Nota preliminar: tots els comentaris de la plantilla són informatius i han de desaparèixer en la versió entregable

SISTEMA NOM - CAS DE NEGOCI

El propòsit del document de cas de negoci és proveir la informació necessària des d'un punt de vista de negoci per decidir si val la pena tirar endavant el projecte

1. DESCRIPCIÓ DEL PRODUCTE

Breu resum (3-4 línies) de la visió del producte. Cal que sigui concordant amb el contingut del document de visió

2. CONTEXT DE NEGOCI

Cal descriure: quin és el sector de negoci (telecomunicacions, banc, salut, ...); és un producte de consum intern, és per vendre a un client, és per fer-ne llicències, és per vendre-hi serveis, ...? Quina vida prevista té? etc.

3. OBJECTIUS DEL PRODUCTE

Enumereu els objectius que pretén cobrir el producte a desenvolupar (considereu tant objectius de tipus econòmic com objectius de caire social o mediambiental, segons s'escaigui)

1. *Objectiu 1*. Descripció

2. *Objectiu 2*. Descripció

3. ...

4. RESTRICCIONS

Enumereu les restriccions sobre les quals es desenvoluparà el producte. Poden ser restriccions de domini (abast), restriccions del projecte mateix (p.e., sobre l'equip de treball), restriccions tecnològiques, estàndards als què cal adherir-se, etc.

1. *Restricció 1*. Descripció

2. *Restricció 2*. Descripció

3. ...

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

Si heu usat webs, documents, articles, etc., per basar el vostre estudi, enumereu aquí les referències tal i com es mostra aquí sota. Des de la resta del document, cal referenciar l'estudi amb el seu ID entre claudàtors, "[*id*]"

[1] recurs 1

[2] recurs 2

[3] ...