

CrowdTest

Affärsplan 2022

Innehåll

<u>Rubrik:</u>	<u>Sida:</u>
1. Sammanfattning	3
2. Bakgrund	5
3. Syfte.....	6
4. Mål.....	7
5. Omfattning – WBS – avgränsningar	8
6. SWOT med slutsatser.....	10
7. Intressentanalys	11
8. Kommunikationsplan.....	12
9. Organisation	12
10. Tidplan och aktivitetslista med resurser.....	13
11. Budget med nyttovärdering	14
12. Riskanalys med åtgärder.....	16
13. Dokumenthistorik och godkännande	16

1. Sammanfattning

CrowdTest är en [Crowdsourcing](#)-plattform för att söka testare till sin webbapplikation eller mobilapplikation. När du skapar en ny applikation så vill du få några initiala användare som testar din produkt och utvärderar den innan lansering. Det kan vara svårt att hitta testare bortsett från nära anhöriga (familj & vänner) eller kollegor som kan testa din applikation. Man behöver få en bredare grupp av testare som kan testa på olika enheter och ge ärlig feedback av produkten. Du kan via plattformen välja krav, åldersgrupp, intressen, välja från olika yrkesroller och enhets specifikt för att få en bra test grupp.

Vid publicering som företag

När du publicerar och söker testare så kan du:

- bestämma din budget
- hur många testare du behöver
- kraven för testet
- hur mycket man får betalt för utfört arbete
- slut datum och tidpunkt för testet (Testperiod)

Testare kan ge feedback på exempelvis:

- buggar/errors
- användbarhet
- användargränssnitt
- generella förbättringsförslag

Återrapportering till beställare

När testperioden är slut så återfår du en rapport från dina testare och du kan då betygssätta dem (bra testare kan få mer pengar genom att skriva bra rapporter).

Säkerhet för köpare och testare

Efter du valt vilka testare du vill anlita (*'testare som ansökt om att bli testare'*) så betalar du och då hålls pengarna i deposition (escrow) hos oss tills testperioden är över, detta är dels för att skydda dig som köpare av tjänsten men även för att skydda testarna så att bågge parter fullföljer uppdraget.

När uppdraget är slutfört och du är nöjd så distribueras utbetalningarna till testarna.

Är ni inte nöjd med resultatet av en specifik testare så kan du markera den som 'dispyt' och ha direktkontakt med testaren för att lösa problemet.

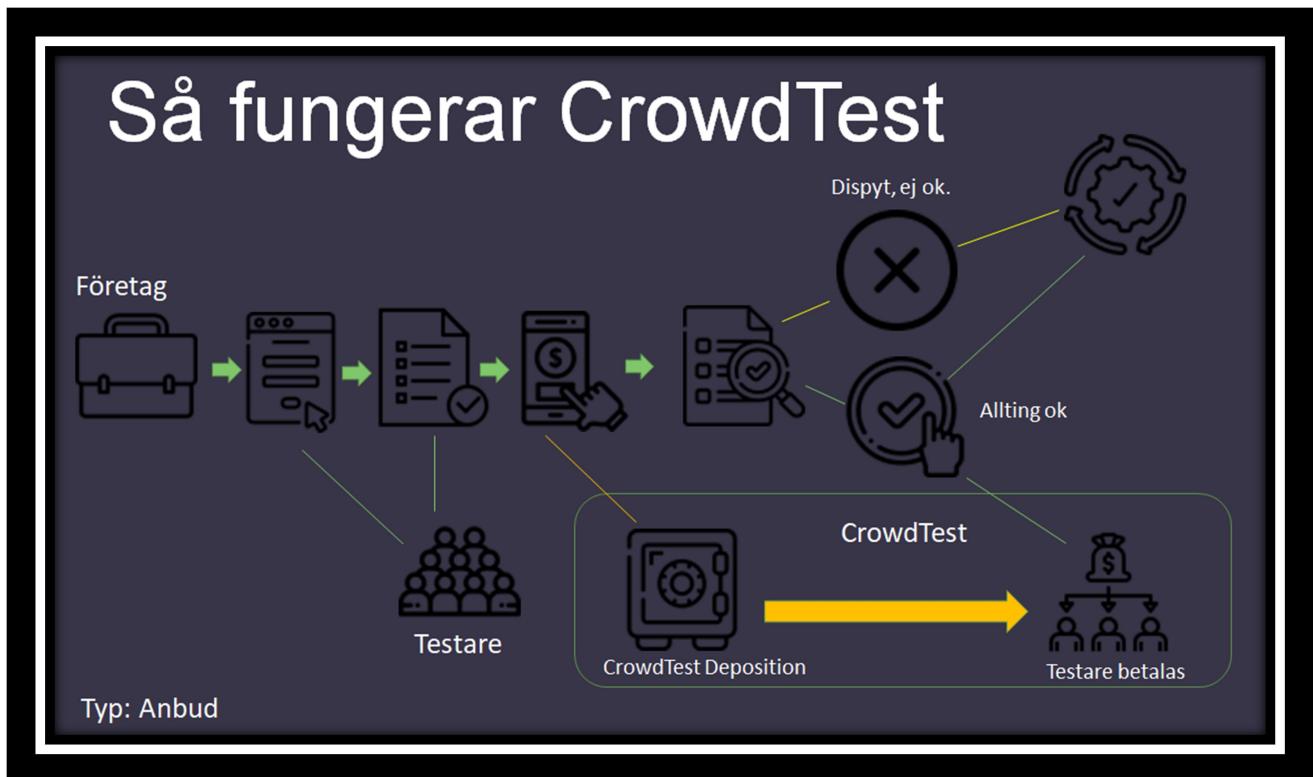
Kan varken ni som företag eller testare komma överens så kan ni markera den för utredning så hoppar vår kundtjänst (CrowdTest) in och hjälper er i det enskilda fallet.

Hur tjänar CrowdTest pengar?

Vi tar en serviceavgift för varje order och tar 10% av den totala ordern.

Exempel: du har ett enklare test som du erbjuder 1000 kronor för 2 testare så tar vi 100kr (10% av detta i avgift) som vi tillägger. Vilket resulterar i kostnad 1000+100 (i detta fall) = 1100 kr.

Vi kommer även erbjuda att man kan hyra en testare per timme (timpris) där man själv som testare sätter timpriset, även från dessa så tar vi 10% service avgift.

Typ: Anbud (Anlita flera testare)Typ: Per timme (Anlita enskild testare)

Avgifter för kunder (Serviceavgift)

Avgifter	Testare	Företag (Anbud)	Företag (Per timme)
<p>CrowdTest tjänar pengar på serviceavgifter (tilläggsavgift på 10% av totala ordern)</p>	<p>Kostnadsfritt Testare och privatpersoner</p> <p>Läsa annonser</p> <p>Lämna anbud</p> <p>Lämna testrapporter & få betalt för utfört arbete</p> <p>0 SEK</p> <p>Välj</p>	<p>Anbud Flera testare ger anbud</p> <p>Publicera annonser (publika)</p> <p>Välja testare (urval)</p> <p>Acceptera testrapporter & betala för utfört arbete</p> <p>10% av totala ordern (tilläggsavgift)</p> <p>Välj</p>	<p>Per timme Anlita enskild testare per timme</p> <p>Direktannonser till testare</p> <p>Välja testare (Enskild – per timme)</p> <p>Acceptera testrapporter & betala för utfört arbete</p> <p>10% av totala ordern (tilläggsavgift)</p> <p>Välj</p>

2. Bakgrund

Idéen bakom kom som en inspiration från existerande gig-plattformar som utformats (exempelvis Fiverr och Freelancer), vanligt förekommande utomlands men inte lika etablerat i Sverige. Gig-ekonomin ser jag kommer växa i framtiden och dessa former av plattformar få en naturlig plats för företagen att verka.

Därav att jag (Robin Karlsson) som är grundare av CrowdTest kom på detta koncept och hur man ska kunna söka testare på ett enklare sätt. Jag har jobbat inom IT-branschen (sedan 2010) och har nyttjat gig-plattformar för att hitta rätt kompetens (där bland utvecklare, testare och designers).

Vi alla vet att det är svårt att hitta testare av sina applikationer, vilket är en nödvändighet för utvärdering och kvalitetstest innan lansering. Vi behöver ha en naturlig feedback-loop för våra utvecklingsprojekt (stora som små) och kunna utvärdera applikationerna för olika åldersgrupper, intressegrupper, yrkesgrupper samt för olika typer av enheter.

Vi erbjuder dig en helhetslösning som knyter samman ditt företag med testare. Du får ett enkelt verktyg för att kunna hitta testare och ha åtkomst till en obegränsad pool av testare.

Våra kunder är dig som mindre företag, startup, projekt eller enskild applikations utvecklare som är i behov av testare av applikationer. Marknaden ser jag som god med tanke på att det inte existerar liknande plattform i Sverige, vilket ger en "[first-mover advantage](#)".

3. Syfte

Syftet med projektet är att etablera plattformen för CrowdTest och ha en funktionell produkt efter projektavslut och som även som uppfyller effektmålet:

Effektmål (Reducerade utgifter för företag)

1.1 Inte behöva anställa egna testare till företaget (Sänkta lönekostnader)

Mätsätt: (Egen sida, slutförda uppdrag av testare – månadskostnad för företag understiger en anställd eller konsult, alternativt timpriset understiger kostnaden av en anställd eller konsult.)

1.2 Inte behöva lokal och utrustning för anställd (testare).

Mätsätt: Kostnadsbesparing på ca 10,000 per år estimerat ([Referens](#)).

1.3 Inte behöva köpa in olika enheter till företaget för testning.

Mätsätt: (Egen sida, slutförda uppdrag av testare - vi kan se alla enheter testare har registrerade och testat på enligt kravspecifikationen)

Vi reducerar även utgifter(minskade personalkostnader, lokalkostnader och utrustningskostnader) för företag och man kan hitta testare på begäran utefter sina behov.

Vi möjliggör även för att nå ut till specifika åldersgrupper, intressegrupper, yrkesroller och om du behöver utvärdera din produkt på specifika enheter. Detta bidrar till att du inte behöver köpa in olika enheter till ditt företag för test, vilket också bidrar till reducerade utgifter.

4. Mål

Projektmål

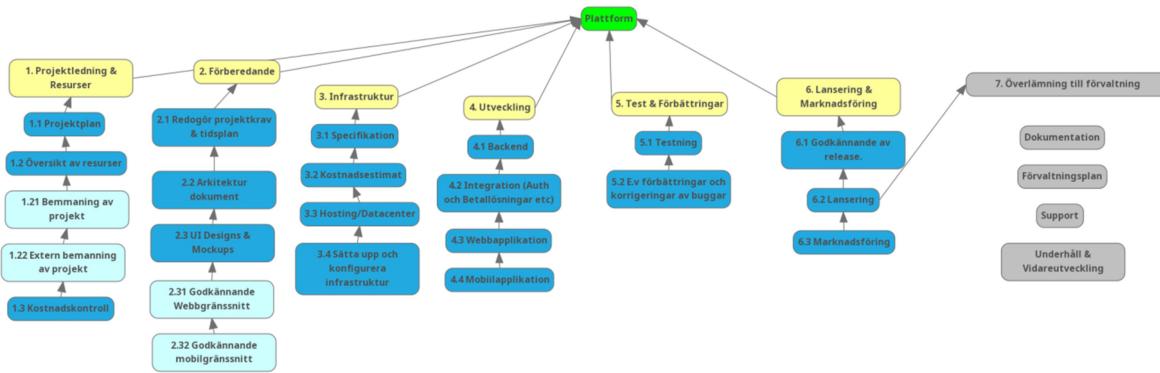
- 1) Inom ramen för projektets förankrade budget skall projektet lansera plattformen senast den 31/12 2022.
- 2) Projektet ska vid överlämnande till förvaltning (projektavslut) inkludera dokumentation, förvaltningsplan, supportunderlag, stöd för underhåll och vidareutveckling.

Produktmål

- 3) Plattformen ska ha fungerande autentisering för kunder (företag och testare) – Inloggning, utloggning & glömt lösenord. (Egen auth alternativt Auth0)
- 4) Plattformen ska ha responsivt webbgränssnitt.
- 5) Plattformen ska ha mobilapplikation (Android & iOS med hjälp av .NET MAUI, React Native eller Flutter).
- 6) Plattformen ska ha backend (ASP.NET Core).
- 7) Plattformen ska ha betallösning och escrow-hantering. (Paypal eller Stripe)
- 8) Plattformen ska ha kostnadseffektiv hosting-lösning via tredjepartsleverantör. (exempelvis smarterasp.net)
- 9) Plattformen ska ha fungerande hanteringssystem för att hantera publicering av projekt (för företag)
- 10) Plattformen ska ha fungerande hanteringssystem för att kunna acceptera uppdrag (som testare)
- 11) Plattformen ska ha fungerande hanteringssystem för dispyter mellan företag och testare.
- 12) Plattformen ska ha betygsättningssystem för att betygssätta testare (1-5 stjärnor) för utförda uppdrag.
- 13) Plattformen ska ha fungerande adminpanel för att kunna hantera projekt/gigs och kunna släppa betalningar efter slutförda uppdrag. Panel ska även kunna hantera dispyter mellan parter (resolution center). Vi behöver även kunna se statistik på utförda transaktioner (för bokföring) med exportfunktion (excel)

Ovan täcker in vad som ska göras (resultatet) av leveransen tills projektavslut (16 veckor). Sedan övergår det i förvaltning och ingår i produktportföljen. Detaljspecifika produktmål (hur tjänsten ska utformas) ligger inom ramen för projektarbetet och godkänns av ledning/projektägare och är ej specificerat i affärsplanen.

5. Omfattning - WBS - avgränsningar



(Ovan bild – WBS – bifogas även som bilaga – referens: WBS.pdf).

Arbetspaketen innehåller:

#1 Projektledning & Resurser:

1.1 Projektplan: Ansvaret föreligger projektledare i samråd med projektägare/ledning att framta projektplanen.

1.2 Översikt av resurser: Ansvaret föreligger projektledare i samråd med projektägare/ledning att se vilken personal att finns att tillgå projektet.

1.21 Bemanning av projekt: Se över intern personal att tillgå.

1.22 Extern bemanning av projekt: Se över extern personal att tillgå (konsulter)

1.3 Kostnadskontroll: Projektledare gör kostnadskontrollen emot etablerad projektplan och stämmer av med projektägare/ledning.

#2 Förberedande

2.1 Redogör projektkrav & tidsplan: Ansvaret föreligger projektledare att kommunicera med utsedd arbetsgrupp.

2.2 Arkitektur dokument: Föreligger webbutvecklare (lead) att ge överblick av arkitekturen (dokumentation)

2.3 UI Designs & Mockups: Föreligger arbetsgruppen att ta fram designförslag och mockups.

2.31 Godkännande webbgränssnitt: Godkännande av projektägare/ledning krävs.

2.32 Godkännande mobilgränssnitt: Godkännande av projektägare/ledning krävs.

#3 Infrastruktur

3.1 Specifikation: Specifikation av infrastruktur (kompletterande till arkitektur dokument)

3.2 Kostnadsestimat: Se över kostnadsestimaten baserat på användning hos leverantör, sammanställ och återrapportera till projektägare/ledning. Ansvar föreligger projektledare.

3.3 Hosting/Datacenter: Välj leverantör, sätt upp subscription och betalningar.

3.4 Sätta upp och konfigurera infrastruktur: Föreligger projektgrupp – devops.

#4 Utveckling

4.1 Backend: Utveckla backend för plattformen. Föreligger projektgrupp. Underlag arkitektur dokument (ev infrastruktur specifikationen).

4.2 Integration: Integrera med tredjeparts tjänster. Föreligger projektgrupp. Underlag arkitektur dokument.

4.3 Webbapplikation: Utveckla webbapplikation (gränssnitt). Föreligger projektgrupp. Underlag arkitektur dokument, UI Design och mockups.

4.4 Mobilapplikation: Utveckla mobilapplikation (gränsnitt). Föreligger projektgrupp. Underlag arkitektur dokument, UI Design och mockups.

#5 Test och förbättringar

5.1 Testning: Testning av alla delar av applikationen (gruppstest). Föreligger projektgruppen. Testprotokoll och aktiviteter bör upprättas i samband med denna fas.

5.2 E.v förbättringar och korrigeringar av buggar: Åtgärda det som är funnet under testperioden. Återrapportera till projektledare. Projektledare återrapporterar till projektägare/projektledning med status.

#6 Lansering & marknadsföring

6.1 Godkännande av release. Acceptanstest utförs av projektägare/ledning och projektledare med testprotokollen (föregående) som underlag.

Acceptanstest = OK så skickas den vidare för lansering.

Acceptanstest = Inte OK, justering/bugg funnen så återlämnas den till Test & Förbättring (5#) igen.

6.2 Lansering: Produkten lanseras (acceptanstest klar och godkänd av projektägare/ledning).

Projektavslut.

6.3 Marknadsföring: Marknadsföring påbörjas (Videomarknadsföring Youtube, Google Ads, Kundkontakter m.m.)

#7 Överlämning till förvaltning

Projektet överlämnas till CrowdTest som förvaltningsobjekt och ingår i ordinarie produktkatalog. (görs i samband med 6.2 lansering).

Innefattar

Dokumentation – Arkitektur dokument, UI Design & Mockups, Infrastruktur specifikation, testprotokoll och övriga projektdokument.

Förvaltningsplan – En förvaltningsplan etableras (uppdrag, mål, risker, budget och involverade resurser etc)

Support – support för produkten måste upprättashållas inom CrowdTest med dedikerad personal och upprätthållande av knowledgebase samt F.A.Q om produkten. Innefattar telefonsupport och ärendehantering.

Underhåll & Vidareutveckling – Dedikerad personal måste tillsättas för underhåll och vidareutveckling. Måste planeras med övrig kärnverksamhet (om produktkatalogen växer). Innefattar korrigering av buggar och även förslag på ny funktionalitet/önskemål.

Avgränsningar:

Inga avgränsningar specificerade. Projektplan, produktmålen och specifikationer för plattformen ska tydliggöra vad som är projektets Definition of Done (DoD).

6. SWOT med slutsater

Styrkor +	Svagheter -
S1. Innovativ och unik idé (plattform). S2. Låg uppstarts kostnad. MVP (Minimum Viable Product) utan beroende av finansiering. S3. Högkvalificerad personalstyrka.	SV1. Begränsat kapital och marknadsförings kapacitet. SV2. Ingen marknadsföringsplan. SV3. Svårt att rekrytera utvecklare och testare. SV4. Låga vinstmarginaler initialet.
Möjligheter +	Hot -
M1. " first-mover advantage " då ingen liknande plattform existerar i Sverige. M2. Expansion utomlands. M3. Få konkurrenter. M4. Framväxande behov av testare. M5. Utöka utbudet av möjliga produkter. M6. Minska företagens instabilitet. M7. Samarbeta med existerande konsulter eller delägarskap för konsulter.	H1. Konkurrens & alternativa plattformar som tar marknadsandelar. H2. Lagar och regler (GDPR) (?)

Slutsatser och åtgärder	
Förstånd (Styrka + Möjlighet)	
S1 + M1	Genom att etablera vår innovativa idé (plattform) och etablera oss med en "first-mover advantage" så ger det möjlighet till ledande ställning på marknaden i Sverige.
S2 + M3	Låg uppstarts kostnad och få konkurrenter på marknaden underlättar ovan, samt ger motivering till CrowdTest och investerare att realisera projektet.
S3 + M5 + M6	Vår högkvalificerad personalstyrka kan utöka möjliga produkter (för att bygga vidare plattformen) och tillgodose företagen (våra kunder) genom att minska företagens instabilitet och interna personalomsättning med hjälp av vår plattform.
Fördelar (Styrka + Hot)	
S1 + S2 + S3	Vår innovativa idé (plattform) och högkvalificerad personalstyrka gör att vi snabbt kan leverera en fungerande produkt som blir väletablerad på marknaden. Konkurrenter kan få svårt om vi har en etablerad plattform med stor kundbas och många funktioner. Varken motiverat eller lönsamt för företag att byta plattform.
Sårbarhet (Svaghet + Hot)	
SV1 + H1	Det största hotet jag ser är att vi inte har kapitalet eller marknadsförings kapaciteten för att etablera plattformen. Detta öppnar dörrar för konkurrenter att etablera en liknande plattform med uppbackning av ett större bolag i ryggen.

Frestelse (Svaghet + Möjlighet)	
SV3 + M7	Vi kan tackla att det är svårt att rekrytera utvecklare och testare genom att samarbeta med existerande konsultbolag eller ha ett konsultbolag som delägare i företaget. Då motverkar vi eller helt kan eliminera svagheten.
SV1 + SV2 + M7	Vi kan tackla "Begränsat kapital och marknadsförings kapacitet" med hjälp av med existerande konsultbolag eller ha ett konsultbolag som delägare i företaget (alt investeringar och extern bemanning). Då motverkar vi eller helt kan eliminera svagheten.
SV4 + M4 + M5	Låga vinstmarginaler går att tackla med hjälp av att utöka utbudet av möjliga produkter, vi se även ett framväxande behov av testare (så behovet finns). Mestadels en marknadsförings insats för att nå ut till testare och företag att hitta till vår plattform och etablera vår kundbas. Vi kan även samarbeta med inkubatorer och nystartade företag.
Fristående	
M2	Väljer att lägga M2 (Expansion utomlands) som fristående då kravet där där förutsätter att vi ser att produkten först fungerar i Sverige samt att vi kan säkra finansiering (investeringar) och ser att intäkter kan genereras för att motivera expansionen.
H2	Lagar och regler som kan påverka projektet lägger jag som fristående då jag inte har kunskap/känndom om GDPR kan påverka projektet (användardata). Behöver man anpassa vilken data som presenteras eller lagras så måste detta tas i beaktande i projektet genomförandet. Extern konsultation kan bli nödvändig.

7. Intressentanalys

Intressentanalysen hjälper dig att hitta och prioritera bland intressenter samt att planera för kommunikation och engagemang.

Kärnintressenter	Påverkar	Påverkas
Projektägare / Ledning	Fastställer budgeten och omfattningen. Tillhandahåller kapitalet för genomförandet.	Resultatet av projektet och avkastning på investeringen.
Projektledare	Organisera och leder projektgruppen, arbetar emot målen och uppföljning av målen.	Beslut av projektägare / ledning. Projektgruppens arbete och resultat.
Projektgrupp	Utför arbetet	Arbetsinsats, ny kunskap
Primärintressenter	Påverkar	Påverkas
Referensgrupp	Testar och utvärderar leveranser.	Arbetsinsats
Sekundärintressenter	Påverkar	Påverkas
Myndigheter	Beslutar om lagar och regler som berör projektet (GDPR etc)	

8. Kommunikationsplan

Syftet med kommunikationsplanen är att genom god planering samordna samtliga kommunikativa insatser för bästa möjliga effekt. Planen tjänar även som ett internt diskussions- och förankringsunderlag.

Vem	Varför	Vad	När	Hur	Ansvarig
Kärnintressenter					
Projektägare / Ledning		Projektstatus	Varje vecka	Rapporter, projektmöten	Projektledare
Projektgruppen	Planera tid	Uppgifter, aktiviteter	Dagligen, varje vecka	Projektmöten, daily standups.	Projektledaren
Projektledare	Hur går det?	Utfört arbete, resurser, hinder och problem	Varje vecka	Rapporter, projektmöten	Projektgruppen
Primärintressenter					
Referensgrupp	Förväntningar? Användbarhet?	Syfte, Mål, Feedback	Vid leveranser (milstolpar) veckovis	Möten	Projektledaren

Sekundärintressenter (Myndigheter) ingår ej i kommunikationsplan under projektets gång, meddelas istället löpande via pressmeddelanden när produkt lanseras (kopplat till lagkrav/GDPR) och tydlig information ska framgå på vår hemsida (användarvillkor och information).

9. Organisation

Roll	Ansvar	Befogenheter	Bemanning
Projektägare / Ledning	Uppfylla effektmålen och finansiering		Delägare / investerare kombinerat med grundare av CrowdTest
Projektledare	Leveranser och undanröja hinder		Robin Karlsson (grundare CrowdTest)
Projektgrupp	Leverera mjukvaran		Robin Karlsson (utvecklare) Jens Andersson (utvecklare). + ev konsultbolag eller extern.
Referensgrupp	Testar och utvärderar leveranser.		Konsultbolag eller extern.

För tillfället är Robin Karlsson och Jens Andersson ensamma i teamet men hoppas kunna sälja in våran idé till en investerare eller konsultbolag (som går in som delägare och finansiär av plattformen). Ledningsgruppen/projektägarskapet tillfaller ledningen där Robin som grundare sitter med men även delägaren (investeraren eller konsultbolaget).

Referensgrupp är avhängt om man får in ett konsultbolag som delägare (då kan man ha interna resurser som referensgrupp) för att utvärdera leveranser.

Har man endast investerare eller om projektet ska drivas helt självständigt i egen regi så får man ta hjälp av extern referensgrupp (Familj, vänner och egna kontakter) eller köpa in det som tjänst.

Framhäver vikten av oberoende och opartisk referensgrupp för det kan bli dålig leverans om både utvecklare och referens är samma person/gruppering.

10. Tidplan och aktivitetslista med resurser

Planeringen uppgår till 16 veckor (ca 1500 timmar) och är beroende av olika resurser under olika perioder i genomförandet. Tidsplanen och aktivitetslistan är ett ungefärligt estimat utifrån egen bedömning. Detta avser projektägare/ledning, projektägare och två utvecklare.

Aktiviteter	Beskrivande	Resurser	Dagar	Vecka 1	Vecka 2	Vecka 3	Vecka 4	Vecka 5	Vecka 6	Vecka 7	Vecka 8	Vecka 9	Vecka 10	Vecka 11	Vecka 12	Vecka 13	Vecka 14	Vecka 15	Vecka 16
1 Projektledning & Resurser			2																
2 Förberedande			2																
3 Infrastruktur			2																
4 Utveckling			3																
5 Test och förbättring			3																
6 Lansering & marknadsföring			4																
7 Överlämning till förvaltning			2																
Projektledning & Resurser																			
1.1 Projektplan																			
1.2 Översikt resurser																			
1.2.1 Bedömning av projekt			12																
1.2.2 Uppdrag till projekt			12																
1.2.3 Kommandosignal			131,2																
Förberedande																			
2.1 Planering projekt & ledigheten			11																
2.2 Aktivitets dokument																			
2.2.1 Design & Mockups																			
2.2.2 Uppdrag till utvecklare			2,3																
2.2.3 Godkännande mobilitetssystem			2,3																
Infrastruktur																			
3.1 Specification			31																
3.2 Kommandosignal			31																
3.3 Handlingsdokument			131,2																
3.4 Skrivuppgift till utvecklare infrastruktur			33																
Utveckling																			
4.1 Utveckling			102,5																
4.2 Test och förbättring			120,2																
4.3 Mänsklig produktions			122,3/2,31																
4.4 Mänsklig produktions			122,3/2,36																
Test och förbättring																			
5.1 Träning			12																
5.2 Extrautbildningar och kompetenser av buggar			12																
Lansering & marknadsföring																			
6.1 Godkäntande av release			5,95,2																
6.2 Testning			6,2																
Överlämning till förvaltning																			
7.1 Överlämning till förvaltning			6,2																

(Ovan planering finns även bifogad som bilaga – Tidplan och aktivitetslista med resurser.xlsx)

Beroenden (Resurser)

1 Projektledning & Resurser: Beroende av Projektägare/ledning och Projektledare.

2 Förberedande: Beroende av Projektledare, Utvecklare och godkännande av Projektägare/ledning.

3 Infrastruktur: Beroende av utvecklare/arkitekt.

4 Utveckling: Beroende av utvecklare.

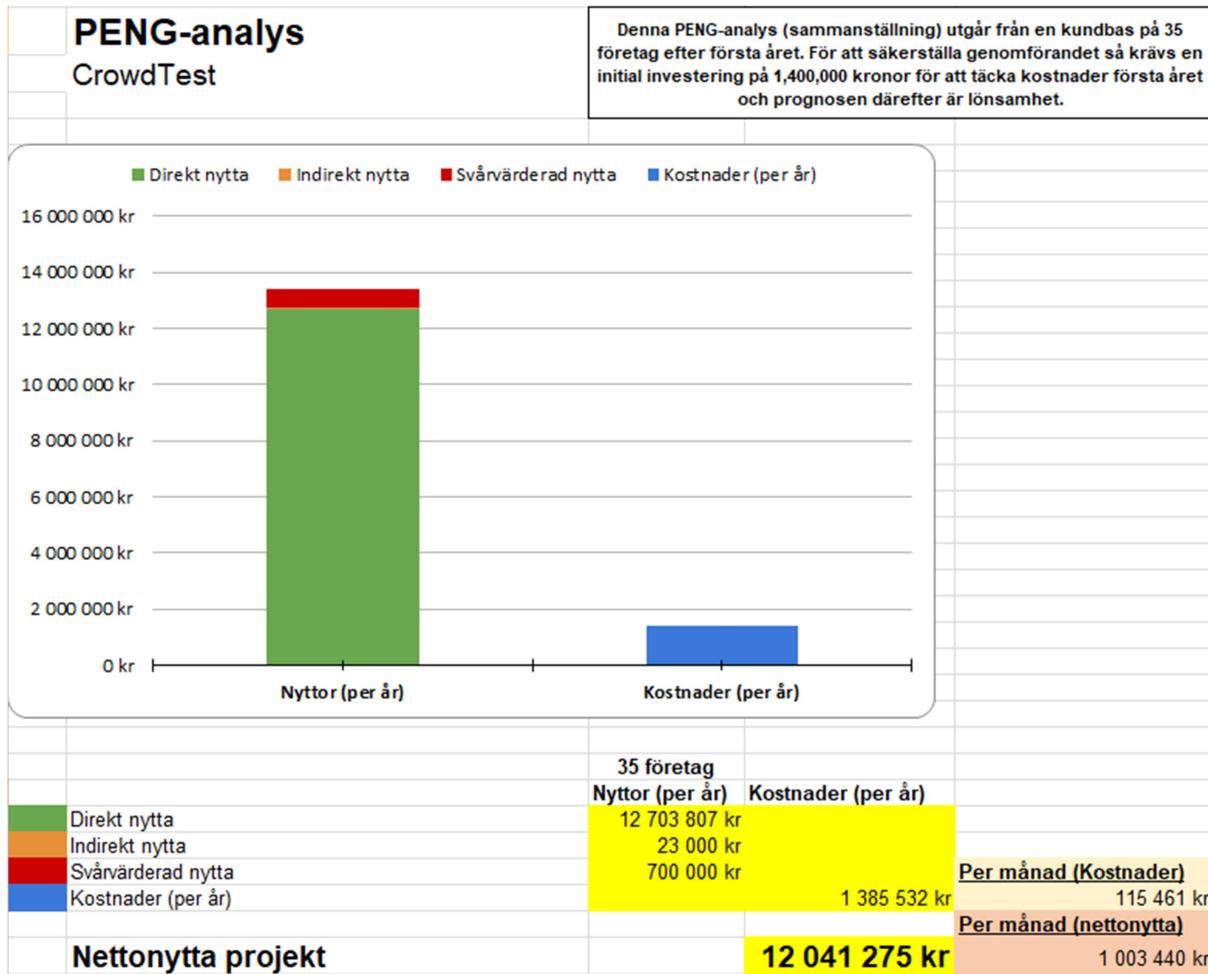
5 Test och förbättring: Beroende av utvecklare, testare (projektägare + projektägare/ledning) och ev referensgrupp.

6 Lansering och marknadsföring: Beroende av Projektledare, Projektägare och marknadsförare.

7 Överlämning till förvaltning: Beroende av Projektledare och övrigt team.

11. Budget med nyttovärdering

Budget med nyttovärdering finns nedan och ligger även som bifogad bilaga (PENG.xlsx). Viktigt att känna till är att vi på sammanställning utgår från 35 företag (som vi räknar att kunna ha på plattformen) första året.



Nyttoanalys	Värde (Per företag/år)	Förklaring/fötydigande	Kostnadsbesparing	Referenser
Kund	Kostnadsbesparing			
Besparningar lönekostnader	329969	Här utgår vi från att vi har 1 företag som slipper anställa 1 testare (665969kr/år - om testaren har 40000 i løn) och nyttjar vår plattform istället. Man som företag kanske inte riktigt är behov av testare på heltidstjänst och har svårt att rekrytera och vill anställa on-demand per timme istället, såg 40 timmar per månad och får förslag på olika testare som ger bud med ett smitpris på 700kr/t (28000/månad). En kostnad på 336000 kronor per år istället för 665969 kronor.	Ger kostnadsbesparing på 329969 kronor per företag/år.	Referens
Lokal och utrustning för anställd	10 000	Man slipper köpa utrustning och ha en lokalplats så sparar man ca 10,000- per månad enligt referens.	Ger kostnadsbesparing på 120000 kronor per företag/år.	Referens
Inte behöva köpa in olika enheter till företaget för testing.	20000	Svårvärderad då man inte vet hur mycket fysiska enheter kontra emulatorer man testar på hos företag. Men vet själv att vi köpte in vissa surfplattor och mobilenheter att ha för fysiska tester. Men räknar lågt på 20,000 per år/företag.	Ger kostnadsbesparing på 20000 kronor per företag/år.	Referens: Cons of Testing on Emulators
Verksamhet - För CrowdTest (Per år)				
Upplyfta listningar	3000	Svårvärderad då man inte vet hur många som kommer köpa upplyfta listningarna för att hamna överst och i fokus.		
Diskreta annonser	10000	Svårvärderad då man inte vet hur många trafik sajten och visningar det blir på respektive listing.		
Serviceavgifter (intäkter)	32996,9	Här utgår vi från kostnadsbesparing (D3) ovan. Serviceavgift (intäkt) per företag		

Kostnadspost				
Interna kostnader		Årskostnad		
2x Utvecklare		1 165 446 kr	35000kr/månaden per utvecklare. Lön, semesterlön, arbetsgivaravgifter, försäkring.	Referens
Redovisningskonsult		61 200 kr	3x1700kr per månad	Referens
Företagsförsäkring		3 000 kr	2x207kr per månad	Referens
Externa kostnader				
Hosting/Datacenter		918 kr	\$7.95/Mo (.NET PREMIUM)	SmarterASP.net som referens
Stripe alt Paypal (Betallösningar)		0 kr	Inga fasta kostnader utan har per transaktion. Svårbedömt men faller bort någon procent per transaktion.	Referens
Marknadsföring		150 000 kr		
Bárbara datorer (Leasing för utvecklarna)		4 968 kr	2x207kr per månad	Acer Aspire 5 (som exempel via leasa)
Totalt kostnader (per år):		1 385 532 kr	Totalt kostnader (per månad):	115 461 kr

Klickbara referenser kan ses i bifogad bilaga (PENG.xlsx). Ovan är en estimering utifrån referenser och egna estimat.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
		PENG-analys	Prioritering med stöd av nyttogrunder						
		PROJEKT/SCENARIO	CrowdTest						
		TISDPERIOD	Estimerad värdерad nyta under ett år efter projektets avslut						
VEM		Nytta		Värde					
Kund		Serviceavgift (Intäkter)	Direkt nyta	32 997 kr					
Verksamhet		Besparningar lönekostnader (kostnadsbesparing)	Direkt nyta	329 969 kr					
		Lokal och utrustning för anställd (kostnadsbesparing)	Indirekt nyta	10 000 kr					
		Inte behöva köpa in olika enheter till företaget för testning (kostnadsbesparing)	Svårväderad nyta	20 000 kr					
		Upplyfta listningar (Intäkter)	Indirekt nyta	3 000 kr					
		Diskreta annonser (Intäkter)	Indirekt nyta	10 000 kr					
		Per kund							
Summa		Direkt nyta	362 966 kr	35 kunder	Vinst CrowdTest (år 1) utifrån 35 kunder (intäkter - totala kostnader)				
Summa		Indirekt nyta	23 000 kr	12 703 807 kr	bolagsskatt (20.6%)				
Summa		Svårväderad nyta	20 000 kr	23 000 kr	46 218 kr	Vinst efter bolagsskatt			
				700 000 kr	178 141 kr				
					Ovan innan bolagsskatt.				
		Totalt nyttor	405 966 kr						
		Intäkter CrowdTest	14 208 807 kr						
			45 997 kr						
		Kostnader		Värde					
		Se separat budgetfil							
		Totala kostnader för projektet första året		1 385 532 kr					
		Totala kostnader för projektet per månad		115 461 kr					

Ljusgråa ovan (är per kund) och till höger där det står 35 kunder (mörkgråa) räknar vi på våra beräknade kundbas efter första året. Vi räknar med att kunna göra företaget lönsamt under första året. Enligt våra prognosar så har vi år två ha cirka 70 företag.

År 1 (178 141 kr vinst) – tillfaller investerare (ROI) – Se föregående (mörkgråa).

År 2 (1 456 400,852 kr kr vinst) – En del tillfaller investerare (ROI).

Uträkning:

$$45997 \text{ (intäkter)} * 70 \text{ företag} = 3 219 790 \text{ kronor}$$

$$3219790 \text{ (intäkter)} - 1385532 \text{ (kostnader)} = 1834258 \text{ kr vinst.}$$

$$20,6\% \text{ av } 1834258 = 377857,148 \text{ (bolagsskatt)}$$

$$1834258 \text{ kr (vinst)} - 377857,148 \text{ (bolagsskatt)} = 1 456 400,852 \text{ kr (Vinst efter bolagsskatt)}$$

Efter att investeringbeloppet är återbetalat till investerare så sker vinstutdelning enligt ägaravtalet.

Fullständig återbetalning på investerat belopp beräknas redan under år två enligt prognos ovan
(föregående sida).

12. Riskanalys med åtgärder

Riskanalys utförs för att identifiera risker i verksamheten. Syftet med en riskanalys är att finna orsaker till risker och att eliminera, reducera eller hålla dessa under kontroll. Eller om det inte är möjligt, minska konsekvenserna av en negativ händelse.

S = sannolikhet, K = konsekvens				
Risk	S	K	S*K	Åtgärd
Otillräcklig budget	4	4	16	Överlägg med finansiär/delägare.
Liten marknad för produkten	4	4	16	Svårbedömd marknad. Acceptera – ingen åtgärd.
Resursbrist	3	5	15	Säkra delägarskap (konsultbolag) eller säkra extern bemanning. Projektet ska inte vara personberoende och man får även skapa lite utrymme i projektet för oförutsedda händelser.
Förseningar i projektet	3	5	15	God planering inför, tidsestimater är viktigt och timeboxa allt. Viktigt att man följer up på daily standups så vi inte får förhinder i leveranser.
Kompetensbrist	3	3	9	Säkerställ att befintlig personal kan verkställa enligt Arkitektur dokument och infrastruktur specifikation. Annars måste extern personal hyras in för utförande. Intern utbildning om möjligt.

13. Dokumenthistorik och godkännande

Godkänt av:

Robin Karlsson (CrowdTest)

Datum: 2022-03-24

Dokumentversion 1.0