**Vilka antaganden testade vi?**

1. Vi antog att företaget vi jobbar mot kan förvänta sig minimal support från oss eftersom detta är en kurs i skolan vilket innebär att vi inte har tid för vidare support och/eller arbete.
2. Vid eventuell marknadsföring antog vi att sociala medier samt tidningar riktade till egenföretagare är det mest optimala.
3. Vi antog att vi skulle få frågor som redan vara färdigformulerade.
4. Vi antog att de skulle hålla sig till produktbeskrivningen.

**Varför testade vi dessa antaganden?**

1. Vi testade detta antagande för att vi ville poängtera och förtydliga för företaget att det är en högskolekurs där vi har begränsad tid och resurser.
2. -
3. Vi ville säkerställa oss om att vi inte skulle behöva spendera tid på arbetsuppgifter som inte utnyttjar vår expertis och huvudsakliga arbetsområde vilket är att bygga ett system via programmering.
4. Vi ville undersöka om de hade några typer av förväntade eller sensationella krav. Dvs. önskemål och krav som ej står med i produktbeskrivningen.

**Hur testade vi antagandena?**

1. Vi frågade dem under ett digitalt möte vad de förväntar sig för typ av support från oss.
2. **-**
3. Under ett digitalt möte berättade vi att vi behöver frågorna och tydliggjorde att vi inte kan formulera frågorna.
4. Vi har via mejl och ett flertal möte kunnat få en klar bild över vad företaget förväntar sig av oss, företaget har explicit berättat för oss vilka typer av funktioner de vill ha.

**Resultatet av testerna**

1. Genom att testa detta antagande kunde vi säkerställa att företaget förväntar sig minimal support från oss. Vår handledare/kontaktperson på företaget förstår att det här är en högskolekurs och att de därför inte kan förvänta sig någon support från oss efter kursens slut.
2. Det här antagandet testade vi inte eftersom det inte är relevant för vårt projekt.
3. Det här antagandet stämde inte. Frågorna vi fick var inte tillämpade för att ställas i formulärform och företaget förväntade sig att vi skulle genomföra denna anpassning.

Efter testningen av detta antagande gjorde vi det klart att vi förväntar oss färdigformulerade frågor. Det finns fortfarande en del oklarheter kring frågorna.

1. Företaget förväntade sig mer än vad som stod i produktbeskrivningen. Vi har även förstått att företaget är impulsivt och kan lägga till krav i efterhand som kan vara svåra att implementera.