

Concept & analyserapport

GROEP KR3:

SETH PEETERS, CISSE T'SYEN, THIBAUD WAGEMANS

Inhoudstafel

Aanleiding van het project	2
Beschrijving van de business case	2
Kosten	2
Opbrengsten	2
Break-even punt	2
Afspraken over het systeem.....	3
Stakeholders	3
(Deel) functies	3
Locatie van de automaten kunnen zien	3
Het aantal kunnen bepalen	3
Het aantal kunnen weergeven	3
Problemen weergeven van de automaat	3
Prioriteiten (MoSCoW)	4
Must-haves	4
Should-haves.....	4
Could-haves.....	4
Won't- en Would-haves.....	4
Mogelijke concepten	5
Website	5
Plussen	5
Minnen	5
App	5
Plussen	5
Minnen	5
Sensoren voorraad.....	6
Plussen	6
Minnen	6
Berekening voorraad	6
Plussen	6
Minnen	6
Kaart in de app met automaten	6
Plussen	6
Minnen	6

Aanleiding van het project

Een bio-boer heeft ons gevraagd om een oplossing te voorzien voor zijn probleem. De bio-boer heeft een aantal automaten ter beschikking die wij gaan moeten uitrusten zodat deze kan voldoen aan zijn eisen.

Allereerst zou hij moeten kunnen zien wat er nog in de automaat zit en wanneer deze bijgevuld zou moeten worden. Ook zou hij graag willen dat zijn klanten kunnen zien waar elk van zijn automaten staan en wat er allemaal nog in zit. Indien er iets mis is met de automaat zou de boer dit ook graag op tijd weten zodat hij hier iets aan kan doen.

Beschrijving van de business case

Kosten

Om te kunnen voldoen aan al de boer zijn eisen moeten we natuurlijk ook kosten maken. Allereerst moeten we kijken naar hoeveel units (automaten) we moeten uitrusten. Per unit die we uitrusten geven we ongeveer tussen de 75 en 100 euro uit.

Vervolgens hebben we de ontwikkelingskosten van de website. Op deze website kunnen de klanten zien waar elke automaat staat en wat er in elke automaat zit etc. Het ontwikkelen van de website zal ongeveer 100 uur in beslag nemen. Per uur moet je 40 euro rekenen dus dit komt uit op ongeveer 4000 euro.

Opbrengsten

Per unit die we uitrusten vragen we 600 euro. Elke unit die we uitrusten kost ons ongeveer 100 euro. Dit wilt zeggen dat we 500 euro winst maken bij elke unit die we verkopen.

Break-even punt

Nu we weten wat onze kosten en opbrengsten zijn kunnen we het break even punt gaan berekenen. Per unit krijgen we 500 euro winst en onze vaste kost bedraagt 4000 euro. $4000 / 500 = 8$. We moeten dus 8 units verkopen om break-even te gaan. Hoe snel we break-even gaan staan hangt natuurlijk af van hoeveel units we kunnen verkopen. Indien we 8 units verkopen binnen een jaar, zijn we binnen een jaar al break-even.

Afspraken over het systeem

Stakeholders

De eerste stakeholder zijn de klanten van de boer. Zij kunnen via de website zien waar alle automaten staan en wat in welke automaat zit.

De boer zelf is ook een stakeholder. Hij kan zien hoeveel er nog in de automaat zit en hij kan ook zien indien er een probleem optreedt met de automaat.

Nog een stakeholder is het bedrijf waarvoor wij werken, omdat zij rechtstreeks invloed hebben op het product dat de klanten krijgen.

De laatste stakeholder zijn wij zelf, omdat wij degenen zijn die het product maken voor het bedrijf dat de automaten levert.

(Deel) functies

Locatie van de automaten kunnen zien

De locatie van de automaten worden weergegeven op de website die de klanten kunnen raadplegen.

Het aantal kunnen bepalen

Om de voorraad van de automaat te kunnen achterhalen moeten we deze eerst kunnen bepalen.

Het aantal kunnen weergeven

Om te weten wanneer de automaat bijgevuld moet worden.

Problemen weergeven van de automaat

Zodat de boer op tijd weet dat hij de automaat in kwestie moet repareren.

Prioriteiten (MoSCoW)

Must-haves

- Website
- Uitgeruste automaten
- Voorraad bepalen
- Aantal bepalen
- Foutmelding indien er een probleem is met de automaat
- Robuustheid
- Kwaliteit
- Locatie automaten

Should-haves

- Product in automaat zoeken op naam
- Klant kan aangeven indien er iets is met automaat
- Gebruiksvriendelijkheid
- Beveiliging

Could-haves

- Temperatuur/vochtigheid meten in de automaat
- Review van klant op website
- Klant kan product aanvragen voor in automaat

Won't- en Would-haves

- Reservationsysteem
- Verlichting per rij
- Lcd-display aanbrengen op de automaat zelf

Mogelijke concepten

Website

Plussen

Een website is zeer gebruiksvriendelijk, overzichtelijk, en kan men overal raadplegen waar er een internetverbinding mogelijk is. Hierop kan men van alles zien zoals de locatie van de automaten en wat er in de automaten zit.

Minnen

Redelijke ontwikkelingskosten, vraagt veel tijd om te maken, er is een internetverbinding nodig indien je deze wilt raadplegen.

App

Plussen

Handig voor de boer, een extraatje voor bij de website.

Minnen

Zeer duur om te maken, ook hebben wij niet voldoende / niet de nodige kennis om dit te realiseren.

Sensoren voorraad

Plussen

Meer accurate meting van de voorraad, automatisatie.

Minnen

Duurder, meer bekabeling, dus meer werk en tijd dat dit in beslag neemt.

Berekening voorraad

Plussen

Goedkoop, geen hardware zoals sensoren nodig. Hiermee besparen we redelijk wat geld. Het bespaart heel wat werk.

Minnen

Minder accuraat, niet geautomatiseerd. De voorraad moet zelf ingevuld worden via de website.

Kaart in de app met automaten

Plussen

Men kan zien waar alle automaten zich bevinden.

Minnen

Extra werk.