



Groep 9 Basker  
BeerGame simulatie

## Product Visie template

Werk je niet aan een concreet product?  
Vervang dan "product" voor "project" in dit template

**Agile  
Scrum  
Group**

Meer informatie  
over Scrum trainingen  
& Scrum coaching op  
[www.agilescrumgroup.nl](http://www.agilescrumgroup.nl)

<b>VISIE</b> Met welk doel creëer je het product? Het doel van het creëren van de BeerGame is om een interactieve en realistische simulatie te bieden van supply chain management.	Welke positieve verandering zou het moeten brengen? Het product is ontworpen om een effectief leermiddel te zijn voor het onderwijzen en trainen van studenten en professionals in supply chain management.		
<b>DOELGROEP</b> Voor welke markt is het product bedoeld? De BeerGame is bedoeld voor educatieve doeleinden, met name voor training en simulatie van supply chain management.  Wie zijn de beoogde klanten en gebruikers?  Beoogde klanten zijn onderwijsinstellingen zoals universiteiten, hogescholen en zakelijke trainingsinstituten.  Gebruikers zijn studenten, professionals en bedrijfsleiders die geïnteresseerd zijn in het begrijpen en verbeteren van supply chain processen.	<b>BEHOEFTE VAN DE DOELGROEP</b> Welk probleem verhelpt het product? Door simulatie en training helpt het product om de efficiëntie en effectiviteit van supply chain besluitvorming te verbeteren.  Welk voordeel levert het product?  Het verhoogt de efficiëntie en effectiviteit van de supply chain beslutsvorming door middel van beter opgeleide en voorbereide professionals.	<b>PRODUCT</b> Uit welke onderdelen bestaat het product? - Spelomgeving - Rollen - Bestellingen - Voorraadbeheer - Communicatie - Prestatie-indicatoren - Feedback  Wat maakt het uniek?  - Realistische simulatie - Interactieve ervaring - Educatieve waarde - Schaalbaarheid - Gebruiksgemak - Analytische mogelijkheden	<b>DOELEN</b> Hoe gaat het product van waarde zijn voor het bedrijf? Wat zijn de zakelijke doelen?  Door het verminderen van fouten en optimaliseren van voorraadbeheer kan het product helpen om kosten te verlagen.

1 / 1 28% Fit

<b>CONCURRENTIE</b> Wie zijn je grootste concurrenten? Wat zijn hun sterke en zwakke punten?  Onze grootste concurrent is AnyLogic.  Hoeveel dit bedrijf vergelijkbare producten aanbieden kunnen wij ons onderscheiden door de specifieke focus op educatie en training in supply chain management, en ook door ons gebruiksvriendelijkheid en mogelijkheden voor interactie.	<b>INKOMSTEN</b> Hoe kun je het product in de markt zetten en inkomsten genereren?  Door bedrijfsprofielen op platforms zoals LinkedIn, Twitter en Facebook. Die je regelmatig update, relevante inhoud en demo's plaats als content.	<b>KOSTEN</b> Welke kosten worden er gemaakt om: 1. Het product te ontwikkelen 2. Het product te verkopen 3. Het product te onderhouden  Ontwikkeling: Kosten voor het inhuren van ontwikkelaars en mogelijke kosten voor het testen.  Verkoop: Kosten voor het opzetten van een online aanwezigheid (website, sociale media), advertenties op platforms zoals Google of social media.  Onderhoud: Doorlopende kosten voor het updaten en verbeteren van de software, klantenondersteuning en hosting van de applicatie	<b>VERKOOPKANALEN</b> Hoe ga je het product aanpakken en verkopen?  Gebruik sociale media, (SEO) en online advertenties om het product onder de aandacht te brengen van onderwijsinstellingen, bedrijven en professionals die geïnteresseerd zijn in supply chain management. Zijn dit bestaande kanalen?  Ja, dit zijn gebruikelijke manieren om een product te promoten en verkopen
--	--	---	--