

1. Business Case & Project Charter

מגישים:

אריק אידלצ'יק 318876406 (ראש צוות)
לידור מונדל 207478256
רון יעקובוביץ 212767214
יהודה אברהם 325550069

FitMatch: Project name

:Problem Statement

בקרב מתאמנים רבים נשאלות שאלות רבות:

מיהו המאמן האולטימטיבי?

כיצד אני מגיע אליו?

האם יש מאמן טוב ממנו שנמצא בקרבת מקום המגורים שלי?

מהי רמת הזמינות של אותו מאמן?

כמו כן מתאמנים רבים מאוכזבים מהמאמן שאליו הגיעו הן ביכולת שלו להעביר את האימון והן ביחסי אנוש בין מאמן למתאמן.

כמו כן התשלום בין המתאמנים השונים שונה ואינו מתאים לכל כיס.

בנוסף, מתאמנים רבים של אותו המאמן אינם מכירים ובשל כך אינם מציפים את הבעיות בהם הם נתקלים באימון אחד עם השני דבר שמקשה על מתאמנים חדשים לקבל שקיפות מלאה על טיב המאמן שאיתו רוצים לעבוד

Marked research: כיום ישנן אפליקציות לניהול הדרכות, אך אין אחת כזו שמאפשרת דירוג מאמנים לצורך הנוחות של המתאמנים כדי לדעת מי מאמן אמין ומי לא. ובנוסף האפליקציות לא מאפשרות תקשורת בין המתאמנים למתאמנים באפליקציה עצמה.

:Purpose and Objectives

- לספק פלטפורמה שמרכזת את כל המאמנים במקום אחד
- לאפשר תקשורת בין אישית באפליקציה בין מאמן למתאמן
- לאפשר למתאמנים לדרג את המאמנים לצורך קבלת המידע על טיב המאמן
- לאפשר למתאמנים למצוא מאמן בסביבה נגישה וקרובה
- לאפשר קבוצות צ'אט עבור קבוצות מתאמנים, לצורך המלצות על מאמנים שונים באזורים שונים ואימונים משותפים

:Benefits and Impact

מציאת מאמנים איכותיים ביעילות ובמהירות בקרבת מקום, בחוויית משתמש פשוטה

:Scope (מוגבלויות)

- לא ניתן לבצע תשלום למאמן באפליקציה
- לא ניתן לוודא את אמינות דירוג המאמן

:High-Level Risks

לא נספיק לענות על כל היעדים של האפליקציה

:Alternative Solutions

אפשר למצוא מאמן על ידי חיפוש באינטרנט (לדוגמא פייסבוק או אינסטגרם) אך גם שם אי אפשר לדעת את האיכות שלו, אבל האפליקציה שלנו מאפשרת ריכוז כל המאמנים במקום אחד וידע על הטיב שלהם בזכות הדירוג.

:Key Stakeholders

בעלי העניין העיקריים הם המתאמנים שרוצים למצוא מאמן, והמאמנים עצמם שרוצים לפרסם את עצמם ולהגדיל את מספר המתאמנים שלהם.

אנחנו כמפתחי האפליקציה גם בעלי עניין.

:Resources

שעות תכנות, שימוש ב-database של גוגל:firebase .

2. Statement of Work (SOW)

:Vision Statement

אפליקציה תקינה, שתאפשר למאמנים להגדיל את קבוצת המתאמנים שלהם, ולמתאמנים למצוא מאמנים בצורה פשוטה.

:Scope of Project

האפליקציה תאפשר למצוא מאמנים, לדרג אותם, ולהתייעץ עם מתאמנים אחרים.

האפליקציה לא תאפשר תשלום למאמנים דרכה

:Scope of Work

חילוק עבודה אופטימלי בין חברי הפרויקט, כך שכל אחד יתנסה בכל חלקי הפרויקט, בין אם זה עיצוב האפליקציה או תכנות.

:Key Features

האפליקציה תשתמש GPS של המכשיר נייד לצורך איתור המתאמנים בקרבת מיקום המתאמן.

מערכת דירוג מאמנים.

צ'אט של מתאמנים.

:Constraints

לא ניתן לבצע תשלום באפליקציה בין המאמן למתאמן.
ישנה הגבלת זמן עד להגשת הפרויקט, כך שלא בטוח שיהיה ניתן לממש את כל הפיצ'רים של האפליקציה.

:Dependencies

- Android studios
- firebase

:Deliverables

- GPS
- יהיה ניתן לראות את הדירוג של כל מאמן

:Timeline

לסיים את מערכת login עד 30.11
כל השאר עד הצגת הפרויקט.

:Performance

Api פשוט, עם חווית משתמש נוחה.
ללא באגים ושכל הפיצ'רים יעבדו כנדרש.

:Risk Identification

1. אחד המפתחים יזומן למילואים או לא ירגיש טוב.
2. יהיה בעיה באחד מהספקי צד שלישי (android,firebase).
3. המחשב לא יהיה חזק מספיק כדי להריץ את ה virtual device.

:Mitigation Strategies

1. ברגע שמפתח אחד לא יוכל לעבוד על הפרוייקט, שאר המפתחים יגבו אותו.
2. לחפש פלטפורמות אחרות למימוש.
3. ננסה להריץ את האפליקציה דרך המכשיר האישי, ונשתדל לתכנת כמה שיותר ביעילות. ובנוסף לשמור את הקוד בgithub כדי שחלק מהמידע לא ילך לאיבוד.

:Contingency Plans

למצוא 2 או 3 פלטפורמות אחרות לבניית אפליקציות ולאכסון נתונים.

3. Feasibility Study Report

:Technical Feasibility

יש לנו כל מה שנדרש:
מסד נתונים לצורך אכסון המידע.
תוכנה לצורך מימוש שכבת האפליקציה.

:Operational Feasibility

- מפחיתה את הצורך בתהליכים ידניים כמו הזמנות טלפוניות או פגישות פנים אל פנים, מה שחוסך זמן ומשאבים.
- מספקת פלטפורמה אינטואיטיבית להזמנת אימונים ותקשורת עם מאמנים.
- מפחיתה את העומס המנהלי במרכזי כושר או בארגונים שמנהלים קשרי מאמן-לקוח.

:Financial Feasibility

$$NVP = [60,000/(1+0.11)^1]+[180000/(1+0.11)^2]-75,000=113,843..$$

ההערכה

בשנה הראשונה- חצי שנה חינם, ופחות לקוחות(נניח 100 לקוחות)
מאמנים) וכל מאמן משלם 100 שקל לחודש עבור האפליקציה).
בשנה השנייה- יותר לקוחות, וכל השנה בתשלום (נניח 200 לקוחות).

ROI

$$\text{Benefits} = 250,000 * 10\% = 25,000$$

$$\text{Costs} = 13,000$$

$$\text{ROI} = (25,000 - 13,000) / 13,000 = 92\%$$

4. Stakeholder Analysis Document

:Stakeholder List

1. המתאמנים
2. המאמנים
3. המפתחים של האפליקציה
4. המשקיעים באפליקציה

:Interests and Expectations

1. רוצים למצוא מאמן בצורה פשוטה ונוחה
2. רוצים להרחיב את מעגל המתאמנים שלהם
3. להוסיף הישגים לקורות חיים (ואולי סטרטאפ על הדרך)
4. להניב רווחים עסקיים

:Communication Plan

האפליקציה תכלול צ'אט פנימי בין המתאמנים למתאמנים.
המשקיעים – נציע להם תוכנית רווחית שתכלול אחוזים מהכנסת
האפליקציה, דרך נציג/נציגים, אשר יהיו איתם בקשר תמידי הן טלפוני והן
דרך המייל.

