

Office Space Manager

Dokument wizyjny

25 Październik 2021

1 Lista członków projektu

1. Grzegorz Nieużyła
2. Dawid Karolewski

2 Grupa docelowa

Office Space Manager jest przeznaczoną dla firm bądź indywidualnych klientów, którzy chcą w efektywny sposób zarządzać powierzchnią biurową. Rozpiętość grupy docelowej jest, więc szeroka i zróżnicowana.

Przewidujemy, że największą korzyść z systemu będą czerpać firmy, których liczba pracowników przekracza orientacyjnie 50 osób.

3 Zastosowanie

Office Space Manager to aplikacja webowa służąca do zarządzania powierzchnią biura czy danego lokum.

Firmy średniej i dużej wielkości często mierzą się z problem efektywnego rozmieszczenia pracowników przy stanowiskach oraz zarządzaniem dostępnością danych pomieszczeń na różnego rodzaju spotkania, konferencje, rozmowy rekrutacyjne itp. W celu rozwiązania problemu kolizji, rezerwacji pomieszczeń i efektywnego podziału miejsc należy rozważyć użycie jakiegoś systemu zarządzającego powierzchnią biurową.

Office Space Manager umożliwia takie zarządzanie w sposób efektywny i intuicyjny, całkowicie praktycznie wyłączając osoby trzecie, które ręcznie musiałyby o wszystkim myśleć i zarządzać. Aplikacja będzie umożliwiać:

- Rezerwację, modyfikację oraz usunięcia rezerwacji miejsca do pracy w wybranym slocie czasowym
- Inteligentny wybór bliskiego pomieszczenia w zależności od dokonanych rezerwacji przez ludzi w danym zespole
- Powiadomienia mailowe o stanie rezerwacji

- Zapis do pliku istotnych informacji o rezerwacji, bądź raportu z nich danego dnia
- Gromadzenie statystyk z zarządzania powierzchnią biurową
- Dodawanie komentarzy do danej rezerwacji w celu dyskusji pewnych szczegółów związanych z miejscem
- Możliwość deklaracji dodatkowego wyposażenia na rezerwowanym stanowisku/pomieszczeniu

W swojej pierwotnej wersji aplikacja będzie dostępna w języku angielskim, by mogła dotrzeć do szerszego grona osób. W kolejnych wersjach zamierzamy wspierać obsługę wielu języków, a także rozbudowę systemu o kolejne komponenty oraz integrację z innymi systemami.

4 Model biznesowy

Aplikacja będzie możliwa do otwarcia w przeglądarce na każdym systemie operacyjnym. Zatem do funkcjonowania systemu będzie konieczne połączenie internetowe. W aplikacji w wersji demo będą się wyświetlały reklamy w pasku górnym. Zakres funkcjonalności będzie także ograniczony i okrojony, zaś sama licencja na wersję demo wygaśnie po miesiącu. Przychód będzie generować zatem wykupienie pełnej licencji na nasz produkt. Orientacyjna wartość przychodu zależy od promowania aplikacji. Optymistycznie zakładając, że w ciągu miesiąca na zakup/przedłużanie pełnej wersji aplikacji zdecyduje się 10 firm, a koszt licencji przyjmujemy uśredniając kwoty rynkowe takich rozwiązań [1] i przyjmując dolne granice, ze względu na pierwszą wersję aplikacji - 2000 zł za miesiąc użytkowania, otrzymamy kwotę w skali miesiąca 20000 zł. Jeśli przyjmujemy zaś, że w skali roku z miesiąca na miesiąc pozyskujemy jedną firmę, otrzymamy w skali roku startując w styczniu z 10 pełnymi licencjami, przychód o wartości - 372000 zł. Szczegółowe rozważania na temat pozyskania nowych firm w skali miesiąca lub/i rezygnacji obecnych firm pominięto.

5 Produkty podobne

Nie jest to rozwiązanie unikalne na rynku, lecz poprzez intuicyjny interfejs i interesujące funkcjonalności, wierzymy, że aplikacja zyska szeroką rzeszę odbiorców. Innym argumentem do stworzenia naszego rozwiązania jest to, że systemy zarządzające powierzchnią biurową są często wewnętrznymi tool'ami danej firmy bywają one czasami nie dopracowane w odpowiedni sposób, co powoduje problemy w firmie.

Bibliografia

[1] <https://www.capterra.com>