Emil: röd/kommentarfärgat

André: grön

Fanny: rosaaaaaaaaaAAAAAAAAAAAAAAA

Lawand : Lilla?

Amjad: : turkos

Sabah: orange

* Grön: klar

SAMMANFATTNING

I övrigt en bra öppning o sammanfattning. Dock är det difust vad eran lösning/värdeerbjudande faktiskt är för nåt och vilka administrativa uppgifter eran lösning stödjer. Gör detta tydligare! Lägg gärna oxå in en beskrivning av era Early adopters här och andra huvuddrag i eran affärsplan.

Bra beskrivning av teamet som kan göras ännu tydligare genom att först beskriva "de olika positionerna", dels i öppningsstycket o dels för varje personpresentation, t ex som det är skrivet för Fanny.

AFFÄRSMODELLEN

- Prototyping är inte en del av eran affärsmodell, utan en metod för att validera eran produkt-marknads fit, dvs validering av eran lösning. Förslagsvis flyttar ni relevanta delar av den texten till avsnittet om Lösning o använder lärdomarna för att motivera lösningen. Strukturera då det avsnittet utifrån de olika delarna som ingår i eran föreslagna lösning, istället för vad varje klubb gav för feedback. (Enklare för läsaren att då greppa tänkt lösning.)

- Avsnittet om key metrics beskriver inga metrics (vad jag kan se).

- Ni har lite om konstader avsnitt III. G i revenue streams - flytta gärna detta till ett eget avsnitt - en del av Lean Canvas.

- beskrivningen av erat värdeerbjudandet kan bli mer samlad, tydligare och mer detaljerad. Just nu står det om olika features som ingår på olika ställen I rapporten, t ex marknads analys, impl plan etc. Avsnittet om Business model ska ge en samlad beskrivning av unique value proposition. - Undrar oxå om ni har tänkt erbjuda tjänster som installation av eran tjänst I idrottsklubbars IT miljö? Det skulle kunna vara en del av erat värdeerbjudande

- Ni har ett väl underbyggt problem. Nuvarande text behöver dock mognas lite. Föreslår att ni strukturerar om den till att utgå från att beskriva de olika aspekterna av problemet som ni hittat. Det är Problemet som läsaren primärt vill få insikt I, inte detaljerna i vad varje MOM-test gav (beskriv kort i början eller slutat att problemet är undersökt o validerat mha MOM test på de intervjuade klubbarna.)

-Inkludera frågorna från eran MOM test som appendix i rapporten, så att det framgår vad ni har frågat om.

- Beskriv, uppskatta o motivera kostnaderna så långt det går på en hög nivå och baserat på eran projektplan. (Krävs för betyg 4)

- Hur planerar ni att finansiera er själva i början? Varifrån kommer ev. riskkapital ifrån? Hur mycket behöver ni? Hur länge kan ni köra på utan intäkter?

- Ni skulle kunna försöka uppskatta när ni går med vinst (break-even mha siffror för intäkter o kostnader. (Krävs för betyg 5. Del av produkt-market fit.)

- Kanalerna behöver beskrivas lite tydligare. T ex för "before" är det via postuskick eller?. För "during" o "after", tänker ni er någon sorts personlig kontakt för kunderna, t ex telefonsupport eller chat.

OSS & SECO

- Eran ekosystemskoppling utgår enbart ifrån öppenkällkod trots att ni har klockrena affärskopplingar till idrottklubbar, ev företag som säljer faktureringslösningar etc, o därmed till ett affärsekosystem även i de sfärerna <- RÖD .

MARKNADSANALYS

- Ni har en bra o utvecklad prismodel med konkreta priser. Bra om ni även kan uppskatta antalet kunder o därmed totala inkomsten.

- Jättebra SWOT! Förbättra genom att ännu tydligare motivera de olika punkter med jämförelser med era konkurenters affärsmodeller o lösningar.

- Beskrivningen av konkurrenternas nuvarande lösningar behöver bli tydligare, bortom "erbjuder en dålig användarupplevelse och dålig integration". Vad erbjuder dessa för tjänster o möjligheter? Nuvarande text i avsnitt IV pratar mer om eran lösning (upprepning från avsnitt III) än om konkurrenternas.

IMPL PLAN - Sabah Funny Amjad

- Texten i figurerna (t ex, prototypen och Gantt scheman) är alldeles för liten för att var läsbar vid utskrift. Öka fontstorleken o vid behov lägg bild över två kolumner och/eller rotera bild.

- Planen innehåller aktiviteter på en bra abstraktionsnivå men saknar visualiering av beroenden.

- När jag tittar på namnen på aktiviteterna så verkar de mer vara klustrade utefter när I tiden de ska utföras än de faktiska beroendena mellan aktiviteter för att impl en viss funktionalitet, som t ex Fakturahantering, Schemaläggning.

- milstenarna syns inte i planen (eller?) De brukar visualiseras med "diamanter" ◊

- Ni beskriver resursbehov (typ o mängd) per fas, men det är difust vad ni behöver för hela projektet. Förslagsvis beskriver ni helheten av planen i nåt av styckena I början på avsnitt V, dvs totalt tidsåtgång (projektet ledtid) o resursbehov. Föreslår att ni flyttar innehållet i avsnitt H o I högre upp i avsnittet så att läsaren först får se helheten (TOP) och därefter kan läsa om detaljerna (DOWN) för varje fas.

- Beskrivningen av hur ni gått tillväga inklusive system anatomin behöver inte vara i fokus utan kan avhandlas i ett stycke i början på avsnittet.

Flytta gärna, t ex system anatomin till appendix.

Fokus i avsnitt V ska vara den slutgiltiga projektplanen, dvs tidsplanen i fig 5 o 6. Anatomin etc är arbetsdokument som ni använt för att få fram tidsplanen.

- Avsnitt G verkar prata o ledtiderna för de olika faserna snarare än uppskattning av arbetsinsats för varje aktivitet.

RISKANALYS

- Matrisen med risk exposure saknar fig nr o beskrivning (vad visas på vilken axel etc)

- Ni beskriver ett antal risker. En förbättring är att tydligare beskriva varje risk i specifika termer av eran affärsplan (inte bara kommunikationsproblem, inte uppfyller kraven etc), och motivera/beskriv vad risker består i.

- Använd beteckningarna R1, R2 etc I texten o skriv ut kortnamn på riskerna I matrisen för att förenkla för läsaren.

- Säkerställ att åtgärderna reflekteras i projektplanen där relevant.

- Kolla överensstämmelse mellan riskanalys och SWOT analys: samstämmiga, täckande?

Inkludera era OSS o ekosystemskopplingar i eran risk analys. (Krävs för betyg 5 av OSS & SECO.)