**SHABTravel**

***KRATAK PREGLED PROJEKTA***

*predmet: Menadžment projekata*

**Mentori:**

Prof. dr Dragan Lončar

MSc Filip Stojanović

Razvoj aplikacije za turističku agenciju je projekat koji je rađen na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, u okviru predmeta Projektni menadžment. Projekat predstavlja inovativnu aplikaciju dizajniranu za olakšavanje putovanja i poboljšanje iskustava turista, osmišen tako da pomogne turističkoj agenciji u obavljanju svakodnevnog posla i da pruži rešenje koje zadovoljava njihove specifične potrebe. Ova aplikacija je rezultat saradnje između turističke agencije SHABTravel i IT kompanije ITSolutions. Svrha postojanja ovog projekta leži u lakom i jednostavnom kreiranju i organizovanju putovanja, proširenju tržišta i privlačenju većeg broja korisnika turističkih usluga, unapređenju korisničkog iskustva, prilagođavanju savremenim trendovima. Ovim projektom želeli smo da unapredimo način planiranja, rezervisanja i doživljavanja putovanja. Kroz integraciju modernih tehnologija, aplikacija će omogućiti korisnicima da prilagode svoje putovanje prema ličnim preferencijama, istovremeno pružajući turističkim agencijama efikasne alatke za upravljanje i komunikaciju sa klijentima. Sam cilj projekta jeste implementacija funkcionalne i kvalitetne aplikacije kreirane po zahtevima turističke agencije, u okviru budžeta od 110.000 € kojeg bi činili 30% sopstveni i 70% pozajmljeni izvori. Pored ovog cilja, važno nam je i da aplikacija bude bezbedna i da naš rad bude prepoznatljiv široj javnosti. Ideja projekta jeste integracija sa sistemima hotela i avio-kompanijama, a ukoliko gledamo iz ugla klijenata, ova aplikacija treba da im na brz i jednostavan način omogući da pretražuju i rezervišu destinacije, hotele i mesta koja ih interesuju.

U okviru dela koji obuhvata stejkholdere, naveli smo ključne interesne strane koji prate aplikaciju. Pored turističke agencije SHABTravel, tu je pre svega naš tim čiji su interesi prilika za profesionalni razvoj i napredovanje i lično zadovoljstvo, zatim menadžment tim firme ITSolutions kome je važna reputacija firme, sticanje konkurentske pozicije i pojava novih saradnji sa firmama. Svakako, važna interesna strana su i sami korisnici aplikacije, koji svojim interesovanjem i kretanjem po aplikaciji doprinose priodima koje naša firma ostvaruje. Pored ovih interesnih strana, nabrojali smo i hotele, prevoznike, podršku za plaćanje i slično. Svim navedenim stejkholderima je u interesu i zarada koju ostavaruju. Investitor Nikola Nedeljković, kao još jedan stejkholder zainteresovan je za povećanje vrednosti firme i pozitivnu reputaciju firme, proširenje poslovanja i zaradu, jer on ulaže u naš projekat i ove stavke su mu od velikog značaja pri donošenju odluke da li da investira ili ne.

Budžet od 110.000 € pokrio bi plate razvojnog tima u iznosu od 40.000 €, nabavku hardvera I softvera od 12.000 €, integraciju sa hotelima I avio-kompanijama od 2.000 €, hosting I održavanje infrastrukture od 2.000 €, testiranje I QA usluge koje iznose 11.500 €, osiguranje projekta od 4.000 €. Takođe, u okviru budžeta ubrajamo I troškove podrške nakon puštanja aplikacije u rad od 17.000 €, sigurnosne troškove 4.000€, režijske (administracija, kancelarijski materijal, komunikacije..) I troškove dodatne opreme 4.000 €. Deo ukupnog budžeta (10%) odnosi se na rezerve (kapital za rizike I nepredviđene troškove), dok ostali troškovi iznose 5.000 €.

Što se tiče rizika, podelili smo ih na: tehničke - koji obuhvataju nefunkcionalost aplikacije, sigurnosne i bezbednosne propuste; rizik nepoštovanja ugovornih obaveza koje smo sklopili sa stejkholderima; kadrovske rizike poput povlačenja stručnih članova razvojnog tima (programera i dizajnera korisničkog interfejsa (UX)); komercijalne rizike koji se odnose na nedovoljnu posećenost sajta/korišćenje aplikacije, što se može dogoditi ukoliko korisnici još uvek nisu navikli na ovakav način ugovaranja i rezervisajna putovanja i opšte rizike poput prirodnih nepogoda koje bi ogrozile rad hardvera (računara i opreme). Na osnovu Matrice verovatnoće i uticaja na faktor: vreme, došli smo do zaključka da će nam najveći rizik predstavljati nedostatak tehničke ekspertize od 0,42, zatim nefunkcionalna, nebezbedna i nezaštićena aplikacija (taj rizik iznosi 0,38) i rizik povlačenja kadrova od 0,18. Stoga ćemo, na tehničke i kadrovske rizike reagovati preventivno, tako što ćemo redovno pratiti i kontrolisati sve faze razvoja aplikacije, dok ćemo kod ostalih rizika imati reaktivan pristup.

Pretpostavka je da broj korisnika koji posećuju našu aplikaciju u prvoj godini iznosi 120000. Reklame za aplikaciju, postavljene na 4 reklamna mesta, donose prihod od 14000€ na godišnjem nivou. Pretpostavka je da broj onih koji žele da se pretplate bude 50000 korisnika. Cena po jednoj pretplati je simboličnih 2,5€. Procenjeni prihod od tih korisnika bi tada iznosio 125000€, ali bi se taj iznos uvećavao kako dolaze novi korisnici. Rast broja tih korisnika kretao bi se oko 3% godišnje. S druge strane, postoji određeni broj posetilaca koji vide reklame i procenat tih korisnika je 40%. Rast broja posetilaca iz godine u godinu iznosio bi 5% godišnje, što je oko 3500 korisnika godišnje. Postoje određeni troškovi održavanja aplikacije, u cilju unapređivanja i ažuriranja same aplikacije, koji iznose 4200€ po zaposlenom koji se bavi time, na godišnjem nivou. Tu su i trošak korisničkog servisa gde se uređuje korisnički interfejs koji iznosi 4800€ po zaposlenom, kao i trošak inicijalnog ulaganja od 110000€. Ekonomski vek trajanja jedne ovakve aplikacije procenjen je na 10 godina, što je optimistična pretpostavka imajući u vidu da se kreće od samog početka razvoja jedne ovakve aplikacije. Na osnovu priliva i odliva, napravljen je novčani tok, koji beleži rast iz godine u godinu. Na osnovu kumulativnog novčanog toka, dolazimo do zaključka da naš projekat beleži negativne vrednosti sve do 4. godine, što ukazuje na to da novac od inicijalne investicije nećemo povratiti sve do 4. godine. Tek u 4. godini, uspećemo da povratimo uložen novac, sa svim prethodno navedenim pretpostavkama. Diskontovanjem novčanog toka i izvršavanjem određene kalkulacije, dobli smo kumulativni diskontovani novčani tok, koji će nam dati godinu u kojoj je zaista projekat isplativ, uzimajući u obzir vreme. Na osnovu indikatora NSV, IRR, PP, DPP, IR, dolazimo do sledećih zaključaka. Neto sadašnja vrednost je pozitivna i iznosi oko 328500€, što je prvi uslov da se projekat oceni kao isplativ. Interna stopa prinosa iznosi 33,07%. Kako je ona veća od izračunate diskontne stope od 6,27% za ovu vrstu projekta, ispunjavamo i drugi uslov da nam projekat bude uspešan. Indeks profitabilnosti kreće se oko 4, veći je od 1 i to je sjajna vest, jer to označava da ćemo na 1€ diskontovanih novčanih odliva dobiti oko 3,9875€ novčanih priliva. Ukoliko ispoštujemo vremensku vrednost novca i prevedemo na sadašnju vrednost, uz pomoć kumulativniog diskontovanog novčanog toka, DPP je 4 godine, ali je iznos novčanog toka na osnovu ove kalkulacije dosta manji. Kako smo projektovali da ekonomski vek trajanja aplikacije bude bar 10 godina, ovo su dobri rezultati i sve ukazuje na to da će se vremenom naša ideja isplatiti. Na samom kraju, treba reći da je budžet probijen za 16500€ u odnosu na inicijalni plan, ali da je projekat kompletiran na vreme. Zaključak je da ovakav projekat treba uzeti u razmatranje i pokrenuti ga.