

Dokument wizji projektu

Nazwa projektu: Bizman - Aplikacja do tworzenia wycen

Autorzy: Marek Bawolski, Wojciech Jagodziński, Albert Góralski, Michał Wawrzyniak

Data: 29.03.2022

0. Changelog

- Dodany przypadek użycia do punktu 2 (08.04.2022)

1. Executive summary

Rynek IT realizując zlecenia i świadcząc swoje usługi opiera się prawie w połowie na firmach, których liczba pracowników nie przekracza dziesięciu osób. Zespoły tej wielkości ze względu na rozwój firmy, która woli zainwestować w lepszej jakości hardware czy kolejne stanowisko pracy, będą szukać tańszych rozwiązań, dla powierzchownie prostych problemów. Taka firma jest naszym klientem docelowym. Osoba lub para zajmująca się pozyskiwaniem klientów musi zebrać podstawowe informacje, które pozwolą zrozumieć potrzeby klienta i tym samym sporządzić wycenę, która będzie zawierać wszystkie elementy składowe. Liczbę godzin jakie są przewidywane na wykonanie zlecenia czy koszty już gotowych rozwiązań. Nasz produkt ma zniechęcić takie osoby do zapisywania wszystkiego na luźnych kartkach i przeniesienia tego procesu do aplikacji Bizman. Prosty interfejs i szybki zapis najbardziej potrzebnych informacji o projekcie oraz dostęp do bazy wcześniej wycenionych implementacji przełoży się na szybciej wykonaną wycenę.

Mini przypadek użycia (na życzenie MH):

- Osoba loguje się do systemu i przechodzi do panelu dodawania klienta
- W trakcie rozmowy uzyskuje niezbędne informacje czego klient oczekuje
- Zapisuje je notatkach
- Uzupełnia dane klienta
- Ustawia status wyceny
- Przechodzi do panelu tworzenia wyceny
- Wypełnia formularz wybierając elementy do wyceny listy z możliwością wyszukiwania, które już wcześniej były wycenione lub dodaje nowe
- dodanie nowego wpisu będzie polegać na wypełnieniu pola streszczenia zrozumiałego dla osoby tworzącej wycenę, pole, które można będzie wykorzystać do wygenerowania treści umowy oraz techniczny brief, który trafi do zespołu

- Wyceny mają przypisane roboczogodziny, które przełożą się na proponowaną kwotę projektu
- Kwotę wyceny można regulować prostym kalkulatorem zmieniając roboczogodziny poszczególnych działów (UI, UX, Frontend, Backend)

2. Cel i grupa docelowa

Celem projektu jest stworzenie skalowalnej aplikacji webowej, która rozwiąże problem przechowywania i zapisywania danych klientów przez działy marketingowe małych firm. Stosowane rozwiązania takie jak tabela w excelu czy ręczny zapis w notesie są mało wydajne, a możliwości jakie taka baza da w przyszłości mogą być nieocenione. Kluczowym problemem analizy danych jest ich pozyskanie. Wykonanie analizy sprzedaży w poszukiwaniu problemów, które mogą powodować spadek rentowności projektów będzie bardzo trudne na papierze, gdy dane mogą już być od miesiąca w koszu. Użytkownik powinien wprowadzić dane klienta i zapisać brief, który pozwoli na stworzenie wyceny w generatorze. Gotowy plik PDF można wysłać do klienta w krótkim czasie. Wycena poszczególnych funkcjonalności w konsultacji z działem graficznym czy programistycznym będzie nie tylko rozpraszać inne osoby, ale tworzyć swego rodzaju chaos informacyjny. Osoba na danym stanowisku może się zmienić, a razem z nią procesy, które wypracowała będąc w firmie. Zapis tych danych w aplikacji umożliwi zachowanie efektów pracy, za które firma płaci.

3. Rynek

Bizman to narzędzie przeznaczone wyłącznie do automatyzacji wycen projektów informatycznych, przez co lepiej skupia się na istocie tego problemu niż większość podobnych narzędzi które starają się automatyzować wyceny dla każdej możliwej dziedziny jak np aplikacja *automatyzacja.wycen.pl*. Aplikacja Bizman dzięki skupieniu się na automatyzacji konkretnego problemu lepiej rozumie jego ideę i pozwala na stworzenie bardziej gruntownej wyceny projektu informatycznego.

To co w dużym stopniu odróżnia Bizman'a od aplikacji do wycen projektów informatycznych które można spotkać chociażby na stronach software house'ów (np *imoli.dev* *effectivity.pl*) jest także to że użytkownikiem końcowym nie jest sam klient (chcący chociażby posiadać własną aplikację internetową) a dział marketingu będący w kontakcie z klientem. Przez to klient nie ma poczucia że jest obsługiwany przez "maszynę" a ma realny kontakt z innym człowiekiem którego praca jest wspomagana przez opisywaną aplikację.

4. Opis produktu

W pierwszej wersji systemu możliwa będzie edycja bazy klientów dla poszczególnego użytkownika. Dla każdego klienta z bazy możliwe jest śledzenie postępów wyceny wraz z możliwością dodawania i edycji poszczególnych składników wyceny oraz widok zbiorczego zestawienia składników. Po

skomponowaniu wszystkich składników użytkownik może wysłać wycenę do klienta za pośrednictwem poczty e-mail.

5. Zakres

Skład zespołu:

- Marek Bawolski - backend developer(lider)
- Wojciech Jagodziński - backend developer
- Albert Góralski - frontend developer
- Michał Wawrzyniak - fullstack developer

Kamienie milowe:

- Zakładanie profilu użytkownika. User Dashboard. Landing page. (Etap 1 - Semestr 1)
- Możliwość archiwizowania danych dotyczących klientów w bazie klientów, poszerzenie i edycja bazy klientów. (Etap 2 - Semestr 1)
- Dla poszczególnego klienta w bazie możliwość wprowadzania, edytowania: danych kontaktowych, aktualnego etapu jego obsługi oraz możliwość dołączenia wyceny wraz z jej elementami składowymi. (Etap 1 - Semestr 2)
- Aplikacja umożliwia wysłanie gotowej wyceny na adres mailowy potencjalnego klienta. (Etap 2 - Semestr)