



Projectplan

Project Digital

Jens van Lierop
Laméco Development BV
27-09-2021

Versiebeheer

Versie	Datum	Opmerking
1.0	01-09-2021	Eerste opzet projectplan
2.0	08-09-2021	Herstructurering van het rapport op basis 3 fases Verbeterde opdrachtanalyse Herformulering van de onderzoeksvraag Moscow toegevoegd aan de scope
2.1	15-09-2021	Herformulering van de onderzoeksvraag
2.2	27-09-2021	Herformulering van de onderzoeksvraag Bijgewerkte planning

Inhoudsopgave

1. Het bedrijf	3
Omschrijving	3
Kernwaarden	3
Organisatiestructuur	4
2. De opdracht	5
Huidige situatie	5
Probleemstelling	6
Opdrachtoomschrijving	7
Doelen van de opdracht	7
Eisen aan de opdracht	8
Scope	8
Fase 1: Onderzoeksfase	9
Fase 2: Project Digital	10
Fase 3: Software-as-a-Service	11
3. Aanpak & planning	12
Projectmethode	12
Planning	13
4. Afspraken rondom communicatie	14
5. Overig	15



MAAKT ONLINE SUCCESVOL

1. Het bedrijf

Omschrijving

Laméco (voluit Laméco Development B.V.) is een IT-ontwikkelaar en -dienstverlener gevestigd in hartje Eindhoven. Ze leveren online maatwerk oplossingen aan zakelijke opdrachtgevers uit de (high)tech industrie, zakelijke dienstverlening en maakindustrie. Ze zien zichzelf als vooruitkijkers en vooroplopers en hechten veel waarde aan samenwerking met hun opdrachtgevers.

Door toonaangevende internetapplicaties te ontwikkelen die echt van (maatschappelijke) toegevoegde waarde zijn, zorgen ze ervoor dat hun opdrachtgevers succesvol zijn op online gebied en daarmee een voorsprong behalen in de branches waarin ze opereren. Want een bedrijf dat in de huidige tijd niet actief is op digitaal gebied kan volgens Laméco nooit succesvol worden. Laméco werkt voornamelijk voor bedrijven met dezelfde vooruitstrevende mentaliteit: Organisaties marktleider zijn of dat willen worden.

Het doel dat ze voor zichzelf gesteld hebben is om bij de top 3 van de Emerce 100 te horen. Dit willen ze bereiken door te blijven ontwikkelen op digitaal gebied. Alle winst die ze behalen wordt dan ook terug gestopt in het bedrijf om nieuwe innovaties te kunnen bekostigen.

Kernwaarden

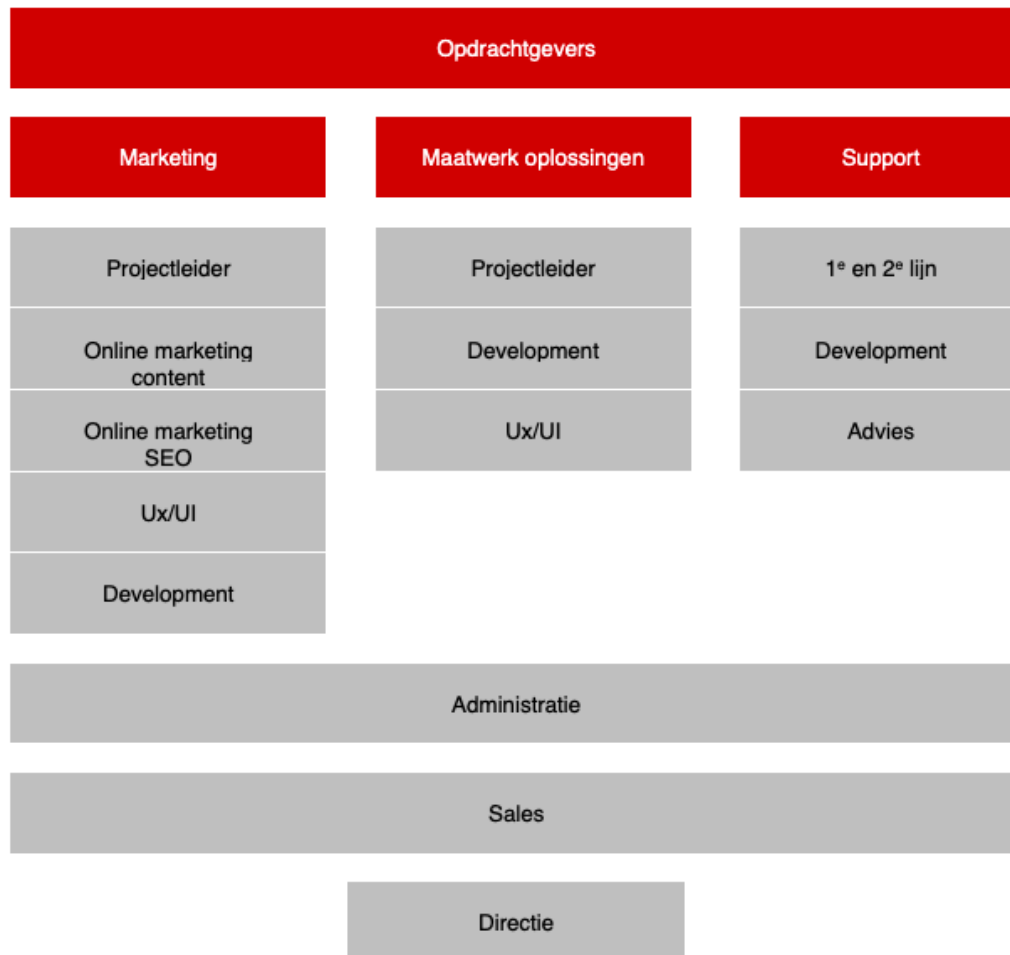
Bij een tevredenheidsonderzoek naar haar klanten wordt Laméco kwamen voornamelijk de volgende drie beschrijvingen naar voren.

- **Betrouwbaar:** Het nakomen van afspraken staat bovenaan de prioriteitenlijst van Laméco. Er worden dan ook geen opdrachten aangenomen waarvan ze niet zeker weten of het haalbaar is en deadlines worden 100% van de tijd behaald.
- **Betrokken:** Ze zijn erg betrokken bij de klant en zijn/haar bedrijf, de omliggende processen en de opdracht. Door nauw samen te werken weten ze het maximale resultaat te behalen.
- **Vooruitstrevend/Competitief:** Laméco is geen bedrijf dat de kantjes ervan afloopt. Er wordt continu getracht de hoogst mogelijke kwaliteit af te leveren.

Organisatiestructuur

Laméco specialiseert zich in maatwerk oplossingen. Dit zijn software en websites die je niet 'in een doosje' kan kopen maar die speciaal worden ontwikkeld voor de opdrachtgever en zijn of haar behoeften.

Het bedienmodel van Laméco ziet er als volgt uit:



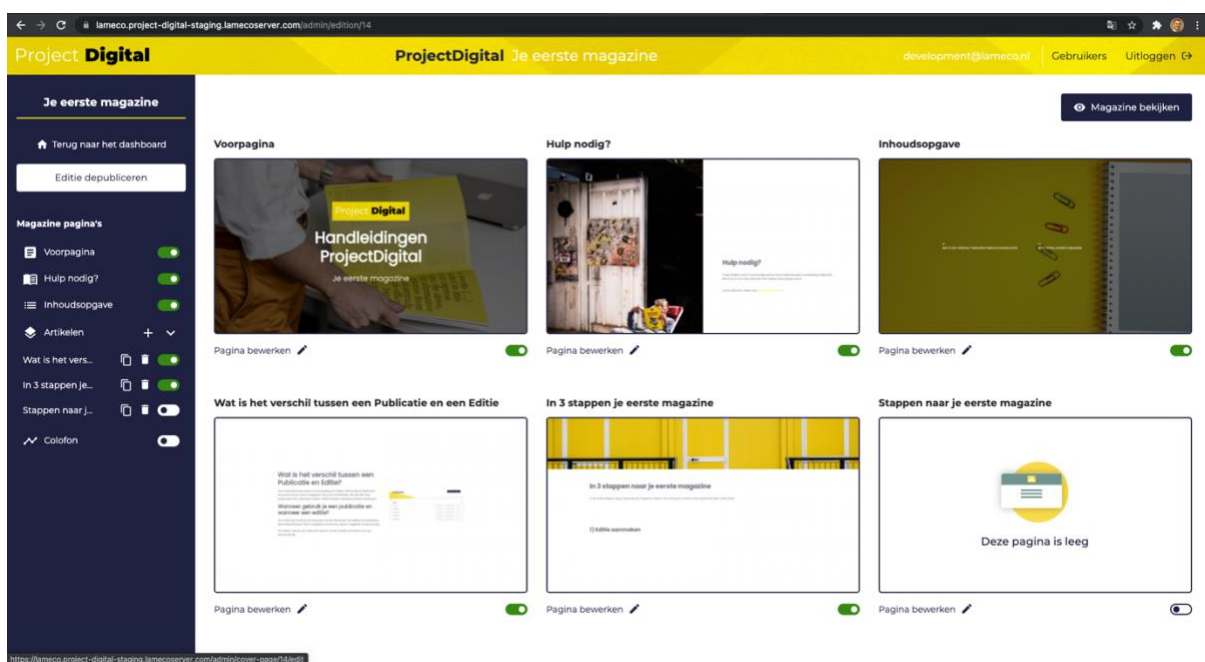
Bron: Laméco handboek

Het bedrijf is opgedeeld in 3 teams: Het marketing team, het development team en het support/advies team.

- Het **marketing team** houdt zich bezig met 'slimme websites'. Dit zijn maatwerk websites met achterliggende Content Management Systemen.
- Het **development team** richt zich op maatwerk applicaties. Deze kunnen erg uiteenlopend zijn, van webapplicaties tot track & trace systemen.
- Het **advies team** is er ter ondersteuning van klanten bij draaiende software en het verhelpen van mogelijke problemen. In dit komen de meest uiteenlopende zaken aan bod.

2. De opdracht

Afgelopen jaar heeft Laméco een aantal tools ontwikkeld waaronder een platform genaamd Project Digital. Dit is een content experience platform, waarmee klanten online content kunnen aanmaken op basis van templates (Bijvoorbeeld nieuwsbrieven, folders of rapporten). De content wordt automatisch voorzien van de juiste huisstijl en wordt gepubliceerd in een online omgeving waar deze kan worden ingezien. Kort door de bocht: Het is een online magazine. Project Digital moet de afstand overbruggen tussen simpele e-mails/pdf's en volledige websites. Het is dan ook relatief laagdrempelig middel dat zodanig is ingericht dat personen zonder veel voorkennis van IT of marketing (bijvoorbeeld een receptioniste) hiervan gebruik kunnen maken.



Project Digital Admin Panel

Huidige situatie

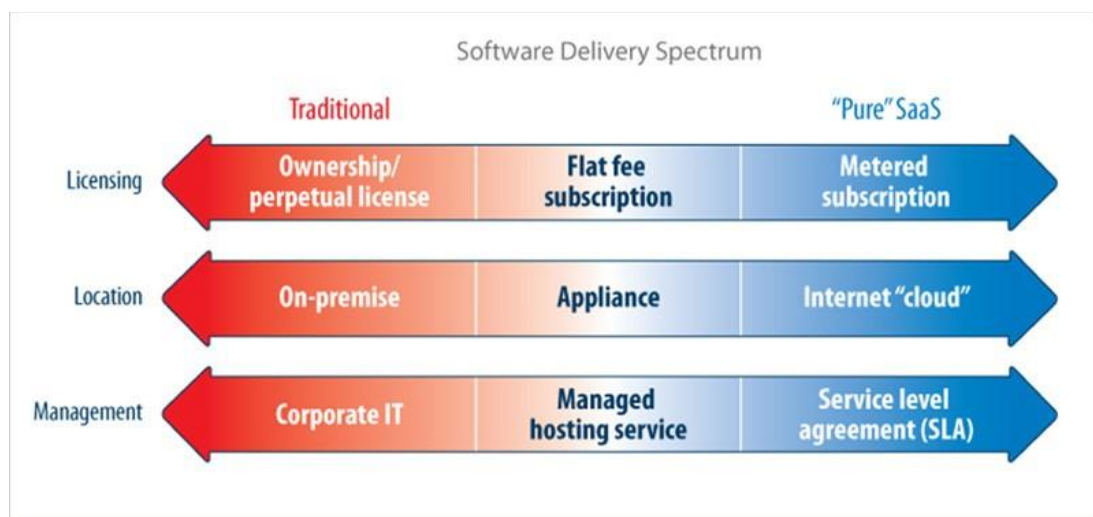
Momenteel biedt Laméco dit pakket alleen aan binnen hun bestaande klantenkring, waarbij de verkoop van deze aanvullende software voortkomt uit face-to-face contact met deze klanten. Wanneer klanten interesse in een product hebben, kunnen ze het bij Laméco afnemen tegen een meerprijs. Dit geldt overigens niet alleen voor Project Digital, ze hebben een aantal bedrijfseigen tools ontwikkeld, zoals een software-tester, waar enkele klanten al gebruik van maken. Uit de demo's van Project Digital is gebleken dat klanten enthousiast zijn en dat er interesse voor dit product is. Laméco ziet daarin de kans om hun markt te vergroten door Project Digital (en in de toekomst misschien andere producten) aan te bieden aan een breder publiek.

Probleemstelling

Het businessmodel van Laméco bestaat uitsluitend uit het leveren van maatwerk, waarbij in essentie uren die benodigd zijn voor een bepaalde opdracht worden weggezet tegen een bepaalde prijs. Als je het plat slaat is Laméco een uitzendbureau voor haar eigen personeel. Hierdoor is het bedrijf direct afhankelijk binnenkomende opdrachten en beschikbaar personeel. Dit is natuurlijk geen probleem wanneer je genoeg opdrachten en personeel tot je beschikking hebt, maar op het moment dat één van de twee mist, kan je geen uren maken en als je geen uren maakt heb je geen inkomsten.

Ervaring leert dat ten tijde van een crisis, zoals de economische crisis van 2008 of de huidige Coronacrisis, opdrachtgevers in staat zijn ineens heel snel aan de noodrem te trekken en alle 'onnodige' uitgaven stil te leggen. Ook kunnen werknemers plotseling (langdurig) ziek worden. Hierdoor zou Laméco niet meer in staat zijn om goed te functioneren als bedrijf.

Om de toekomstvastigheid van het bedrijf te kunnen garanderen en nieuwe innovatie te financieren wil Laméco haar bestaande omzet aanvullen met een vaste inkomstenbron, zodat ze minder risico lopen. Dit betekent niet dat Laméco als bedrijf wil afstappen van maatwerk software, maar ze zouden zeker wel een graantje willen meepikken van de andere kant van het Software Delivery Spectrum.



Software Delivery Spectrum - Bron: https://www.insight.com/en_US/content-and-resources/2016/09122016-why-saas-is-quickly-becoming-a-game-changer-for-smb.html

Kijkend naar het bovenstaande figuur bevindt Laméco zich aan de linkerkant van het spectrum: Ze verkopen software aan een klant en richten voor deze klant een specifieke omgeving in. Dit heeft als grote voordeel dat de omvang van de projecten vooraf bekend zijn en dat er relatief weinig ondersteuning en onderhoud nodig is, omdat het enkel door die klant gebruikt wordt. Als nadeel heeft het echter dat je maar eenmalig geld verdient. Aan de andere kant van het spectrum bevindt zich Software-as-a-Service (SaaS). Deze platforms worden voor een langere tijd doorontwikkeld, onderhouden en aangeboden in abonnementsvorm voor een bepaald bedrag. Hierdoor genereer je maandelijks vaste omzet, maar ben je wel meer tijd kwijt voor de ondersteuning van dat enkele product.

Opdrachtomschrijving

Laméco wil met Project Digital een pilot gaan draaien op het Software-as-a-Service gebied. Aan mij is daarom de opdracht is om Project Digital om te toveren tot een SaaS platform. Dit is echter geen simpele kwestie van een bestaand product ombouwen naar een platform dat online beschikbaar is tegen een maandelijks/jaarlijks tarief. Ondanks dat Project Digital een compleet werkend product is, is het in feite nog een MVP (Minimal Viable Product). Er zal dus onderzoek gedaan moeten worden en verbeteringen worden aangebracht aan de software voordat deze klaar is om de markt op te gaan.

Deze opdracht bestaat uit 3 fases. Elk van deze fases wordt in latere hoofdstukken uitgebreid behandeld:

1. **Doelgroep/Concurrentie analyse:** Onderzoek naar potentiële gebruikers en mogelijke concurrenten.
2. **Project Digital:** Het verbeteren van Project Digital op basis van de onderzoeksresultaten.
3. **Software-as-a-Service:** Onderzoek, ontwerp en ontwikkeling van het SaaS platform zelf.

De hoofdvraag van de opdracht luidt als volgt:

Wat is een passende doelgroep voor Project Digital? En hoe kan er een versie van Project Digital gerealiseerd worden waarmee Laméco nieuwe gebruikers uit deze groep kan werven en behouden?

Doelen van de opdracht

Het primaire doel van de opdracht is om te ontdekken **op welke manier Project Digital in de markt kan worden gebracht**. Er moet ontdekt worden welke doelgroep geschikt zijn om te benaderen en welke aanpassingen er nodig zijn aan de software om deze geschikt te maken voor deze groep.

Het secundaire doel is om **kennis en ervaring op te doen op het gebied van SaaS**. Door met Project Digital de eerste stap te zetten, kan er ontdekt worden of uitbreiding naar meerdere platforms mogelijk is. Hiervoor zouden de andere bestaande of nieuwe softwarepakketten van Laméco als basis kunnen dienen.

Op lange termijn zou het succesvol lanceren van een SaaS platform een aantal overige voordelen met zich mee kunnen brengen. Niet wordt er alleen een **nieuwe inkomstenbron gecreëerd** maar ook zou Laméco een **hogere naamsbekendheid en goede reputatie** kunnen vergaren, wanneer ze goed werkende software op de markt brengen.

Eisen aan de opdracht

Gedegenheid: Alle onderzoeksresultaten moeten goed onderbouwd en gevalideerd kunnen worden door een testgroep van significante omvang. Alle zaken waarbij dit niet mogelijk is moeten nauwkeurig vastgelegd worden voor nader onderzoek of overweging. Aannames worden niet geaccepteerd. De nieuwe functionaliteiten van Project Digital moeten gebaseerd worden op de wensen van de doelgroep en worden gevalideerd.

Documentatie: Omdat de bevindingen van deze stageopdracht bruikbaar kunnen zijn voor latere projecten (voornamelijk voor SaaS gerelateerde onderwerpen) dienen deze op een overzichtelijk manier te worden vastgelegd.

Scope

Onderstaand is een kleine beschrijving van de scope. Gedurende het verloop van de stageperiode kunnen hier mogelijk wijzigingen aan plaatsvinden afhankelijk van de indeling van de verschillende fases en de haalbaarheid van de planning.

Omschrijving taak	Moscow	Scope
Doelgroep onderzoek	Must	Volledig door de student
SaaS onderzoek	Must	Volledig door de student
Ontwerpen van nieuwe functionaliteit	Must	Volledig door de student Laten valideren door collega's
Ontwerpen SaaS platform	Should	In samenwerking met collega's
Ontwikkelen van nieuwe functionaliteit	Should	Gedeeltelijk door de student Laten valideren door collega's
Ontwikkelen van SaaS platform	Could	Gedeeltelijk door de student Laten valideren door collega's
Lanceren van SaaS platform	Won't	Valt niet onder de stage

Verklaring Moscow prioriteit:

Must – Moet volledig worden opgeleverd door de student.

Should – Moet minimaal als een Proof-of-Concept worden opgeleverd, voor alle ontbrekende onderdelen dient een advies uitgebracht te worden.

Could – Optioneel onderdeel.

Won't – Valt niet onder de stage.

Fase 1: Onderzoeksfase

Allereerst moet er onderzocht worden wat een passende doelgroep is voor dit product. Wie zijn de mensen die dit product zouden willen gebruiken? En wie zijn degene uit deze selecte groep die Laméco zou willen aantrekken als klant? Enkele voorbeelden van mogelijke doelgroepen zijn:

- Freelancers: Die content maken voor zichzelf of andere bedrijven.
- Middelgrote bedrijven, die graag meer willen doen aan marketing, maar zelf niet de mensen of middelen hebben om merkuitingen te maken.
- Resellers, die het aan hun klanten doorverkopen.

Om tot een zo volledig mogelijk resultaat te komen wordt er een combinatie van Library en Field onderzoeksmethoden ingezet.

Onderzoeksstrategieën en methoden

Library: Onderzoek naar mogelijke gebruikersgroepen



- Literature study: Onderzoek naar het gebruik van content creatie tools in verschillende branches.
- Expert interview: Verifiëren onderzoeksresultaten met personen uit de desbetreffende branches.
- Competitive analysis: Onderzoek naar vergelijkbare middelen.

Field: Bestaande en potentiële gebruikersgroepen interviewen



- Interview: Bestaande gebruikers van Project Digital interviewen.
en/of
- Context Mapping: Observeren hoe deze gebruikers de software gebruiken.

Showroom: Presenteren onderzoeksresultaten



- Pitch: Presenteren van het de bevindingen aan het bedrijf (marketeers en developers) en mogelijke andere stakeholders.

Deelvragen

- Wat zijn de mogelijke doelgroepen van Project Digital?
- Wat zijn de huidige gebruikers van Project Digital?
- Welke personen hebben baat bij het Project Digital platform?
- In welk type organisatie werken deze personen? Welke rol vervullen zij binnen hun organisatie?
- Met welk doel gebruikt deze groep het platform? Is het alleen voor intern of ook voor extern gebruik?

Deliverables

Een adviesrapport bestaande uit een doelgroepanalyse, gebruikerstests en/of interviews en een presentatie.

Fase 2: Project Digital

Omdat Project Digital nog in de kinderschoenen staat moet er in de tweede fase aanvullende functionaliteit ontworpen en ontwikkeld worden die passend is voor de geselecteerde doelgroep uit fase 1. Ook moet het huidige project digital goed in kaart worden gebracht, zodat de nieuwe functionaliteit hier goed op voortborduurt.

Onderzoeksstrategieën en methoden

Workshop: Nieuwe functionaliteit ontwerpen en bouwen



- Requirements list: Opstellen van een lijst van mogelijke functionaliteiten
- Design/Prototyping: Ontwerpen van de belangrijkste nieuwe functionaliteiten.
- Development: Het ontwikkelen van de nieuwe functionaliteit.

Lab: Testen Project Digital



- Interview: Bestaande gebruikers van Project Digital interviewen.
en/of
- Context Mapping: Observeren hoe deze gebruikers de software gebruiken.

Showroom: Reviewen Project Digital



- Product quality review / Peer review: Laten controleren van de nieuwe functionaliteit door collega's.

Deelvragen

- Wat is de status van Project Digital? Is het compleet en werkend in de huidige staat?
- Hoe zien de roadmap en backlog van Project Digital eruit? Welke functionaliteiten zijn er gebouwd, welke functionaliteiten staan/stonden nog op de agenda? Welke functionaliteiten zijn er eerder overwogen maar geschrapt?
- Welke aanvullende functionaliteit zou er gebouwd moeten worden om de doelgroep te voorzien van alle behoeften.
- Hoe kan deze functionaliteit in het bestaande framework geïmplementeerd worden?
- Zijn er mogelijkheden voor een schaalbaar systeem dat meerdere doelgroepen bedient?

Deliverables

Deliverable: Adviesrapport welke een requirementsanalyse, technisch en grafisch ontwerp van de nieuwe functionaliteit bevat. Code implementatie of Proof of Concept (POC) van de nieuwe functionaliteit.

Fase 3: Software-as-a-Service

Als laatste wordt er gewerkt aan het ontwerpen en ontwikkelen van het SaaS platform zelf, zodat het daadwerkelijk ingezet kan worden.

Onderzoeksstrategieën en methoden

Library: Onderzoek naar SaaS platforms



- Literature study: Algemeen onderzoek naar SaaS
- Literature study: Technisch onderzoek naar SaaS

Workshop: SaaS platform ontwerpen



- Design/Prototyping: Ontwerpen van het SaaS platform.
- Developing: Ontwikkelen van het SaaS platform.

Deelvragen

- Wat is ervoor nodig om een Software-as-a-Service omgeving te bouwen? Wat is ervoor nodig om een bestaande applicatie om te zetten?
- Hoe komt het SaaS platform zelf eruit te zien? Welke technische specificaties hangen hieraan vast?

Deliverables

Deliverable: Adviesrapport welke een technisch en grafisch ontwerp van het SaaS platform bevat. Code implementatie of Proof of Concept (POC) van het SaaS platform.

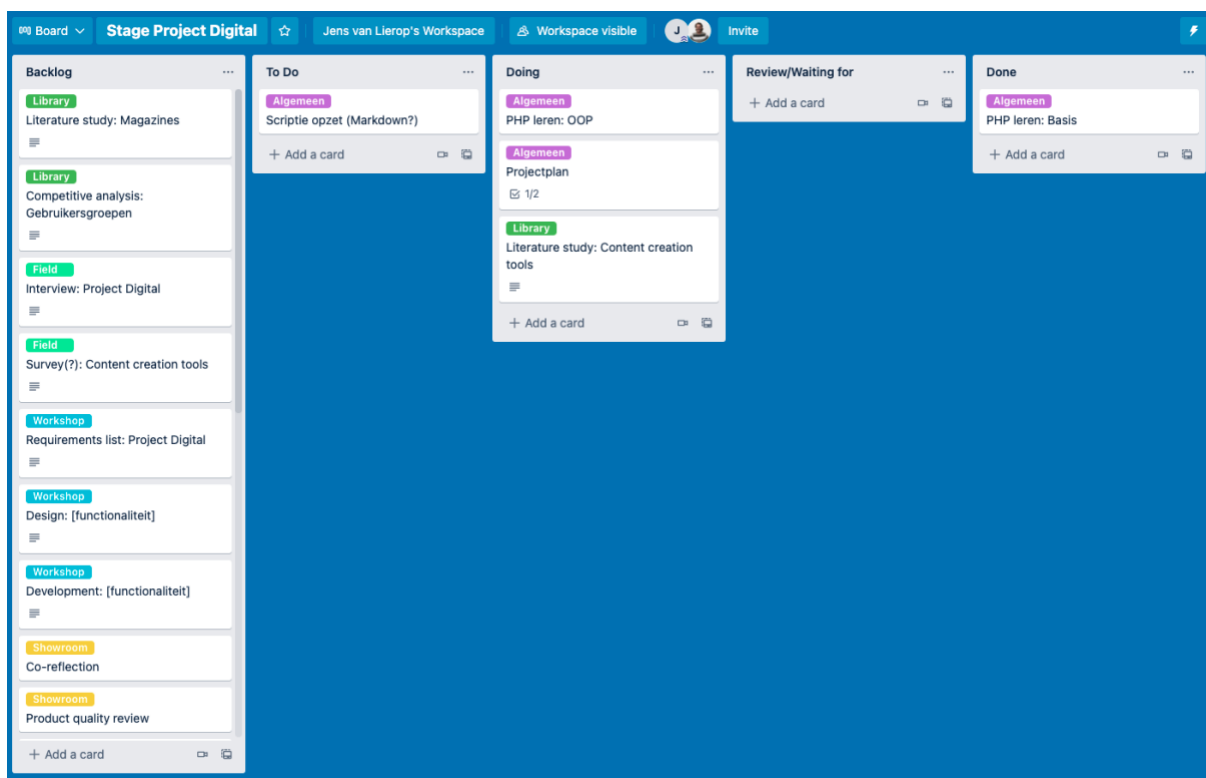
3. Aanpak & planning

Projectmethode

Als projectmethode wordt de **watervalmethode** toegepast, omdat het project in 3 fases opgedeeld is die lineair doorlopen worden. Daarnaast is er een aantal verschillende stakeholders betrokken en moet er goed gepland worden, dus is er minder ruimte voor flexibele sprints.

Afhankelijk van de resultaten van de eerste fase wordt de focus tussen de tweede en derde fase verlegt: Wanneer er geen of weinig wijzigingen aan Project Digital nodig zouden zijn, komt er meer focus op SaaS te liggen, anders verschuift de focus meer naar Project Digital zelf.

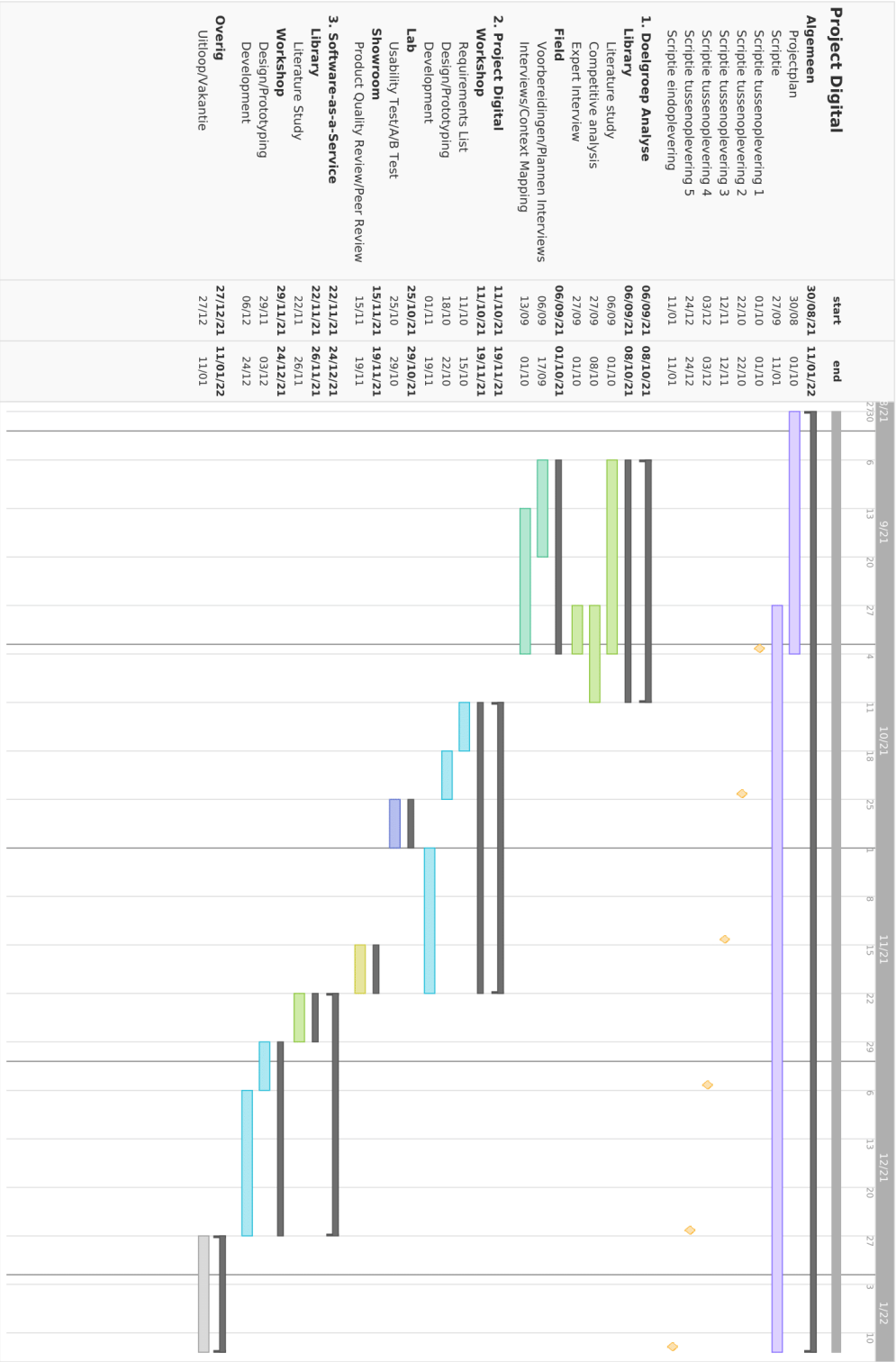
Alle activiteiten worden bijgehouden in een Trello bord.



De volgende pagina bevat een globale planning van alle activiteiten over de 3 fases.

Planning

Onderstaand is een globale planning van alle activiteiten over de komende 20 weken. Gedurende het verloop van de stageperiode kunnen hier mogelijk wijzigingen aan plaatsvinden.



4. Afspraken rondom communicatie

Mijn bedrijfsbegeleider is Martin Verheggen, projectmanager binnen het Development Team van Laméco. Bij hem kan ik vooral terecht voor technische vraagstukken en stage gerelateerde zaken. Zelf ben ik ondergebracht onder het advies team, omdat dit team zich bezighoudt met heel veel verschillende zaken en mij gemakkelijker kunnen ondersteunen met zaken die niet onder development vallen. Daarbinnen is mijn eerste aanspreekpunt Luc van Engelen en voor technische zaken kan ik ook binnen het advies team bij Demi Timmermans terecht. Als laatste zal ik regelmatig contact hebben met Dary van Sleeuwen. Dary is degene die aan de laatste versie van Project Digital heeft gewerkt.

Alle ondersteuning is demand-based, oftewel als ik vragen heb kan ik in principe bij elke collega terecht, maar het initiatief ligt bij mij. Wel heb ik elke maandag een vast moment ingepland met de stagebegeleider om de voortgang van de stageopdracht te bespreken. Daarnaast spreek ik om de twee weken Yannick Veldkamp om te overleggen over mijn bevindingen. Ook is er dagelijks om 09:00 uur een standup waarin algemene zaken aan bod komen.

De communicatie loopt mondeling of via de tools die door Laméco gebruikt worden (Outlook, Slack en Toggl). De voortgang van mijn project wordt door mij bijgehouden in het Trello bord dat online toegankelijk is voor mijn stagebegeleider.

Met mijn begeleider van school, Jo-An Kamp, heb ik afgesproken om regelmatig feedback te vragen, wanneer ik aantoonbare voortgang heb geboekt (of juist als ik helemaal vast zou lopen). Daarnaast is het mogelijk op dinsdag- of donderdagmiddag een vergadering in te plannen.

5. Overig

Beschrijf hier alles dat nog relevant is maar je niet ergens anders in het document kwijt kunt.

Geen bijzonderheden.