**Uzasadnienie biznesowe**

**Wstęp:** KaLok 1.0– kalkulator do obliczania zysku z lokat, autorzy: Monika Czajka, Kinga Dobrowolska, Zuzanna Kontna, Błażej Kurzep.

Niniejsze uzasadnienie biznesowe powstało dla podmiotów prywatnych, pragnących ulokować środki finansowe na lokatach bankowych. Aplikacja ma pomóc w wyborze najkorzystniejszych dla klientów inwestora opcji lokaty. Przedstawione zostały założenia oraz dane dotyczące opłacalności tego przedsięwzięcia.

**Powody rozpoczęcia projektu:**  Program ma na celu wyliczenie przewidywanego zysku klienta inwestora w zależności od kapitału początkowego, wysokości oprocentowania, okresu kapitalizacji odsetek i długości trwania lokaty. Ułatwi mu to podjęcie decyzji bez potrzeby wizyty w oddziale banku. Chociaż inne firmy również proponują podobne systemy, to nasz projekt zdecydowanie odstaje od reszty dzięki dopasowaniu do najważniejszych potrzeb klientów.

**Założenia programu:** KaLok 1.0 jest to program konsultacyjny, który po wprowadzeniu odpowiednich danych przez klienta oblicza jego przewidywany zysk z lokaty. Cały interfejs zaprojektowany będzie jak najbardziej intuicyjnie, tak by każdy mógł łatwo i z przyjemnością z niego korzystać. Po wprowadzeniu odpowiednich danych program wyświetla przewidywany zysk, już po uwzględnieniu podatku Belki. W tej wersji program nie uwzględnia inflacji pieniądza, zakłada, że po każdym okresie kapitalizacji odsetki dopisywane są do lokaty.

**Cel i korzyści:** Dla nas jako grupy projektowej korzyścią z inwestycji jest głównie wynagrodzenie uzyskane od inwestora, ale również nowe doświadczenie zdobyte podczas realizacji projektu. Inwestor natomiast powinien odnotować wzrost zainteresowania systemem lokat, a także spadek czasu, który pracownicy muszą poświęcić dla pojedynczych klientów.

**Zakres obowiązków:** Zespołem odpowiedzialnym za całość projektu kierować będzie Błażej Kurzep, który odpowiedzialny jest za pierwotną wersję kodu. Pozostałymi członkami są Monika Czajka, Kinga Dobrowolska, Zuzanna Kontna, przy czym każdy z nich wspiera rozwój aplikacji i zajmuje się jej testowaniem. Na potrzeby projektu każdy z członków zapoznaje się z językiem programowania Python, a także z zasadami tworzenia aplikacji oraz z systemem lokat w Polsce.

**Wykorzystane oprogramowanie:** Python 3.7, Dysk Google, Microsoft Office.

**Ryzyka:** Głównym ryzykiem idącym wraz z wprowadzeniem nowej aplikacji jest sceptyczne podejście klientów do nowych technologii. Dotyczy ono osób, uważających, że „nie ma to jak pogadać z Ekspertem”. Pamiętajmy, że technologia ma jedynie za zadanie pomagać w życiu, a nie podejmować ostateczne decyzje. KaLok jest programem konsultacyjnym, mającym na celu usprawnić współpracę klient-bank. Planujemy wprowadzić bardzo krótki, ale treściwy poradnik, jak korzystać z aplikacji. Miałoby to zachęcić klientów do skorzystania z proponowanych rozwiązań.

**Przewidywany budżet:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Koszty osobowe | B. Kurzep | M. Czajka | K. Dobrowolska | Z. Kontna | RAZEM |
| 3 500,00 zł | 3 030,00 zł | 3 030,00 zł | 3 030,00 zł | 12 590,00 zł |
| Koszty szkolenia z podstaw języka Python | 2 200,00 zł | | | | |
| Koszty wyjazdów i spotkań | 600,00 zł | | | | |
| Koszty usług obcych | Ekspert IT | Ekspert ds. bankowych | | Reklama |  |
| 500,00 zł | 1 000,00 zł | | 1 500,00 zł | 3 000,00 zł |
| RAZEM | | | | 16 890,00 zł | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Koszt dla inwestora RAZEM | 35 000,00 zł |  | zysk netto |  | 18 110,00 zł |
| płatne po wykonaniu | 15 000,00 zł |  |  |  |  |
| po I kwartale działania | 10 000,00 zł |  |  |  |  |
| po II kwartale działania | 10 000,00 zł |  |  |  |  |

**Wnioski, rekomendacje, kolejne kroki działań:** Z powyższych uzasadnień wynika, że projekt jest opłacalny zarówno dla Wykonawcy jak i Inwestora. Ryzyko istnieje, jednak Zespół widzi możliwość jego zminimalizowania. Kolejnym krokiem powinna być pełna mobilizacja Zespołu, tak, aby dopasować program do indywidualnych potrzeb Inwestora. Ponadto ważne będzie przygotowanie odpowiednych materiałów promocyjnych, aby produkt kojarzył się Klientowi z udogodnieniem, wygodą, przyjemnością z korzystania.