

3.1. Idejas izstrāde un tirgus izpēte.

3.1.1. kādas problēmas produkts risina.

Problēmas	Produkts risina
Nav vienota Klienta reģistra.	Informācija par Klientu atrodama zem konkrēta Klienta. Vienota sistēma, kur visi dati ir vienkopus.
Vēsturiskās veidlapas un informācija par Klientu seifā jāmeklē ilgi.	Sistēmā iestrādātas Klienta datu meklēšanas un filtrēšanas iespējas. Informācija iegūstama "neatejot no darba vietas". Iespējams filtrēt Klientu reģistru pēc statusa.
Klienta kartīte jāaizpilda papīra formātā.	Par katru Klientu izveidota elektroniska Klienta kartīte
Tiek tērēts ļoti daudz laika, lai aizpildītu veidlapas papīra formātā.	Saīsināts veidlapu aizpildes laiks. Veidlapas ir uzlabotas, informācija, kas atkārtojas ielasās automātiski.
Veidlapas ir papīra formātā	Nodrošināts veidlapu elektronisks reģistrs. Veidlapas ir aizpildāmas IS, ja nepieciešams var izdrukāt. Atrodamas atbilstoši Klienta ID.
Patērēts ilgs laiks meklējot vēsturiskās veidlapas seifā.	Vēsturiskās apskatāmas "neatejot no galda".
Darbinieks ļoti daudz laika tērē uz smagnēju veidlapu aizpildīšanu, neatliek laika aprunāties ar Klientu.	Ietaupītajā laikā darbinieks var vairāk laika veltīt Klientam.
Veidlapas, kurās jāveic aprēķini ir excel, aizpildīšana aizņem ilgu laiku, aprēķini ir manuāli.	Informācija tiks nodrošināta IS. Veidlapa ir ātrāk aizpildāma IS, jo aprēķini ir automatizēti.
Veidlapās ir daudz ieraksti, kas ir unikāli.	Iestrādāti lauki kur iespējams ievadīt unikālu informāciju.
Dubults darbs - medicīnas darbinieks katru reizi aizpilda veidlapas, kur informāciju jāatkārto.	Sociālās darbības tiks fiksētas sistēmā un darbības kas atkārtojas tiks iestrādātas klasifikatoros un tās būs iespējams izvēlēties no izvēlnes.
Process "necaurspīdīgs" = grūti kontrolējams un uzraugāms. Nav zināms kur dokuments atrodas, vai pie darbinieka atvilktnē vai seifā vai kur citur nolikts.	Atbilstoši pieejas tiesībām redzams, kādam Klientam kādi dokumenti pildīti un kādas darbības ar Klientu veiktas
Papīra veidlapas ir garas, darbiniekam rada smagnēju sajūtu ka jāpilda daudz.	Darbiniekam jāpilda mazāk informācijas, jo daļa informācijas ielasījusies automātiski un iestrādātas formulas aprēķiniem.
Dokuments var pazust, aizmirsties atvilktnē. Kāds cits var nolasīt Klienta sensitīvu informāciju, ja tā nav laicīgi novietot seifā vai glabājas uz galda kaudzītē.	Sensitīva informācija tiek aizsargāta ar lietotāja paroli. Pie informācijas tiek tikai atbilstoši pieejas tiesībām.
Atskaites laikietilpīgas, manuālas.	Dati glabājas MYSQL DB. Izveidots atsevišķs atskaišu modulis. Iespēja izveidot interaktīvas atskaites un vizualizācijas par Klienta demogrāfiju, kustības dinamiku, nodarbībām un medicīnas datiem.
Sociālais plāns tiek gatavots papīra formātā.	Paātrina plānu izveidi. Informācija par Klientu, kas reiz jau ievadīta citviet, aizpildās automātiski. Izmantojot kaskādes principu.

Medikamentu pasūtījumi un veidlapas slimnīcai ir papīra formātā.	Medikamentu pasūtījumos informācija par “Iestādes nosaukumu”, “telefonu” un “aptiekas adresi” ielasīsies automātiski no citviet jau aizpildītajiem laukiem.
Papīra dokuments var pazust, tas var tikt bojāts vai tas var ciest uguns nelaimē. Ir ļoti laukietilpīgi papīra dokumentus īsā laikā atrast pēc konkrēta Klienta ID, meklēšana patērē cilvēkresursus. Esošais process ir ar daudz riskiem, ko jaunā sistēma risina.	Ir nodrošināti “Administrators rīki” sistēmas uzturēšanai, kas pieejama tikai ar administrators paroli. Iespējams centralizēti veikt kritiskas sistēmas operācijas: datu imports, datubāzes dzēšana, pilna programmas atiestatīšana, paroļu pārvaldība, DB dublēšana un atjaunošana. Sistēma ļauj pārvaldīt un konfigurēt sarakstus no izvēlnēm jeb klasifikatorus (ārstu un diagnožu saraksti).

3.1.2. **Kāpēc problēma ir aktuāla.**

Problēma ir aktuāla jo risinājums nodrošina – visa informācija par Klientu ir vienkopus, viegli atrodamā, uzraugāma un izsekojama. Process ir paātrināts, darbinieki ietaupītājā laikā var vairāk veltīt komunikācijai ar Klientu.

3.1.3. **Mērķauditorija.**

Sociālās aprūpes iestādes.

Projektu plānots piedāvāt pa kārtām. 1. kārtā: pašvaldības. 2. kārtā: privātie aprūpes centri.

3.1.4. **Produkta atšķirība no līdzīgiem risinājumiem.**

Tirgus izpēte.

3.1.4.1. Latvijas Samariešu apvienība – veikta intervija ar IS lietotājiem. Identificēts – lietotājs ir izmēģinājis izstrādāto risinājumu, taču tas nav bijis lietotājam draudzīgs un ērts. Lietotājs pārgājis atpakaļ uz papīra risinājumu.

3.1.4.2. Latvijas Sarkanā Krusts – zināms ka viņiem arī ir savs risinājums. Intervijas ar lietotājiem nav veiktas.

3.1.5. **Iesaistīto pušu analīze.** Lai veiksmīgāk izietu tirgū un piedāvātu risinājumu pašvaldības iestādēm, plānots veikt iesaistīto pušu analīzi. Tādējādi stratēģiski ieplānot pie kuriem iesaistītajiem būtu jāvēlējas pirmajiem, lai šo risinājumu ātrāk palaistu tirgū.

3.1.6. **Komunikācijas plāns.** Plānots izstrādāt ar mērķi izvairīties no sākotnējas darbinieku pretestības pret jauninājumiem.

3.1.6.1. Sākotnēji plānota **komunikācija ar vadošajiem lēmuma pieņēmējiem**, kur tiktu prezentēti ieguvumi iestādei kā arī papildu statistikas iespējas iestādes efektivitātes un darba plānošanas uzlabošanai. Risinājums uzlabos iestādes reputāciju un peļņu, jo darbinieki vairāk varēs veltīt laika komunikācijai ar Klientu. Tādējādi aizvien vairāk Klienti izvēlēties maksāt tieši šai aprūpes iestādei, jo Klientam tiek pievērsta papildu uzmanība.

3.1.6.2. Vadītāji vēlāk risinājuma nepieciešamību “kaskadē” uz **zemāka līmeņa darbiniekiem**. Savukārt zemāka līmeņa darbinieki jau detalizēti tiks iepazīstināti ar ieguvumiem apmācību formā. Apmācībās uzsverot kā sistēma paātrinās darbinieku ikdienas darbu.