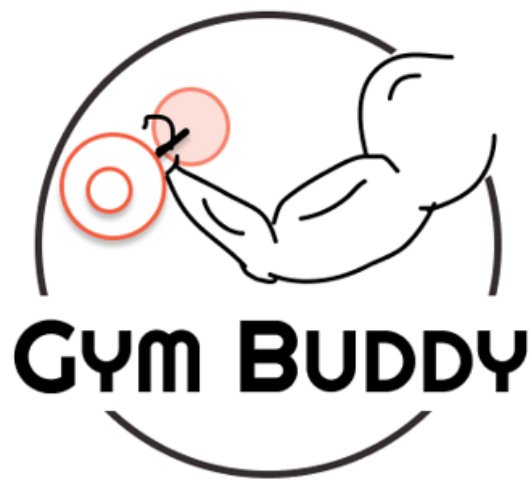


Feasibility Study

GymBuddy



editor: Μπολιάς Αριστείδης

peer reviewer: Μηλιώνης Βασίλειος

Σύνθεση ομάδας

Παρακάτω αναφέρονται τα στοιχεία των μελών της ομάδας μας:

- ΓΙΑΝΝΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, 1067491, Δ' ΕΤΟΣ
- ΚΑΒΟΥΛΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, 1067498, Δ' ΕΤΟΣ
- ΜΗΛΙΩΝΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, 1067415, Δ' ΕΤΟΣ
- ΜΠΟΛΙΑΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ, 1069910, Δ' ΕΤΟΣ
- ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΑΛΕΞΙΟΣ, 1067501, Δ' ΕΤΟΣ

Το project μας αναπτύσσεται στο Github , στον παρακάτω σύνδεσμο:

<https://github.com/vasMil/GymBuddy>

Επιλέξαμε να το χρησιμοποιήσουμε και για τα αρχεία word. Επειδή όμως το git σαν εργαλείο προσφέρει δυνατότητες merge των αρχείων μόνο για αρχεία κώδικα, είμαστε ιδιαίτερα προσεκτικοί, ώστε δύο μέλη της ομάδας να μην επεμβαίνουν στο ίδιο αρχείο τις ίδιες χρονικές περιόδους. Το πρόβλημα αυτό θα μπορούσε να λυθεί με τη χρήση εργαλείων, όπως τα google docs. Επιλέξαμε το git, ώστε να εξοικειωθούμε με το εργαλείο που διδαχτήκαμε.

Feasibility-Study

Το GymBuddy χρειάζεται να έχει ικανοποιητικό αριθμό χρηστών, ώστε ο να μπορούν να βρουν εύκολα συνεργάτη και να έχουν πρόσβαση σε πληθώρα συμβουλών για τις προπονήσεις τους. Αυτό σημαίνει ότι είναι επιτακτική ανάγκη η εφαρμογή μας να διαφημιστεί πολύ, ώστε να γίνει γνωστή στους φίλους του γυμναστηρίου. Το κόστος διαφημίσεων βέβαια είναι υψηλό, ειδικά για μια μικρή ομάδα σαν τη δική μας. Οδηγούμαστε λοιπόν στο πρώτο πρόβλημα που καλούμαστε να αντιμετωπίσουμε, την εύρεση κεφαλαίου για διαφημίσεις.

Όσον αφορά την εύρεση κεφαλαίων, θα υπάρχει μηνιαία συνδρομή 5 ευρώ που θα πρέπει να καταβάλει κάθε χρήστης προκειμένου να χρησιμοποιεί την εφαρμογή. Τα έσοδα από τη συνδρομή θα διοχετεύονται στη διαφήμιση της εφαρμογής μας με στόχο την προσέλκυση νέων συνδρομητών. Πιο συγκεκριμένα, για την διαφήμιση θα επιλέξουμε τις υπηρεσίες διαφημίσεων που προσφέρουν τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, για δύο λόγους. Πρώτον, διότι τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης έχουν ένα μεγάλο πλήθος χρηστών οι οποίοι καθημερινά καταναλώνουν περιεχόμενο και διαφημίσεις. Δεύτερον, γιατί στα μέσα μπορεί να διαφημιστεί μια εταιρία καταβάλλοντας απλά ένα μικρό κεφάλαιο, που μπορεί να επιλέξει η ίδια το μέγεθος του. Έτσι, στη δική μας περίπτωση ανεξάρτητα από το κεφάλαιο που θα συγκεντρωθεί από τις συνδρομές, η εφαρμογή θα μπορεί άμεσα να διαφημιστεί στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Σε δεύτερο χρόνο, όταν η εφαρμογή θα έχει ένα ικανοποιητικό αριθμό συνδρομητών (> 100), τα στελέχη μας θα μπορούν να προσεγγίσουν διάφορες εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο χώρο του fitness με στόχο να συμφωνήσουν να διαφημίσουν τα προϊόντα τους μέσω της εφαρμογής μας. Με αυτό τον τρόπο θα δημιουργηθεί άλλη μία πηγή εσόδων για την εφαρμογή μας. Σε αυτό το σημείο μπορούμε να συμπεράνουμε ότι για να

είναι βιώσιμη η εφαρμογή μας πρέπει το πλήθος των συνδρομητών που θα έχει τους πρώτους 6 μήνες λειτουργίας να ξεπερνάει τους 1000.

Στη συνέχεια, ένα μεγάλο μέρος της εφαρμογής μας βασίζεται στην ύπαρξη γυμναστών ως χρήστες. Η παρουσία τους στην εφαρμογή είναι καίρια ώστε να υπάρχουν σωστές συμβουλές και προγράμματα για τον κάθε χρήστη. Ακόμα και αν έχουμε βέβαια ικανοποιητικό αριθμό τέτοιων χρηστών (γυμναστές), θα πρέπει να φροντίζουμε για την αξιοπιστία αυτών και των συμβουλών τους. Αλλιώς η εφαρμογή μας θα χαρακτηριστεί ως αναξιόπιστη, στην καλύτερη περίπτωση, οπότε και οι χρήστες θα σταματήσουν να την χρησιμοποιούν, μπορεί όμως να κριθεί και επικίνδυνη, οπότε και ίσως έρθουμε αντιμέτωποι με νομικής φύσης προβλήματα. Πιθανή λύση σε αυτό το πρόβλημα είναι η πρόσληψη ενός admin, ο οποίος θα ελέγχει αν όντως ο γυμναστής είναι επαγγελματίας, εξετάζοντας τα στοιχεία που θα του ζητώνται κατά τη δημιουργία του λογαριασμού του. Μια δεύτερη λύση, που μπορεί να λειτουργεί και συμπληρωματικά με την πρώτη είναι η δυνατότητα των χρηστών να μπορούν να βαθμολογούν τους προπονητές, με τους οποίους συνομιλούν και από τους οποίους δέχονται συμβουλές.

Η αγορά στην οποία θα επιχειρήσουμε να ενταχθούμε με την εφαρμογή μας παρατηρήσαμε ότι έχει έλλειψη από εφαρμογές σαν την δική μας. Μόνο μια εφαρμογή εντοπίσαμε που έχει κοινά χαρακτηριστικά με τη δική μας αλλά η εταιρία στην οποία ανήκει δραστηριοποιείται αποκλειστικά στο Ηνωμένο Βασίλειο([GymBuddy](#)). Επομένως, δεν υπάρχει λόγος ανησυχίας αφού με την εφαρμογής μας στοχεύουμε να δραστηριοποιηθούμε στην ελληνική αγορά.

Ακολουθώντας στα τεχνικά ζητήματα του project, βρίσκουμε προβλήματα στην υλοποίηση της εφαρμογής. Κανείς από την ομάδα μας δεν έχει ασχοληθεί με την ανάπτυξη Android εφαρμογής. Επομένως θα χρειαστεί είτε να γίνει παρακολούθηση σεμιναρίων από μέλη της ομάδας είτε να προσλάβουμε κάποιον developer που έχει ασχοληθεί με την ανάπτυξη Android Apps. Λύσεις που θα επιφέρουν επιπλέον οικονομική επιβάρυνση.

Επιπλέον στην εφαρμογή μας θα είναι εφικτό να γίνεται αξιολόγηση του κάθε γυμναστηρίου. Πράγμα που δεν ξέρουμε άμα είναι πλήρως νόμιμο χωρίς την συγκατάθεση του κάθε γυμναστηρίου. Παρόλα αυτά γνωρίζουμε ότι η αξιολόγηση γυμναστηρίων (και άλλων χώρων) γίνεται και μέσω της υπηρεσίας “Google Maps” της Google, οπότε είναι λογικό να θεωρήσουμε πως κάτι τέτοιο είναι σύμφωνο με τους νόμους και στην δική μας περίπτωση.

