

RFP

The Coffee
Company
Stock Management

Table of Contents

1	<i>Context</i>	3
2	<i>Procedure</i>	3
2.1	Contact	3
2.2	Timing.....	3
2.3	Bijkomende informatie	4
3	<i>Scope en context</i>	5
3.1	Inleiding.....	5
3.2	Context	5
3.3	Scope	5

1 Context

Dit document bevat de formele Request for Proposal met als doel een leverancier te selecteren die een applicatie kan bouwen in Odoo voor het stockbeheer in de winkels en magazijnen van The Coffee Company. Het doel van de RFP is de verschillende leveranciers te kunnen beoordelen op competenties, ervaring en de haalbaarheid van de aangeboden oplossing. De RFP en het bijbehorende proces zal The Coffee Company de input geven die nodig is om een beslissing te nemen omtrent de partner waarmee het bedrijf de gekozen oplossing zal implementeren. De aanbieders zullen op basis van verschillende interviews en workshops met gebruikers van The Coffee Company inzicht krijgen in het proces van stockbeheer en worden gevraagd om een prototype te bouwen in Odoo.

2 Procedure

2.1 Contact

Gedurende de ganse procedure, kunnen de volgende mensen gecontacteerd worden voor vragen:

karolien.vanriel@ap.be en dries.vanhanswijck@ap.be

2.2 Timing

Voor deze procedure houden we volgende deadlines/planning aan:

- Requirements analyse: 15/5
- Prototype: 31/5
- Pitch: 2/6 en 4/6

Requirements analyse

Alle kandidaten stellen een requirements analyse op en dienen deze in pdf-formaat in via Digitap ten laatste op 15/5/21. Dit document bevat minstens volgende onderdelen:

- Scope statement (inclusief context)
- Persona
- Korte omschrijving van de oplossing
- Requirements (uitgeschreven en in modellen)
- AS-IS en TO-BE proces
- User stories voor de verschillende requirements

Alle onderdelen van de RA kunnen tussentijds besproken worden op de labomomenten on campus. Vragen mogen steeds gesteld worden in het excel document op teams. Alle antwoorden zijn beschikbaar voor alle kandidaten zodat iedereen dezelfde informatie krijgt. Extra informatie kan ten allen tijde beschikbaar worden gesteld door The Coffee Company. Dit zal via teams gebeuren.

Prototype

De kandidaten maken een werkend prototype aan. Hiervoor maak je gebruik van volgende webserver.

Gegevens:

Ip adres: 172-26-10-253

Toegang via SSH

Thuisdirectory: /home/groep<groepsnummer>/

Poorten: 806<groepsnummer (1 tem 9)>, dus bv 8062

Pitch

Elke groep zal hun oplossing komen voorstellen inclusief een kleine demo van het prototype. Elke groep krijgt hiervoor een tijdslot van 20 minuten toegewezen op 2 of 4 Juni.

Wanneer deadlines niet gehaald worden, volgen we de volgende regels:

- Ingediend binnen de 48h: -2 op het document
- Ingediende na 48h: niet verbeterd

2.3 Bijkomende informatie

- De kandidaten mogen alternatieve/extra oplossingen suggereren als deze toegevoegde waarde opleveren voor The Coffee Company.
- De documenten bevatten de namen van alle deelnemers en worden op de AP-template opgeleverd.
- De documenten/presentatie mogen in het Nederlands of in het Engels opgesteld worden.

3 Scope en context

3.1 Inleiding

The Coffee Company is het geesteskind van Mathias en Staf. Beide broers zijn grote koffie liefhebbers. Na een reis in Oost-Afrika besloten ze zelf een koffiebar te openen in hun thuisland. Die was al snel succesvol, en sinds de start hebben ze een aantal extra locaties opgezet in verschillende steden in België en Nederland. Hun geheim is simpel: focus op liefhebbers die bereid zijn om een premium te betalen voor kwaliteitsproducten.

Maar, bij elke nieuwe locatie merkten ze dat de logistieke processen complexer werden, er meer en meer fouten opduikten en meer tijd nodig was bij het beheer ervan. Zo ontstonden er situaties waarbij ze niet genoeg koffiebonen meer hadden om hun koffies te brouwen, waardoor ze die dag honderden klanten verloren en duizenden euro's verlies draaiden. Ook blijkt de voorraad die in theorie aanwezig zou moeten zijn in het warenhuis, nooit exact te kloppen.. Dit maakt het heel moeilijk om accuraat in te schatten wanneer zij hun voorraden in de winkel moeten aanvullen, maar ook wanneer inkooporders moeten geplaatst worden bij leveranciers.

Aangezien er plannen zijn om verder internationaal uit te breiden, achten we het de moment om eerst de logistieke processen te optimaliseren en automatiseren.

3.2 Context

The Coffee Company heeft 5 fysieke verkooppunten in de Benelux. In deze verkooppunten worden warme en koude dranken verkocht, alsook snacks en gebak. Elk verkooppunt heeft slechts een beperkte stockageruimte waardoor het belangrijk is om de voorraad nauwkeurig en real time te kunnen beheren. Momenteel komt het regelmatig voor dat een filiaal zonder een bepaald product valt, waardoor klanten worden teleurgesteld. Het centrale magazijn wordt momenteel beheerd via het FIFO principe omdat het over bederfbare producten gaat. Bestellingen naar de leveranciers worden op het einde van elke week doorgegeven op basis van een gemeenschappelijk excel-bestand waarin de verantwoordelijken bijhouden welke producten uit voorraad dreigen te geraken. Om het voorraadbeheer efficiënter te kunnen aanpakken wenst The Coffee Company een overzichtelijke en gebruiksvriendelijke applicatie te implementeren.

3.3 Scope

Hieronder worden de verschillende gevraagde features kort toegelicht:

Must-haves:

- Productcatalogus met alle beschikbare producten
 - Aan het product moeten extra eigenschappen kunnen toegekend worden zoals: origine, sterkte, herkomst, past bij, intensiteit, EAN nummer, ...
 - Nieuwe producten kunnen gemaakt worden: bv twee soorten koffiebonen worden gemixt tot een nieuw product.
- Voorraadbeheer met rapporten rond beschikbaarheid, doorstroom, verval,...
 - We moeten altijd een accuraat beeld hebben van de voorraad op de verschillende locaties.
- Planning van leveringen aan de winkels
- Overzicht van de voorraden in de verschillende winkels

- Automatische bestellingen bij de leveranciers wanneer de voorraad te laag wordt

Nice-to-haves:

- Verkoop B2B: offertes digitaal doorsturen en de klant digitaal laten akkoord gaan
- Dropshipping via website: We willen dat onze klanten zowel op onze webshop als in de winkel een bestelling kunnen maken die dan bij hen thuis wordt geleverd
 - Pakjes koffie worden vanuit het centrale warehouse geleverd
 - De refillable coffee cups kan onze leverancier meteen opsturen naar de klant, zo moeten we deze niet opslaan in ons centraal warehouse.
 - Op de webshop verkopen we enkel onze pakjes koffie en refillable coffee cups

De verschillende user stories dienen nog verder uitgewerkt te worden.

Non-functional requirements

- De applicatie wordt gebouwd met behulp van Odoo
- De applicatie kan zowel op PC als mobile device gebruikt worden