

Proapple

Program = Progress



Managementsamenvatting

In dit verslag krijgt u inzicht van de kansen die er voor FlevoSap zijn op het gebied van internetverkoop. Met name wordt hierin beschreven wat het team 'Proapple' voor toegevoegde waarde kan leveren aan FlevoSap. Deze toegevoegde waarde bestaat uit een webshop, en heeft de doelstelling om de overbrugging van de consument naar de leverancier makkelijker te maken.

Inhoudsopgave

MISSIE

PRODUCTVISIE

PROJECTGRENZEN EN RANDVOORWAARDEN

VRAAGSTELLING

PROBLEEMSTELLING

DOELSTELLINGEN

Auteurs:	Achraf Kajdouth, Ben Bakker, Calvin Musch, Enrico Meijer, Paulus Koffeman
Datum:	13/09/2018
Versienummer:	0.1

MISSIE

Aanleiding

Deze opdracht hebben we gekregen vanuit school voor het vak 'basis ontwerpen'. Deze opdracht is vanuit het bedrijf FLEVOSAP gekomen, met de vraag of wij als software developers toegevoegde waarde kunnen leveren voor het bedrijf op het gebied van webverkoop. **(toegevoegde waarde)** Mede leert dit verslag ons als studenten hoe wij een oplossing voor dit bedrijf vinden, maar ook zelf maken. De doelgroep waar FLEVOSAP aan wil verkopen, is vanuit de fabriek direct aan de consument. **(behoefte)** De markt die ze momenteel hebben is alleen B2B. **(identiteit)** De stakeholders zijn het team Progapple als programmeurs, en boer Herman als opdrachtgever en eigenaar van FLEVOSAP.

PRODUCTVISIE

De consument de kans geven om de heerlijke appelsap direct bij de bron te kopen, net zoals de great grandfather van Herman dat deed bij zijn boerderij.

PROJECTGRENZEN

- Webshop door Progapple
- Hosting **niet**
- Onderhoud **niet**
- Eventuele veranderingen na de aflevering, alleen op basis van een nieuwe prijs.

RANDVOORWAARDEN

- Progapple werkt volledig met Scrum, dit houdt in dat de opdrachtgever meegenomen wordt door het project heen om eventuele misverstanden te voorkomen. Hierbij is de opdrachtgever ook verplicht om eens in de 2 weken aanwezig te zijn en feedback te geven, zowel via de mail als op locatie. Dit alles om het project zo goed mogelijk te laten verlopen, en misverstanden uit te sluiten.

VRAAGSTELLING

B2B

- Inlogomgeving
- App
- Voorraad
- Logistiek
- Inkooprijzen
- Geschiedenis
- Facturen

B2C

- Webshop
- Inlogomgeving (indien klant dit wenst)
- Acties
- Productweergave
- Prijzen
- Filter
- Contact
- USP

ADMIN

- Admin rechten
- Producten toevoegen/verwijderen
- Prijzen veranderen
- Voorraadbeheer
- Bestellingen
- B2B klanten
- Emails-service

PROBLEEMSTELLING

Zonder een webshop kunnen we de consument niet bereiken via het web. Hierdoor loopt FLEVOSAP eventuele verkoop en omzet mis.

In de huidige tijd is een webshop onmisbaar, FLEVOSAP moet vooruitstrevend zijn en moet niet achterlopen op de concurrent.

DOELSTELLINGEN

- Een goeie bereikbaarheid via het web, doormiddel van een webshop en hierdoor een hogere omzet.
- Een grotere afzetmarkt.
- De overbrugging tussen FLEVOSAP en de consument is veel korter.
- Meegaan met de huidige technologische ontwikkelingen die het internet bied.