Product Requirements Document

Product Requirements Document

[1. Objective](#_Toc114464477)

[2. Release](#_Toc114464478)

[3. Features](#_Toc114464479)

[4. User flow and design](#_Toc114464480)

# Objective

|  |  |
| --- | --- |
| Vision | Mengoptimalkan keputusan bisnis berdasarkan data untuk setiap stakeholders |
| Goals | Sales: Memberikan informasi mengenai matriks penjualan dan operasi untuk meningkatkan revenue  Marketing: Melakukan segmentasi pelanggan dan membantu evaluasi campaign-campaign  Business Development: Mengukur efektifitas eksperimen produk |
| Initiatives | Membuat dashboard untuk memonitor matriks bisnis yang dapat digunakan oleh C-Level, sales team, marketing team, dan business development team |
| Persona(s) | *C-Level:*  Memberikan informasi mengenai performa perusahaan berdasarkan revenue perusahaan dan analisis trend untuk membantu mengambil keputusan strategis.  *Sales team:*  Memonitor performa penjualan, sales growth dan proporsi penjualan untuk membantu sales team meningkatkan revenue perusahaan  *Marketing team:*  Memahami segmentasi market dan mengevaluasi campaign  *Business development team:*  *Mengetahui efektifitas eksperimen landing page baru* |

# Release

|  |  |
| --- | --- |
| Release | Brazil E-Commerce Ver.1 |
| Date | 30 September 2022 |
| Initiative | Dashboard memberikan informasi mengenai business metrics kepada C-Level, Sales team, Marketing team, dan Business Development team |
| Milestones | Brainstorming - 4 July 2022  Drafting PRD Template – 17 September 2022  Dashboard mockup & MVP – 19 September 2022  Finalizing PRD – 20 September 2022  Data wrangling – 23 September 2022  C-Level & Sales Dashboard – 24 September 2022  Marketing Dashboard – 26 September 2022  Business Development Dashboard – 28 September 2022  Finalizing dashboard – 29 September 2022  Release product – 1 Oktober 2022 |
| Features | C-Level: Memperlihatkan gambaran umum performa perusahaan seperti total sales saat ini, tren kenaikan/penurunan sales setiap bulan, dan tren produk terlaris.  Sales: Memberikan informasi mengenai performa penjualan, tren kenaikan/penurunan penjualan, proporsi penjualan, customer review, dan performa seller.  Marketing: Memberikan informasi mengenai segmentasi market dan evaluasi campaign  Business Development: Mengevaluasi efektivitas eksperimen landing pages |
| Dependencies | Data e-commerce brazil 2016-2018 |

# Features

|  |  |
| --- | --- |
| Feature | C-Level Dashboard |
| Description | Memperlihatkan gambaran umum performa perusahaan seperti total sales saat ini, tren kenaikan/penurunan sales setiap bulan, dan tren produk terlaris |
| Purpose | User dapat mengambil keputusan bisnis secara strategis berdasarkan data |
| User problem | User sulit mengetahui performa perusahaan secara umum berdasarkan business metrics |
| User value | Menampilkan informasi umum perusahaan seperti:   * Total sales * Tren sales setiap bulan * Top-5 produk terlaris * Top-5 kategori terlaris * Rata-rata rating * Total order * Campaign acceptance * Daerah top sales |
| Assumptions | Seluruh data yang digunakan valid atau dapat dibuktikan kebenarannya |
| Not doing | - |
| Acceptance criteria | Ketika CEO dapat mengetahui gambaran umum perusahaan dan dapat merancang kebijakan maupun strategi kedepan untuk perusahaan |

|  |  |
| --- | --- |
| Feature | Sales Dashboard |
| Description | Memperlihatkan informasi penjualan perusahaan |
| Purpose | User dapat mengetahui kinerja sales perusahaan untuk membantu C-level menentukan kebijakan yang sesuai berdasarkan data |
| User problem | User sulit mendapatkan informasi mengenai kinerja sales secara cepat dan mudah dipahami |
| User value | Menampilkan informasi seputar sales antara lain:   * Total sales * Total order * Total product * Total Seller * Total Customer * Sales per daerah * Tren sales * Sales forecast * Keterlambatan pengiriman * Order berdasarkan hari * Order berdasarkan waktu pesan * Jumlah rating per nilai |
| Assumptions | Seluruh data yang digunakan valid  Revenue diambil dari total sales saja |
| Not doing | - |
| Acceptance criteria | Ketika team sales dapat mendapatkan dan menganalisa informasi seputar sales |

|  |  |
| --- | --- |
| Feature | Marketing Dashboard |
| Description | Memberikan informasi mengenai segmentasi market dan evaluasi campaign |
| Purpose | User dapat dapat menentukan campaign yang tepat untuk masing-masing segmen market |
| User problem | User tidak mengetahui segmentasi market dan efektifitas campaign |
| User value | -Acceptance rate  -Market segmentation based on education, marital status, incomes, age group  -RFM Analysis |
| Assumptions | Seluruh data yang disediakan valid |
| Not doing | Tidak menyebutkan detail campaign yang diterapkan |
| Acceptance criteria | Team marketing dapat menentukan campaign apa yang paling efektif dan mampu memahami segmentasi market |

|  |  |
| --- | --- |
| Feature | *Business Development Dashboard* |
| Description | -Memperlihatkan hipotesis nol  -Menyatakan hasil dari uji hipotesis  -Memberikan rekomendasi terhadap hasil uji hipotesis |
| Purpose | Menentukan apakah landing page baru memilki efek yang signifikan terhadap conversion rate |
| User problem | User sulit memahami menentukan efektifitas landing page baru. |
| User value | -hipotesis nol  -p value  -rekomendasi hasil uji hipotesis |
| Assumptions | Data yang digunakan valid |
| Not doing | A/B testing tidak menggunakan informasi revenue dan sales |
| Acceptance criteria | User dapat memahami informasi dari dashboard dengan mudah sehingga dapat mengambil keputusan |

# User flow and design

Link User flow:

<https://miro.com/app/board/uXjVPVMgX2A=/?share_link_id=914154262040>

Link Figma:

<https://www.figma.com/file/IwvPYt0bMvWNeHRnilspzo/Ecommerce-Brazil-E?node-id=0%3A1(Mockup/Prototype)>

**Tim E:**

1. Ahmad Hawky Dermawan/ ahmadhawky@gmail.com

2. Brian Rizadhani Latuconsina / brianlatuconsina@gmail.com

3. Djatmiko Bagus Maulana Erlambang / djatmiko.erlambang@gmail.com

4. Helmy Satria Martha Putra / helmysmp@gmail.com