

Virksomhedsanalyse

<https://github.com/Alh004/SalonS>

Daniyal, Ali, Saad, Abdi, Mustafa og Milad.

En detaljeret analyse af Elgaard Frisørsalon, herunder markedsposition, konkurrence, kundesegmenter, styrker, svagheder, muligheder og trusler.

Virksomhedsanalyse	1
Indledning	2
BMC Model:	2
SWOT:	4
Inception Deck:	5
Udviklingsproces i Scrum	8
User stories:	8
1. Sprint.....	9
2. Sprint.....	12
Sprintmål:.....	14
3. Sprint.....	15
Proces Evaluering.....	18
Konklusion.....	18
Litteraturliste	19
Bilag.....	19
Rapport	20

Indledning

(Abdi)

"I dette tværfaglige projekt undersøger og analyserer vi Elgaard Frisørsalon, en veletableret virksomhed, der skiller sig ud gennem innovative strategier og stærke partnerskaber. Vi vil dykke ned i salonens markedsposition, kundesegmenter, samt styrker og svagheder gennem en grundig SWOT-analyse. Derudover vil vi anvende BMC-modellen og Inception Deck for at få en dybere forståelse af salonens kerneaktiviteter og værditilbud. Med et fokus på at forbedre kundeoplevelsen og effektivisere interne processer, vil vi også udforske, hvordan Scrum-metodologien kan implementeres i udviklingen af en brugervenlig bookingoplevelse. Dette projekt sigter mod at tilbyde konkrete løsninger og strategier, der kan understøtte Elgaard Frisørsalons fortsatte vækst og succes."

BMC Model:

(Saad og Daniyal)

1. Partnerskab:

- Forsyningspartnerskab: Elgaard Frisørsalon ApS har etableret et partnerskab med Frisørartikler, hvorfra de får leveret essentielle værktøjer og produkter såsom maskiner, sakse, kamme og hårplejeprodukter.
- Marketingpartnerskab: Et samarbejde med influencere, hvor disse modtager gratis klipninger i bytte for at hjælpe med at øge Elgaard Frisørsalons brandgenkendelse og tiltrække nye kunder.

2. Kerneaktiviteter:

- Studierabat: Tilbyder en fast rabat på 20% til studerende for at tiltrække yngre kunder og øge salonens tilgængelighed for studerende.

- Praktikprogram: Tilbyder praktikpladser til unge, der er interesserede i at lære færdigheder inden for hårstyling og klipning.

3. Ressourcer:

- Infrastruktur: Stor vægt lægges på at vedligeholde en æstetisk og indbydende salon, som giver kunderne et positivt førsteindtryk.
- Faglig Ekspertise: Frisørerne besidder omfattende viden og erfaring i hårstyling og klipning, hvilket sikrer, at de kan imødekomme en bred vifte af kundernes behov og præferencer.

4. Værdiudsagn:

- Kundetilpassede Klipninger: Fokus på at levere præcist den ønskede klipning til hver enkelt kunde.
- Moderne Udstyr: Løbende investeringer i at anskaffe de nyeste og mest avancerede maskiner for at sikre den højeste kvalitet af klipninger.
- Diverse Klipningsmuligheder: Tilbyder et bredt udvalg af klipningsstilarter, der passer til forskellige kundepreferencer.

5. Kunderelation:

- Personlig Opmærksomhed: Stor vægt på at skabe en behagelig atmosfære i salonen og tilpasse service til den enkelte kundes specifikke ønsker og krav, hvilket bidrager til at opbygge stærke, langvarige kunderelationer

-

6. Kanaler:

- Online Tilstedeværelse: Aktiv hjemmeside, der tillader kunder at se tidligere arbejde og booke tider online.
- Social Media Engagement: Regelmæssige opdateringer på Facebook og Instagram, som fremviser salonens arbejde og leder trafik til salonens bookingplatform.

7. Kundesegment:

- Primær Målgruppe: Fokuserer primært på at tiltrække unge mænd i alderen 15 år og op efter, med tjenester og markedsføring målrettet mod denne demografiske gruppe.

SWOT:

(Milad og Musata)

Styrker:

- Effektiv Markedsføring: Elgaard Frisørsalon har demonstreret en evne til effektivt at markedsføre sig selv, hvilket har resulteret i en loyal kundebase af mænd og drenge, der regelmæssigt benytter salonens tjenester.
- Professionel Ekspertise: Alle frisører er uddannede og har betydelig erfaring inden for deres fag, hvilket sikrer høj kvalitet i deres arbejde.
- Høj Kundetilfredshed: Salonens evne til at tiltrække og fastholde en fast kundegruppe vidner om en høj grad af kundetilfredshed.
- Brug af Professionelt Udstyr: Anvendelsen af højkvalitets værktøjer og udstyr, såsom maskiner og sakse, bidrager til at forbedre klipningsresultaterne.
- Tilbud: Tilbuddet om studierabat appellerer til studerende, mens praktikpladser understøtter talentudvikling og sikrer en kvalificeret arbejdskraft, samt mulige medarbejder i fremtiden.

Svagheder:

- Høje Driftsomkostninger: Salonens driftsomkostninger, herunder lønninger, hårprodukter, udstyr og husleje, er betydelige, hvilket kræver en høj volumen af kundebesøg for at sikre rentabilitet.
- Konkurrencepres: Tilstedeværelsen af andre frisørsaloner i området skaber en konkurrence, der kan begrænse kundeindstrømningen og påvirke salonens markedsandel.

Muligheder:

- Udvidelse af Serviceudbud: Ved at introducere yderligere tjenester, såsom specielle pakker for kommende brudgomme, kan salonen tiltrække nye kunder og styrke relationerne til eksisterende kunder.
- Partnerskab med Lokale Virksomheder: Samarbejde med lokale fotografer eller andre virksomheder kan forbedre salonens markedsføringsmateriale og øge synligheden i lokalsamfundet.

Trusler:

- Teknologisk Udvikling: Behovet for konstant at opdatere udstyr og tilbyde nye tjenester for at holde trit med branchetrends og kundens forventninger kan udgøre en udfordring.
- Nye Konkurrenter: Åbningen af nye frisørsaloner, især dem, der tilbyder lignende tjenester, i nærheden kan true salonens faste kundegrundlag og reducere markedsandelen.

Inception Deck:

(Ali og Abdi)

- Formål med udvikling

- Formålet med at udvikle en ny hjemmeside er at tilbyde en mere strømliniet og brugervenlig bookingoplevelse for kunderne. Dette vil gøre det nemmere at reservere tid til klipning og samtidig give en mere overskuelig administration for frisørerne, som kan bedre planlægge deres arbejdssdag.
- Grunde til ikke udvikle
 - Udvikling kan være unødvendig, hvis salonen allerede er tilfreds med deres nuværende bookingplatform og ikke ser et presserende behov for at øge antallet af kunder eller forbedre bookingprocessen.
- Potentielle udfordringer
 - For Frisører: Risiko for at systemet bliver for komplekst og uoverskueligt at håndtere, hvilket kan føre til øget administrationstid.
 - For Kunder: Problemer med at finde tilgængelige tider, der passer dem, og risiko for hyppige aflysninger.
- Produktets værdi
 - For Kunderne: Gør bookingprocessen hurtigere og mere bekvem.
 - For Frisørsalonen: Bedre overblik over booking, kunde flow, omsætning, og arbejdsskema, hvilket bidrager til en mere effektiv drift.
- Involverede parter
 - Frisører/Administratorer: Håndterer platformen og interagerer med kunderne.
 - Kunder: Bruger systemet til at booke tider.
 - Frisørsalonen: Som helhed vil salonen drage fordel af et mere effektivt bookingsystem.

- Implementeringstid
 - Der er ikke lang ventetid da det er en platform man booker igennem og ikke en frisør man skal ringe eller kontakte, derfor går det hurtigere ved at man booker gennem nettet da man kan gøre dette alle vegne.
- Omkostning vurdering
 - Budget: Detaljer omkostningerne forbundet med udvikling og vedligeholdelse af hjemmesiden er endnu ikke fastlagt.
- Markedsførings strategi
 - Reklamefokus: Præsentation af en brugervenlig platform, hvor kunder hurtigt og nemt kan booke tider, se priser og vælge mellem forskellige frisører og vælge den tid der passer dem bedst.
- Løsnings design
 - Systemets Funktioner: En intuitiv og enkel platform, der viser priser og profiler for frisører, og muliggør let booking, så man kan spare tid både for kunden og frisøren.
 - Brugeroplevelse: En brugervenlig interface, hvor kunder kan oprette og logge ind for at gemme deres oplysninger, såsom telefonnummer og navn, for fremtidige bookinger.
- Er der noget der skal tages ud
 - Fjernelse af Funktioner: Overvejelse af at fjerne unødvendige eller overflødige funktioner for at holde systemet enkelt og fokuseret.
 - (Se Bilag)

Udviklingsproces i Scrum

User stories:

Saad, Abdi, Ali, Daniyal

1. Som kunde vil jeg gerne logge ind givet ved jeg kan se booking siden

2. Som kunde vil jeg gerne oprette mig givet jeg kan booke en tid

3. Som kunde vil jeg gerne bestille en frisør tid, givet ved jeg kan vælge dato, tid og frisør.

4. Som kunde vil jeg gerne se booking siden, givet så jeg kan booke en tid

5. Som admin vil jeg gerne logge ind vil jeg gerne se kundernes booking, givet ved jeg kommer ind på booking listen.

6. Som kunde vil jeg gerne modtage en bekræftelse på min booking, givet ved at jeg kommer ind på en bekræftelses side hvor jeg kan se alle oplysninger

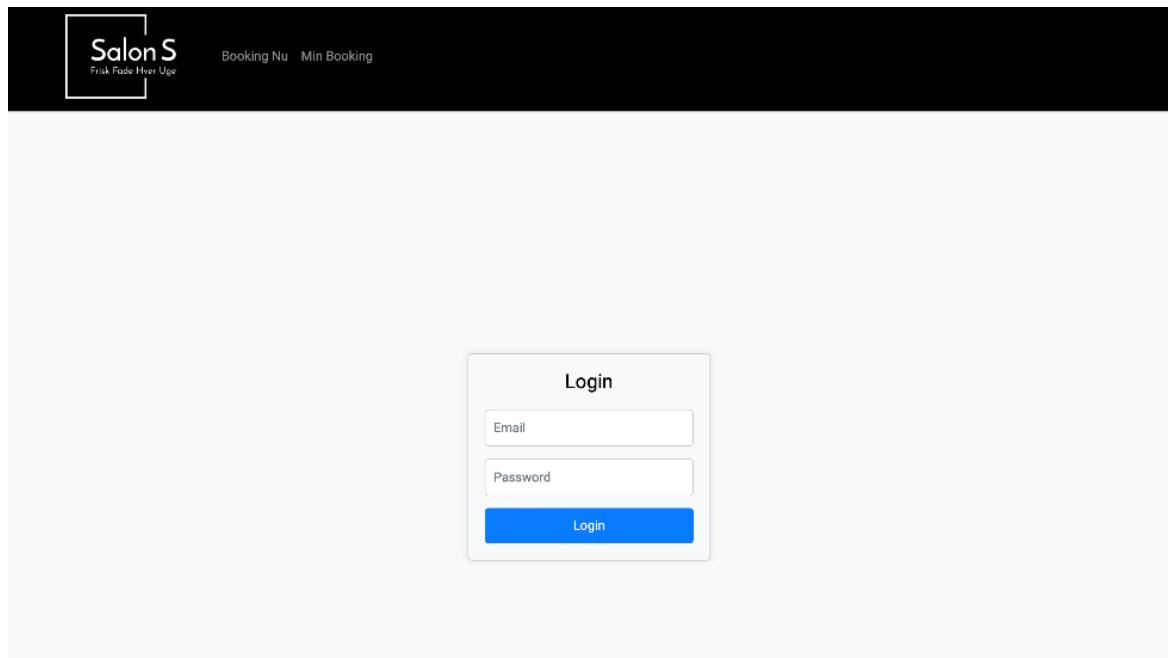
1. Sprint

(Saad)

Første Sprint: 28/11 til 05/12

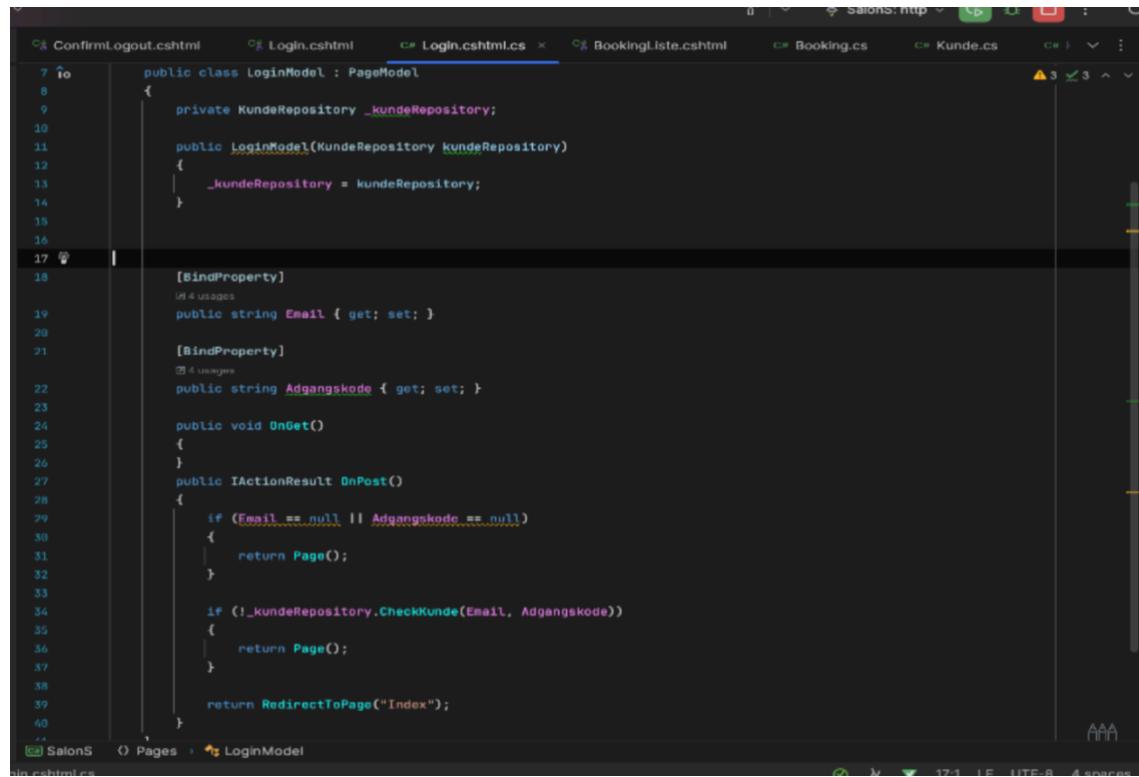
User stories:

- Som kunde vil jeg gerne logge ind givet ved jeg kan se booking siden



På denne login side i kan man se en loginside som både fungere både for admin og kunde, grundet at admin er en kunde med med isadmin=true betyder det at isadmin loginet har adgang til visse sider som kunden ikke har. Som fx bookingliste. Når Kunden logger ind med deres email og kode som de har oprettet blive dette gemt i et kunderepository hvor loginet bliver gemt kan det så bruges til at logge ind på siden da loginet bliver gemt.

Hvis vi kigger på Jakob nielsens 10 heuristica kan vi se nr 2 som er "MATCH BETWEEN THE SYSTEM AND THE REAL WORLD" kan vi se vores log in side opfylder kravene da vores log in side taler brugerens sprog ved at det er simpelt fx e-mail, adgangskode. Vi kan også se log ind som er meget tydeligt i en blå boks som gør det meget enkelt for brugeren at logge ind..



```
public class LoginModel : PageModel
{
    private KundeRepository _kundeRepository;

    public LoginModel(KundeRepository kundeRepository)
    {
        _kundeRepository = kundeRepository;
    }

    [BindProperty]
    public string Email { get; set; }

    [BindProperty]
    public string Adgangskode { get; set; }

    public void OnGet()
    {
    }

    public IActionResult OnPost()
    {
        if (Email == null || Adgangskode == null)
        {
            return Page();
        }

        if (!_kundeRepository.CheckKunde(Email, Adgangskode))
        {
            return Page();
        }

        return RedirectToPage("Index");
    }
}
```

LoginModel og PageModel, der repræsenterer data og forretningslogik for forskellige dele af webapplikationen. Der er egenskaber Email og Adgangskode, der bruges til at opbevare og overføre brugeroplysninger under loginprocesser. Metoder som OnGet() og OnPost() håndterer GET og POST anmodninger. Der er if-sætninger, der tjekker visse betingelser for at afgøre, om brugeren er gyldig, eller om specifikke handlinger skal udføres. udtryk som Page() og return RedirectToPage("Index"), fortæller hvad serveren skal gøre næst, enten at

genindlæse den aktuelle side eller omdirigere brugeren til en ny side efter behandling af dataene. Koden ser ud til at brugerlogins og interaktioner på en bookingplatform.

28/11:

- Projektstart med diskussion af projektet og valg af frisørsalon som mål.
- Fastlæggelse af mål og opgaver.
- Påbegyndelse af gruppekontrakten.

29/11 - 04/12:

- Udarbejdelse af BMC-modellen, inception deck, SWOT-analyse og user stories.
- Begyndelse af kodning: kunde, service, repository, login og logud.
- Gruppekontrakten godkendes af hele gruppen.
- Diskussion og identifikation af nødvendige ændringer i user stories, inception deck og domænemodel.

05/12:

- Afslutning af virksomhedsdelen og evaluering af sprintet.
- Udarbejdelse af resterende user stories, inception deck og domænemodel.
- Begyndelse af kodning for "opret ny kunde" og andre nødvendige pages.
- Godkendelse af user stories af relevant person (Jacob).
- Aftale om hvilke user stories der skal kodes, med hensyntagen til realistisk tidsforbrug og ressourcer.

Afsluttende Overvejelser:

- Reflektion over, hvad der er opnået og eventuelle justeringer til næste sprint.
- Forberedelse til næste sprint med identifikation af nye mål og opgave

2. Sprint

(Daniyal)

Anden sprint 5/12 - 12/12

User story: Som kunde vil jeg gerne bestille en frisør tid, givet ved jeg kan vælge dato, tid og frisør.

The screenshot shows a web browser window titled 'localhost'. The address bar has several tabs open, including 'Booking Nu', 'Min Booking', 'Admin', and 'Logout'. The main content area is titled 'Book an Appointment' and contains a form titled 'Book En Tid'. The form fields are as follows:

- 'Vælg en KlippeType': A dropdown menu showing 'Klipning med skæg'.
- 'Vælg En Frisør': A dropdown menu showing 'Dani the Barber'.
- 'Vælg En Dato': A dropdown menu showing '29.12.2023'.
- 'Vælg En Tid': A dropdown menu showing '11:00'.
- 'Price: 300 DKK'
- A blue button labeled 'Book En Tid Nu'.

online bookingplatform for 'Salon S'. Brugergrænsefladen tillader en person at booke en aftale, og den viser forskellige felter, hvor man kan vælge tjenester og præferencer. Feltet 'Vælg en KlippeType' har et eksempel på en service, som er 'Klipning med skæg'. Under 'Vælg En Frisør' er 'Dani the Barber' valgt. Brugeren kan også vælge en dato og et tidspunkt for aftalen, og eksemplet viser en booking til den 29. december 2023 klokken 11:00. Prisen for tjenesten er angivet til 300 danske kroner (DKK). Der er en knap i bunden, 'Book En Tid Nu', for at færdiggøre reservationen.

Tager man et kig på Jakob Nielsens 10 heuristica, passer overens med vores user story med #2 "MATCH BETWEEN THE SYSTEM AND THE REAL WORLD", da det er meget bruger venligt i og med at man kan vælge mellem de forskellige frisører, ledige tider og datoer. Den passer også med #5 "ERROR PREVENTION", da man ikke kan oprette en booking uden at logge ind, hvis man stadig prøver det kommer der en error, frem som fortæller at brugeren ikke er logget ind.

```
<form method="post">
    <!-- Service selection -->
    <div class="mb-3">
        <label for="service" class="form-label">Vælg en KlippeType:</label>
        <select id="service" class="form-select" name="NewBooking.Klip">
            <option value="Klipning med skæg">Klipning med skæg</option>
            <option value="Klipning uden skæg">Klipning uden skæg</option>
        </select>
    </div>

    <!-- Barber selection -->
    <div class="mb-3">
        <label for="frisør" class="form-label">Vælg En Frisør:</label>
        <select id="frisør" class="form-select" name="NewBooking.Frisør">
            <option value="Ali the Barber">Ali the Barber</option>
            <option value="Dani the Barber">Dani the Barber</option>
        </select>
    </div>

    <!-- Date selection -->
    <div class="mb-3">
        <label for="date" class="form-label">Vælg En Dato:</label>
        <input type="date" id="date" class="form-control" name="NewBooking.Dato" required>
    </div>

    <!-- Time selection -->
    <div class="mb-3">
        <label for="time" class="form-label">Vælg En Tid:</label>
        <select id="time" class="form-select" name="NewBooking.Tid">
            <!-- Time options -->
            @for (var hour = 11; hour <= 17; hour++)
            {
                <option value="@hour:00">@hour:00</option>
            }
        </select>
    </div>
```

Billedet viser HTML-kode for en bookingformular på en hjemmeside. Koden indeholder flere sektioner, som en bruger kan udfylde for at lave en online reservation. Først er der en sektion, hvor man kan vælge en service, såsom en hårklipning med eller uden skæg. Dernæst kan man vælge en frisør fra en dropdown-liste, hvor navnene "Ali the Barber" og "Dani the Barber" vises som valgmuligheder. Brugeren skal også vælge en dato, og dette felt er markeret som obligatorisk at udfylde. Til sidst ser det ud til, at man kan vælge et tidspunkt for sin aftale, selvom de specifikke tidspunkter ikke er vist i koden, da de sandsynligvis genereres automatisk af programmet. Kommentarer i koden forklarer formålet med hver sektion, hvilket hjælper med at forstå strukturen og funktionerne i formularen.

Sprintmål:

1. Fuldførelse af implementeringen af admin- og bookingfunktionaliteter.
2. Effektiv opdeling af opgaver for bedre overskuelighed.
3. Implementering af kundeprocesser med fokus på bruger- og kundeservice.
4. Implementering af login- og logud-funktionaliteter med høj sikkerhed.
5. Udvikling af admin-repository til håndtering af administratorfunktioner.
6. Udformning af kunderepository til håndtering af kundeoplysninger og interaktioner.
7. Kode bookingrepository som kernen i reservations- og bookingfunktionaliteten.
8. Implementering af grænsefladerne IAdminRepository, IKundeRepository og IBookingRepository.
9. Færdiggørelse af IAdminRepository til styring af administratorfunktioner.
10. Udvikling af IKundeRepository til styring af kundeinformationer og interaktioner.
11. Ansvar for IBookingRepository-koden til håndtering af booking- og reservationssystemet.
12. Afsluttende møde den 11/12 for at færdiggøre adminrepositoryjson, kunderepositoryjson og bookingrepositoryjson.

Daglig Fremdrift:

5/12 til 11/12:

- Kontinuerlig implementering af admin- og bookingfunktionaliteter.
- Effektiv opgaveopdeling mellem holdene.
- Implementering af kundeprocesser og login- og logud-funktionaliteter.
- Kodning af kunderepository og bookingrepository.

- Færdiggørelse af IKundeRepository og IBookingRepository.

11/12:

- Afsluttende møde for at færdiggøre kunderepositoryjson og bookingrepositoryjson.

12/12:

- Gennemgang af sprintet og evaluering af målopfyldelse.
- Forberedelse til næste sprint og identifikation af eventuelle forbedringspunkte

3. Sprint

(Abdi)

Sprintperiode: 12/12 til 17/12

User Stories og Mål:

- Som admin vil jeg gerne logge ind og se kundernes booking, givet ved jeg kommer ind på bookinglisten.

Booking ID	Dato	Tid	Klip	Frisør	KundeNavn	KundeTLF
1	15.12.2023	11:00	Klipning med skæg	All the Barber	ali	4254231

Listen indeholder forskellige kolonner med informationer om hver booking:

Booking ID: Unik identifikation af bookingen, her er det nummer 1.

Dato: Datoen for bookingen, som vises som den 15. december 2023.

Tid: Tidspunktet for aftalen, her er det kl. 11:00.

Klip: Typen af service, der er booket, i dette tilfælde en "Klipning med skæg".

Frisør: Navnet på den frisør, der skal udføre servicen, som her er "Ali the Barber".

KundeNavn: Kundens navn, i dette tilfælde blot "ali".

KundeTlf: Kundens telefonnummer, som her er angivet som 4254231.

Øverst i siden er der knapper såsom "Booking Nu", "Min Booking", "Admin", og "Logout" brugerne har forskellige muligheder for at navigere inden for systemet. Denne type grænseflade giver en administrator nem og hurtig adgang til at overvåge og administrere bookinger, hvilket muligvis også omfatter at foretage ændringer eller opdateringer efter behov.

```
☒ 2 usages
public List<model.Booking?> Bookings { get; set; }

☒ 3 usages
public List<model.Kunde> Kunder { get; set; }

[BindProperty]
public string Navn { get; set; }

public string Tlf { get; set; }

public void OnGet()
{
    Bookings = _bookingRepository.HentAlleBooking();
    Kunder = _kundeRepository.GetKunde();
}

public IActionResult OnPost()
{
    // Your post logic goes here, if needed
    return Page();
}
```

Der er to publice genskaber af typen List, en for Bookings og en for Kunder. Disse lister indeholder sandsynligvis objekter af typen Booking og Kunde fra model-namespace. Disse lister bruges til at gemme og hente booking- og kundeinformationer.

To yderligere egenskaber, Navn og Tlf (formodentlig for telefonnummer), er markeret med [BindProperty], hvilket indikerer, at de kan binde input fra brugerens formularinput direkte til disse egenskaber.

OnGet-metoden anvendes, når siden indlæses. Her indlæses data til Bookings og Kunder ved at kalde metoder fra et repository, hvilket antyder, at der anvendes et Repository-mønster til adskillelse af bekymringer og for at lette enhedstestning.

OnPost-metoden er en skabelon for hvad der skal ske, når formularen indsendes (POST request). Den indeholder en kommentar, der indikerer, hvor forretningslogik eller databehandling skal indføres.

Daglig Fremdrift:

Tirsdag den 12/12:

- Fortsættelse af arbejdet på kunderepositoryjson og bookingrepositoryjson.

Torsdag den 14/12:

- Gennemgang af scrum board og justeringer.
- Opdagelse og rettelse af login-fejl.
- Implementering af opret kunde-funktionalitet.
- Påbegyndelse af bookingside og opretbooking.
- Oprettelse af Logout bekræftelsesside.

Fredag den 15/12:

- Færdiggørelse af bookingside.
- Påbegyndelse af opretbooking-funktionalitet.
- Implementering af ConfirmationSide til booking.
- Start på Adminside med slet- og ændre kunde i repositories.

Mandag den 18/12:

- Fortsættelse af opretbooking-funktionalitet.
- Ændringer og opdateringer af rapporten og scrum-delen.

Tirsdag den 19/12

- Færdigør opgaven
- finpudse

Proces Evaluering

(Daniyal)

Overordnet set har det været en meget stabil og god arbejdsproces, da vi sammen hverdag har lavet individuelt arbejde og har været gode til at hjælpe hinanden på vej, de fleste i gruppen fik både kodet, designet hjemmeside og lavede virksomhedsanalysen. Dog misforstod vi Scrum-metodologien, hvilket rodede lidt med vores kombination mellem kodning og user stories. Til gengæld da vi endelig fik forstået metoden, fik vi brugt den i slutning, hvilket virker til at være en effektiv arbejdsmetode, som vi vil gøre meget mere brug af fra næste projekt af. Teamdynamikken var god, men kunne forbedres blandt nogle af medlemmerne, vi fik delt opgaven godt op og løste opgaven. Vi var på den anden side også gode til at hjælpe hinanden hver gang man gik i stå.

Konklusion

(Saad,Abdi,Ali,Daniyal)

Kigger vi på vores udvikling gennem dette projekt, er vi blevet bedre til at kode og lært hvordan man skal arbejde i en gruppe et nyt sted som Uni. Vi ser hvordan vi som individuelle i gruppen kan komme med gode forslag til ændringer og eventuelle løsninger hvis der opstår problemer. Vi synes også at projektet blev som vi forventede vi fik eksperimenterede med de forskellige muligheder med at bygge en hjemmeside.

Litteraturliste

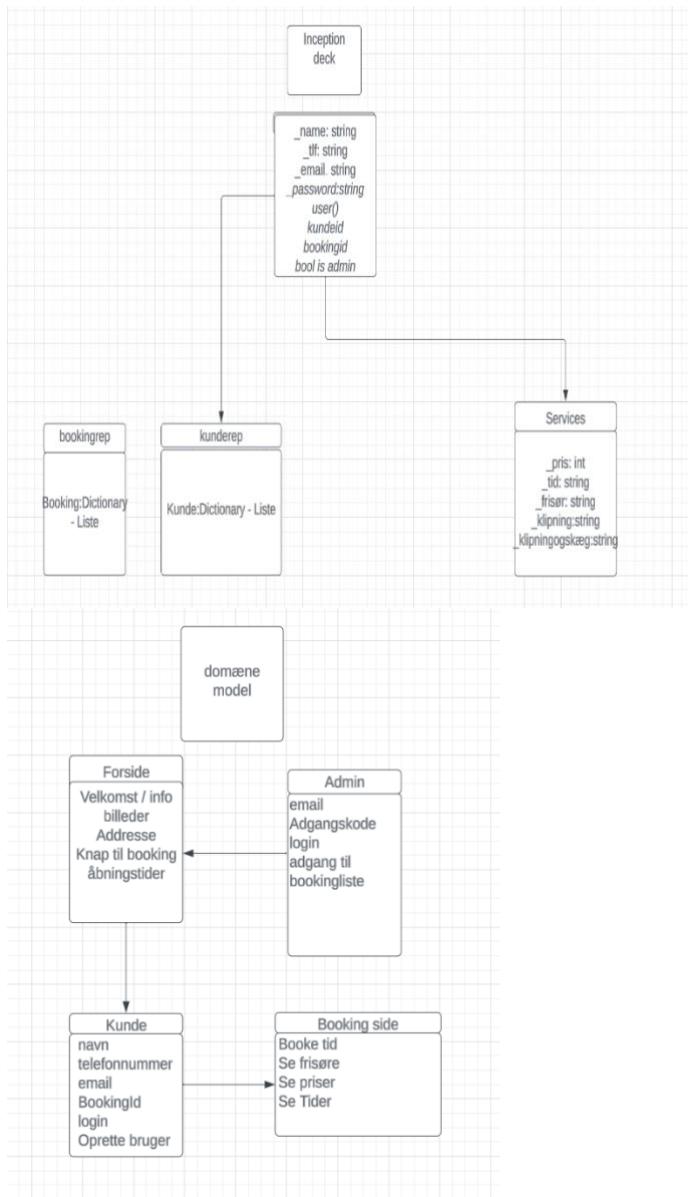
Binder, Lene. (2022) Årsrapport: ., 2022. på

<https://regnskaber.cvrapi.dk/48764624/amNsb3VkcsovLzAzL2E3L2Q0L2U4L2I3Lzc2ZWltNDNkZi04ZDFkLWlxYjdzTQzYjYwMw.pdf>.

Bilag

[Eventuelle supplerende dokumenter, diagrammer, interviewtranskriptioner, undersøgelsesresultater osv.]

(Abdi og Ali)



Rapport

(Saad, Daniyal og Milad)

I det følgende beskrives arbejdsforløbet i forbindelse med udviklingen af vores projekt i perioden fra den 28. november til den 19. december.

Tirsdag den 28/11: På denne dag samarbejdede Daniyal og Saad om udviklingen af Business Model Canvas (BMC)-modellen med fokus på at optimere forretningsdelen af projektet. Ali

og Abdi arbejdede på Inception-dækket, gennemgik projektets vigtige aspekter og udførte omfattende research og analyse. Milad og Mustafa arbejdede på en grundig SWOT-analyse og var næsten færdige. Mustafa påtog sig også ansvaret for udarbejdelsen af user stories. Målet var at afslutte virksomhedsanalysen inden næste uge.

Torsdag den 30/11: Abdi og Daniyal begyndte at udarbejde designmodellen, og selvom de nåede langt, mangler de stadig de sidste detaljer. Milad og Mustafa fortsatte arbejdet på SWOT-analysen og begyndte derefter at fokusere på Scrum-metoden. Samtidig fortsatte Ali og Saad arbejdet på Inception-dækket. Mustafa fortsatte ligeledes med udarbejdelsen af user stories. Gruppen stræbte efter at fuldføre virksomhedsanalysen inden ugens afslutning.

Fredag den 1/12: Ali og Saad afsluttede arbejdet på Inception-dækket og forfine detaljerne. Milad bistod Mustafa med yderligere arbejde på user stories, hvor de fokuserede på forbedringer. Abdi og Daniyal afsluttede designmodellen. Saad, Abdi, Ali, og Dani gik i gang med koding af fundamentale dele af projektet: sider for administrator, booking og kunde. Efter færdiggørelsen af user stories begyndte Milad og Mustafa at udarbejde et sprint for den første uge og organiserede arbejdet i gruppen.

Tirsdag den 5/12: Gruppen fuldførte kodingen af administrator- og bookingdelen. Abdi og Saad tog sig af kodning af kundeprocesserne, mens Dani og Ali fokuserede på login og logud funktionerne med fokus på sikkerhed. Denne opdeling bidrog til en mere effektiv arbejdsproces.

Torsdag den 7/12: Gruppen færdiggjorde koden for kundedelen, login og log-ud. Derefter besluttede gruppen at fordele opgaverne for at øge effektiviteten. Dani kodede admin repository, Ali og Abdi kodede kunderepository, og Saad kodede bookingrepository. Disse komponenter håndterede forskellige aspekter af systemets funktionalitet.

Fredag den 8/12: Efter fuldførelsen af de tre opgaver samledes gruppen for at udvikle IAdminRepository, IKundeRepository og IBookingRepository. Daniyal kodede IAdminRepository, mens Abdi og Ali udviklede IKundeRepository, og Saad kodede IBookingRepository. Disse interfaces repræsenterede fundationale lag for styring af systemet på et overordnet niveau.

Mandag den 11/12: Gruppen mødtes og udarbejdede kunderepositoryjson og bookingrepositoryjson for at finpudse og fuldføre implementeringen.

Tirsdag den 12/12: Arbejdet fortsatte med finpudsning af kunderepositoryjson og bookingrepositoryjson. Samtidig oprettede Milad og Mustafa et Scrum board med user stories og sprint, hvilket blev betragtet som en vigtig organisatorisk proces.

Torsdag den 14/12: Gruppen foretog justeringer i Scrum board og rettede fejl i login-funktionaliteten. Opret kunde blev fuldført, og Ali påbegyndte arbejdet på bookingsiden og opretbooking. Daniyal og Abdi implementerede en Logout bekræftelsesside.

Fredag den 15/12: Ali afsluttede bookingsiden og begyndte på opretbooking. Daniyal og Saad færdiggjorde ConfirmationSide til booking og påbegyndte arbejdet på adminside med oprettelse, sletning og ændring af kundeinformationer i repositories.

Søndag den 17/12: Ali fortsatte arbejdet på opretbooking, Abdi og Saad fortsatte på adminside, mens Daniyal reviderede rapporten og Scrum-delen.

Mandag den 18/12: Problemer med kunde og admin login blev identificeret og løst. Der blev arbejdet på at optimere koden, og overflødige elementer blev fjernet. Yderligere finpudsninger og ændringer blev planlagt til næste dag.

Tirsdag den 19/12: Sidste dag før projektets afslutning blev dedikeret til omfattende finpudsning af kode og HTML, samt revision af virksomhedsopgaven, Scrum-metoden og sprint. Gruppen øvede også præsentationen for at sikre en vellykket afslutning på projektet.