

Vision 1.1

Linnéuniversitetet vårterminen 2016

1DV411 Grupp 3

Andreas Anemyr, Mikael Eriksson, Erik Hamrin, Frida Holmström,

Matilda Ingman, Sofia Johansson och Roy Nilsson

Bakgrund och idébeskrivning

Sales Scenario är ett varumärke som ägs av CRM Competence Europe AB, som under 2016 kommer att etableras som ett amerikanskt bolag. I samband med det är målet att lansera ett community, där säljare kan få råd och tips från experter, för att blir bättre och vinna fler affärer. Man vill nå ut till fler säljare och på så sätt locka investerare och säljexperter till projektet.

Ett första steg för att nå detta mål, och syftet för detta mjukvaruutvecklingsprojekt, är att skapa en plattformsoberoende webbplats för bloggradio, där säljare kan utvecklas genom att lyssna på kända säljexperter.

I dagsläget finns en applikation till iPad och en enklare demo till iPhone, men enligt kunden avviker dessa från vad som önskats och de har därför valt att börja om från grunden. Målet är att den nya webbtjänsten, som är under utveckling, ska fungera väl oberoende av klientens plattform. Projektet innefattar ej, och påverkar inte, kundens befintliga webbapplikation. Den bör istället ses som en kompletterande modul till den befintliga webbapplikationen.

Nedan beskrivs i korta drag hur vi föreställer oss användarna och de grundläggande kraven för en sådan tjänst.

Användargrupper

Säljare

- Väljer själv att använda systemet för sin personliga utveckling
- Har god datorvana
- Är van att använda liknande system

Administratör

- Har god datorvana
- Är anställd vid CRM competence
- Har en god kännedom om material som publiceras

Intressenter

Stefan Johansson

Beställare. Säljare och grundare av CRM Competence Europe AB som äger varumärket Sales Scenario. Stefan.johansson@crmcompetence.se, 070-3784470

Säljexperter

Producerar bloggradioinslag som publiceras via applikationen.

Liknande/Konkurrerande system

I dagsläget finns en applikation, Sales Scenario, för iPad, som har funktioner som säljstatistik, bloggradio, chat-funktion mm. Men den lider av svårhanterad administration och är bunden till specifika enheter.

Det finns en rad podcasts som vänder sig till säljare, tex "The Advanced Selling Podcast" och "Salesman Podcast". De återfinns i dagsläget via Itunes prenumerationstjänst, dock erbjuder de bristfällig sökfunktionalitet på att hitta relevanta och högkvalitativa råd till säljare.

På marknaden erbjuds utbildning och rådgivning till säljare via säljcoacher, kurser, seminarium mm. De flesta vänder sig till ett företags säljavdelning i stort, och inte direkt till den enskilde säljaren. Sales Scenario siktar istället på att ge rådgivning och inspiration på helt personlig basis.

Baskrav

BK 1: Användarnas intryck av applikationen ska vara designmässigt modernt.

BK 1.1: Applikationens design ska fungera väl i mobil, surfplatta och desktop.

BK 2: Användarna ska kunna lyssna på podcasts från en rad berömda säljexperter.

BK 2.1: Användarna ska på ett enkelt sätt kunna skapa ett konto för att kunna logga in på tjänsten.

BK 3: Administratören av applikationen ska, via en användarvänlig administrationspanel, på ett effektivt sätt kunna hantera podcasts, säljexperter och användare.