Project Webshop

Projectplan

NerdyGadgets

**Versiebeheer**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Versie | Datum | Omschrijving | Opmerkingen |
| 0.1 | 23-09-2019 | Concept |  |
| 1.0 | 2-10-2020 |  |  |

# 

**Distributie**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Naam | Rol | Datum | Versie |
| Student 1 | Projectmanager | 23-9-2020 |  |
| Robbert Menko | Opdrachtgever | 25-9-2020 |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Goedkeuring**

**Akkoord voor deze versie (v1.0 van 23 september 2020)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Naam | Rol | Datum | Paraaf |
| Robbert Menko | Opdrachtgever | 25-9-2020 |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Inhoud

[1 Inleiding 4](#_Toc50638391)

[2 Projectdefinitie 4](#_Toc50638392)

[2.1 Probleembeschrijving 4](#_Toc50638393)

[2.2 Doel 4](#_Toc50638394)

[2.3 Aannames 5](#_Toc50638395)

[2.4 Randvoorwaarden 5](#_Toc50638396)

[3 Producten 5](#_Toc50638397)

[3.1 Projectproduct 5](#_Toc50638398)

[3.2 Productdecompositiestructuur 5](#_Toc50638399)

[3.3 Productbeschrijvingen 5](#_Toc50638400)

[3.4 Productstroomdiagram 8](#_Toc50638401)

[3.5 Scope 8](#_Toc50638402)

[3.6 Managementproducten 8](#_Toc50638403)

[4 Projectaanpak 8](#_Toc50638404)

[5 Projectmanagementorganisatie 9](#_Toc50638405)

[6 Planning 10](#_Toc50638406)

[7 Bibliografie 11](#_Toc50638407)

[8 Bijlagen. 11](#_Toc50638408)

# **Inleiding**

NerdyGadgets is een importeur en groothandel die producten levert aan verschillende warenhuizen en supermarkten in de Verenigde Staten. Ook levert NerdyGadgets producten door aan weer andere groothandels. Incidenteel verkoopt NerdyGadgets producten rechtstreeks aan consumenten. NerdyGadgets werkt met een groot netwerk aan vertegenwoordigers die het land doortrekken om hun producten in de markt te krijgen. NerdyGadgets heeft ambities om zijn activiteiten ook in Europa op te starten vanuit een nieuw hoofdkantoor in Amsterdam, maar de aandeelhouders hebben de opstart steeds tegengehouden omdat ze het een te groot risico vinden om investeringen te doen terwijl belangrijke klanten zijn omgevallen door de hevige concurrentie van online aanbieders.

Dit document beschrijft de uitgangspunten voor het project Webshop en is gericht op alle stakeholders bij NerdyGadgets. In het volgende hoofdstuk wordt allereerst een schets gegeven van de problematiek die de aanleiding vormde voor het project. Vervolgens worden de doelstelling en de op te leveren producten beschreven. Ten slotte wordt een globale planning van de activiteiten gegeven.

# **Projectdefinitie**

Het project Webshop wordt opgestart om een kans op groei aan te pakken en een aantal problemen op te lossen. In dit hoofdstuk wordt de kans en het probleem geschetst en worden de producten gedefinieerd.

## Probleembeschrijving

NerdyGadgets wil een aantal van zijn meest opvallende producten ook rechtstreeks aan consumenten gaan verkopen, zoals gekoelde chocoladerepen. NerdyGadgets heeft reeds een website gericht op de Nederlandse markt waar deze producten worden aanbevolen met daarbij contactgegevens van (web)shops waar deze producten voor de consument verkrijgbaar zijn, maar de conversieratio is op dit moment met minder dan 0,5% veel te laag.

## Doel

NerdyGadgets heeft twee doelstellingen:

* Het per 31 mei 2021 openen van een op de Nederlandse consument gerichte webshop, waarbij het bestelproces aan de voorkant zo eenvoudig mogelijk door de consument doorlopen kan worden en aan de achterkant volledig geautomatiseerd verloopt.
* Het verhogen van de conversieratio voor de particuliere consumentenverkoop van de huidige 0,5%[[1]](#footnote-1) naar 2%[[2]](#footnote-2).

Met dit project wil NerdyGadgets aantonen dat een op de Nederlandse consument gerichte webshop eenvoudig gerealiseerd kan worden en dat daarbij de conversieratio aanmerkelijk verhoogd kan worden.

## Aannames

* De bestaande website kan niet worden gebruikt als basis voor de nieuw te bouwen website.
* De website wordt, aan de klantzijde functioneel volledig, door de projectgroep gerealiseerd als Proof of Concept.
* Beveiliging vormt wel een punt van aandacht maar performance niet.

## Randvoorwaarden

* De opdrachtgever is beschikbaar om de ideeën van de projectgroep te verifiëren.

# **Producten**

## Projectproduct

De output van dit project is een **proof of concept van een webshop voor NerdyGadgets** met alle bijbehorende documentatie. Acceptatiecriteria zijn een heldere onderbouwing van de geïmplementeerde conversieverhogende maatregelen en de gebruiksvriendelijkheid van het webshopvoorstel.

## Productdecompositiestructuur

## Productbeschrijvingen

|  |
| --- |
| **Product**: Requirements |
| **Beschrijving:** Het requirementsdocument omvat het programma van eisen en wensen met betrekking tot de webshop. De eisen en wensen van alle stakeholders worden gecombineerd, opgeschoond en voorzien van prioriteit. In het document wordt onderscheid gemaakt tussen functionele eisen (geformuleerd als user stories) en kwaliteitseisen. |
| **Acceptatiecriteria:** de kwaliteitscriteria voor requirements zijn toegepast |

|  |
| --- |
| **Product:** Securityscan |
| **Beschrijving:** Cybersecurity staat hoop op de prioriteitenlijst van NerdyGadgets. Om het proof of concept succesvol te laten zijn dient er een risicoanalyse uitgevoerd te worden. Een kwalitatieve risicoanalyse wordt uitgevoerd voor de website. Zowel technische als organisatorische risico’s worden opgenomen. Een advies wordt gegeven over de te nemen maatregelen. |
| **Acceptatiecriteria:** Maatregelen worden getroffen op verschillende stappen in de incidentcyclus. De technische maatregelen zijn geïllustreerd met codefragmenten zoals deze ook in de uiteindelijke proof of concept terug zullen komen |

|  |
| --- |
| **Product:** Programma van eisen en wensen (PvE) videoportaal |
| **Beschrijving:** Video is helemaal hot als het gaat over productpromotie. NerdyGadgets wil dan ook voor geselecteerde producten video’s op de website kunnen vertonen. NerdyGadgets heeft echter geen videoportaal in-huis. Het is wenselijk dat de video’s zelf gehost kunnen worden zodat NerdyGadgets grip houdt op video’s en wat daaraan gerelateerd is. |
| **Acceptatiecriteria:** Opdrachtgever kan hierin duidelijk lezen wat opgeleverd gaat worden en kan op basis daarvan goedkeuring geven |

|  |
| --- |
| **Product:** Conversieverhogende maatregelen |
| **Beschrijving:** Om de gemiddelde conversieratio in periode 31 mei 2021 – 31 mei 2022 te kunnen verhogen van 0,5% naar 2% moeten er concrete maatregelen in de webshop worden geïmplementeerd. Onderzocht moet worden welke soorten maatregelen er zijn en hoe deze geïmplementeerd kunnen worden. |
| **Acceptatiecriteria:** De maatregelen in de conclusie van het onderzoek zijn aanwijsbaar afkomstig uit recent onderzoek. De betrouwbaarheid van de maatregelen is aantoonbaar (Takkenberg, 2017). |

|  |
| --- |
| **Product:** Functioneel ontwerp (FO)webshop NerdyGadgets |
| **Beschrijving:** De blauwdruk van de website wordt op basis van de geaccordeerde requirements gemaakt. In dit geval bestaat het FO uit een activity diagram, een use casediagram en -beschrijving, en een domeinmodel. |
| **Acceptatiecriteria:** Opdrachtgever kan hierin duidelijk lezen wat opgeleverd gaat worden en kan op basis daarvan goedkeuring geven |

|  |
| --- |
| **Product:** Testplan |
| **Beschrijving:** Het testplan wordt op basis van de requirements gemaakt en bevat concrete |
| **Acceptatiecriteria:** Het testplan kan direct worden uitgevoerd door de tester. De testrapportage is daarna beschikbaar. |

|  |
| --- |
| **Product:** Technisch ontwerp (TO) |
| **Beschrijving:** Het TO omvat in dit geval een PoC van een beveiligde website. De website ondersteunt het bestelproces. Ook zijn de conversieverhogende maatregelen geïmplementeerd. |
| **Acceptatiecriteria:** Proof of Concept sluit aantoonbaar aan op de analyse en de ontwerpen. Vier conversieverhogende maatregelen zijn geïmplementeerd. Testrapportage is beschikbaar |

|  |
| --- |
| **Product:** Geoptimaliseerde database |
| **Beschrijving:** Voorstel voor database-optimalisatie en implementatie. Onderzocht moet worden op welke manieren de database geoptimaliseerd kan worden. |
| **Acceptatiecriteria:** Opdrachtgever kan hierin duidelijk lezen wat opgeleverd gaat worden en kan op basis daarvan goedkeuring geven voor implementatie. |

|  |
| --- |
| **Product:** Temperatuursensor |
| **Beschrijving:** Voor gekoelde producten wordt de temperatuur van de koelruimte getoond in de webshop. Deze data zal leiden tot verhoging van de conversie en geldt als extra conversiemaatregel. |
| **Acceptatiecriteria:** Detemperatuursensor voorziet de database elke 3 seconden van temperatuurdata. De temperatuur wordt elke 3 seconden bij gekoelde producten getoond in de webshop. |

## Productstroomdiagram

Het productstroomdiagram vormt de basis voor de globale planning in het laatste hoofdstuk. Tevens maakt het de (externe) afhankelijkheden inzichtelijk.

Testplan

Geoptimali-seerde db

Technisch ontwerp

Functioneel ontwerp

Requirements

PoC NerdyGadgets

Projectopdracht

Securityscan

Geselecteerd  
videoportaal

Conversieverhogende maatregelen

Temperatuursensor

## Scope

Omdat niet 100% duidelijk is wat NerdyGadgets uiteindelijk verwacht van de webshop wordt er eerst een Proof of Concept gebouwd. Dit proof of concept richt zich met name op de user interface.

## Managementproducten

Als afgeleide van de projectproducten worden er een aantal managementproducten vervaardigd. Het eerste product is het onderhavige projectplan. Daarnaast produceert de projectgroep:  
- een overzichtelijke voortgang in Trello;  
- per fase een reviewrapportage;  
- bij de afsluiting van het project een lessons-learnedrapportage.

# Projectaanpak

In dit project is ervoor gekozen om de webshop in eigen beheer te bouwen. De sourcingstrategie van NerdyGadgets schrijft voor dat nieuw te ontwikkelen delen van de strategie allereerst in huis worden opgezet en ondersteund om maximale flexibiliteit te kunnen garanderen. Bovendien is de benodigde expertise in huis aanwezig.

Het videoportaal wordt niet tot de kern van het eindproduct gerekend en kan beter als off-the-shelfproduct worden aangeschaft.

# **Projectmanagementorganisatie**

Het project wordt uitgevoerd door een aantal teams die los gekoppeld zijn waardoor deze zelfstandig hun werk kunnen doen. *In dit projectplan zijn alleen de voor dit team relevante onderwerpen opgenomen*. Hier volgen de projectteamstructuur en de bijbehorende rolbeschrijvingen.

Berrit Clarijs

Berrit Clarijs – Wilco Moerman

Jasper in ‘t Veld

Jasper in ‘t Veld

Ivar Post

Gijs Koopmans

Jeremy Vermeulen

Roy Schottert

Jan Willem Grimme

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rolnaam** | **Taken** |  |
| Opdrachtgever | De business (klant) vertegenwoordigen;  Toezien behalen projectdoelstellingen; | Berrit Clarijs |
| projectmanager | Overall verantwoordelijk voor het project; Besluit ingeval van onverwachte issues; | Berrit Clarijs – Wilco Moerman |
| teammanager | Bewaken voortgang;  Communicatie met de projectmanager; Escaleren issues; Reviews organiseren; | Jasper in ‘t Veld |
| teamlid | Uitvoeren ontwikkeltaken; Tijdschrijven; Uitvoeren review, aandragen lessons learned. | Ivar Post, Jan Willem Grimme, Roy Schottert, Jeremy Vermeulen, Gijs Koopmans, Jasper in ‘t Veld |

# Planning

In deze planning, als GANTT chart, wordt alleen de globale planning weergegeven. Per fase wordt er steeds een detailplanning gemaakt.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fase Product | initiatiefase | analysefase | Ontwerpfase 1 | Ontwerpfase 2 | Ontwerpfase 3 |
| Requirements |  |  |  |  |  |
| Functioneel ontwerp |  |  |  |  |  |
| Conversieverhogende maatregelen |  |  |  |  |  |
| Technisch ontwerp |  |  |  |  |  |
| Testplan |  |  |  |  |  |
| Geselecteerd videoportaal |  |  |  |  |  |
| Securityscan |  |  |  |  |  |
| Temperatuursensor |  |  |  |  |  |
| Geoptimaliseerde database |  |  |  |  |  |

# Bibliografie

Takkenberg, C. (2017). *Verhoog uw online conversie met het landscape-model*. Opgehaald van Christiaan Takkenberg: http://christiaantakkenberg.nl/verhoog-uw-online-conversie-met-het-landscape-model/

# Bijlagen.

Bijlage A Business Case

Zie document “NerdyGadgets Business Case”.

Bijlage B Teamplan

Afspraken:

* Kom op tijd of meld je af
* Mag je niet op school komen, volg het online
* 3x niet houden aan afspraken = trakteren
* Bij meer een keer een gesprek
* Bij veel vaker een gesprek met docent en/of SB’er
* Lever documenten op tijd in
* Laat weten wanneer je een Microsoft bestand aanpast

1. Conversieratio 31 mei 2019 [↑](#footnote-ref-1)
2. Gemiddelde ratio periode 31 mei 2021 – 31 mei 2022 [↑](#footnote-ref-2)