|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Универзитет у Београду  Електротехнички факултет  Управљање софтверским пројектима – 2021/2022  **Value Proposition Canvas** | Назив тима:  WatchMatch | Датум:  30/03/2022 | Верзија:  1.0 |
| Чланови тима:  Миљан Петковић pm190386@student.etf.bg.ac.rs  Милан Манојловић [mm190163@student.etf.bg.ac.rs](mailto:mm190163@student.etf.bg.ac.rs)  Манојло Пековић pm190504@student.etf.bg.ac.rs | | |
| Назив тима:  Одабир хране(ресторани, брза храна) | | |

**Добици**

**Послови и задаци**

**Проблеми и фрустрације**

**Генератори добитака**

**Елиминатори проблема**

**Производи и услуге**

Производима и услугама који нуди кориснику директно утичу на њихову зараду.

Добијање нових муштерија

Сопствена промоција

Нуди компанијама да буду виђени од стране великог броја потенцијалних муштерија и могућност да буду изабрани.

Унапређивање рада компаније

Проблем не поштовања резервације и плаћање већ готове хране је проблем угоститељских објеката одувек. Ова апликација не може битно заштити угоститељске објекте од овога, али не може ни погоршати ситуацију. У апликацији постоји међусобно оцењивање корисника што може помоћи приликом избора муштерија и прихватања услуге.

Муштерије се могу додатно привући одређеним промоцијама и попустима. Као и стављањем фирме у привилегован режим за препоруку код корисника који бирају компанију.

Лични однос са менаџером ресторана и гаранција на квалитет услуге.

Особе које су резервисале место или поручиле храну се не појављују као што је унапред договорено.

Апликација не привлачи нове муштерије

Лоше искуство са сервисима за резервацију или поруџбину хране, или неки други разлог због којег менаџер није заинтересован са сарадњу са нашом компанијом.

Извор: [Strategyzer | Corporate Innovation Strategy, Tools & Training](https://www.strategyzer.com/canvas)