

MoveIT flyttfirman

webbapplikation

Luca Minudel

Presentation i 3 delar

1. Sprint Demo och Acceptans
2. Valet av teknik, och kostnader
3. Kvalitet och nästa utvecklingen

Sprint Demo och Acceptans

- a. Kunder kan få direkt en **offert** och en **link** där de kan titta på pridförslaget igen.
Prisberäkning ska ske enligt specifikationen.
- b. Offert ska sparas
(en säljare i framtiden ska kunna följa upp kundleads).
- c. Kunder ska kunna logga in och se **sina egna offerter**.

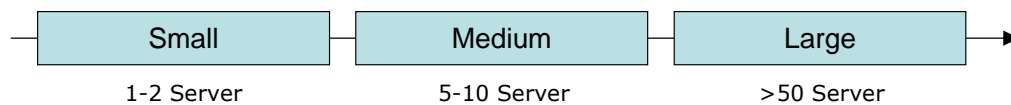
- Logga in inte med password på den här sprint (när de får offert och när de trycker link)
- Simple Email validation (telephon number?, others contact to order?)

Valet av teknik, och kostnader

- Kostnader:
 - Software licenses
 - Hosting / Housing
- Teknik
 - Proprietary (t.ex Microsoft, IBM) -eller- Open (t.ex Java, Ruby)
 - Framework (t.ex ASP.NET Webform, Ruby on Rails) -eller- Plain (t.ex ASP.NET MVC , Ruby/Sinatra)

Valet av teknik, och kostnader

Webbapplikation:



-Ändvare, CPU, trafik

-Proprietary vs Open

-With large Oper är bättre på Sw licenses och Housing/hosting

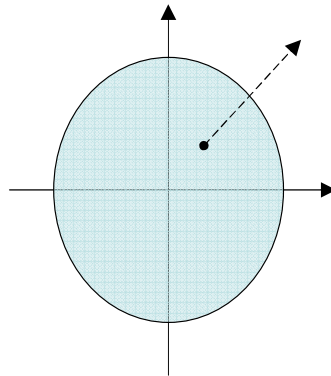
=> Företaget har planer på att i framtiden sälja applikationen som en tjänst till andra flyttbolag.

=> Mellan small och medium

=> Båda är bra

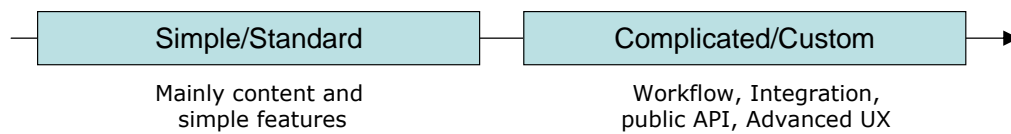
Valet av teknik, och kostnader

Med Framework, utan Framework:



Valet av teknik, och kostnader

Webbapplikation:



-Företaget har planer på att i framtiden sälja applikationen som en tjänst till andra flyttbolag.

-=> lite Complicated/Custom

-=> utan framework kanske bättre

Kvalitet och nästa utvecklingen

Mål: Med en attraktiv kundportal, få nya kunder som MoveIT förlorar nu på grund av att det är så svårt att få en offert

Mål: I framtiden sälja applikationen som en tjänst till andra flyttbolag

Kvalitet och nästa utvecklingen

Knowns/Certainties :

- a. Requirements for the offer
- b. Technology used before for similar app

Unknowns/Uncertainties :

- c. Will users like and use the web app?
- d. Will other companies buy it?
- e. Which integration challenges there will be?
- f. How the web app will affect sales department workflow?

- a) There are other competitors online with similar solutions, it has been done before
- c) People + technology : PC/Mac/Tablet/iPad/SmartPhone and different browsers/configurations
- d) Market=People+Economy
- e) Depend on systems of other companies that's not possible to know in advance or control
- f) People. MoveIT didn't do something similar before. Impact is unknown.

=> Proceed with small steps = Release often + Measure results, what works, what not + collect feedback from people involved and affected.
Plan next step using data/info and lessons learned

Kvalitet och nästa utvecklingen

Webbapplikation Arkitektur:

- **Ready for:** Hot deploy + Load balancing
- **Ready for:** Switch to different Databases including cloud data storage
- **Ready for:** evolution and changes on the price calculation rules, UX and new features

Kvalitet och nästa utvecklingen

Webbapplikation Arkitektur:

- **Have:** secure input verification on Server-side, security protection from common attacks
 - **Have:** automatic unit test and acceptance test that grant the flexibility required for the next development
 - **Have:** global error handling with friendly messages and error tracing
 - **Have:** proper data integrity and concurrency management
-
- Ready to configure the system to run on different environments (development, automatic testing, beta for acceptance tests and production)
 - even when more external systems are integrated/added because objects instantiation and dependencies are properly organized

MoveIT flyttfirman

webbapplikation

What's next ?