Internetowy system zarządzania warsztatem samochodowym.

Wariant 1

System zapewniający podstawową funkcjonalność (przyjmowanie zleceń napraw, faktury itp.) przy mniejszych zasobach

|  |  |
| --- | --- |
| Mocne strony | Słabe strony |
| * Chęć podjęcia nowych wyzwań * Zaangażowanie * Ewentualna porażka nie będzie bardzo dotkliwa ze względu na niskie koszty | * Możliwie zbyt mała ilość ludzi w zespole * Brak przewagi nad konkurencją * Budowany produkt nie będzie innowacją * Brak doświadczenia przy produktach tego typu |
| Szanse | Zagrożenia |
| * Stworzenie taniego, pomocnego produktu dla szerokiego grona odbiorców * Możliwość późniejszego rozszerzenia funkcjonalności produktu * Zaistnienie w nowych sektorach rynkowych | * Zniszczenie na starcie dobrego imienia firmy kiepskim programem * Wyrobienie sobie złej opinii rynku, * Rażąca przewaga konkurencji * Funkcjonalność może być zbyt uboga jak na oczekiwania rynku |

Wariant 2

System zapewniający szerszą funkcjonalność od poprzedniej z większym budżetem przy wykorzystaniu większych zasobów ludzkich.

|  |  |
| --- | --- |
| Mocne strony | Słabe strony |
| * Chęć podjęcia nowych wyzwań * Zaangażowanie * Duży zespół ludzi gotowych do pracy | * Brak przewagi nad konkurencją * Budowany produkt nie będzie innowacją * Dochód z tytułu produkty może być nie adekwatny do liczby ludzi i włożonej pracy * Brak doświadczenia przy produktach tego typu |
| Szanse | Zagrożenia |
| * Stworzenie konkurencyjnego na rynku produktu * Rozsławienie marki firmy * Produkt skupiający wiele funkcjonalności w jednym miejscu * Zaistnienie w nowych sektorach rynkowych | * Zniszczenie na starcie dobrego imienia firmy kiepskim programem * Wyrobienie sobie złej opinii rynku, * Rażąca przewaga konkurencji |

Wariant 3

System zapewniający szerszą funkcjonalność przy większym budżecie na projekt z zasobami ludzkimi tej samej wielkości co w przypadku 1.

|  |  |
| --- | --- |
| Mocne strony | Słabe strony |
| * Chęć podjęcia nowych wyzwań * Zaangażowanie * Zespół ludzi gotowych do pracy * Ewentualna porażka nie będzie bardzo dotkliwa ze względu na niskie koszty | * Możliwie zbyt mała ilość ludzi w zespole * Brak przewagi nad konkurencją * Budowany produkt nie będzie innowacją * Możliwe niepowodzenie projektu * Możliwe niedotrzymanie umówionych terminów * Brak doświadczenia przy produktach tego typu |
| Szanse | Zagrożenia |
| * Stworzenie konkurencyjnego na rynku produktu * Rozsławienie marki firmy * Produkt skupiający wiele funkcjonalności w jednym miejscu * Możliwość uzyskania bardzo dużego dochodu ze sprzedaży produktu * Zaistnienie w nowych sektorach rynkowych | * Zniszczenie na starcie dobrego imienia firmy kiepskim programem * Wyrobienie sobie złej opinii rynku, * Rażąca przewaga konkurencji * Duża szansa niepowodzenia produktu |