

# Vision

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.

I dagsläget finns en applikation till iPad och en enklare demo till iPhone, men enligt kunden avviker denna från vad som önskas och de har därför valt att börja om från grunden.

Målet är att nå ut till fler människor 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. 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 egen skull
- 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](mailto: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".

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: Användare skall erbjudas ett användarvänligt, modernt gränssnitt som fungerar i mobil, surfplatta och dator.

BK 2: Användare kan lyssna på podcasts från en rad berömda säljexperter.

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

BK 2.2: Användare skall få en designmässigt tilltalande upplevelse av tjänsten och ska fritt kunna använda webbplatsen i mobil, surfplatta och dator.

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