Sow- za poboljsanje agencije digitalizacija poslovanja korisceenjem is-a, preraspodela poslova

Cime se bavi agencija prodaja I posredovanje u 4 grada u saradnji sa saradnicima: procenitelji,gradjevinsk firme.

Problem: parirologija(pretraga, evidentiranje,nepotrebni podaci),marketinga,los menadzment -projekti sa gubitcima.

Cilj:digitalizacija,evidentiranje,mehanizmi donosenja odluka. Doprinosi zaposlenima da budu efikasni, smanjuju se troskovi agenicje, klijenti zadovoljni

Project charter-

Poslovni problem: papirologija, marketing,odnos sa klijentima,lose poslovne odluke

Ciljevi: resavanje problema, olaksan rad zaposlenih,pristum informacijama, visom kvalitet poslovanja marketing I odnos sa klijentima

Ukljucije: digitalna obrada pod, grficki interfejs, obuka, mogucnost promene zahteva

Ne ukljucuje: unosenje podataka, odrzavanje, nadoknadu u gubitcima

Isporucivanje: izvestavanje o napretku, dokumentacija, plan budzeta, dojagrami baza, aplikacija

Zainteresovani: agencija,zaposleni,nas tim, menadzer (on)

Project scope-

Ciljevi: od gore

Obim usluge: is koji omogucuje: elektronsku evidenciju nekretnina klijenata zaposlenih, plata, prodaja / izdavanje nekretnina.

Zahtevi: postovanje ugovora obe strane, is, dostupnost pregovorima sa agencijom

Granice: digitalna obrada, donosenje odluka, preraspodela posla, sigurnost sistema, aplikacija, obuka,

Ne ukljucuje: od gore

Isporucivanje- od gore

Prihvatljivost usluga: utvrdjuje se na kraju analizom „Funkcionalni i nefunkcionalni zahtevi“. Testiraju se funkcionalnosti.

Ogranicenja i pretpostavke: vreme, budzet, projekat raddjen po trenutnim pravilima agencije i trenutnim zakonima i odgovara trenutnom poslovanju. Pretpostavka da zaposleni znaju rad na racunaru.

Funkc, I ne funkc, zahtevi:

Ukupna vrednist = korist\*velicija(1)+kazna\*velicina(1)

Vrednist %=ukupna/sum(ukupnih)

cena% = cena/sum(cena)

rizik% = rizik/sum(rizici)

prioritet= vrednost%/(cena\*velicina(1)+rizik\*velicina(0.5))

nekretnine, klijenti,zaposleni,fitriranje,obilasci,plate,evidencija angazovanja saradnika,uplate/isplate,izvestaj:plata,prodatim/izdatim nekretninama. Oglasavanje,reklamacije,hit-ponude,anketiranje I analiza,radnik meseca.

Rizici:

autoritet vodje10% uticaj4 izlozenost4 -ceo projekat 180

Zapostavljanje obaveza 30% u5i5-ceo prijekat 200

Odustajanje: 10%, u2,i3-ceo 140

Neiskustvo: 20% u2 I 4 -ceo 140

Lose def zahtevi: 20% 40% u8 I 8 -delovi 260

Lose def budzet: 40% u16, i12 -ceo 420

Losa baza: 30% u5 I 9-baza 200

Vreme realizacije: 40% u8 i8 -do kraja projekta od tad 260

Vreme isporucivanja: 3% u 15 I 12-ceo 400

Nezdovoljen klijent: 30% u 15, I 9 -ceo 400

Budzet 2200 e I to pogledaj

Posnovna pravila

Nekretnine u 4grada, uknjizene - ogranicenje

Klijenti punosletni, onaj koji prodaje mora bude vlasnik, -ogranicenje

Provizija 2% (din) prodaja/ 50%kirije iznajmljivanje vrsta-izracunavanje

Zaposleni imaju fixne plate (din) -cinjenica

Agenti imaju 50%bonus -izracunavanje (din)

2 smene 8-2 I 2-8 svaki dan sem praznicima-cinjenica

Zaposlen ima bolovanje I dan za slavu -cinjenica

Ugovor 3 primerka -cinjenica

Odevanje -ogranicenje-menadzer

Zaposneni mora da ispuni obaveze-cinjenica-menadzer