

# Oponentura vize a bus. analýzy - verze 1.2 projektu Pražírny (beenz)

**Jméno týmu dělajícího oponenturu: Dárky**

**Jména oponentů: Matěj Šimeček**

**Datum oponentury: 16.3.2025**

## **Shnutí silných stránek dokumentace**

Několik bus. process diagramů.  
Dostatečný rozsah BRQ.  
Přehledná struktura obsahu.

## **Shrnutí slabých stránek dokumentace**

Hodně požadavků ve vizi, které později nejsou popsány (nebo vůbec zmíněny) v BRQ.  
Nejasný BDM (možná subjektivní).

# INFORMAČNÍ SYSTÉM ŘÍZENÍ ZÁSOB A PRODEJ PRAŽÍREN KÁVOVÝCH ZRNEK

Vize Projektu



Klient: ČVUT FEL

Zpracovali: Quang Huy Tran, Nhat Hoang Vu Dac

Termín cvičení: Pondělí 11.00

Cvičící: A. Švehla

Verze: 1.2

Datum: 13/3/2025

# OBSAH DOKUMENTU

OBSAH DOKUMENTU.....	2
POPIS PROJEKTU.....	3
1. VIZE PROJEKTU.....	4
1.1 <i>Současný stav</i> .....	4
1.2 <i>Budoucí stav</i> .....	4
2. BUSINESS CÍLE A POŽADAVKY (BG & BRQ).....	5
2.1 <i>Business cíle (BG)</i> .....	5
BG1 Zefektivnění provozu a snížení nákladů.....	5
BG2 Zvýšení prodeje a expanze na nové trhy.....	5
BG3 Zlepšení zákaznické zkušenosti a loajality.....	5
2.2 <i>Business požadavky (BRQ)</i> .....	5
BG1 Zefektivnění provozu a snížení nákladů.....	5
- BRQ1-1 Digitální systém.....	5
- BRQ1-2 Automatizovaný systém.....	5
- BRQ1-3 Skladovací systém.....	5
BG2 Zvýšení prodeje a expanze na nové trhy.....	6
- BRQ2-1 Webová aplikace.....	6
- BRQ2-2 Aplikace s účetním systémem.....	6
BG3 Zlepšení zákaznické zkušenosti.....	6
- BRQ3-1 Doporučovací feature.....	6
- BRQ3-2 CRM systém.....	6
- BRQ3-3 Aplikace se snadným opakováním objednávek.....	6
- BRQ3-4 Aplikace s analytickým přehledem.....	6
3. ZDŮVODNĚNÍ EKONOMICKÉ SMYSLUPLNOSTI PROJEKTU.....	7
3.1 <i>Náklady</i> .....	7
3.2 <i>Přínosy</i> .....	8
4. BUSINESS DOMAIN & PROCESS MODELS.....	9
4.1 <i>Business Domain Model</i> .....	9
4.2 <i>Business Process Model</i> .....	10

"beenz" nebo "Pražírny"?

## POPIS PROJEKTU

"beenz" je moderní informační systém navržený speciálně pro pražírny kávových zrn, který zrychluje a optimalizuje celý proces pražení, řízení zásob a prodeje. Díky digitální automatizaci a analytickým nástrojům pomáhá pražírám zvyšovat efektivitu, minimalizovat chyby a lépe řídit svůj byznys.

# 1. VIZE PROJEKTU

## 1.1 Současný stav

V současné době se pražírny kávy často spoléhají na manuální řízení operací, neefektivní správu zásob a omezené prodejní kanály. Absence pokročilých analytických nástrojů ztěžuje optimalizaci podnikových procesů a strategické rozhodování. Použití ruční evidence či tabulkových procesorů, jako je Excel, zvyšuje pravděpodobnost chyb v důsledku nepřehlednosti, lidského faktoru a absence automatizace. Tyto nedostatky vedou ke snížení efektivity, vyšším provozním nákladům a omezené škálovatelnosti podnikání.

## 1.2 Budoucí stav

Tyto 2 features nejsou popsány v BRQ.

Řešení "beenz" umožní pražírnám přechod na moderní, plně digitalizovaný provoz, který pokryje celý proces od nákupu surovin až po prodej koncovým zákazníkům. Automatizované řízení pražení zajistí konzistentní kvalitu produktů a minimalizuje riziko chyb. Inteligentní správa zásob umožní efektivní plánování nákupů a snížení ztrát, zatímco integrovaný e-commerce systém a B2B platforma rozšíří distribuční možnosti a usnadní vstup na nové trhy.

Pokročilá analytika s využitím prediktivních modelů poskytne cenné informace o trendech v poptávce, což podpoří optimalizaci výroby a marketingových strategií.

Díky personalizovaným doporučením na základě preferencí zákazníků selepší uživatelský zážitek a loajalita zákazníků. Platforma umožní koncovým zákazníkům snadno najít ideální kávová zrnka podle jejich chutí a preferencí, čímž zvýší spokojenost a pravděpodobnost opakovaných nákupů. B2B zákazníci získají přístup k transparentním nabídkám, automatizovanému objednávkovému procesu a přehledným analytickým nástrojům pro lepší plánování zásob.

Projekt "beenz" je navrženo tak, aby podporovalo růst pražíren bez nutnosti složitého přepracování systémů. Díky cloudové architektuře a modulárnímu designu je možné snadno přidávat nové funkce, rozšiřovat kapacity nebo vstupovat na nové trhy. Automatizace administrativních a logistických procesů umožní pražírnám zvládat vyšší objemy objednávek bez zvýšených nároků na lidské zdroje. To vše pomůže pražírnám škálovat jejich podnikání efektivně a udržitelně.

Zadavatel: Pražírny a kávové firmy

Zákazník: Malé a střední pražírny, Velké pražírny, B2B zákazníci, Koneční spotřebitelé

## 2. BUSINESS CÍLE A POŽADAVKY (BG & BRQ)

### 2.1 Business cíle (BG)

Jako cíle jsme si položili následovně:

- **BG1** Zefektivnění provozu a snížení nákladů
  - Do 12 měsíců implementovat systém pro správu objednávek a zásob, který sníží pravděpodobnost chyb a časovou náročnost administrativy o 500h a administrativní náklady o 150 000 Kč ročně.
- **BG2** Zvýšení prodeje a expanze na nové trhy
  - Do 18 měsíců zvýšit online prodeje pražírny o 2000 objednávek ročně prostřednictvím integrovaného e-commerce řešení a B2B platformy.
- **BG3** Zlepšení zákaznické zkušenosti a loajality
  - Do 12 měsíců zvýšit počet zákazníků o 1 000 a míru opakovaných nákupů o 4 000 objednávek ročně

Není jasné, kolika pražírnám se tyto efekty mají projevit. 500h ročně = 10 podniků 50h, nebo 500h každému?

Počet zákazníků = kaváren, které kupují zrna, nebo zákazníků těchto kaváren, kteří pijí kafe?

### 2.2. Business požadavky (BRQ)

#### **BG1** Zefektivnění provozu a snížení nákladů

- **BRQ1-1 Digitální systém**  
Pražírny potřebují digitální systém pro správu objednávek a zásob, aby se snížila pravděpodobnost chyb a zjednoduší administrativní procesy.
- **BRQ1-2 Automatizovaný systém**  
Pražírny potřebují automatizovaný systém a správy dodavatelských objednávek, protože to sníží manuální práci a chyby při evidenci.
- **BRQ1-3 Skladovací systém**  
Pražírny potřebují přehled o stavu zásob surovin v reálném čase, aby jim to umožnilo lépe plánovat výrobu a minimalizovat ztráty a náklady

Jaký je rozdíl mezi brq1 a brq2?

## **BG2** Zvýšení prodeje a expanze na nové trhy

- **BRQ2-1 Webová aplikace**

Pražírny potřebují e-shopovou webovou aplikaci, kde umožňuje oslovit širší zákaznickou základnu a zvýšit tržby.

- **BRQ2-2 Aplikace s účetním systémem** Patří spíše pod BG1.

Pražírny potřebují aplikaci s účetním systémem, která jim usnadní administrativní práci při rozšíření na nové trhy.

## **BG3** Zlepšení zákaznické zkušenosti

Jak se dosáhne propojení aplikace pražírny přes jejich zákaznickou pražírnu až po zákazníka co si kupuje kafe, aby kávu ohodnotil? Hrají v tom kavárny nějakou roli, nebo je to přímo od beenz k finálnímu zákazníkovi?

- **BRQ3-1 Doporučovací feature**

Zákazníci potřebují aplikaci s doporučením na základě preferencí chuti a historie nákupů zákazníka, který jim usnadní výběr kávy.

- **BRQ3-2 CRM systém**

Co je CRM systém?

Pražírny potřebují aplikaci s CRM systémem, který jim zlepší zákaznickou péči a zvýší počet zákazníků.

- **BRQ3-3 Aplikace se snadným opakování objednávek**

Zákazníci potřebují aplikaci s možností snadného opakování objednávek, který jim ušetří čas při pravidelném zásobování.

- **BRQ3-4 Aplikace s analytickým přehledem**

Pražírny potřebují aplikaci s analytickým přehledem, který jim umožní cíleněji nastavovat marketingové kampaně

### 3. ZDŮVODNĚNÍ EKONOMICKÉ SMYSLUPLNOSTI PROJEKTU

#### 3.1 Náklady

Jestli jde o fulltime, přijdou mi platy podhodnocené.

Náklady za vývoj

	měsíční plat	měsíců	Celkem
2 Vývojáři	70 000 Kč	6	420 000 Kč
1 Designer UI/UX	30 000 Kč	2	60 000 Kč
1 na testování SW	10 000 Kč	2	20 000 Kč
manažer projektu	40 000 Kč	6	240 000 Kč

Celkem: 740 000 Kč

Přišlo by mi  
jasnější tady mít  
2. - 4. rok

Náklady za provoz

	měsíčně	1.rok	1. - 4. rok	5. rok
IT podpora	20 000 Kč	240 000 Kč	720 000 Kč	240 000 Kč
cloudové služby (hosting, úložiště, zabezpečení)	5 000-7 000 Kč	60 000 Kč	180 000 Kč	84 000 Kč
údržba aktualizace	10 000 Kč	120 000 Kč	360 000 Kč	120 000 Kč

Celkem: 2 124 000 Kč za 5 let

Odhady nejsou zdůvodněny.

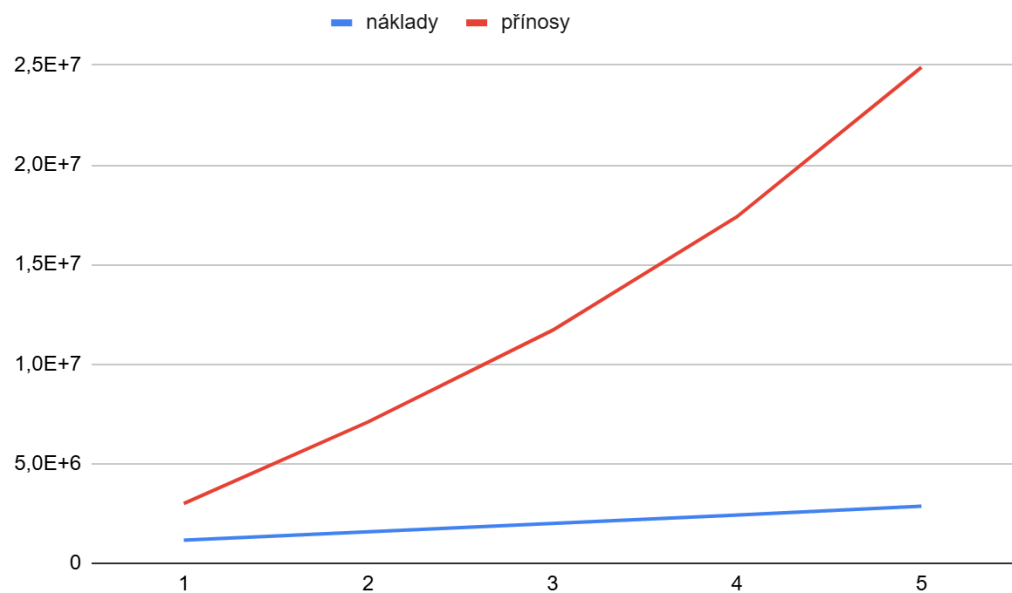


## 3.2 Přínosy

Formátování čísel trochu nepřehledné.

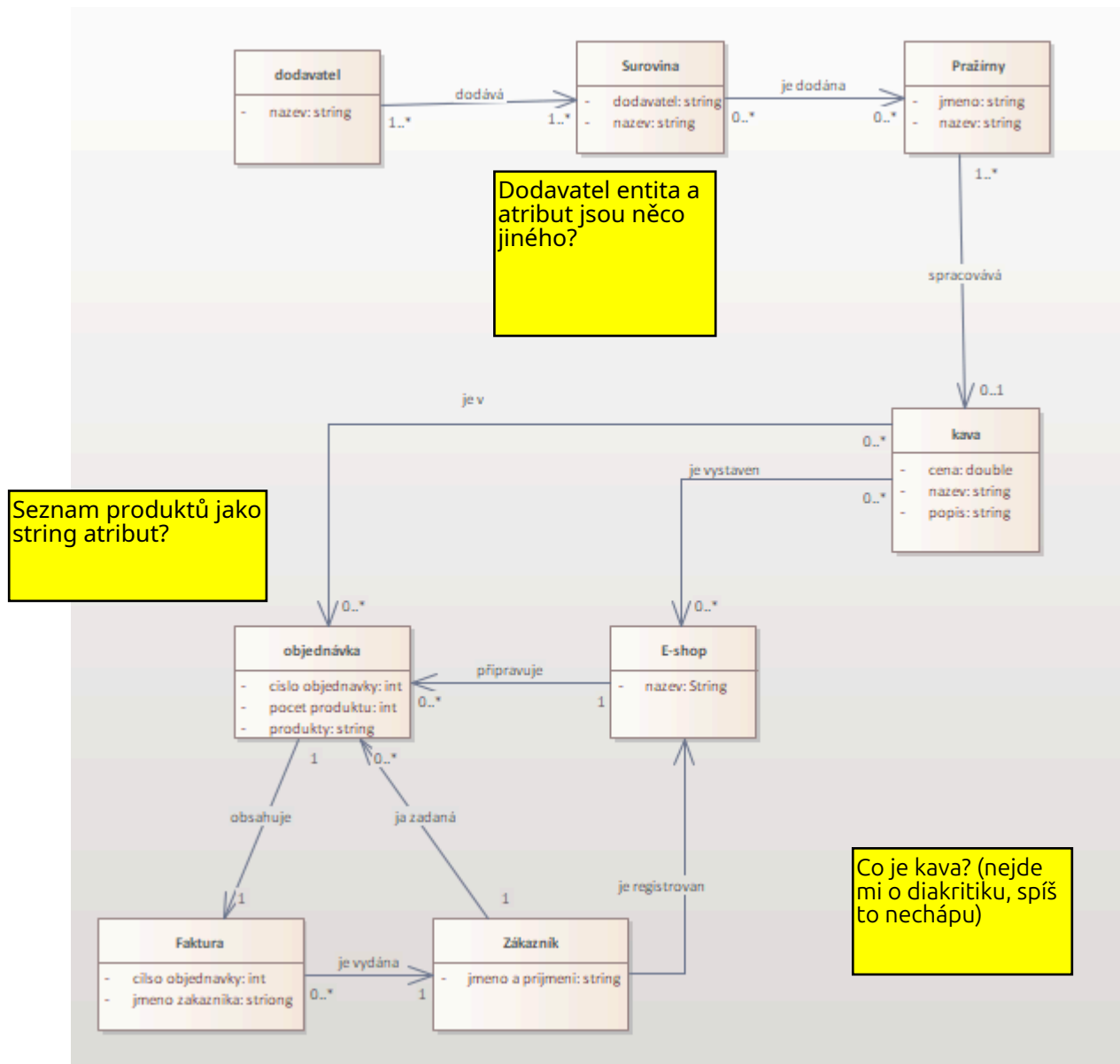
	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
reklamy	1 000 000 Kč	1 500 000 Kč	1 700 000 Kč	2 200 000 Kč	3 000 000 Kč
předplatné	500 000 Kč	600 000 Kč	700 000 Kč	1 000 000 Kč	1 500 000 Kč
e-commerce	1 500 000 Kč	2 000 000 Kč	2 200 000 Kč	2 500 000 Kč	3 000 000 Kč

Celkem: 24 900 000 Kč za 5 let



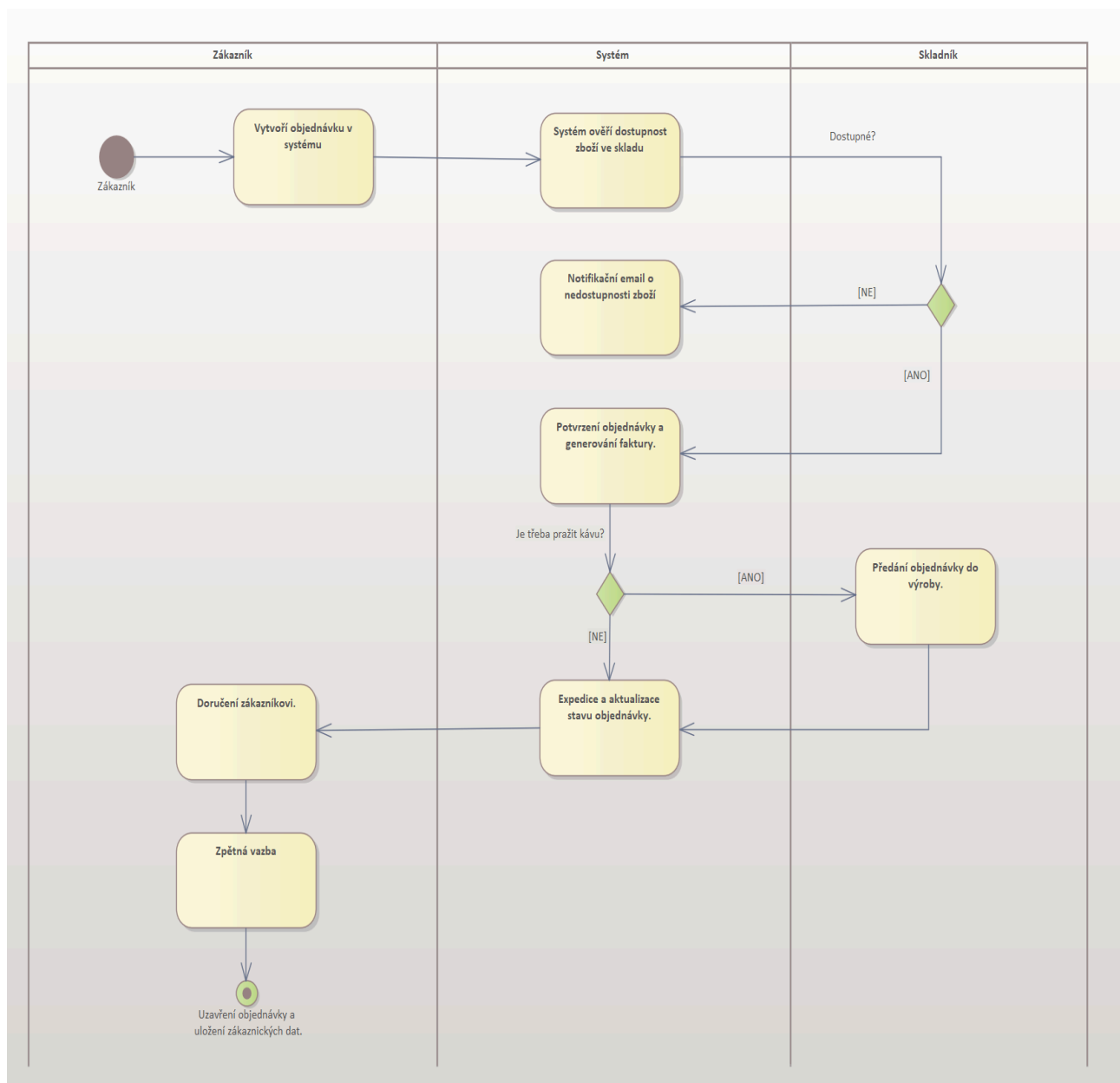
## 4. BUSINESS DOMAIN & PROCESS MODELS

### 4.1 Business Domain Model

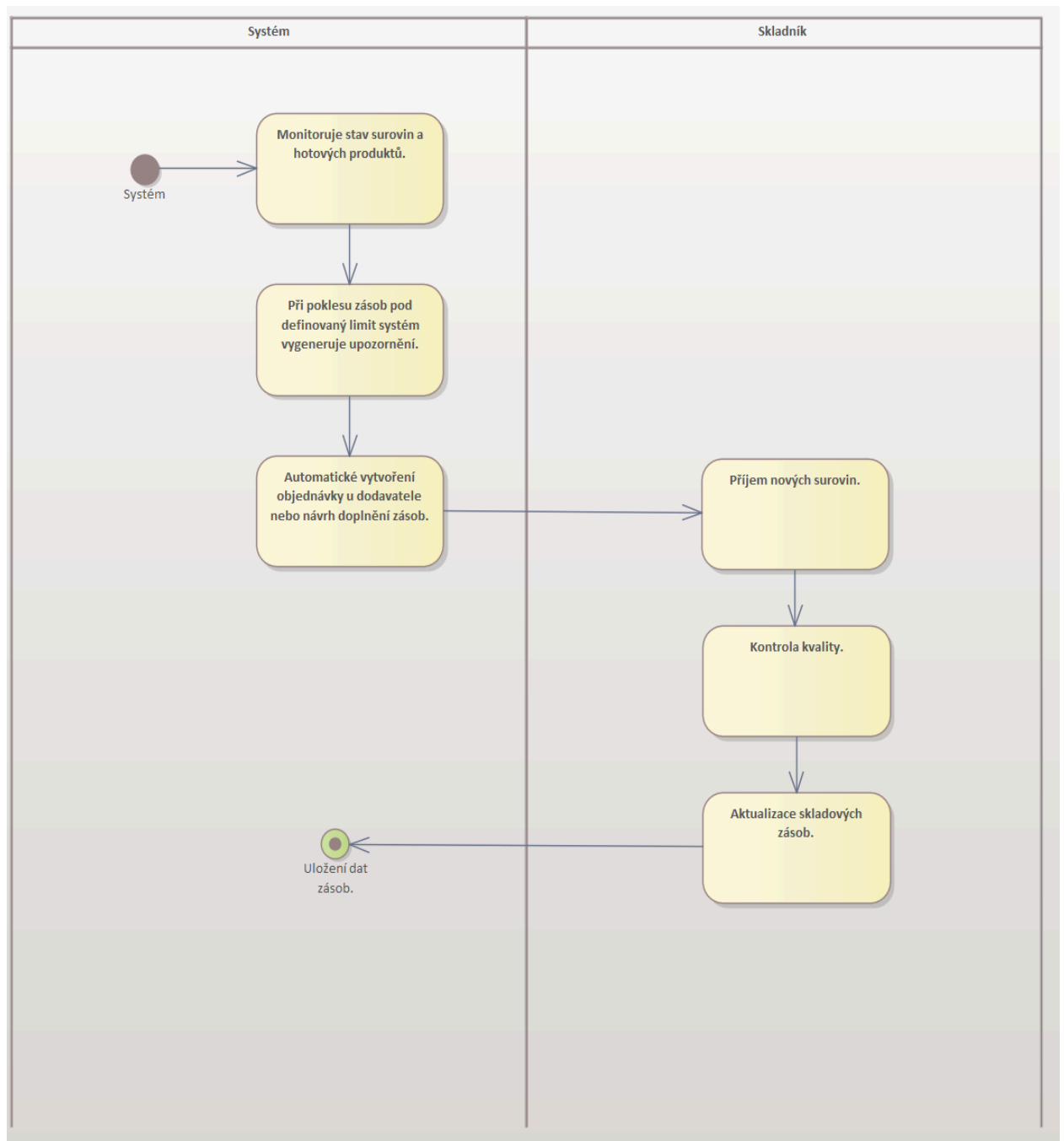


## 4.2 Business Process Model

### Správa objednávek



## Správa zásob



## E-commerce proces

