**PREDSTAVITEV SKUPINE**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Naziv skupine** | Mravljice | |
| Ime: | Luka | e-mail: [luka.cetina@student.um.si](mailto:luka.cetina@student.um.si) |
| Priimek: | Četina |  |
| Ime: | David | e-mail: [david.zele@student.um.si](mailto:david.zele@student.um.si) |
| Priimek: | Žele |  |
| Ime: | Primož | e-mail: [primoz.stopar@student.um.si](mailto:primoz.stopar@student.um.si) |
| Priimek: | Stopar |  |
| **Področje vaših ključnih kompetenc:** | Razvoj spletnih storitev in rešitev | |
| **Vaša izobrazba (formalna in neformalna izobrazba, če jo imate):** | diplomirani inženirji informatike in tehnologij komuniciranja (UN) | |
| **Izkušnje predstavnikov skupine:**  (opišite svoje izobrazbene/delovne izkušnje, itd., predvsem tisto, kar se navezuje na razvoj mobilne aplikacije): | Primož Stopar: <https://play.google.com/store/apps/developer?id=Paxios>  David Žele in Luka Četina:  <https://github.com/CetinaLuka/Povej-Pojej>  <https://github.com/ZeleDavid/ParkAnywhere> | |
|  |  | |

**Predstavitev ideje**

|  |  |
| --- | --- |
| Na kratko predstavite **bistvo vaše ideje** za mobilno rešitev in povzemite **glavne sestavine**, in sicer:  - Jasna vrednost za uporabnike  - Dovolj veliko potencialno tržišče  - Panoga/dejavnost kamor sodi aplikacija  - Inovativnost ideje  - Izvedljivost in donosnost ideje.  To je tisti del predstavitve, ki bo najbolj vplival na bralca! | Ključna ideja rešitve je, da lahko zaposleni v salonih vodijo naročanje s pomočjo IT rešitve. Rešitev bi bila zasnovana tako, da bi jo lahko uporabljalo veliko število storitev, pri kateri je potrebno naročanje npr. kozmetični salon, frizerski salon, avto serviserji, itd.  Uporabniki rešitev (zaposleni v storitvi), bi lahko pregledovali in vnašali rezervacije, ki bi jih pridobili s pomočjo telefonskega klica. Videli bi lahko kdaj so prosti termini, kdaj imajo zasedene termine, pregled dobička, itd.  Stranke (osebe, ki bi se rade naročile na storitvi), bi lahko vnaprej pregledale kdaj ima storitev proste termine, ceno in kontaktne informacije. S pomočjo podatka geo-lokacije bi lahko prikazali tudi najbližje salone oz. ponudnike storitev.  Glede na to da rešitev ni omejena na določeno panogo obrtništva, temveč je celovito uporabna za vse, ki delujejo po konceptu strankinega naročanja na neko storitev, je potencialno tržišče definitivno dovolj veliko.  Rešitev bi ponudili v testno uporabo nekaterim izbranim salonom oz. podjetjem, katerim bi naša aplikacija pokrivala opravila. S tem bi preverili izvedljivost ideje. Donosnost bi se pokazala šele ko bi potencialne stranke povprašali koliko so pripravljeni odšteti za tovrstno rešitev, a ima rešitev tudi potencial zastonjske rešitve s služenjem z oglasi v aplikaciji. |

|  |  |
| --- | --- |
| Razložite, zakaj menite, da boste z vašo aplikacijo uspeli na trgu in podprite svoje trditve z argumenti.  **V čem je inovativnost vaše ideje?** | **INOVATIVNOST VAŠE IDEJE.**  V svojih izkušnjah, še nismo naleteli na frizersko storitev, katera bi uporabljala IT podporo za naročanje strank. Vse storitve so uporabljale dnevnik.  S pomočjo rešitve bi strankam in naročnikom omogočili hitrejši, lažji, boljši in čistejši pregled nad naročanjem strank in prostih terminov. |

|  |  |
| --- | --- |
| Opišite svoj izdelek ali storitev v luči **zadovoljevanja potreb končnih uporabnikov**; za kaj gre, za kaj se uporablja, kako deluje, v čem se razlikuje od konkurenčnih izdelkov, v čem je aplikacija edinstvena itd. | **UPORABNA VREDNOST ZA UPORABNIKE.**  Z rešitvijo bi zaposlenim v salonih v ogromni meri olajšalo delo organizacije njihovega posla, ter jim dali možnost večji del svojega časa posvetiti se njihovem poklicu.  Tudi potencialnim strankam v teh salonih bi z rešitvijo zelo pomagali, saj bi lahko nekatere informacija, kot so na primer lokacija, odpiralni časi bližnjih salonov ter prosti termini ogledali kar prek aplikacije, namesto da bi za to morali brskati po spletu oz. kontaktirati zaposlene v salonih prek telefona ali e-pošte.  Edinstvenost aplikacije je v enostavnosti uporabe ter preglednosti uporabnih informacij. |

|  |  |
| --- | --- |
| Kdo so oziroma bodo glavni kupci/uporabniki mobilne aplikacije?  **Ali je ciljno tržišče dovolj veliko?**  S čim lahko svoje trditve podprete? | **OPREDELITEV CILJNEGA TRŽIŠČA iN njeGOVE ZADOSTNE VELIKOSTI.**  Glavni kupci bi bili frizerski in kozmetični saloni, kot tudi avtomobilske servisne delavnice. Število kozmetičnih in frizerskih salonov, ki ne uporabljajo IT podpore pri naročanju je veliko v Sloveniji. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Opredelite vaše glavne konkurente** in razložite, zakaj bodo uporabniki raje uporabljali vašo aplikacij! S čim lahko svoje trditve podprete?  Poiščite konkurenčne rešitve in jih opišite (s slikami zaslonov aplikacije) | **OBSEG NEPOSREDNE IN POSREDNE KonkurencE.**   * Ring my stylist * Salon centric * Charge stripe * Booksy * Timely * Fresha * Acuity scheduling * StarOfService   Na slovenskem trgu je razširjenost informacijskih rešitev za podporo storitvenih dejavnosti precej majhna, zato bi lahko z dobrim pristopom lahko prevzeli velik del trga. Stranko zanima le katera rešitev je dostopna in najbolj uporabna, zato bomo poskrbeli da bo integracija naše storitve v obstoječi sistem stranke čim lažja. Strankam bomo nudili celovit sistem za upravljanje naročil in vodenje evidence strank. Namen imamo tudi, da (kasneje) omogočimo več nivojev informatizacije sistema za naročanje. Podjetja bodo sprva za komunikacijo s strankami skrbela sama (preko telefonskih klicev), kasneje pa se lahko odločijo da informatizirajo tudi ta del procesa in omogočijo naročanje strank preko spleta (našega sistema). Ko bo naš sistem uporabljalo več podjetij, lahko njihove stroške zmanjšamo tako, da naš sistem deluje kot enotna točka za komunikacijo z več podjetji. Tako posamezna podjetja ne bodo potrebovala te infrastrukture, naš sistem pa strankam pomaga najti pravo podjetje za njihove potrebe in zahtevano časovno okno. |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Kako vidite razvoj vaše ideje v naslednjih nekaj letih?** | Ob dovoljšnem zanimanju za rešitev bi lahko vključili dodatne funkcionalnosti, kot je na primer komunikacija strank s saloni kar prek aplikacije, ter kakšne promocije za stranke, ki bi na primer rezervirale termine v salonih prek naše aplikacije. Morda bi v poštev prišlo tudi vnaprejšnje plačilo storitve ob rezervacije, za manjšo potrebo po poslovanju z fizičnim denarjem. |