Plan projekta – Agencija za nekretnine

**Planiranje**

1. Odobren prijedlog projekta putem Elektroničkog oglasnika javne nabave RH (agencija za nekretnine raspisala je natječaj za izradu informacijskog sustava organizacije). Glavni razlog pokretanja projekta je povećanje zarade agencije za nekretnine nakon pada prodaje od 25 %.
2. Snimka trenutnog stanja poslovanja agencije za nekretnine

Shvatiti na visokoj razini kako agencija za nekretnine posluje te u kakvom okruženju, koje djelatnosti obavlja, zakonska ograničenja koja mora ispoštovati. U razgovoru sa sponzorom projekta razumjeti probleme u poslovanju agencije i poboljšanja koja žele uvesti te ponuditi inicijalna rješenja problema te plan i doseg projekta.

Potencijalno odbijanje inicijalnog prijedloga projekta ili njegovo reduciranje od strane uprave agencije.

1. Analiza izvedivosti projekta i detaljnije proučavanje problema

Ako je inicijalni prijedlog projekta odobren na temelju snimke stanja napraviti dublju analizu uočenih problema, njihovih uzroka i posljedica. Cilj faze je razumjeti zašto je prodaja agencije u proteklih godinu dana pala za 25 % te izraditi grubi model informacijskog sustava koji bi trebao riješiti taj problem. Tijekom ove faze koristit će se metoda analize uzroka i posljedica, metoda kritičnih faktora uspjeha te procjena troškova-koristi. Na temelju dobivenih rezultata provodi se studija izvedivosti i to organizacijska, tehničko-tehnološka, vremenska i ekonomska. Ako se pokaže da povećanje prodaje nije moguće ostvariti novim sustavom, odustaje se od projekta ili reducira njegov doseg.

1. Pokretanje projekta

Odrediti svrhu i cilj projekta. Definirati što će novoizgrađeni sustav ponuditi agenciji za nekretnine. Ciljevi na kraju projekta moraju biti ispunjeni, inače se projekt ne smatra u potpunosti uspješnim. Bitan dio ove faze je isto tako odrediti što sustav neće implementirati.

**Analiza**

* 1. Provesti intervjue s ključnim dionicima (direktor, voditelj IT-a, 2 agenta za nekretnine, sponzor projekta).
  2. Analiza sustava - razumijevanje hijerarhije unutar agencije te uloga zaposlenika, kako trenutno funkcionira objava i evidencija oglasa o nekretninama, na koji način se obračunavaju prihodi pojedinih agenata, kako se agenti međusobno usklađuju te organiziraju obilaske nekretnina s kupcima, provesti krug intervjua s radnicima agencije te potencijalno obići nekoliko nekretnina kako bi dobili širi dojam poslovanja, cilj ove faze je detaljno shvatiti kako agencija funkcionira te se provodi na temelju i paralelno s intervjuima.
  3. Specifikacija zahtjeva sustava - definiranje poslovnih, korisničkih, funkcionalnih i nefunkcionalnih zahtjeva sustava na temelju intervjua.

**Oblikovanje sustava**

1. Izrada logičkih modela - preslikavanje prethodno definiranih procesa poslovanja agencije i uloga zaposlenika u logičke modele te izraditi prikladne dijagrame.
2. Oblikovanje arhitekture sustava - specificiranje dijelova od kojih se sustav sastoji te načina međusobne komunikacije između dijelova. Odabir prikladne tehnologije za ostvarenje željenih ciljeva s oprezom da treba odabrati tehnologiju u kojoj inženjeri imaju najviše iskustva, a prikladna je za ostvarenje cilja (ostvariti balans između toga). Posebnu pažnju posvetiti integriranju sustava za obavijesti.
3. Dizajn korisničkog sučelja - dizajnirati korisničko sučelje te po potrebi prilagoditi na zahtjev korisnika.

**Izrada**

1. Implementacija baze podataka - preslikavanje prethodno definiranih logičkih modela u relacije baze podataka. Administrator baze podataka ima ključnu ulogu u organiziranju podataka na način za postizanje najveće brzine manipulacije podatcima.
2. Implementacija backenda - izrada prikladne backend podrške za upravljanje agencijom za nekretnine. Izraditi i dokumentirati API kojeg će koristiti IT podrška agencije ili napredni korisnici. Cilj je izraditi robustan i brz backend. Tijekom razvoja primjenjivati načelo TDD (test driven development) te agilan razvoj.

Prva faza -

Omogućiti osnovne operacije unosa, izmjena i evidencije nekretnina.

Druga faza-

Implementirati autentifikaciju, osnovne operacije nad korisničkim profilima te autorizaciju baziranu nad ulogama.

Treća faza-

Implementirati mogućnost organiziranja razgledavanja nekretnina s kupcima kao i osobne kalendare agenata koji će biti povezani sa sustavom obavijesti.

Četvrta faza -

Refaktoriranje i završno testiranje.

1. Izrada frontenda - izraditi intuitivno korisničko sučelje u obliku jednostranične aplikacije. Paralelni razvoj s backendom u smislu da nove funkcionalnosti na backendu su popraćene frontendom.

**Primjena, održavanje**

1. punjenje baze podataka - Stvaranje korisničkih računa zaposlenika agencije te dodjela odgovarajućih uloga.
2. edukacija korisnika - Pokazivanje korisniku funkcionalnosti aplikacije, dodavanje nekretnina agencije u sustavu.
3. održavanje - Trogodišnji plan održavanja aplikacije uz mogućnost produženja, pratiti verzije korištenih tehnologija te nadograditi po potrebi zbog sigurnosnih propusta. Usklađivanje s eventualnim promjenama procesa poslovanja agencije.

**Pregled**

Nakon 1 godinu organizirati sastanak s ključnim dionicima agencije te utvrditi stanje sustava. Jesu li korisnici zadovoljni sa sustavom, žele li nove radikalne promjene koje ne spadaju u održavanje.