|  |
| --- |
|  |
| Business case |
| *Draadloos Vliegen* |
|  |



*[5-9-2014]*

*[IN101] [1]*

*[500660809] [Jasper Zuidam]*

*[500688502] [Lorenzo Rozenblad]*

*[500709186] [Akram Millhim]*

*[500708173] [Quincy Soudain]*

**Voorwoord**

*[Dit is een wat persoonlijk getint optioneel rapport onderdeel. In het voorwoord worden zaken aan de orde gesteld die eigenlijk niet echt met de inhoud van het rapport te maken hebben maar meer met de totstandkoming ervan. Bijvoorbeeld:*

* *Bedankjes aan personen die hun medewerking hebben verleend*
* *Problemen bij de totstandkoming*
* *De taakverdeling binnen de projectgroep*
* *Het externe kader (bijvoorbeeld het meer omvattende project of het studieonderdeel waarvan het rapport een onderdeel is)*

*]*

**Inhoudsopgave**

[Samenvatting](#h.30j0zll)

[Inleiding](#h.1fob9te)

[1 Aanleiding](#h.3znysh7)

[1.1 Achtergrond opdrachtgever](#h.2et92p0)

[1.2 Projectmandaat](#h.tyjcwt)

[2 Alternatieven](#h.3dy6vkm)

[2.1 Alternatief 1](#h.1t3h5sf)

[2.2 Alternatief 2](#h.4d34og8)

[2.3 Alternatief ..](#h.2s8eyo1)

[2.4 Conclusie](#h.17dp8vu)

[3 Investeringsbegroting](#h.3rdcrjn)

[3.1 Initiële kosten](#h.26in1rg)

[3.2 Operationele kosten](#h.lnxbz9)

[3.3 Exploitatiekosten](#h.35nkun2)

[3.4 Conclusie](#h.1ksv4uv)

[4 Risico’s](#h.44sinio)

[4.1 Risico’s](#h.2jxsxqh)

[4.2 Tegenmaatregelen](#h.z337ya)

[4.3 Conclusie](#h.3j2qqm3)

[5 Opbrengsten](#h.1y810tw)

[5.1 Financieel](#h.4i7ojhp)

[5.2 Niet financieel](#h.2xcytpi)

[5.3 Conclusie](#h.1ci93xb)

[6 Planning](#h.3whwml4)

[6.1 Op te leveren producten](#h.2bn6wsx)

[6.2 Planning](#h.qsh70q)

[6.3 Conclusie](#h.3as4poj)

[7 Conclusies en aanbevelingen](#h.1pxezwc)

[Geraadpleegde literatuur](#h.49x2ik5)

[A. Bijlage *[nr]*](#h.2p2csry)

**Samenvatting**

*[De samenvatting is niet langer dan één, hooguit anderhalve pagina. Het gaat in de samenvatting om de hoofdlijnen van het rapport. De samenvatting is een op zichzelf staande tekst, die los van het eigenlijke rapport gelezen moet kunnen worden. In de samenvatting staan in ieder geval:*

* *Het onderwerp*
* *De hoofdvraag*
* *Het doel van het rapport*
* *De kern van de inhoud*
* *De voornaamste conclusies*

*]*

**Inleiding**

*[De inleiding is een soort gebruiksaanwijzing van het rapport. Je schrijft hier duidelijk wat een lezer wel en niet kan verwachten in het rapport. Denk hierbij aan:*

* *Achtergrond*
* *Hoofdvraag*
* *Doel*
* *Wijze van onderzoek*
* *Beperkingen*
* *Beoogd publiek*
* *Hoe het rapport te lezen*
* *Globale opbouw*

*]*

# Aanleiding

## 1.1 Achtergrond opdrachtgever

Corendon is in 2000 opgericht als reisorganisatie en is inmiddels uitgegroeid tot een holding.

Onder de Corendon Holding vallen GoMundo, Corendon International (Corendon Vliegvakanties, Corendon Golf, Corendon Unique, Corendon Groups & Incentives, Kids & Co, Karin’s choice en GoFun jongeren-reizen).

Corendon is gespecialiseerd in vliegvakanties. Sinds 2005 bestaat Corendon Airlines waarmee het mogelijk is om te vliegen via Corendon.

Het bedrijf Corendon heeft hoofdkantoren in verschillende landen waaronder: Nederland, Duitsland en Turkije. Momenteel beschikt Corendon over 12 vliegtuigen.

## 1.2 Project mandaat

Dit hoofdstuk beschrijft het projectmandaat van het project Fasten Your Seatbelt. Het project plan zal uiteindelijk goedgekeurd worden door de opdrachtgever. De project activiteiten zullen beginnen nadat de opdrachtgever het project plan geaccepteerd heeft. In het project plan wordt het volgende opgenomen:risico’s, planning, overzicht van de kosten, budget en benodigde middelen (resources).

Het idee van dit project is om een Wi-Fi verbinding aan te leggen in het vliegtuig zodat gasten van Corendon tijdens de vlucht online kunnen blijven. Ook kunnen personeelsleden gebruik maken van deze dienst om bijvoorbeeld real time voorraad gegevens bij te houden. Met deze techniek wilt Corendon een extra service aanbieden voor haar gasten en medewerkers.

# Alternatieven

## 2.1 Alternatief

In het vliegtuig kunnen er routers geplaatst worden van een ander merk en type. hiervoor zullen er andere experts aan de pas moeten komen om dit project te kunnen uitvoeren.

## 2.2 Conclusie

De reden dat wij de huidige oplossing hanteren is omdat wij gebruik maken van de linux distributie genaamd ubuntu. ubuntu is een gratis open source operating system dus het is goedkoper dan de alternatieve oplossing die aangeboden werd.

# 

# 

# Investerings Begroting

In dit hoofdstuk worden de kosten besproken. Er wordt geprobeerd om een correct mogelijke begroting te maken. Omdat het project nog niet gestart is kunnen wij niet alle kosten en baten menemen in dit overzicht.

## 3.1 Initiële kosten

Initiële kosten zijn kosten die nodig zijn om een start te maken met het project. Deze kosten worden weergegeven in het onderstaande kolom:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Omschrijving:** | **Prijs per stuk:** | **Totaalbedrag:** |
| Aanschaf Raspberry PI | 35,- | 140,- |
| Onderzoek Techniek (Captive portal e.d) |  |  |
| Man uren (ICTérs die de componenten configureren) | 0,- | 0,- |
| Testen van apparatuur |  |  |

## 

## 3.2 Operationele kosten

Operationele kosten zijn kosten die ontstaan zijn door het onderhoud van het netwerkapparatuur. Deze kosten worden weergegeven in het onderstaande kolom:

|  |  |
| --- | --- |
| **Omschrijving:** | **Totaalbedrag:** |
| Onderhoud RaspberryPI |  |
| ICT’ers bijscholen om het systeem up to date te houden | 4x 1925,- |

## 

## 3.3 Exploitatiekosten

Alternatieve kosten die ontstaan door het kiezen van alternatieve keuze:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Omschrijving:** | **Prijs per stuk:** | **Totaalbedrag:** |
| Aanschaf Linksys routers | 2 | **€ 89,00** |
| Onderzoek Techniek (Captive portal e.d) |  |  |
| Man uren (ICTérs die de componenten configureren) |  |  |
| Testen van apparatuur |  |  |

## 3.3 Conclusie

*Uit de financiele cijfers kan je concluderen dat de originele oplossing goedkoper is dan de alternatief. dit komt mede door dat wij een linux distribution gebruiken en dat de raspberry’s die functioneren als accesspoint goedkoper zijn dan de routers/access point van Linksys.*

# Risico’s

## 4.1 Risico’s

*In het onderstaande tabel worden de risico’s omschreven met het bij behoorde tegen maatregel.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Risico* | *Impact* | *Van toepassing op* | *Gevolg* | *Tegen maatregel* |
| *Onvoldoende kennis en bekwaamheid waardoor de kans aanwezig is dat de implementatie kan mislukken.* | *Groot* | *Beheerders* | *Geen Wi-Fi in vliegtuigen* | *Personeel cursussen laten volgen om kennis te vergaren.* |
| *Zowel Wi-Fi als de devices kunnen verstoringen veroorzaken met de communicatie systemen van het vliegtuig.* | *Groot* | *Vliegmaatschappij/vliegtuig* | *Vliegtuig kan niet meer communiceren met de verkeerstoren.* | *Het desbetreffende netwerk op bijvoorbeeld een andere frequentie laten werken.* |
| *Dat de klanten op niet propere websites gaat surfen.* | *Klein* | *klanten* | *Dat mensen afstoten de beelden te zien krijgen.* | *De niet propere websites blokkeren* |
| *Klanten kunnen de verbinding vol trekken door te gaan downloaden.* | *Groot* | *klanten* | *De verbinding wordt traag voor andere klanten of kunnen niet meer internetten* | *1. In de algemene voorwaarden een stuk plaatsen over downloaden.*  *2.Download en upload snelheid beperken per verbonden client.* |
| *Waardoor kan het meer gaan kosten?* |  |  |  |  |
| *Waardoor kan het langer gaan duren?* |  |  |  |  |
| *Waardoor wordt het systeem minder geaccepteerd?* |  |  |  |  |

# Opbrengsten

Beschrijving over de opbrengsten van ons product. In dit hoofdstuk beschrijven wij wat voor opbrengsten ons product kan opbrengen, voor de klanten en voor het vliegtuigmaatschappij zelf, tevens doen wij dat ook voor de niet financiële opbrengsten.

## 5.1 Financieel

Wij weten (nog) niet wat onze opdrachtgever exact wilt doen met ons product, dus kunnen wij geen indicatie geven van de opbrengsten. Wel kunnen wij mogelijkheden of kansen opschrijven waar Corendon gebruik van kan maken om omzet te genereren. Corendon kan bijvoorbeeld met het Wi-Fi netwerk publiceren wat zij op het vliegtuig verkopen zodat Wi-Fi gebruikers hier gebruik van kunnen maken. Ook kunnen ze reclame maken voor Corendon door advertenties e.d. bijvoorbeeld op de Wi-Fi pagina van hun te zetten. Ook kan Corendon geld vragen voor een bepaalde hoeveel tijd een klant op het internet wilt of hoeveel megabytes/gigabytes wilt downloaden.

## 5.2 Niet financieel

Corendon kan een betere service bieden aan hun klanten. Dit zijn niet financiële baten waar de klanten profijt bij hebben:

* *Klanten kunnen via het internet communiceren (bijvoorbeeld bericht sturen naar familie/vrienden)*
* *Entertainment tijdens de vlucht*
* *Vliegtuig kan beter de voorraad van etenswaren en merchandise bijhouden (i..v.m. klanten die via het internet bestellen in het vliegtuig)*
* *Klanten kunnen gegevens zien over hun vlucht, denk bijvoorbeeld aan locatie op de wereld (GPS), snelheid van het vliegtuig, hoogte in de lucht, luchtvochtigheid, weer, etc.*
* *Personeel hoeft misschien minder ingeschakeld te worden omdat klanten meer bezig zijn op het internet, (andersom kan ook, klanten kunnen vanwege internet problemen personeel erbij halen en er moet iemand zijn die weet hoe het probleem verholpen moet worden).*

## 5.3 Conclusie

We concluderen dat ons product vooral een betere service verleend aan de passagiers van Corendon en dat het meer omzet kan genereren voor het vliegtuigmaatschappij.

# Planning

*De planning van ons project bevat wat we de komende 8 weken gaan maken en inleveren.*

## 6.1 Op te leveren producten

* Business Case
* Raspberry PI
* Technisch Document
* Functioneel Document
* Planning

## 6.2 Planning

*Definitieve Business Case 8-1-15*

*Raspberry PI 8-1-15*

*Technisch Document 7-10-14*

*Functioneel Document 7-10-14*

*Planning 30-10-14*

## 6.3 Conclusie

*[Beschrijf de belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk.]*

# Conclusies en aanbevelingen

*[Beschrijf kort wat de lezer kan verwachten in dit hoofdstuk, waarom en hoe dat volgt uit het vorige hoofdstuk.*

* *Beschrijf welke conclusies je trekt uit de analyse in de vorige hoofdstukken.*
* *Beschrijf wat je de opdrachtgever aanbeveelt.*

*]*

**Geraadpleegde literatuur**

*DHCP linux:*

[*http://www.linuxhomenetworking.com/wiki/index.php/Quick\_HOWTO\_:\_Ch08\_:\_Configuring\_the\_DHCP\_Server#.VCGE8Pl\_vT8*](http://www.linuxhomenetworking.com/wiki/index.php/Quick_HOWTO_:_Ch08_:_Configuring_the_DHCP_Server#.VCGE8Pl_vT8)

1. **Bijlage *[nr]***

*[Zet hier de bijlagen die je gebruikt hebt om tot je rapport te komen. Verwijs er ook naar in de tekst van je rapport. Het is dus handig elke bijlage een apart nummer te geven.]*