**User story 1**

“ Als scheepsbouwer wil ik een overzichtelijke lijst van essentiële en extra opties, zodat ik snel en gemakkelijk een offerte op maat kan maken voor mijn klant.”

**Acceptatiecriteria**

* Er is een overzichtelijke lijst van essentiële en extra opties beschikbaar voor de scheepsbouwer.
* De lijst is gemakkelijk te vinden en te gebruiken binnen de applicatie.
* De opties zijn duidelijk omschreven en gesorteerd op categorie.

**User story 3**

“ Als scheepsbouwer wil ik de mogelijkheid hebben om verschillende klanttypes te selecteren, zodat ik de juiste kortingen kan toepassen en de prijs nauwkeuriger kan bepalen.”

**Acceptatiecriteria**

* Er zijn verschillende klanttypes beschikbaar voor de scheepsbouwer, zoals particulieren, bedrijven en overheden.
* De klanttypes zijn gemakkelijk te selecteren en te wijzigen in de applicatie.
* Elk klanttype heeft zijn eigen kortingen, die nauwkeurig worden berekend en toegepast op de offerte.

**User story 2**

“ Als scheepsbouwer wil ik de mogelijkheid hebben om milieu-kortingen per onderdeel toe te voegen, zodat ik mijn klanten kan aanmoedigen om milieuvriendelijke opties te kiezen.”

**Acceptatiecriteria**

* Er is een optie voor milieu-kortingen per onderdeel beschikbaar voor de scheepsbouwer.
* De optie is duidelijk omschreven en gemakkelijk te vinden in de applicatie.
* De kortingen worden nauwkeurig berekend en toegepast op de offerte.

**User story 6**

“ Als klant wil ik gemakkelijk kunnen zien welke opties beschikbaar zijn en welke kosten daaraan verbonden zijn, zodat ik een realistische offerte kan ontvangen.”

**Acceptatiecriteria**

* De klant kan gemakkelijk zien welke opties beschikbaar zijn en welke kosten daaraan verbonden zijn.
* De opties zijn duidelijk omschreven en gesorteerd op categorie.
* De klant kan de gewenste opties selecteren en zien wat de totale kosten zijn.

**User story 5**

Als klant wil ik een duidelijke en transparante prijsopgave voor mijn scheepsbouwproject, zodat ik weloverwogen beslissingen kan maken..”

**Acceptatiecriteria**

* De klant ontvangt een duidelijke en transparante prijsopgave voor zijn scheepsbouwproject.
* De prijsopgave bevat alle essentiële en extra opties die de klant heeft gekozen.
* De prijsopgave is gemakkelijk te vinden en te begrijpen voor de klant.

**User story 4**

“ Als scheepsbouwer wil ik de totaalprijs van de offerte overzichtelijk en transparant weergeven, zodat mijn klanten precies weten waarvoor ze betalen.”

**Acceptatiecriteria**

* De totaalprijs van de offerte wordt overzichtelijk en transparant weergegeven.
* De totaalprijs wordt automatisch berekend op basis van de gekozen opties en klanttype.
* De totaalprijs is gemakkelijk te vinden en te begrijpen voor de klant.

**User story 4**

“ Als scheepsbouwer wil ik de totaalprijs van de offerte overzichtelijk en transparant weergeven, zodat mijn klanten precies weten waarvoor ze betalen..”

**Acceptatiecriteria**

* De totaalprijs van de offerte wordt overzichtelijk en transparant weergegeven.
* De totaalprijs wordt automatisch berekend op basis van de gekozen opties en klanttype.
* De totaalprijs is gemakkelijk te vinden en te begrijpen voor de klant. Definition of Done:
* De totaalprijs van de offerte is beschikbaar in de applicatie.
* De totaalprijs wordt automatisch berekend op basis van de gekozen opties en klanttype.
* De totaalprijs is duidelijk en begrijpelijk voor de klant.

**User story 8**

Als scheepsbouwer wil ik een gestroomlijnd proces voor het opstellen van offertes, zodat ik meer tijd kan besteden aan andere aspecten van mijn werk.”

**Acceptatiecriteria**

* Het opstellen van een offerte is gestroomlijnd en eenvoudig.
* De scheepsbouwer kan snel en gemakkelijk een offerte maken voor zijn klant.
* De scheepsbouwer kan zich na het opstellen van de offerte concentreren op andere aspecten van zijn werk.

**User story 7**

Als klant wil ik een transparante offerte ontvangen, zodat ik niet verrast word door extra kosten achteraf.”

**Acceptatiecriteria**

* De offerte is transparant en bevat alle kosten die de klant kan verwachten.
* Er zijn geen verborgen kosten die achteraf nog aan de offerte worden toegevoegd.
* De klant begrijpt de offerte en heeft geen vragen of onduidelijkheden meer.

**User story 9**

“ Als scheepsbouwer wil ik nauwkeuriger prijzen kunnen bepalen, zodat er minder onzekerheid is rond de kosten van een scheepsbouwproject.”

**Acceptatiecriteria**

* De prijzen zijn nauwkeurig en er is minder onzekerheid rond de kosten van een scheepsbouwproject.
* De scheepsbouwer kan de prijs nauwkeuriger bepalen door de mogelijkheden van ShipFlex.
* De scheepsbouwer kan de prijsbepaling gemakkelijk en snel uitvoeren.

**User story 10**

“ Als scheepsbouwer wil ik de mogelijkheid hebben om de applicatie flexibel uit te breiden met nieuwe opties en klanttypes, zodat ik altijd aan de wensen van mijn klanten kan voldoen.”

**Acceptatiecriteria**

* De applicatie kan gemakkelijk uitgebreid worden met nieuwe opties en klanttypes.
* De scheepsbouwer kan nieuwe opties en klanttypes toevoegen aan de applicatie.
* De nieuwe opties en klanttypes worden nauwkeurig berekend en toegepast op de offerte.
* Het toevoegen van nieuwe opties en klanttypes is gemakkelijk en kan snel worden uitgevoerd door de scheepsbouwer.