

Faza wprowadzenia na rynek

System TrashOut

Michał Mikołajczyk, Wojciech Adamiec

26 stycznia 2021

1. Pojemność bazy danych

1.1. Szacowanie pojemności bazy danych

Ze względu na charakter aplikacji jesteśmy w stanie z góry oszacować zapotrzebowania na pojemność bazy danych danego klienta. Bierzymy pod uwagę rozmiar miasta (lub zestawu miast), na terenie którego będzie działać nasza aplikacja, a co za tym idzie - ilość pojemników, śmieciarek i kierowców.

1.2. Zawartość początkowa bazy danych

Baza danych w momencie rozpoczęcia działania aplikacji jest pusta. Moderatorzy (po stronie klienta) po uprzednim przejściu szkolenia samodzielnie dodają do bazy danych informacje o pojemnikach, śmieciarkach i kierowcach.

1.3. Zmiana pojemności bazy danych

Ze względu na charakter aplikacji po dodaniu do bazy danych wszystkich informacji początkowych (wszystkie pojemniki, śmieciarki i kierowcy jakimi dysponuje klient) rozmiar bazy danych nie powinien znacząco ulegać zmianie w czasie pracy aplikacji. Jedyne *narastające* dane będą dotyczyły komentarzy do przebytych tras oraz aktualizującej się historii. Szacowanie miesięcznego przyrostu rozmiarów danych powinno zatem dotyczyć właśnie tych konkretnych danych - zamierzamy kontrolować przyrost rekordów w odpowiednich tabelach.

2. Plan wdrożenia

2.1. Przygotowanie dokumentacji

Sporządzenie dokumentów opisanych w sekcji 3.1.

2.2. Konfiguracja infrastruktury technicznej

Konfiguracja serwerów, instalacja narzędzi do obsługi technicznej.

2.3. Instalacja, testy systemu

Instalacja zależności, systemu TrashOut na przygotowanych serwerach. Konfiguracja kont administracyjnych. Ostatnie testy w środowisku produkcyjnym.

2.4. Uruchomienie produkcyjne systemu

2.5. Przeprowadzenie szkoleń

Prezentacja i pomoc w prowadzeniu szkoleń opisanych w sekcji 3.2.

3. Koncepcja organizacji szkoleń użytkowników

3.1. Poradnik

Stworzenie dokumentu w formie PDF opisującego główne funkcjonalności aplikacji. Będzie on zawierał szczegółową dokumentację procesu wprowadzania danych, wraz ze zrzutami ekranu. Dokument zostanie podzielony na rozdziały pozwalające na szybkie odnalezienie danej funkcjonalności.

3.2. Prezentacje

W celu szybkiego przyswojenia aplikacji stworzymy prezentacje, w których omówimy sposób korzystania z naszego systemu. Prezentacje przedstawimy na kilku spotkaniach dla klientów. Klienci otrzymają kopie tych prezentacji aby mogli, przy ich użyciu, szybko przeszkolić swoich podwykonawców.

4. Koncepcja wsparcia technicznego

4.1. Sekcja *FAQ*

Sekcja powinna rozwiązać większość problemów z jakimi przyjdzie się mierzyć użytkownikom naszej aplikacji.

4.2. Sekcja *Troubleshooting*

Sekcja powinna dostarczyć nam jak najwięcej, jak najdokładniejszych informacji o wystąpieniu potencjalnych błędów.

4.3. Pomoc bezpośrednia

Dopuszczamy możliwość bezpośredniego kontaktu drogą mailową w celu przedstawienia dokładnego opisu danego problemu. W razie konieczności przedstawiciel pomocy technicznej skontaktuje się z podmiotem potrzebującym pomocy.

4.4. Naprawa błędów

Pomimo licznych testów jesteśmy świadomi, że ciężko jest przewidzieć wszystkie możliwości – dlatego w razie wykrycia błędów w aplikacji jesteśmy zobowiązani do jak najszybszej ich naprawy.

5. Główne punkty umów

5.1. Zakres naszego produktu

Chcemy tak ściśle jak to tylko możliwe określić zakres naszego produktu - aplikację, usługi serwisowania, przeprowadzenie szkolenia. W umowie powinien się znaleźć szczegółowy opis współpracy między nami a klientem, w tym potencjalne sankcję za niestosowanie się do umowy.

5.2. Gwarancja finansowa

Aby zapewnić sobie płynność finansową będziemy chcieli zabezpieczyć transakcję za pomocą odpowiedniej gwarancji bankowej, w sprawie której skonsultujemy się z odpowiednią kancelarią prawną.

5.3. Zasady serwisowania

Szczególną uwagę chcemy poświęcić na spisanie umowy dotyczącej samego serwisowania. Powinna zawierać dokładny opis wszystkich czynności, które będą się składać na usługi serwisowe, w tym: usuwanie błędów, wsparcie techniczne, dostosowywanie się do zmieniających się norm prawnych.

6. Pomiar satysfakcji klienta

Satysfakcję naszych klientów będziemy mierzyć na bieżąco przy pomocy ankiet wyświetlanych w aplikacji. Co kilka tygodni wylosujemy grupę użytkowników korzystających z różnych elementów naszego systemu. Wybrani użytkownicy zostaną poinformowani o możliwości wzięcia udziału w naszych ankietach, gdzie będą mogli odpowiedzieć na pytania dotyczące ich satysfakcji. Na końcu każdej z ankiet użytkownicy mogą zapisać kilka sugestii dla usprawnienia aplikacji.