PROJEKT „Booking app+“

# UVOD – što je Booking app+ ?

**Booking app+ je proizvod namjenjen iznajmljivačima u turizmu koji im olakšava posao.**

**Osnovna ideja** je napraviti modularnu aplikaciju koja će biti smještena u cloud. Kroz takozvane module bi se olakšavao svakodnevni posao koji rade iznajmljivači, štedilo na vremenu koje su dosada trošili i time bi im se omogučilo da se više vremena posvete svojim gostima.

Sustav je osmišljen da jednako radi na različitim uređajima - nije važno želi li se koristiti na osobnom računalu, tabletu ili mobitelu, sve funkcionalnosti će stalno biti dostupne.

Sustav je napravljen sa namjerom da bude jednostavan, brz i siguran. Vrijeme učenja je kratko i sve mogućnosti sustava se mogu brzo savladati. Za sve upite, podrška je stalno dostupna.

Za vrijeme razvoja proizvoda, jedan od osnovnih ciljeva koje se nastojalo postići je bio da je sučelje moderno, da je paleta boja nenametljiva i da je kompletan sustav izrađen prema najnovijim standardima u struci.

Osnovna načela prilikom razvoja su:

* **Omogućiti korištenje sustava bez velikog tehničkog predznanja** i smanjiti vrijeme potrebno za učenje na 15 minuta
* **Sigurnost** – smještanjem u cloud, izbjegavanjem „ljudskog faktora“, kriptiranjem podataka podići razinu sigurnosti jako visoko
* **Ušteda vremena:** 
  + izbjeći klasičnu evidenciju po bilježnicama, tekama i papirima,
  + izbjeći popunjavanje formulara i svakodnevne posjete turističkoj zajednici i policiji,
  + smanjivanje vlastitog angažmana oko promocije svog smještaja,
  + jednostavno generiranje ponuda i računa, olakšana komunikacija sa gostima
  + pojednostaviti naplatu preko mogućnosti online plaćanja

# MODULARNOST I SKALABILNOST SUSTAVA

Booking app na jednom mjestu integrira nekoliko drugih programa koji su do sada bili razdvojeni. Kako se booking app razvija da bude modularan i da su moduli međusobno neovisno jedan o drugome, tako je booking app podijeljen na slijedeći način:

* Osnovni modul su **evidencija rezervacija**, gdje se na mogu pregledavati rezervacije prema gostima, prema smještajnim jedinicama. Prikaz na kalendaru omogućuje jednostavan pregled rezervacija i popunjenosti smještajnih jedinica.
* Dodatni modul je **evidencija smještajnih jedinica**, u kojem iznajmljivači popunjavaju podatke o svojim smještajnim jedinicama
* Integriran je i modul kojim se omogućuje **evidencija gostiju** – kako bi na jednostavan način svaki iznajmljivač na jednom mjestu imao pregled svih svojih gostiju
* Modul za evidenciju smještajnih jedinica je nadograđen kroz „**portal**“ – klasični portal na kojem gosti mogu doći i pregledati kompletnu ponudu svih smještajnih jedinica. Portal ima nekoliko stavki koje omogućuje lakše služenje za goste:
  + Tražilica smještajnih jedinica, podjeljena prema mjestu, tipu smještaja, cijeni i nizu dodatnih parametara
  + Integrane geolokacije i google karti za prikaz,
  + Posebnih sekcija na portalu koji su predviđeni kako bi se pojedine smještajne jedinice više istaknule i tako iskoristio potencijal dodatne zarade
  + Mogućnost online rezervacije smještaja
  + Mogućnost email komunikacije sa iznajmljivačima
  + Mogućnost online plaćanja

**Cilj je bio da se kroz module odnosno manje dijelove koji su neovisni jedni od drugih napravi kompletan proizvod za iznajmljivače.**

Booking app+ ima daljnji potencijal da se širi i to kroz nekoliko modula:

* Integracija **online rezervacija**: na jednostavan način omogućiti gostima da si sami rezerviraju pojedini smještaj, i da se cijeli proces automatizira
* Integracija **online plaćanja** – prilikom same rezervacije, gosti bi imali priliku odmah i platiti smještaj, i to na nekoliko načina (PayPay, bankovna transakcija, kreditne kartice)
* Izrada dodatnog modula za aplikaciju – **evidencija račna i ponuda**: na jednostavan način bi iznajmljivači izradili račune i ponude, i mogli bi ih čuvati za osobnu evidenciju i za slanje gostu
* Izrada modula koji bi omogućio **email komunikaciju** i razmjenu poruka između gosta i iznajmljivača
* Izrada modula **pool sa smještajem** – kada gost ne može rezervirati u željenom terminu kod jednog iznajmljivača, da mu se ponudi alternativni smještaj kod prvog susjednog, ili da se goste ponudi drugim iznajmljivačima, isto tako, kada gost izrazi upit za smještaj, da se u poolu iznajmljivačima vide goste koje oni mogu preuzeti
* Povezivanjem sa MUP-om kako bi se omogućilo korisnicima **online prijava gosta**, i izbjeglo nepotrebno popunjavanje formulara

Sustav je napravljen da ima centralnu jezgru na koju se samo dodaju moduli koji su neovisni jedan o drugome. Na taj način se može cijeli sustav skalirati po potrebi samo sa jačim hardwareom. Opterećenje kompletnog sustava je uvijek malo jer se distribuiraju zahtjevi između hardwerskih jedinica.

# SAAS MODEL

Model po kojem bi Booking app+ nastupio na tržištu je SaaS (Software as a service) – korisnici bi plaćali software kao uslugu – kada je trebaju i sa modulima koji im trebaju.

Prednosti SaaS modela:

* Smanjena ukupna cijene – upravo zbog pojednostavljenog modela, korisnici nisu „vlasnici“ nego samo korisnici softwarea, oni plaćaju samo korištenje usluge
* Brža implementacija – sustav je centraliziran, nije potrebna nikakva dodatna instalacija, korisniku je potrebno da ima pristup internetu i internet preglednik, obrada podataka se obrađuje na udaljenom serveru
* Lagano dodavanje novih mogućnosti: ažuriranje sustva i implementacija novih mogućnosti obavlja samo jedan pružatelja usluga na jednom mjestu i istovremeno svim mogućnostima mogu pristupiti svi korisnici
* Smanjena cijena podrške – pored centralizacije sustava, tako se može i podrška centralizirati, i pomoć korisnicima dolazi samo sa jednog mjesta
* Bez dodatnog hardware i dodatnih troškova za krajnjeg korisnika
* Povećan ROI i produktivnost – kako je inicijalna cijena softwarea niža prihodi su na početku manji od softwarea za koje korisnik plaća jednokratno, no kod duljeg vremenskog razdoblja, veći je prihod

# PLAN RAZVOJA

Razvoj aplikacije bi išao po modelu „**Release early, release often. And listen to your customers**.“ Iza toga naziva je slijedeći workflow:

* Planiranje izrade modula / funkcionalnosti
* Izrada arhitekture modula / funkcionalnosti
* Izrada prve alfa verzije
* Prvi krug testiranje & bugfixes
* Beta verzija modula / funkcionalnosti
* Testiranje od strane korisnika
* Bugfixes
* Testiranje
* Cijelo vrijeme: skupljanje iskustava od korisnika i implementacija mogućnosti
* Slijedeći modul / funkcionalnost

U takvom workflowu nema releasa u smislu da kada se funkcionalnost izrade da je to gotov zadatak, funkcionalnost će se stalno nadograđivati.

Booking app+ je trenutno na 50% razvoja. Za daljnji razvoj potrebi su development i sales tim koji bi radili paralelno.

**DEVELOPMENT TIM:**

* Prema gruboj podjeli do sada su razvijeni slijedeći moduli:
  + Evidencija gostiju
  + Evidencija smještajnih jedinica
  + Evidencija rezervacija
  + Portal u osnovnoj verziji
* Za fazu 2 planirano je napraviti
  + Izdavanje računa i ponuda
  + Proširivanje mogućnosti portala kroz dodatne module:
    - Online rezervacije smještaja za goste
    - Implementacija modula za email komunikaciju
    - Online plaćanje smještaja
  + Izrada modula pool sa gostima
  + Izrada modula za online prijavu gosta u MUP i turističku zajednicu
  + Podizanje razine sigurnosti podataka, dodatna testiranja, poboljšanje UI i UX

Crveno su označeni moduli za koje ne postoji alternativa na tržištu i na njima će biti fokus razvoja. **75% vremena u fazi 2 treba biti potrošeno na izradu funkcionalnosti kojih nema na tržištu.**

**Planirano vrijeme za završetak faze 2 je minimum 500h (3 mjeseca).**

Detaljnije:

* Rewrite i proširivanje core funkcionalnosti:
  + login, register
  + autentifikacija, autorizacija
  + implentacija AdminLTE templatea za backend
  + implementacija drugog templatea za frontend
  + 3 razina korisnika – superadmin, admin, user
  + Izrada bolje arhitekture aplikacije i baze
  + omogućavanje modularnosti i skalabilnosti
  + testiranje &bugfixes
    - **cca 120 – 150h**
* Rewrite i proširivanje modula:
  + evidencije gostiju
  + evidencije smještajnih jedinica
  + evidencije rezervacija
  + testiranje &bugfixes
    - **cca 50 - 70h**
* Novi modul: PONUDE I RAČUNI
  + Dodavanje, uređivanje, brisanje i slanje ponuda
  + Dodavanje, uređivanje, brisanje i slanje računa
  + Testiranje i bugfixes
    - **cca 50 – 70h**
* Novi modul: ONLINE REZERVACIJA SMJEŠTAJA ZA GOSTE
  + Izrada nove, pregled, brisanje, otkazivanje
  + Testiranje & bugfixes
    - **cca 20 – 30h**
* Novi modul: EMAIL KOMUNIKACIJA
  + Inapp, portal – app, slanje, brisanje emailova, prilozi u mejlu
  + Testiranje & bugfixes
    - **cca 20 – 30h**
* Novi modul: ONLINE PLAĆANJE SMJEŠTAJA
  + Integracija sa nekim payment gatewayom,
  + Testiranje & bugfixes
    - **cca 50h**
* Novi modul: POOL SA GOSTIMA
  + Inapp & web dio
  + Testiranje & bugfixes
    - **cca 50 - 70h**
* Novi modul: ONLINE PRIJAVA GOSTA U MUP I TURISTIČKU ZAJEDNICU
  + Web dio, dodavanje, uređivanje, komunikacija
  + Testiranje & bugfixes
    - **cca 50 – 70h**
* Podizanje razine sigurnosti (kriptiranje podataka), dodatna testiranja, poliranje UI i UX dijela
  + - **cca 100h**

**Ukupno predviđeno 500 - 650h**

**SALES TIM:**

* Skupljanje kontakata potencijalne korisničke baze
* Istraživanje tržišta – što korisnici žele
* Networking
* Pitching – traženje investicija
* Dogovaranje prezentacija, sastanaka, putovanje, prodaja, dogovaranje cijene, naplata
* Sudjelovanje na konferencijama i prezentacija ideje
* Prezentacija aplikacije iznajmljivačima, promocije, reklamiranje
* Skupljanje korisničkih iskustava

**Za sales se ne može odrediti točno vrijeme i predviditi sve aktivnosti, ali je procjena da bi u prva tri mjeseca na sales bilo potrošeno oko 250h**

Okvirni troškovi do završetka faze 2: 10 000€

Završetkom faze 2:

* bio bi gotov proizvod sa cijelim setom mogućnosti,
* ostvaren model monetizacije,
* prva baza korisnika,
* mogućnost prvih prihoda

Prijedlog cijena:

* Besplatna (i limitirana) verzija
* Osnovna verzija: 10€
* Svaki dodatni modul 2-3€

**Procjena** je da bi se prihodi bazirali na

1. Potrošnji svakog korisnika aplikacije – cca 15€ mjesečno
2. Naknada pri svakom online obavljenom plaćanju (pr. 1€ ili 2%...)

Prvi prihodi se mogu očekivati oko 6. mjeseca

Uz bazu od 50 korisnika i obavljnih 200 rezervacija i plaćanja, procjena prihoda je 1000€ / mjesečno

Dugoročni plan: 1000 korisnika prve godine.

# CILJ: 1000 KORISNIKA U GODINU DANA

Ostvarenje tog cilja bi bilo moguće ostvariti kroz nekoliko kanala:

* Preporuka
* Email marketing
* Google / Facebook oglašavanje
* Prezentacije
* ...