**הצגת הפרויקט**

**משפט קיום**

אפליקציה לניהול אירועים, מכל הכיוונים, רשימת מוזמנים, כספית, תזכורות, אישורי הגעה, ספקים, וריבוי מנהלים.

**נגדיר משתמש ראשי**

אדם אשר יש לו אירוע מרובה משתמשים עם צורך לוגיסטי רב, כגון: חתונה, אירוע של העבודה, בר מצווה וכו.

**תרחיש מאקרו**

״בתור זוג אנחנו צריכים לארגן את הרשימה של המוזמנים שלי ושל משפחתי (צד החתן הכלה ההורים וכו). אני צריך לתת הערכה לאולם של כמה אנשים מגיעים על מנת לדעת את מחיר המנה ולפי כך לסדר את השולחנות).

**תיאור הפרסונות ומסע המשתמש**

**השוואה למצב הקיים**

כיום בעולם הארגון האירועים יש כמה מתחרים שהופיעו בשנים האחרונות, שעוזרים לארגן אירוע. בעלי אירועים וזוגות כיום משתמשים באפליקציות כאלה ואחרות על מנת לארגן את האירוע.

מערכות קשורות הינם מערכות אשר עוזרות למצוא ספקים מתאימים לאירוע. הכלי שלנו יאפשר למשתמשים לארגן את האירוע ולהאריך בצורה קרובה ככל האפשר את כמות המשתתפים וההוצאות וההכנסות.

נתונים אלה יכולים לעזור לכל מי שמארגן אירוע, בין אם האירוע הוא גדול או קטן.

כאשר אנחנו נתבסס על נתוני עבר ונתונים של אירועים דומים על מנת להעריך הכנסות בנוסף. כלי זה יאפשר לבעלי האירוע להוריד את הסיכון בהקמת האירוע.

**חקר משתמשים:**

פרסונה ראשית: זוג שמתחתן בעוד כמה חודשים וצריך לארגן את האירוע.

דוברים עברית או אנגלית.

הכנסה ממוצעת ואו נמוכה.

ללא ידע רלוונטי.

ניסיון אפסי עד לא קיים, הדרכה דרך סרטונים ואו בתוך האפליקציה (טיקטוק ושורטים).

ישתמשו במערך דרך אפליקציה בטלפון.

המטרה הנוכחית של הזוג הינו לארגן את החתונה בכמה שפחות מאמץ ובכמה שפחות כסף.

״זוג בתחילת דרכו שיש לו המון על הראש, מעבודה משפחה וחתונה בנוסף. ללא ידע מוקדם במערכות דומות. עם ידע טכנולוגי בסיסי של אדם עם סמארטפון.״



**הצגת תרחיש מיקרו**

איתי ואביגיל הם זוג צעיר בגיל העשרים (25), כמובן שכל האחריות היא על הכלה לארגן את האירוע. אביגיל צריכה להכין את הרשימה של כל המוזמנים, כולל את המשפחה של איתי. אביגיל קולטת שאין לה מושג כמה אנשים יש במשפחה של איתי (כי יש מלא!), ואז היא מבינה שגם אצל ההורים שלה הסיפור לא יותר טוב.

אביגיל מתוסכלת וחושבת מה לעשות, מה גם שלעשות רשימה בכתב ואו בפתקים לא ימנע להוסיף בטעות את כל החברים המשותפים שלהם. אביגיל משתגעת מלנסות לארגן את הרשימה ולאסוף את כל הטלפונים של כולם, אחר כך היא קולטת רגע שיט איך אני אתקשר עם כולם. אביגיל מתלבטת בין קבוצה בווצאפ, הודעות פרטיות, שיחות. בסוף אביגיל מבינה שזה מאוד קשה לעקוב אחרי מי יגיע, ומי מגיע מאיזה קבוצה.

אביגיל שמעה על הגיס המאוד חכם שלה שיודע לתכנת ומבקשת עצה.

אותו גיס חכם מפתח לה אפליקציה שנותנת לה להוסיף את ההורים ואת החתן כשותפים, לבחור מתוך אנשים הקשר את המשתתפים, האפליקציה מונעת הוספה כפולה ומציעה קבוצות על בסיס ידע קודם. אביגיל מושיבה את ההורים ואת בעלה כל אחד מהטלפון שלו להוסיף את המשתמשים, לאחר חצי שעה היא שולחת לכולם הודעה עם קישור למלא בנוגע להעם הם מגיעים ואם כן עם כמה.

אביגיל סיימה את הרשימה מוזמנים, עכשיו היא יכולה לחזור לתהות איזה סידור פרחים מתאים יותר על השולחן, ועוד דברים של בנות.

מסע משתמש – תיאור מילולי

משתמש:

זוג, מחפש דרך לארגן את המוזמנים שלהם לאירוע.

ציפיות:

יצירת רשימה של מוזמנים

חלוקה לקבוצות

שליחת אישורי הגעה

סטטוס אישורי הגעה

ממשק פשוט ונוח.

שלב ראשון – הגדרה:

1. נזין את פרטי האירוע שלנו, (תאריך, שעה, מקום)
2. הוספת משתמשים

שלב שני – הוספת מוזמנים:

1. נשלח תזכורות לכל השותפים להוסיף את המוזמנים שלהם
2. נוסיף את המוזמנים שלנו.

שלב שלישי – חלוקה לקבוצות:

1. מערכת פשוטה עם הצעות לחלוקה לקבוצות (חברים, משפחה, עבודה וכו)

שלב רביעי – שליחת אישורי הגעה:

1. בחירת הקבוצה או הקבוצות המתאימות לשליחת ההזמנה
2. שליחת ההזמנה ואישור הגעה.

שלב חמישי – דוחות אירוע:

1. הוצאות דוח מוזמנים, כמה מגיעים, כמה רוצים מנה צימחונית, כמה מכל כשרות וכו.
2. דוח הכנסה, לפי אנליטיקה מאירועים דומים הערכה לכמה הכנסה מהאירוע, כמה אנשים יגיעו.

שלב שישי – סידור שולחנות:

1. ארגון כל האנשים שמגיעים לשולחנות לפי האלגוריתם שלנו, והצעה של בינה מלאכותית, (מבוסס על הקבוצות שהגדרנו שלב שלוש)

Viability & Desirability

נתחיל מ – desirability. האם למשתמשים יש צורך / עצות לצורך המוצר בשוק

1. בישראל לבד יש כ 5 חברות אשר נותנות שירות דומה של ארגון האירוע.

שאלת viability

האם המוצר יכול להרוויח כסף – אז קודם כל עקב זה שיש חברות שנותנות את השירות מראה שירות דומה מראה שכן.

איתור מקורות מידע

desirability – להסתכל האם יש חברות שעושות כסף היום מזה. כי אם כן אזי אנשים מוכנים לשלם לשירות זה ,ואז יש צורך.

שיחה עם זוגות ו/או מארגני אירועים – לדבר איתם בשיחה אחד על אחד ואו בקבוצה ולשאול שאלות על תהליך ארגון האירוע.

מענה על שאלה viability

1. נתינה לזוגות את המערכת בחינם ,ולשאול איך היה להם ולתחקר את זה.
2. הורדה האפליקציות המתחרות על מנת לראות את כל השרותים הנתונים והלא נתונים.
3. שיחה עם בעלי אירועים להבין מהם מה חסר להם במערכות הקיימות והאם הם משתמשים במערכות כזה או אחרת.
4. להסתכל על הדוחות הכספיים של המתחרים להבין את רמה הרווח שיש להם.

**פירוט משתנים ומקורות נתונים**

בהסתכלות על אירועים היום, האם יש צורך בכלי לניהול האירוע?

הכיוון פה הינו לקחת אוסף מערכות שקיימות היום ולאחד אותם, ואו להוזיל אותם.

על כן השאלות הבאות

1. כמה מוצרים דומים יש
2. כמה חתונות יש ו/או אירועים בודדים
3. האם המוצרים שיש היום לא נוחים ו/או לא יעילים
4. כמה אנשים התעניינו בשירות כזה
5. מה המחיר הממוצע של כל מתחרה, וכמה לקוחות יש לכל אחד
6. מה סה״כ התשלומים על הוצאות ניהוליות במהלך האירוע.

איתור מקורות מידע:

ניתן לענות על רוב השאלות בחיפוש מהיר בגוגל.

1. חיפוש בגוגל יוביל אותנו לחמישה מתחרים גדולים בתחום, (iplan, מאורסים מאורסות, weddingorganization, saveadate)
2. בארץ יש כ 50 אלף חתונות, לפי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.
3. קשה לענות על השאלה בצורה כמותית אלא בצורה איכותנית בלבד. (חסר אוסף של שאלונים ללקוחות שהתממשו באפליקציות)
4. אפשר לקחת מהאנליטה של גוגל ופייסבוק בנושא, הבעיה הינה בלגשת למידע שלהם (הם לא משתפים במיוחד)
5. מחיר ממוצע של מתחרה לחבילה של 300 מוזמנים הינו כ 1000 שח.
6. השאלה האם בלי ואם אפליקציה, ודרך תמחור הזמן אפשר לקבל הערכה מאוד גסה. (קשה מאוד להגיע להערכה טובה, צריך דרך מוגדרת היטב להגדיר את המשתנים, וגם ניסוים לבדיקה ארועים דומים.)