Business case Corendon

**2014**

Team: IN102-4

Door: ITopia



Inhoudsopgave

[Samenvatting 4](#_Toc389815049)

[Inleiding 5](#_Toc389815050)

[1 Aanleiding 6](#_Toc389815051)

[1.1 Achtergrond Corendon 6](#_Toc389815052)

[1.2 Projectmandaat 6](#_Toc389815053)

[2 Doelstelling 6](#_Toc389815054)

[2.1 De acties 6](#_Toc389815055)

[2.2 Requirements 6](#_Toc389815056)

[2.4 Conclusie 6](#_Toc389815058)

[3 Investeringsbegroting 7](#_Toc389815059)

[3.1 Initiële kosten 7](#_Toc389815060)

[3.2 Operationele kosten 7](#_Toc389815061)

[3.3 Exploitatiekosten 7](#_Toc389815062)

[3.4 Conclusie 7](#_Toc389815063)

[4 Risico’s 8](#_Toc389815064)

[4.1 Risico’s 8](#_Toc389815065)

[4.2 Tegenmaatregelen 8](#_Toc389815066)

[4.3 Conclusie 8](#_Toc389815067)

[5 Opbrengsten 9](#_Toc389815068)

[5.1 Financieel 9](#_Toc389815069)

[5.2 Niet financieel 9](#_Toc389815070)

[5.3 Conclusie 9](#_Toc389815071)

[6 Planning 10](#_Toc389815072)

[6.1 Op te leveren producten 10](#_Toc389815073)

[6.2 Planning 10](#_Toc389815074)

[6.3 Conclusie 10](#_Toc389815075)

[7 Conclusies en aanbevelingen 11](#_Toc389815076)

[Geraadpleegde literatuur 12](#_Toc389815077)

# Samenvatting

In de business case is alle informatie te vinden wat betreft het kostenplaatje, het doel van het project en wat er nou precies wordt opgeleverd. Op de net genoemde punten zal er bij elk onderdeel dieper in worden gegaan. Dit wordt gedaan om een beeld te geven van wat er precies zal worden gedaan, wat het gaat opleveren en wat het zal gaan kosten.

# Inleiding

Als opdracht voor Corendon leveren wij een Wi-Fi omgeving op voor in de vliegtuig. Deze Business Case wordt geproduceerd door ITopia. Het is de bedoeling dat passagiers gebruik kunnen maken van Wi-Fi in het vliegtuig. Ook zal de Business case inzage geven in de ontwikkeling van het Wi-Fi netwerk. Hieronder valt ook het definiëren van de voorwaarden waaronder verondersteld mag worden dat luchtvaartmaatschappij Corendon gebruik zal kunnen maken van het Wi-Fi netwerk.

In het eerste hoofdstuk gaan we in op het onderwerp wat de aanleiding is tot het maken van een Wi-Fi omgeving en wat er in het geheel opgeleverd zal worden. In het tweede hoofdstuk zal er op het onderwerp; de doelstelling en wat er bereikt wil worden dieper op worden ingegaan. In het derde hoofdstuk zal alles verteld worden over de investeringsbegroting. Hierin wordt verteld over hoeveel het zal gaan kosten en wat het onderhoud zal gaan kosten en er wordt daarnaast nog een conclusie verteld. In het vierde hoofdstuk zal over de risico's worden geschreven van het implementeren van het product. In het vijfde hoofdstuk zal geschreven worden over wat het zal gaan opleveren. Hierbij worden de financiële en non-financiële aspecten benoemd. In het zesde hoofdstuk zal er een planning worden getoond. Hierin zullen we de lezer een beeld geven van hoelang het ongeveer zal duren om dit werkende product op te kunnen leveren. In het zevende en tevens het laatste hoofdstuk zullen de conclusies en aanbevelingen worden besproken.

# 1 Aanleiding

## 1.1 Achtergrond Corendon

Corendon is in 2000 door Atilay Uslu en Yildiray Karaer opgericht als touroperator met Turkse bestemmingen in een kleine vestiging in Haarlem. In de jaren daarna is de onderneming uitgebreid tot de huide organisatie waarin momenteel 232 personeel werkzaam is.

De naam Corendon is bedacht door geoloog Yildiray Karaer, op basis van de kwaliteiten van deze edelsteen. Corendon (Korund) is namelijk de een na sterkste edelsteen na de diamant. Een diamant heeft sterkte 10 en Corendon heeft een sterkte 9. Met als kleur bordeaux. Corendon wordt vooral gebruikt als industrie diamant.

De onderneming Corendon is gestart als Turkije specialist, maar op dit moment worden inmiddels 13 landen aangeboden. Wij vliegen nu op 31 luchthavens en vervoeren passagiers naar 1100 accommodaties. Corendon bezit het grootste marktaandeel met het vervoeren van passagiers naar de volgende bestemmingen; Turkijke, Cyprus, Macedonië, Bulgarije, Marokko en Israël. Bij de volgende bestemmingen zitten wij in de top drie; Egypte, Tunesië, Griekenland, Gambia en Portugal.

De positie van Corendon wordt verstevigd door de scherpe prijzen die aangeboden worden. Corendon vliegvakanties kan door haar no nonsens karakter in combinatie met haar grote ervaring aan inkoopkracht de beste prijzen aanbieden.

De zeer gemotiveerde medewerkers van Corendon hebben in 2011 aan 469.000 gasten service verleend. In 2012 hebben wij bijna 100.000 nieuwe klanten mogen verwelkomen. Het aantal gasten zal in 2012 eindigen rond de 560.000.

Corendon heeft de laagste overhead van Nederland; als voorbeeld slechts 1,7% van wat u betaald is voor dekking van de personeelskosten. Hierdoor kunnen wij u de beste prijs-/kwaliteitsverhouding geven.

**Corendon Airlines**

Corendon Airlines is opgericht door Atilay Uslu en Yildiray Karaer, gevestigd in Antalya, om te fungeren als luchtvaartmaatschappij voor het uitvoeren van vakantievluchten voor Corendon Vliegvakanties. Er vertrekken dagelijks vluchten vanuit Amsterdam, Eindhoven, Rotterdam, Maastricht, Groningen en Brussel naar een keur aan verschillende (winter)zonbestemmingen. Corendon Airlines startte in april 2005 met twee toestellen. **Momenteel bestaat de vloot van Corendon Airlines uit acht vliegtuigen van de types 1xB-737/300 - 2xB-737/400 en 5xB-737/800.**

## 1.2 Projectmandaat

Aanleiding van dit project is dat passagiers in de vliegtuig niet gebruik konden maken van mobiele apparaten. Hier zal snel verandering in komen. Er zal een Wi-Fi netwerk worden gebouwd. Dit wordt gedaan om passagiers makkelijk met familie, vrienden of zakelijke partners in contact te kunnen blijven.

# 2 Doelstelling

## 2.1 De acties

In het begin zorgen we ervoor dat er een technische en functionele ontwerp wordt gemaakt. Hierdoor weet elk betrokkene bij het maken van het opdracht, wat er wordt verwacht in het project. Vervolgens wordt er een eerste versie gemaakt van het business case. Hier zullen nog meerdere versies van komen gezien de wijzigingen die erin zullen volgen. Tussen het maken door van de documenten, wordt de raspberry al voorbereidt om het uiteindelijk tot een werkende hotspot te laten fungeren in het vliegtuig.

## 2.2 Requirements

**Processen**

Momenteel bestaat de vloot van Corendon Airlines uit acht vliegtuigen van de types 1xB-737/300 - 2xB-737/400 en 5xB-737/800. Hiervoor wil vliegmaatschappij Corendon gebruik kunnen maken van het Wi-Fi netwerk voor ongeveer 200 gebruikers.

**Producten**

Om het project te realiseren hebben Maken we gebruik van een Raspberry Pi B model. Daarnaast hebben we drie acces points nodig. Dit zorgt ervoor dat waar je ook staat in het vliegtuig, je optimaal gebruik kunt maken van de Wi-Fi hotspot. In het volgende hoofdstuk is een overzicht te vinden van de kosten die hieraan zijn verbonden. Naast de net genoemde apparaten moeten er natuurlijk ook bekabeling worden aangeschaft voor de communicatie tussen de systemen.

**Rekening houden met:**

* Hoeveel gebruiker gebruik mogen/kunnen maken van het WiFi netwerk.
* Wat de RaspBerry PI-B model allemaal aankan.
* Vaststellen wanneer het project in werkelijkheid wordt geïmplementeerd. (Dus opleverdatum).
* Vaststellen wie rechten heeft tot het Wi-Fi netwerk
* Als de bovenstaande informatie is uitgezocht, dan moet er ook een Captive Portal aangemaakt worden, dit gaat met behulp van de RaspBerry PI-B model

## 2.3 Conclusie

Door het gebruik van de Raspberry Pi B model en hier niet veel kosten aan verbonden zijn is dit heel gunstig om hierdoor betere acces points voor aan te schaffen. Hierdoor versterkt de wifi signalen in het vliegtuig om ervoor te zorgen dat passagiers optimaal gebruik kunnen maken van de hotspot.

# 3 Investeringsbegroting

In de investeringsbegroting zal worden uitgelegd wat de initiële kosten, operationele kosten en exploitatiekosten zullen zijn. Tot slot kun je de conclusie doornemen die op basis van de investeringbegroting is gemaakt. Wij behandelen alleen de initiële kosten die voor ons systeem gelden. Wij behandelen niet de kosten voor het implementeren onderhouden van een internet verbinding in het vliegtuig, alleen voor het implementeren en onderhoud van het Wifi netwerk binnen het vliegtuig.

## 3.1 Initiële kosten

|  |  |
| --- | --- |
| **Product** | **Kosten** |
| Raspberry Pi model B | €35,95 |
| usb to micro usb cable | €3,95 |
| UTP cable | €3,50 |
| SD card (4GB) | €7,50 |
| Wifi stick | €13,- |
| Totaal | €63,90 |

**3.2 operationele kosten**

Operationele kosten zijn in principe niet aanwezig. De benodigde stroom is zeer laag, en zouden geen ballast moeten leveren voor de aanwezige stroomvoorziening in het vliegtuig.

**3.3 exploitatiekosten**

De exploitatiekosten bevatten remote onderhoud en beheer van het systeem, en vervanging van defecte hardware. De hardware kan in prencipe jaren mee, en is onvoorspelbaar wanneer het zich zal begeven. Het onderhoud zal slechts enkele uren in de maand kosten, en de kosten zijn daardoor ook vrij laag.

**conclusie**

De Initiële kosten zijn €63,90 per hotspot. Wij verwachten dat met 3 van deze hotspots de dekking in het vliegtuig voldoende zal zijn. De operationele kosten en exploitatiekosten zijn afgezien van de systeembeheer kosten verwaarloosbaar. De totale prijs komt dan op: €191,70 + enkele maandelijkse kosten.

# 4 Risico’s

|  |  |
| --- | --- |
| **Hard/Software:** | **Veiligheidsgraad (Safety):** |
| **Raspberry Pi B:** | * Minimaal |
| **(Java)Servlets:** | * Minimaal |
| **Captive Portal:** | * Minimaal |
| **Apache(2):** | * Minimaal |
| **Tomcat:** | * Minimaal |
| **Totale Safety:** | * **Maximale Safety** |

### 4.1 Risico’s De risico’s binnen het vliegtuig zijn minimaal. Er wordt rekening gehouden met de ‘Safety’ binnen het vliegtuig, zodat er geen storingen en bepaalde apparaten worden verstoord tevens wordt er verzorgd dat alle de Raspberry Pi zijn updates krijgt incl. De geïnstalleerde applicaties.

### 

### 4.2 Tegenmaatregelen Geen.

### 4.3 Conclusie De WiFi-hotspot zal prima verlopen in de Corendon vliegtuigen, de risico’s zijn minimaal als alle bestanden(pakketen) accuraat worden geïnstalleerd.

# 5 Opbrengsten

In dit hoofdstuk is het antwoord te vinden op het volgende vraag: Wat gaat ons dit allemaal opleveren?

## 5.1 Financieel

Doordat Corendon nu de service levert dat er in de vliegtuigen gebruik gemaakt kan worden van het internet, kiest een passagier hier eerder voor dan een andere vliegmaatschappij die dit niet levert. Dit betekent dus ook dat de financiële potje van Corendon zal gaan groeien. Het internet is tegenwoordig iets waar men niet meer zonder kan. Hierdoor zal men eerder kiezen voor Corendon dan een vliegmaatschappij die dit niet levert.

## 5.2 Niet financieel

Één van de belangrijkste dingen tegenwoordig is verbondenheid. Hiermee wordt bedoeld dat iedereen in contact wilt staan met familie of vrienden (of zakelijke partners). Doordat Corendon nu de mogelijkheid geeft om zelfs in de lucht in contact te staan met familie of vrienden, zullen passagiers hier eerder voor kiezen.

## 5.3 Conclusie

De service om gebruik te maken van het internet zal ervoor gaan zorgen dat Corendon op een langere termijn de groei duidelijk in de omzet zou kunnen zien. Passagiers willen natuurlijk het beste voor zichzelf en zijn daardoor dus ook niet bang om iets meer uit te geven voor een kwalitatieve vliegreis.

# 6 Planning

In dit hoofdstuk is alle informatie te vinden wat betreft het plannen tijdens het hele traject.

## 6.1 Op te leveren producten

De producten die we zullen gaan opleveren zijn; Fuctional Design, Technical Design, Business Case en een Raspberry Pi B model die zal gaan fungeren als Access point in het vliegtuig.

## 6.2 Planning

Om een beeld te creëren over hoe we de afgelopen weken hebben gepland hebben we hier een voorbeeld van hoe het eruit zag.

