн и передать ссылку в группу.
- Fin Tech и Metra обсуждают необходимость встречи с юристом и другими участниками (Вова, Константин).

4. Коммуникационные правила

- Fin Tech и Сергей DATA FINTECH подчеркивают, что голосовые сообщения партнерам считаются неуважением и должны заменяться текстом.
- Metra согласен с этим и предлагает Юлии разработать меморандум с правилами коммуникации и форматом встреч.
- Юлия должна выступать в роли администратора и модератора, координируя взаимодействие между командой и заказчиками.

5. Стратегическое развитие проекта

- Fin Tech и Liya выражают обеспокоенность смещением фокуса с токенизации на продажу самолетов, что, по их мнению, снижает потенциал проекта.
- Liya подчеркивает важность медиаприсутствия и продвижения в социальных сетях для формирования доверия и комьюнити.
- Metra отвечает, что маркетинг должен быть направлен на привлечение потенциальных клиентов и инвесторов, а не на объем просмотров.

Приоритеты

- **Высокий приоритет:**

- Подготовка и согласование договоров с юристом.
- Передача технических активов (домен, репозитории, код).
- Организация встречи с юристом и созвонов.
- **Средний приоритет:**
- Разработка правил коммуникации и форматов встреч.
- Обсуждение стратегии развития проекта и роли токенизации.
- **Низкий приоритет:**
- Внутрикомандные конфликты и личные обсуждения (не требуют технического вмешательства).

Открытые вопросы

1. Кто будет отвечать за дальнейшее развитие токенизационного слоя?

- Fin Tech и Liya подчеркивают важность токенизации, но неясно, кто будет управлять этим направлением после отключения команды.

2. Как будет выглядеть стратегия маркетинга и продвижения?

- Metra и Liya не согласны по поводу целей и форматов маркетинга. Нужно уточнить, как будет формироваться комьюнити и как будут привлекаться лиды.

3. Какие именно изменения в договорах требуются?

- Fin Tech просит передать юристу информацию о статусе команды как венчурного инвестора, но неясно, какие конкретные формулировки должны быть внесены.

4. Как будет организовано дальнейшее взаимодействие между командой и заказчиками?

- Юлия должна разработать меморандум, но неясно, какие именно правила и форматы будут включены.

5. Как будет решаться вопрос с мобильным приложением?

- Fin Tech упоминает, что документы для мобильного приложения можно подготовить, но это не быстро. Нужно уточнить, какие действия требуются для запуска разработки.