**Visionsdokument**

Vi forestiller os en pålidelig software-løsning der kan fungere som rygraden i Ferraris finansierings-afdeling.

Dette system skal være med til at strømline finansieringsprocessen, og dermed gøre det mere attraktivt for kunder at vælge en finansieringsløsning.

Systemet skal være intuitivt og skal kunne håndtere størstedelen af finansieringsprocessen uden indblanding.

Sælgeren skal kunne stole på systemets informationer, og kunden skal kunne stole på at hans oplysninger behandles korrekt, og sikkert.

Derfor skal det færdige system give både sælgeren og kunden en følelse af kvalitet og pålidelighed.

**Interessentanalyse**

Kunder - Har interesse i at låneanmodningen behandles hurtigt.

Har interesse i at deres oplysninger behandles fortroligt og sikkert.

Sælgere - Har interesse i, at lånetilbud behandles hurtigt.

Har interesse i at det færdige system fungerer hurtigt og intuitivt.

Salgschefen – Har interesse i, at kunne gennemføre så mange salg som muligt.

Har interesse i at systemet fungerer korrekt og pålideligt.

Direktøren for Ferrari – Har interesse i en strømlinet og effektiv salgsproces.

**Featureliste**

• Systemet kan opbevare oplysninger om kunder, biler, og finansieringsaftaler.

• Systemet skal kunne foretage beregning af lånetilbud, baseret på dagsrente, kreditværdighed og

udbetalingsbeløb.

* Funktionen til fastsættelse af rentesats skal være af særlig høj kvalitet fordi fejl i denne funktion kan medføre væsentlige omkostninger enten i form af tabt forretning (hvis renten er for høj) eller øget risiko (hvis renten er for lav).

• Systemet skal kunne afvise tidligere problematiske kunder.

• Systemet skal kunne vurdere om lånetilbud kræver godkendelse fra salgschefen.

• Systemet skal kunne eksportere en CSV-fil med en oversigt over et lånetilbud, herunder

tilbagebetalingsplan.