



# DEFIB APP

*CAS DE NEGOCI*



<b>1. DESCRIPCIÓ DEL PRODUCTE</b>	<b>2</b>
<b>2. CONTEXT DE NEGOCI</b>	<b>3</b>
<b>3. OBJECTIUS DEL PRODUCTE</b>	<b>4</b>
<b>4. RESTRICCIONS</b>	<b>5</b>
<b>5. PREVISIÓ FINANCERA</b>	<b>6</b>
<b>6. RECURSOS</b>	<b>7</b>



# 1. DESCRIPCIÓ DEL PRODUCTE

Tracta d'una app per a mòbil, on a través del nostre compte del racó, podrem estar més en contacte amb la defib, on trobarem un xat per poder comunicar-nos, a més d'altres funcionalitats com el generador d'horaris, poder guardar al teu calendari les notícies rellevants i poder votar directament als delegats de cada assignatura.



## 2. CONTEXT DE NEGOCI

El nostre producte és una aplicació mòbil, per tant, es troba dins d'aquest context de negoci, i dins d'aquest context, el qual és molt ampli, és troba en un punt mig entre l'educació i la comunicació, ja que el que volem és connectar aquests dos aspectes.

Es tracta d'un producte de desenvolupament extern, la despesa del qual l'assumeix la pròpia UPC, alhora que se'n fa càrrec de proporcionar les eines necessàries al nostre grup de treball. Per tant, l'objectiu d'aquest producte no és tant el d'aconseguir una gran retribució econòmica, sinó el de facilitar la vida dels estudiants de la facultat.

S'espera que sigui un producte amb una vida molt llarga o gairebé es podria dir que una vida infinita, ja que arriben estudiants nous cada any a la facultat i és una aplicació que els hi serà molt útil tant als que acaben d'arribar com als que ja porten uns anys estudiant.



## 3. OBJECTIUS DEL PRODUCTE

### 1. Millor comunicació amb professors/defib.

Es vol millorar la comunicació amb els professors, ja que es podrà enviar missatges, a més de tenir un millor contacte amb la defib, ja que actualment es desconeix força el seu funcionament.

### 2. Millor impacte respecte a altres universitats.

Crear l'aplicació i que els estudiants la utilitzin, farà que aquesta estigui ben posicionada i en conseqüència pot donar millor repercussió a la UPC, on nous alumnes poden voler apuntar-se.

### 3. Més participació a les activitats proposades per la DEFIB.

Gràcies a tenir l'apartat de notícies i al poder guardar-les, els estudiants s'adonaran abans de les activitats i podran assistir-hi.

### 4. Alta demanda de l'aplicació.

Es vol que l'aplicació sigui molt demandada, és a dir, que estigui ben posicionada i molts estudiants la descarreguin.



## 4. RESTRICCIONS

Les restriccions que podem trobar al nostre sistema són:

- **Llengua**

L'aplicació només estarà disponible en tres llengües: Castellà, Català i Anglès. Això pot ser un problema en cas de que algun estudiant no domini cap de les tres llengües, encara que creiem que és un cas molt poc probable.

- **Disponibilitat**

Pot ser que en algun moment l'app no respongui mentre es fa el manteniment.

- **Connectivitat**

No es podran actualitzar les dades si l'usuari no té accés a internet.

- **Restricció d'utilitat**

Només la podran utilitzar usuaris registrats i el seu ús està dirigit a personal universitari. Només es podrà accedir per mitjà del compte del racó o la defib.

- **Restricció tecnològica**

Només podran utilitzar aquesta aplicació els usuaris amb android 8 o superior i IOS 10 o superior.



## 5. PREVISIÓ FINANCERA

Si el producte és per comercialitzar, el cas de negoci ha d'incloure un conjunt de supòsits sobre el projecte (p.e., nombre potencial de compradors/clients) i una previsió de guanys (a partir de quin moment començarem a recuperar la inversió, i quin serà el guany anual a partir d'aquell moment). Aquesta previsió necessitarà saber el cost del projecte, per la qual cosa aquest apartat no es pot completar fins tenir aquesta dada. A més, és la típica secció que s'anirà actualitzant contínuament (p.e., després de cada iteració UP)

Si el producte no es vol comercialitzar (p.e. el desenvolupa una administració pública), cal avaluar en la mesura que sigui possible els beneficis socials, mediambientals, beneficis econòmics indirectes o d'altres tipus que es preveuen obtenir i que justifiquin la necessitat de tirar endavant el projecte.

Convé considerar també aquests beneficis socials i mediambientals en cas de voler comercialitzar el producte.



## 6. RECURSOS

[Defib](#)

[Racó de la fib](#)

[Google Docs](#)

Transparències