Fog trælast (carport afd.)

# Interessentanalyse

* **Martin (eller anden nøglemedarbejder i trælasten):**

1. Har en stor viden om nuværende situation og ønsker om den fremtidige.
2. Er – så vidt vides – den eneste der har adgang til systemets administrative del.
3. Har indgående kendskab til sædvanlige problemstillinger ifm. bestillinger af carporte, f.eks. skæve dimensioner, for store skure, for høj rejsning mv.
4. Står for nuværende prisjustering og ”mapning” mellem gl. varenumre og nye.

* **Alm. medarbejdere i trælasten:**

1. Skal evt. kunne betjene systemet, så salg af carporte/træk af styklister, ændring af priser og pakning også kan ske når Martin eller anden nøglemedarbejder ikke er på arbejde.

* **Kunder:**

1. Jf. interview vil kunder få mulighed for valg af beklædningsmaterialer, tagbelægning mv.

* **Administration:**

1. Evt. færre reklamationssager afledt af f.eks. misforstået telefonisk dialog.
2. Bedre/korrekt overskudsgrad som flg. af korrekt beregning af f.eks. belægning/beklædning.
3. Flere ordrer fordi systemet giver kunder mulighed for at gennemføre forespørgsler til ende før telefonisk kontakt, f.eks. valg af beklædning, belægning, dimensioner mv.
4. Færre risici forbundet med opdatering / vedligehold af systemet (f.eks. v. sygdom/bortgang af ngl. medarbejder).

* **Direktion:**

1. Skal beslutte om systemet har et fornuftigt ROI og dermed om det skal implementeres.
2. Bedre bundlinje ved større salg/optimering af overskudsgrad.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ▼Indflydelse | Medvirken ► | HØJ | LAV |
| HØJ | | * Martin og øvrige ngl. medarbejdere i trælasten. | * Direktion |
| LAV | | * Administration * Alm. medarbejdere i trælasten | * Kunder\* * Aktionærer |

\* = Kunder er vigtige aktører i det nuværende og fremtidige system. Dog har de umiddelbart lav medvirken og indflydelse, idet de ikke aktivt inddrages i udviklingen. Deres feedback/henvendelser er dog medvirkende til at definere krav til den del af systemet, som de bruger (hjemmesiden).

# SWOT-analyser

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fog ® | Positive | Negative |
| Interne | Strengths:   * Klar over at nuværende situation er sårbar. * Ngl.medarbejder med indgående kendskab til situationen og problemområdet. * Carporte i bedre kvalitet end Silvan/Bauhaus. | Weaknesses:   * En eller få medarbejdere kan betjene systemet. * Systemet er uddateret og måske i fare for ikke at kunne fungere indenfor overskuelig fremtid. * Systemet er i 3 fragmenter – frontend til kunder, backend (Quickbyg) og et eksternt system til oprettelse af styklister. * Kunden oplever det evt. besværligt og ufuldstændigt at lave forespørgsler. |
| Eksterne | Opportunities:   * Større salg som flg. af større brugervenlighed. * Ny/bedre løsning i websitet kan tiltrække flere kunder. * Bedre backend mindsker evt. flaskehalse hvis ngl.medarbejder er fraværende. * COTS system som kun kræver licens eller engangssum. | Threats:   * Konkurrenter udvikler tilsvarende eller bedre løsning hurtigere. * Kunder vender sig mod billige standardcarporte. * Budget byggemarkeder har flere butikker => mere tilgængelige. * COTS system viser sig at have begrænsninger ift. krav som måtte opstå senere. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Projektet | Positive | Negative |
| Interne | Strengths:   * Dedikeret ngl.medarbejder tæt på problemområdet med masser af viden, både som it-bruger og håndværker/trælastmand. * Fog har tidligere fået udviklet et system, så de er klar over at der er en gevinst ved nyt system. | Weaknesses:   * Konflikt: Man kan godt lide enkeltheden i Quickbyg samtidig med at man vil have et system som potentielt kan give mere vedligehold af varer, priser mv. * Der er skitseret en række udfordringer, f.eks. opdatering af varenumre, priser og tilføjelser af flere varer, men kun ytret 2 konkrete krav. * Der er kun foretaget interview af 1 person, så uklart hvordan resten af organisationen forholder sig. * Et tidligere projekt er skrinlagt, er man urealistisk i sine mål? Man ved hvad man har, men ved man hvad man vil? |
| Eksterne | Opportunities:   * COTS ERP-system kan evt. indfri krav hurtigt, ved få justeringer/tilføjelser? | Threats:   * ERP system er måske over målet/for indviklet til at medarbejderne gider bruge det. * Modvillighed blandt medarbejdere kan skabe splid og skade virksomheden. * Byggeregulativer/markedet ændres i en sådan grad, at systemet ikke kan bruges. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| The binaries | Positive | Negative |
| Interne | Strengths:   * Lille team med korte beslutningsveje. * Dedikerede og debatlystne teammedlemmer med en del erfaring. * Kan både levere backend, frontend og designe GUI. * Er klar over udfordringer-ne med at være få og er lykkedes fint med tidlig-ere projekter. | Weaknesses:   * Få teammedlemmer kan give unuanceret billede af problemområdet og dermed løsning. * Svært at gennemføre flertalsbeslutninger ved uenighed. |
| Eksterne | Opportunities:   * Flere teammedlemmer ville bidrage til mere nuancerede diskussioner og større sikkerhed i gennemførsel af opgaver. | Threats:   * Uenighed bliver så alvorlig at teamet splittes op. * Sygdom kan hurtigt forsinke projektet. |

# Formål

At give kunden bedre mulighed for at kunne visualisere sin carport.

Bedre integration af forespørgselsdata i tilbudsberegneren.

# Mål

Kunden får mulighed for at vælge beklædning og tagbelægning ved at integrere de relevante produkter fra databasen i frontend.

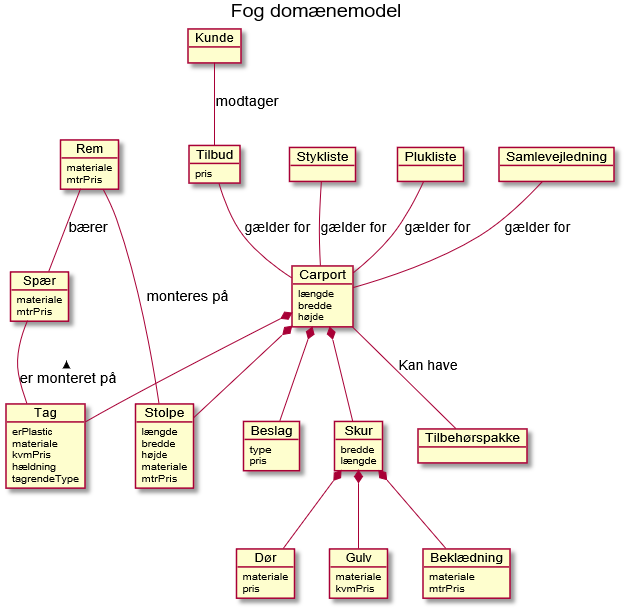
3D rendering af carport direkte i browseren med korrekte farver på beklædning og tagbelægning. Mulighed for at dreje tegningen.

Ved afsendelse af mail til Fog vedr. forespørgsel, oprettes forespørgsel med indtastede data i databasen for at undgå gentagne indtastninger og evt. fejl.

# Aktivitetsdiagram v1.



# Domænemodel



# Spørgsmål

Findes der andre der kan administrere systemet end Martin/ngl. medarbejdere?

Hvor meget ved de alm. medarbejdere om systemet ift. Martin?

Hvad sker der når Martin er fraværende og en kunde henvender sig / har lavet en forespørgsel?

Er der tiltag ift. hvis systemet en dag ikke kan køre pga. opdateringer i OS?

Er der taget endelig beslutning om hvorvidt man vil åbne op for valgmulighed for kunderne på bekostning af den nuværende ”enkelthed”?

Hvad er forskellen på stykliste og pakkeliste?

Ville en videreudvikling af det nu 7 år gamle system, der ligger ubrugt hen, kunne løse noget?

Ad ovenstående: Er Fog klar reelt klar over hvorfor det ikke virker? Er der adgang til kildekode mv.?