**Plan van Aanpak**

**Vervolg BulletBoard**

**24-04-18**

**Project Vrije Ruimte**

**XCMH6PR15**

**Ivo Kuijer***307263*

Inleiding

Om redenen van zelfontwikkeling is er tijdens het keuzeblok AIT (Advanced Interactive Technologies) een project gestart rondom het leren van een nieuwe programmeertaal. Er was een grote groep programmeertalen waaruit gekozen kon worden. Deze groep bestond uit onder andere front-end frameworks (VueJs), back-end frameworks (NodeJs), native talen (Swift en C#) en native frameworks (React Native). Ik had al ervaring met front-end frameworks en ik wou toch graag een nieuwe uitdaging aan gaan. Om deze reden had ik ervoor gekozen om een app te gaan ontwikkelen in React Native. Tevens sloot deze taal aan op het concept wat ontwikkeld zal gaan worden.

In de komende hoofdstukken wordt beschreven welke stappen er tot nu toe zijn genomen en welke vervolgstappen er getroffen zullen worden om de app te realiseren. Allereerst zal de aanleiding tot het concept en het concept zelf worden uitgelegd. Daarna zal er beschreven worden wat er tot nu toe aan werk is verricht en wat de vervolgstappen zijn om tot een compleet product te komen. Als laatste wordt er een planning gemaakt die helpt om de vervolgstappen georganiseerd uit te voeren.

Inhoudsopgave

[Aanleiding 2](#_Toc513463876)

[Concept 3](#_Toc513463877)

[Tot zover 4](#_Toc513463878)

[Vervolg 5](#_Toc513463879)

[MoSCoW 5](#_Toc513463880)

[Risico’s 7](#_Toc513463881)

[Planning 8](#_Toc513463882)

# Aanleiding

Er zijn veel kleinschalige dienstverleners die moeite hebben met het creëren van naamsbekendheid en (mede hierdoor) een groot klantenbestand. Deze kleinschalige dienstverleners acteren vaak binnen een lokaal publiek en zijn vaak afhankelijk van mond-op-mond reclame om dit lokale publiek te bereiken. Een enkele keer worden er advertenties geplaatst op advertentieborden in de lokale supermarkten maar dit heeft maar beperkt effect.

Door eigen ervaringen ben ik erachter gekomen dat bestaande klanten vaak terugkomen, maar nieuwe klanten zeer zeldzaam zijn. Om deze groep kleinschalige dienstverleners te helpen is er gezocht naar een oplossing om de dienstverleners zichtbaar te maken voor potentiële nieuwe klanten en het contact tussen beide partijen gemakkelijk te maken.

# Concept

Het concept heeft als doel, zoals hierboven beschreven, om de kleinschalige dienstverleners zichtbaar te maken voor potentiële nieuwe klanten en het contact tussen beide partijen gemakkelijk te maken. Door aan dit doel te voldoen worden zowel de kleinschalige dienstverleners geholpen aangezien zij hun klantenbestand kunnen vergroten, als de lokale consumenten aangezien zij een groter overzicht hebben van dienstverleners in de buurt en het dan mogelijk is om te kritischer een dienstverlener te selecteren. Het onderliggende idee is dat de vraag en aanbod wordt gestimuleerd binnen de lokale markt.

Het concept heeft twee doelgroepen, de dienstverlener en de lokale consument. De dienstverlener van middels de app zijn diensten aanbieden. Dit doet hij door deze toe te voegen op zijn account en hierbij een prijzenlijst en zijn beschikbaarheid te noteren. De lokale consument kan vervolgens zoeken op een dienst die hij nodig heeft en daarbij alle potentiële dienstverleners zien binnen een zelf aan te geven straal. De consument kan vervolgens naar de prijzenlijsten en de beschikbaarheden bepalen welke dienstverlener het beste bij hem past. Wanneer de consument de voor hem juiste dienstverlener heeft gevonden kan hij contact op namen met de gekozen dienstverlener.

De consument kan contact opnemen met de dienstverlener middels een telefoonnummer, een emailadres of de chatfunctie van de app. De consument kan hierbij bijvoorbeeld aanvullende informatie aanvragen, onderhandelen over de prijs of een specifieke afspraak maken over de datum en tijd wanneer de dienst verleend kan worden.

Aan andere manier om voor de consument te bepalen of de dienstverlener bij hem past is het bekijken van recensies van andere consumenten. Deze recensies kunnen consumenten plaatsen wanneer zij een dienst hebben afgenomen bij een dienstverlener. De recensie kan alleen dan, en alleen voor de desbetreffende dienstverlener worden gegeven om ruis binnen de recensies te voorkomen. Denk hierbij aan concurrenten die slechte recensies bij elkaar achterlaten of dienstverleners die goede recensies bij zichzelf plaatsen.

# Tot zover

Tijdens het keuzeblok AIT waarin het project gestart was, zijn er grote stappen gemaakt voor de ontwikkeling van de app. Het concept was volledig uitgewerkt, er was ervaring opgedaan met de programmeertaal middels een online cursus, de lo-fi en hi-fi wireframes zijn gemaakt, een ontwikkelingsomgeving is opgezet en het coderen van de app is tot zo ver goed verlopen.

Aan het einde van AIT staat er een product wat aan de ‘voorkant’ volledig af is. Hiermee worden alle visuele elementen bedoeld zoals de pagina’s en de navigatie. De ‘achterkant’ van de app moet nog afgemaakt worden. Hiermee wordt bijvoorbeeld de dataflow of het uploaden van profielfoto’s bedoeld.

Alle elementen van de app zijn ingericht naar het atomic design principe en zijn ontwikkeld met hergebruik in het achterhoofd. Het Atomic design principe gaat uit van het opdelen van de verschillende elementen in vier categorieën op basis van grootte. Deze categorieën zijn van klein naar groot: Atomen, moleculen, organismen en gehele pagina’s. Door hiervan gebruik te maken blijft alles overzichtelijk en laat het de mogelijkheid open, indien goed vormgegeven, om de elementen te hergebruiken op verschillende plekken.

# Vervolg

In het keuzeblok Project Vrije Ruimte wordt er een vervolg gemaakt op de app waaraan een begin is gemaakt tijdens AIT. Allereerst zal er een business case opgesteld worden. Het is verstandig om vroegtijdig een business case op te stellen waarin omschreven staat hoe de app onderhouden moet worden en wat het verdienmodel is. Daarnaast zal een redesign worden gemaakt voor het logo en de gebruikte kleuren. Tijdens AIT kwam naar voren dat de logo en de kleuren niet helemaal de gewenste sfeer uitstralen. De gewenste sfeer is namelijk toegankelijk en vertrouwd, maar de huidige kleuren geven dit nog niet goed weer. Eventuele aanpassingen aan de app kunnen vervolgens doorgevoerd worden.

Naast eventuele aanpassingen op basis van de business case en de redesign dient alles wat tijdens AIT is blijven liggen nu doorgevoerd te worden. Hierna zal de app compleet functioneel zijn.

Als laatste dient de app geëxporteerd te worden naar een APK en een IPA, zodat deze geïnstalleerd kunnen worden op Android en iOS toestellen. Hier zitten echter veel haken en ogen aan aangezien er nog enkele aanpassingen doorgevoerd moeten worden wanneer de app geëxporteerd is. Het is lastig te voorzien wat deze aanpassingen zijn en hoelang deze duren. Wanneer de app succesvol is geëxporteerd en aangepast kan de app toegevoegd worden aan de App Store en de Google Play Store. Hierbij kan gebruik worden gemaakt van het Appleaccount van de Hanzehogeschool.

De functionaliteiten van de app zijn opgedeeld middels het MoSCoW principe. Hierin wordt er prioriteit gegeven aan de verschillende functionaliteiten. De Must-have functionaliteiten moeten sowieso in het eindproduct aanwezig zijn. De app met deze functionaliteiten is het Minimal Viable Product (MVP). De Should-have functionaliteiten zijn ook zeer belangrijk voor het eindproduct maar zijn niet noodzakelijk voor het minimale functioneren van de app. De Could-have functionaliteiten kunnen in het eindproduct verwerkt worden mits hier tijd voor is. De Would-have functionaliteiten zijn onbelangrijk voor het eindproduct maar zijn mooi meegenomen. Ze worden alleen uitgevoerd wanneer er tijd over is.

## MoSCoW

Must-haves (MVP):

* Login/registreren functionaliteit
* Wachtwoord vergeten/wijzigen
* Profielpagina (aanpasbare velden)
* Overzicht van diensten
* Overzicht van dienstverleners van de gekozen dienst
* Detailpagina dienstverlener en contactmogelijkheden
* Overzichtpagina eigen diensten dienstverlener
* Functionaliteit om diensten toe te voegen als dienstverlener (prijzen & beschikbaarheid)

Should-haves:

* Recensies
* Zoekfunctie om te zoeken naar diensten
* Filtermogelijkheid bij de dienstverleners (afstand, beoordeling)
* Log in met facebook & google

Could-haves:

* Chat functionaliteit tussen dienstverlener en consument
* Notificaties voor berichten

Would-haves:

* Afspraken systeem met datum- en tijdprikker
* Agenda met alle afspraken
* (eventueel) advertenties

# Risico’s

Er zijn enkele risico’s aanwezig waarmee rekenen gehouden dient te worden tijdens het ontwikkelen van de app. Allereerst is er natuurlijk het risico dat het coderen van de app meer tijd zal gaan kosten dan begroot. Hierdoor zou er tijdnood kunnen ontstaan waardoor niet alle taken voldaan kunnen worden. Dit zou voorkomen kunnen worden door actief te blijven controleren of de taken ook daadwerkelijk de ingeschatte tijd in beslag neemt en indien dit niet het geval hier extra tijd, naast de 32 uur per week, voor vrij te maken. Daarnaast kan er ook gespeeld worden met het overnemen van overgebleven uren van andere taken.

Verder is er het risico dat de app moeilijk op de markt te zetten is. Dit kan komen door beperkte financiële bronnen of een verkeerde aanpak. Om dit te voorkomen moet er van tevoren een realistische business case opgesteld worden die rekening houdt met de kosten voor het adverteren van de app. Indien de kosten te hoog blijken te zijn kan ervoor gekozen worden om het adverteren van de app uit te stellen tot een latere datum.

# Planning

Om zeker te weten dat de verdere ontwikkeling tijdens het blok Project Vrije Ruimte is het verstandig om een strikte planning te maken. De planning gaat uit van vier sprints van elk twee weken tijd. Elke sprint heeft zijn eigen inhoud waaraan gewerkt zal gaan worden. De planning ziet er als volgt uit:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Van | Tot | Inhoud |
| Sprint 1 | 07-05 | 18-05 | Business case opstellen  Redesign uitvoeren  Vervolg ontwikkeling app |
| Sprint 2 | 21-05 | 01-06 | Vervolg ontwikkeling app |
| Sprint 3 | 04-06 | 15-06 | Vervolg ontwikkeling app |
| Sprint 4 | 18-06 | 29-06 | Vervolg ontwikkeling app  Exporteren en ombouwen naar APK en IPA |
| Uitloop | 02-07 | - | Eventuele uitloop |

Wat er precies in de sprints behandeld gaat worden wordt uitgewerkt op een Trello bord. Dit Trello bord kan bekeken worden via: <https://trello.com/b/j206b8vl/bulletboard>