
WildeLife Coders

**MMCT (Managing Many Cinema Theatres)
Wizja projektu**

Wersja <1.0>

MMCT	Version: <1.0>
Wizja projektu	Date: <12/gru/19>
7340c7489ccd443972521e064b7ed8f7	

Revision History

Date	Version	Description	Author
<12/gru/19>	<1.0>	Kompletny dokument wizji projektu MMCT zgodny z RUP. Zatwierdzony.	Jakub Kaczmarek, Jakub Gutry, Daniel Kliś

MMCT	Version: <1.0>
Wizja projektu	Date: <12/gru/19>
7340c7489ccd443972521e064b7ed8f7	

Table of Contents

1.	Introduction	4
1.1	Purpose	4
1.2	Scope	4
1.3	Definitions, Acronyms, and Abbreviations	4
1.4	References	4
1.5	Overview	4
2.	Positioning	4
2.1	Business Opportunity	4
2.2	Problem Statement	4
2.3	Business Position Statement	5
3.	Stakeholder and Customer Descriptions	5
3.1	Market Demographics	5
3.2	Stakeholder Profiles	5
	3.2.1 <Stakeholder Name>	5
3.3	Customer Profiles	6
	3.3.1 <Customer Name>	6
3.4	Customer Environment	6
3.5	Key Stakeholder or Customer Needs	7
3.6	Alternatives and Competition	7
4.	Business Modeling Objectives	7
5.	Precedence and Priority	7
6.	Other Requirements	8
6.1	Constraints	8
6.2	Applicable Standards	8
6.3	Quantifiers	8
6.4	Infrastructure Requirements	8
6.5	Environmental Requirements	8

MMCT	Version: <1.0>
Wizja projektu	Date: <12/gru/19>
7340c7489ccd443972521e064b7ed8f7	

Business Vision

1. Introduction

Dokument “Wizja projektu” jest podstawowym dokumentem związanym z projektem MMCT. Traktuje on o: celu tworzenia oprogramowania, zakresie w jakim ono będzie działało, definicjach, odniesieniach do innych dokumentów, definicji problemu, opisach udziałowców oraz klientów, tym na jakie problemy oprogramowanie ma być odpowiedzią, zakresie oraz porządku prac zgodnie z hierarchią potrzeb, ograniczeniach.

1.1 Purpose

Celem tego dokumentu jest przedstawienie wszystkich informacji istotnych podczas pracy nad projektem MMCT w sposób jasny i spójny, a także zgodny z ramami wytwarzania oprogramowania znanymi jako “RUP”

1.2 Scope

Dokument ten nie jest powiązany z żadnymi innymi projektami z uwagi na to, że odnosi się do oprogramowania, które ma powstać na zamówienie Klienta.

Dokument ma wpływ na sposób realizacji oprogramowania MMCT, tym samym ma wpływ na pracowników realizujących to oprogramowanie dla Klienta oraz Klienta będącego odbiorcą oprogramowania.

Brak innych bezpośrednich powiązań pomiędzy jakimikolwiek osobami zaangażowanymi w działania lub dokumentami firmy.

1.3 Definitions, Acronyms, and Abbreviations

Klient – odbiorca oprogramowania do zarządzania siecią kin

MMCT – oprogramowaniem wspierające zarządzanie siecią kin, rozwija się jako Management Many Cinema Theatres

1.4 References

Brak innych dokumentów.

W momencie tworzenia oprogramowania w firmie nie istnieją inne dokumenty dotyczące standardów wytwarzania oprogramowania, jego testowania czy wdrażania i utrzymania.

1.5 Overview

Dokument jest podzielony na siedem sekcji. Są to odpowiednio: wprowadzenie, założenia, udziałowcy I odbiorcy, ograniczenia, wymagania jakości, kolejność działań oraz pozostałe wymagania.

2. Positioning

2.1 Business Opportunity

Zmniejszenie zapotrzebowania na pracowników niezbędnych w pracy kina / sieci kin, umożliwienie zamiejscowego korzystania z usług oferowanych przez kino (sprzedaż biletu, rezerwacja miejsc, podgląd harmonogramu, podgląd informacji o wyświetlanych produkcjach), poprawienie ciągłości i rzetelności obiegu informacji w ramach sieci kin / kina.

MMCT	Version: <1.0>
Wizja projektu	Date: <12/gru/19>
7340c7489ccd443972521e064b7ed8f7	

2.2 Problem Statement

The problem of	Brak możliwości swobodnego tworzenia harmonogramu wyświetlanych produkcji.
affects	Pracownik odpowiedzialny za ustalenie harmonogramu.
the impact of which is	Wydłużony czas wprowadzania zmian na oczekaniu. Wydłużony czas wprowadzania zmian w ogóle. Brak możliwości szybkiej reakcji na zmiany w nagłych sytuacjach oraz bieżącej pracy.
a successful solution would be	<ul style="list-style-type: none"> - przydzielanie seansów do sal ze zbioru filmów w czasie poniżej 1 sekundy, - blokowanie możliwości przydzielenia seansu do już zajętej sali - automatyczne sugerowanie przydziału sal w zależności od zainteresowania

The problem of	Brak możliwości sprzedaży biletów zamiejscowo. Klient musi osobiście stawić się w kasie kina.
affects	Klienci, którzy mogą zrezygnować z samego seansu nie mając możliwości wcześniejszego wykupienia biletu bez osobistego stawiania się w kasie.
the impact of which is	Zmniejszenie zysku ze sprzedaży biletów na seanse. Utrata klientów, którzy wybiorą inne kino oferujące zamiejscowy zakup biletów.
a successful solution would be	<ul style="list-style-type: none"> - zakup biletu z użyciem karty kredytowej - zakup biletu z użyciem BLIKA - zakup biletu z użyciem płatności Przelewy24 - możliwość dokonania zakupu biletu w czasie nie przekraczającym łącznie 2 minut

The problem of	Brak informacji na temat obłożenia kina.
affects	Pracownik odpowiedzialny za układanie harmonogramu. Pracownik odpowiedzialny za zapewnienie pracowników do obsługi kina.
the impact of which is	Brak możliwości zmiany sali w zależności od obłożenia czy zainteresowania. Brak możliwości dopasowania ilości personelu do obłożenia.,
a successful solution would be	<ul style="list-style-type: none"> - sugerowanie zamiany sali w przypadkach dużego zainteresowania danym seansem, - podawanie zapotrzebowania na personel obsługi w zależności od obłożenia

MMCT	Version: <1.0>
Wizja projektu	Date: <12/gru/19>
7340c7489ccd443972521e064b7ed8f7	

	- podawanie dokładnych informacji na temat bieżącego obłożenia sal kinowych: ilość biletów wykupionych, ilości rezerwacji, zainteresowania z podziałem na sale
--	--

MMCT	Version: <1.0>
Wizja projektu	Date: <12/gru/19>
7340c7489ccd443972521e064b7ed8f7	

2.3 Business Position Statement

Pominięto. Celem MMCT jest zreformowanie tego, w jaki sposób funkcjonuje istniejące kino / sieć kin.

3. Stakeholder and Customer Descriptions

3.1 Market Demographics

[Summarize the key market demographics that motivate your business decisions. Describe and position target market segments. Estimate the market's size and growth by using the number of potential customers, or the amount of money your customers spend trying to meet needs that your products or services would fulfill. Review major industry trends and technologies. Answer these strategic questions:

- *What is your organization's reputation in these markets?*
- *What would you like it to be?*
- *How do current products and services support your goals?*

3.2 Stakeholder Profiles

[Describe each stakeholder in the business here by filling in the following table. Remember that stakeholder types can be as divergent as customers, departments, and technical developers. A thorough profile would cover the following topics for each type of stakeholder.]

3.2.1 <Stakeholder Name>

Representative	<i>[Who is the stakeholder representative to the project? (This is optional if it's documented elsewhere.) What we want here is names.]</i>
Description	<i>[Brief description of the stakeholder type.]</i>
Type	<i>[Qualify the stakeholder's expertise and background.]</i>
Responsibilities	<i>[List the stakeholder's key responsibilities with regard to the changes being made—that is, their interest as a stakeholder.]</i>
Success Criteria	<i>[How does the stakeholder define success? How is the stakeholder rewarded?]</i>
Involvement	<i>[How is the stakeholder involved in the project? Relate, where possible, to the Rational Unified Process roles—that is, Business Use Case Model Reviewer and so on.]</i>
Deliverables	<i>[Are there any additional deliverables required by the stakeholder? These could be project deliverables or outputs from the system under development.]</i>
Comments and Issues	<i>[Problems that interfere with success and any other relevant information go here.]</i>

MMCT	Version: <1.0>
Wizja projektu	Date: <12/gru/19>
7340c7489ccd443972521e064b7ed8f7	

3.3 Customer Profiles

[Describe each unique customer of the business here by filling in the following table for each customer type. A thorough profile covers the following topics for each type of customer.]

3.3.1 <Customer Name>

Representative	<i>[Who is the customer representative to the project? (This is optional if documented elsewhere.) This often refers to the Stakeholder that represents the set of customers, for example, Stakeholder: John Smith.]</i>
Description	<i>[A brief description of the customer type.]</i>
Type	<i>[Qualify the customer's expertise, background and degree of sophistication.]</i>
Success Criteria	<i>[How does the customer define success? How is the customer rewarded?]</i>
Involvement	<i>[How is the customer involved in the project? Relate, where possible, to the Rational Unified Process roles—that is, Business Use Case ModelReviewer and so on.]</i>
Deliverables	<i>[Are there any deliverables the customer produces and, if so, for whom?]</i>
Comments and Issues	<i>[Problems that interfere with success and any other relevant information go here. These include trends that make the customer's job easier or more difficult.]</i>

3.4 Customer Environment

[Detail the working environment of the target customer. Here are some suggestions:

- Number of people involved in completing the task? Is this changing?*
- How long is a task cycle? Amount of time spent in each activity? Is this changing?*
- Any unique environmental constraints: mobile, outdoors, in-flight, and so on?*
- Which processes are in use today? Future processes?*
- What other organizations does the customer do business with? Does your business need to integrate with them?]*

3.5 Key Stakeholder or Customer Needs

[List the key problems with existing solutions as perceived by the stakeholder. Refer back to the Problem Statement and the Business Position Statement. Clarify the following issues for each problem:

- What are the reasons for this problem?*
- How is it solved now?*
- What solutions does the user want?]*

*[It is important to understand the **relative** importance the stakeholder places on solving each problem. Ranking and cumulative voting techniques indicate problems that **must** be solved as opposed to issues they would like addressed.*

Fill in the following table—if using Rational RequisitePro to capture the Needs, this could be an extract or report

MMCT	Version: <1.0>
Wizja projektu	Date: <12/gru/19>
7340c7489ccd443972521e064b7ed8f7	

from that tool.]

Need	Priority	Concerns	Current Solution	Proposed Solutions
Broadcast messages				

3.6 Alternatives and Competition

[Identify alternatives the stakeholder perceives as available. These alternatives can include doing business with competitors, finding a procedural solution or simply maintaining the status quo. List any known competitive choices that exist or may become available. Include the major strengths and weaknesses of each competitor as perceived by the stakeholder.]

4. Business Modeling Objectives

[List here the objectives of the business modeling effort. Consider the following three categories for identifying business objectives:

- *Timeliness of operations*
How long does it take for the business to perform its operations?
- *Cost of doing business*
How much does it cost to provide each service?
- *Quality of business operations*
How well does the business provide its services to customers?]

5. Precedence and Priority

[Define the priority of the different objectives.]

6. Other Requirements

[At a high-level, list applicable standards, specific infrastructure requirements, quantitative requirements, and environmental restrictions.]

6.1 Constraints

[List all constraints that the business must operate under. These can include legal, regulatory standards, quality and safety standards (ISO, FDA, DoD).]

6.2 Applicable Standards

[List all standards with which the business must comply. If the business is not allowed to operate unless it conforms to a certain standard then that should be listed as a constraint.]

6.3 Quantifiers

[Quantitative requirements specify boundaries within which the business must perform its operations, such as time, cost, quality, throughput, flexibility, supportability etc.]

MMCT	Version: <1.0>
Wizja projektu	Date: <12/gru/19>
7340c7489ccd443972521e064b7ed8f7	

6.4 Infrastructure Requirements

[Describe any infrastructure required to support the business operations.]

6.5 Environmental Requirements

[Detail any applicable environmental requirements.]