

Basis Ontwerpen - Les 1: Missie, Visie en Strategie



Weten hoe
Je software
ontwerpt

Wie ben ik?

- 33 jaar oud
- Master System and Network engineering - UvA
- Meer dan een decennium aan Software Engineering aan (werk)ervaring
- 2^e jaar in het onderwijs
- Security kennis (technisch/psycho./sociaal)
- Technische docent ADSD. Beschikbaar voor trivia aan vragen.
- Docent basis ontwerpen, maar ook DevOps, R&D, C# I en II. In het tweede jaar Software Security.
- Ben vaak technisch assessor.



Wat gaan we doen?

6 lessen en wat (niet) te leren

1. **Missie, Visie en Strategie**
2. Use cases – Boek Deel II Requirements
3. Process Engineering – Boek Deel III Modelleren en Testen
4. UX-Design – Boek Deel V User Interface
5. Technisch Ontwerp: Gedrag – Boek Deel VI Interactie
6. Technisch Ontwerp: Structuur – Boek Deel VII Het Modelleren van Structuur

Hoe beoordeel ik voor de modules (Projecten worden beoordeelt met criteria formulier)

0/1.

2. Kijk dit had mijn buurman of Google. Ik probeer het nog geen eens...

3. Ik had de intentie....

4. Je doet net alsof het een valide ontwerp is

5. Het is een half/bijna valide ontwerp

6. Het is een valide ontwerp (**minimale eisen**)

7. Het is een valide ontwerp **en zit ook nog degelijk in elkaar**

8. Het is een valide ontwerp, zit degelijk in elkaar **en is volledig** (UML, documentatie en uitleg)

9. Het is een valide ontwerp, zit degelijk in elkaar, is volledig en **het verrast mij** (bijv. leuke gimmick of technisch uitdagend)

10. Beter dan mij ;)

Hey-Ho-Let's-Go

~~I'm tired~~
~~It's too cold~~
~~It's too hot~~
~~It's raining~~
~~It's too late~~
Let's go

Wat gaan apples verkopen



Jammer.... Niet die, maar deze :P



Wie is de klant? Marketing 101 Windesheim Flevoland

5.7.2 Het model

De zeven O-vragen die Kotler stelt, zijn (zie tabel 5.1):

Het 7 O-model	Vragen	Antwoorden
Occupants	Wie vormen deel van de markt?	
Objects	Wat koopt de markt?	
Objectives	Waarom koopt de markt?	
Organizations	Wie is betrokken bij het kopen?	
Operations	Hoe koopt de markt?	
Occasions	Wanneer koopt de markt?	
Outlets	Waar koopt de markt?	

Tabel 5.1 De 7 O-vragen



Product
VS
Klant
VS
Markt

Clients needs and wants Klantbehoeften en -wensen
Costs to the client Kosten voor de klant
Convenience Gemak voor de klant
Communications Communicatie
Client orientation Klantgerichtheid
Colleagues and compagnons Betrokken mensen
Campaign capacity Communicatiekracht
Customers voice Meetellen klantwensen
Concept of Business and capitalisation Businessmodel
Chanel Distributiekanaal
Captive power Presentatie en merk

Business case I - Missie

Bestaansrecht

- Toegevoegde waarde
- Identiteit
- Functie (in de samenleving/economie)

Bijvoorbeeld Dagverse appels lokaal geproduceerd en verkocht in Flevoland en omstreken

Behoefte (Requirements)

- Functioneel => Welke appels en producten? Welke Markt? Business2Business VS Business2Consumer
- Non-Functioneel => Dag verse appels? Biologische apples? Veel verschillende soorten en producten, ofwel luxe assortiment of zijn we juist goedkoop?
- Doelgroep en communicatie



EMPOWER
EVERY PERSON & EVERY ORGANIZATION
ON THE PLANET
TO ACHIEVE MORE

Business case II – Visie (toekomstbeeld of droom)

Dus wie zijn wij (klant + development team, inclusive denken)? www.flevosap.nl

Liefhebbers van Flevosap: welkom!

De vele variaties zorgen voor de ene fruitige verrassing na de andere. De pure smaak van één soort, of een spannende combinatie van twee of meer. Altijd 100 procent natuurlijk, dus zonder smaak- en conserveringsmiddelen. Waar je ook bent, met Flevosap heb je altijd de smaak te pakken!

Altijd en overal genieten

De grote flessen kom je tegen in je supermarkt. Dat is makkelijk meenemen, en kinderen zijn er dol op. Volwassenen trouwens ook. In de winkel vind je ook een handig klein flesje dat graag mee onderweg gaat. Zoals naar (sport)school of werk, een dagje uit, of in je rugzak op vakantie.

Gezellig samen wat eten en drinken in een café, lunchroom of restaurant? Ook daar kun je genieten van de smaak van vers fruit. Om zeker te weten dat je de echte krijgt, bestel je niet zo maar een sapje, maar vraag je om Flevosap!

Missie VS Visie

IKEA's Business

IKEA is an international home product company that designs and sells ready to assemble furniture appliances and home accessories

IKEA's Mission

To offer a wide range of home furnishing items of good design and function, excellent quality and durability, at prices so low that the majority of people can afford to buy them.

IKEA's Vision

IKEA's vision is to create a better everyday life for the many people.



Business case III – Strategie

Strategie is het vaststellen van doelen en de manier waarop die doelen bereikt worden

Doelstelling geeft altijd een toegevoegde waarde (in een kapitalistische markt is dat meestal geld) gerelateerd aan een behoefte:

- Operational Excellence
- Product innovation
- Customer intimacy

Strategie is zeer bewust een beperking van de mogelijkheden zoals het gebruik van Java of het Microsoft Platform

Welke behoefte? Requirements Engineering 101

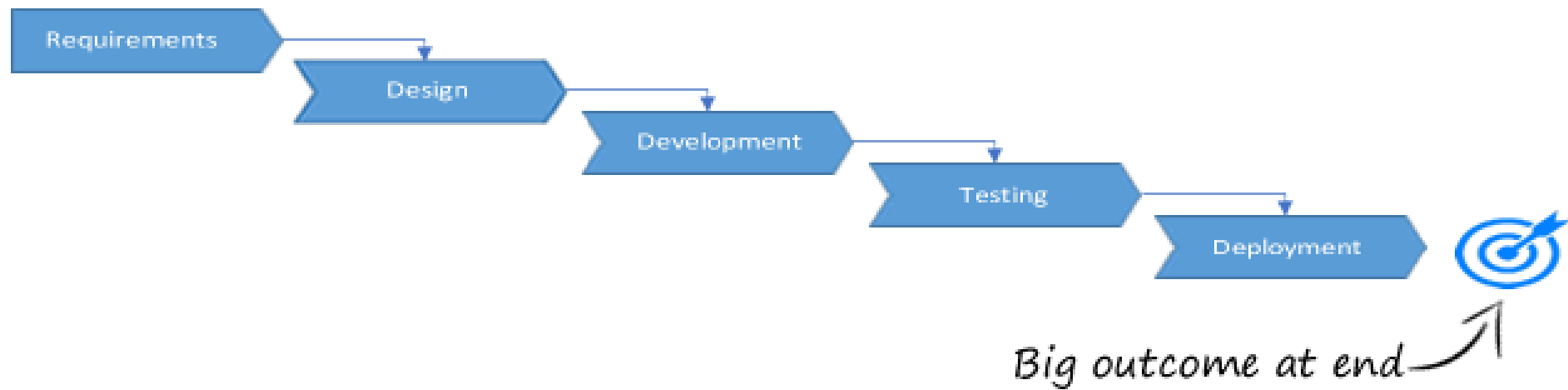
Requirementsontwikkeling (Product owner)

1. Eliciteren (Brainstormen, interview, enquête, veldobservatie, prototyping, **use cases (les 2)**, workshop, mindmap en audio- en video-opnames)
2. Analyseren
3. Specificeren en documenteren
4. Valideren
5. Managen

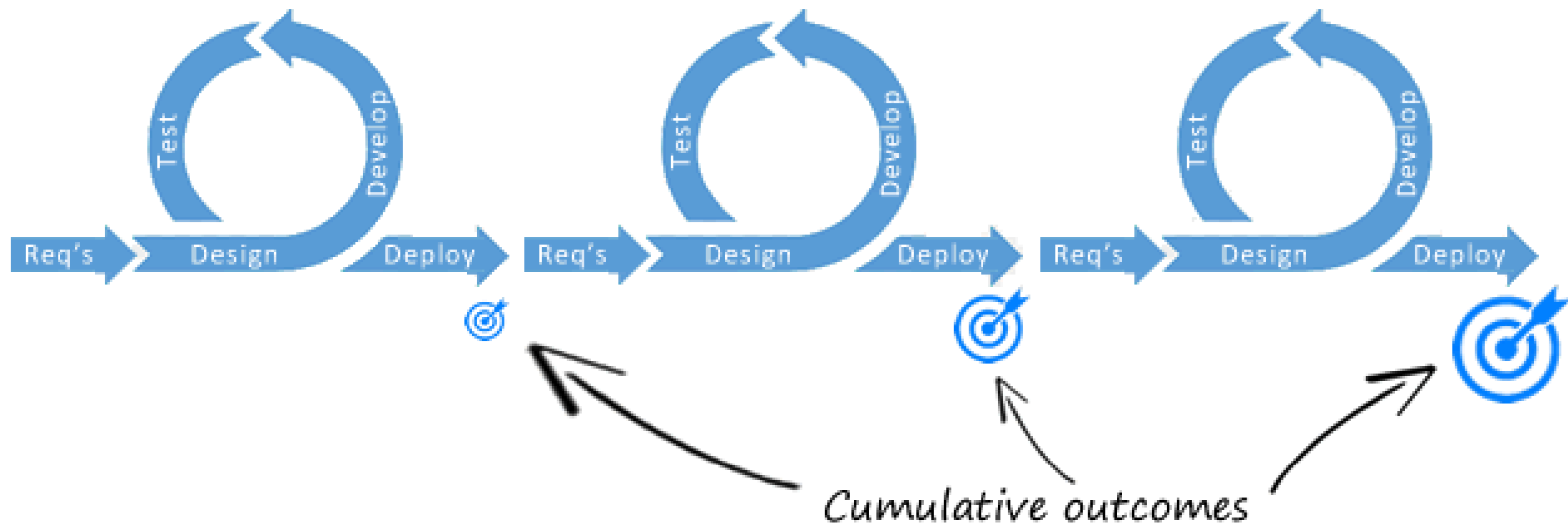
Requirementsmanagement

- Bij **Waterfall** Project Management (Prince2) is requirements engineering het grootste deel van het project. Foute analyse betekent verkeerde product!
- Bij **Agile** (Scrum) is het maken van het product het grootste deel en wordt management van requirements gedaan door het project process

Waterfall



Agile



De opdrachten aankomende 6 weken

De opdrachten doe je met je team, maar:

- Verdeel het werk, maar zorg wel dat je alle aspecten onder de knie hebt
- Alle of een combinatie van de theorie zijn onderdeel van de projecten
- Je wordt beoordeelt als team, maar lever je individueel in op de ELO.
- Geef dezelfde unieke naam aan het inlever bestand voor je hele team.
- Zorg dat je het werk inlevert als PDF bestand (net zoals voor de klant).

Er zijn 5 opdrachten die samen in de laatste week 1 eind document vormen. **Voor iedere opdracht maximaal 2 weken! Inleverdatum is ELO!**

Het doel van deze lessen is het leren gebruiken van helpende/nuttige documentatie => Working software over comprehensive documentation

Onze business case (strategie)

Missie 1: automatiseren; optimalisatie van distributie kanalen.

Missie 2: mogelijke nieuwe markten vinden

Visie: Flevosap wil een webshop om zijn product aan hun zowel zakelijke als consument klanten te verkopen.

Strategie: Flevosap wil graag inzicht krijgen in een mogelijke oplossing; ze erkennen hun gebrek aan ICT kennis en hopen via jullie inzicht te krijgen.

Jullie beperkte rol: Week 1 t/m 3 Business Analist. Week 4 t/m 6 Software Developer/System analyst

Hun product range bestaat uit kleine en grote flessen appelsap.

Zie voor meer informatie www.flevosap.nl

De case is fictief, maar wel reëel! Er bestaan geen goede/foute oplossingen, ieder team gebruikt zijn eigen visie over het project. Plagiaat wordt bestraft! De strategie begeleidt ik klassikaal.

Opdracht 1: Basisopzet project definitie

Titelblad met o.a. project naam, subtitel, datum, auteur, versienummer en management samenvatting met daarbij een inhoudsopgave.

Aanleiding en bedrijf/project organisatie binnen een businesscase (missie):

- Achtergrond. Hoe en waarom kwamen we hier?
- Doelgroep en/of markt
- Stakeholders (ook organisatie zelf)

Product visie (Toekomstbeeld/droom)

Projectgrenzen en randvoorwaarden (Wat maken/doen we niet)

Vraagstelling (Concrete product visie. Bij voorkeur een lijstje.)

Probleemstelling (Wat doet pijn zonder dit project)

Doelstellingen (Wat is verbeterd (**WAARDE!**) na het project)

Vervolg opdracht 1

Use cases (Les 2)

Ontwerp

- Activiteitdiagrammen (Les 3)
- Wireframing/storyboard (Les 4)
- Sequentiediagrammen (Les 5)
- Statediagrammen (Les 5)
- Klassendiagrammen (Les 6)

Resultaten (Wat lever je op):

- Kwaliteitscriteria (Wat zijn de minimum eisen). Kwaliteitseigenschappen.
- Acceptatiecriteria (Wanneer mag je het project opleveren. AKA wanneer wordt ik betaald!)

▶ Waarom een project definitie?

- Ter referentie (wat was het idee ook al weer)
- Ter vastlegging (wat spraken we af)
- Ter motivatie (waar waren we enthousiast over)
- Ter communicatie (duidelijkheid voor alle partijen => zeggen we beide hetzelfde?!)

Inleveren via de ELO

- Maak een template/skeleton document met de informatie die je weet of kan bedenken al ingevuld.
- Dit document wordt tijdens de module uitgebreid tot een zo compleet mogelijke project definitie waarvoor je een eindcijfer krijgt.
- Je hebt 2 weken. Les 1 opdracht uiterlijk vrijdag Les 2 in de ELO.
- Inlever plek is in de les map.
- Ik ben verantwoordelijk voor de opdrachtgever
- Stel vooral vragen als dingen niet duidelijk/helder zijn
- Verkoop jezelf en je plannen via het gemaakte werk. Gebruik de krachten uit je team
- If I'm wrong, I'm wrong, but **PROOF** me wrong!
- Ik geef een 10 als je hem verdient. Find your own way and if you like challenge me ;)

Einde – Veel succes

Weten hoe

Je te weten
krijgt waar
klanten
behoefte aan
hebben

