

Vragen wat zij voor ogen hebben mbt dashboard (planning)

Notulen interview consultant: 8-6 11:00 Jurian Brals

Jurian is er om 11:13

We stellen ons allemaal even voor. Jurian werkt 7 jaar bij Mprise, 33 jaar oud, is software /business consultant ( bezig met softwre implementeren bij klanten) hij moet 'verkopen' wat wij bouwen.

Leggen uit wat onze opdracht inhoudt. (Minor, 8 weken tijd voor deze opdracht).

Anthony legt uit wat het dashboard doet en wat eruit geleerd kan worden.

J: Ruimte is het belangrijkste voor een kas (gasprijs etc). Als je op jaarbasis 1 a 2% meer kan verdienen omdat je ruimte beter benut, dan is dat al een hoop geld.

Een grote kweker waarbij Jurian zit, geeft aan dat hij liever een volledige kas vol met planten hebt dan een volledige kas voor 1 plant aangezien dit ervoor zorgt dat je veel stookkosten hebt voor niets.

Dit zorgt er ook voor dat iemand niet zo vaak naar een locatie toe hoeft om van alles van dichtbij te bekijken.

Anthony toont nu het dashboard. (Het is een prototype dus feedback is van harte welkom)

J: Klanten hebben locaties in verschillende landen, dit zou handig zijn om ook toe te voegen.

Vraagt zich af welke planten hij naar kijkt op dit moment (Stekjes, volwassen?)

Ligt aan het product of 300% slecht is, als je naar stekken kijkt kan het bijvoorbeeld zijn dat dit gewenst is.

Heeft opmerking over graag willen van inzoomen op welke planten er in een kas staan, echter, dit hebben wij al.

Vraagt zich af of de jobs allemaal gestart en gestopt moeten zijn tijdens de periode gekozen of dat het enkel gestart kan zijn bijvoorbeeld.

Desired production output -> is dit wat je gepland hebt obv order of heb je bijv 30.000 nodig?

Verschillende klanten groeien op order, klanten van hun zeggen ik wil 30.000 planten van een bepaalde soort hebben, zaait 50.000 en levert 30.000 af. andere klanten

zien bijv in dat er over 5 maanden valentijnsdag is en planten gelijk maar niet obv order. Worden beide cases meegenomen?

A: Alle -1 is gepland maar geen vraag of vraag maar nog niet gepland. Wat wij hebben gemaakt is perfect gemaakt voor op order werk.

J: Graag per week kunnen zien wat de verwachtte output is. Stel je hebt een order week 27 voor 50.000 rozen,

heb je in week 20 al 45.000 rozen dan kan je ervoor kiezen om deze deels te verkopen en dan een nieuwe batch produceren voor het order.

(Of om eerder te rooien bij ongewenste planten)

Jurian vraagt hoe lang we nog hebben, Anthony legt de stand van zaken uit. (Dit is de laatste week)

Jurian zou het prettig vinden om inzicht op weekniveau te kunnen hebben, wat is je output per week en wat is de gewenste output? Zodat je keuzes kan maken zoals bovenstaand benoemd.

Hij benadrukt dat dit voor kasmanagers heel veel inzicht kan bieden.

Als gebruiker start- en einddatum breder zetten en daaronder een gedetailleerder beeld kunnen kiezen.

Het tonen op vestigingsniveau heeft naar het idee van Jurian weinig nut, aangezien het voor kasbeheerders belangrijker is om op gedetailleerder beeld te kijken.

Kleurtjes en cijfers geven een vertekend beeld. Bijvoorbeeld op de hoofdpagina de data aangeven van welke planten uit het oog springen.

Kevin vraagt over sensors:

J: We hebben niet echt sensors, ze zijn geen leveranciers van sensors maar hebben wel toegang tot de data van die sensoren omdat ze ook hun datawarehouse faciliteren.

Jurian verwacht dat VR binnen nu en 5 jaar veel gebruikt zal worden in de glastuinbouwsector.