**Produktová vízia**

špecializovaný (realizačný/technický) produkt A02

podľa vyhlášky MIRRI SR č. 401/2023 Z. z.

verzia 1.0

**Dodávateľ: Objednavateľ/Realizátor projektu:**

XXXXX XXXXX

XXXXX XXXXX

XXXXX XXXXX

IČO: XXXXX IČO: XXXXX

Zodpovedná osoba: Zodpovedná osoba:

XX.XX XX.XX

Názov projektu: XY

Realizátor projektu: XY

Autor: (zvyčajne PM) XY

Dátum vystavenia správy: dd.mm.yyyy

Miesto: XY

Verzia: XY

**Verzia a história dokumentu:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Verzia** | **Popis** | **Autor** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Produktová vízia** |
| Vzor manažérsky výstup A-02 podľa vyhlášky MIRRI SR č. 401/2023 Z. z. verzia 1.0*Pre rýchlejšiu prípravu projektu a vyššiu spokojnosť používateľov.*Produktová vízia je vyhlásenie, vysvetľujúce budúci stav, ktoré vychádza z výsledkov prieskumu a určuje hranice, v ktorých sa majú pohybovať používateľské požiadavky. Vízia popisuje:- Súčasný stav, jeho popis, kľúčových partnerov, konkurenčné výhody a špecifiká spomenutého stavu- Zákazníkov, koncových používateľov a ich potreby- Budúci stav, aké problémy projekt vyrieši Vízia zahŕňa navrhované vlastnosti a možnosti budúceho produktu tak, aby pokrývala získané potreby zákazníka, respektíve koncového používateľa. Produktová vízia by mala zodpovedať na tieto otázky ohľadne budúceho riešenia, či výsledku projektu:• Ako bude fungovať nové riešenie?• Aké problémy bude riešiť?• Aké vlastnosti a benefity prinesie?• Pre koho bude riešenie určené?• Aké nefunkčné požiadavky prinesie?Táto šablóna je určená pre riadenie projektu agilnou metodikou. Pri jej vypĺňaní nie je potrebná znalosť IT odborných pracovníkov. Vyplňte všetky časti. Jedná sa o priebežný dokument. Je žiadúce, aby sa jeho priebežné verzie odkladali. Produktovú víziu je potrebné nahrať do METAIS (podľa § 4 ods. 9 vyhlášky (401/2023 Z.Z. - VYHLÁŠKA MINISTERSTVA INVESTÍCIÍ)) |
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|

### **1. Výstupy produktovej vízie**

|  |
| --- |
| **Všeobecné informácie o projekte** |
| **Meno projektu** |  |
| **Sponzor projektu** |  |
| **Projektový manažér** |  |
| **Produktový vlastník** |  |
| **Očakávaný začiatok** |  |
| **Očakávaný koniec** |  |
|  |  |
|  |  |
| **Všeobecné informácie o produkte** |
| **Meno produktu**  |  |
| **Krátky popis** |  |
|
|
|
|
|  |  |
| **PRODUKTOVÁ VÍZIA** |
| **Aký je dôvod vzniku tohto produktu?** |  |
|
|
| **Akú pozitívnu zmenu produkt prinesie?** |  |
|
|
|  |  |
| **Cieľová skupina** |
| **Pre akú časť obyvateľstva je produkt určený?** | *Demografická skupina.* |
|
|
| **Kto sú cieľoví, koncoví používatelia produktu?** | Bližšie špecifikuje časť obyvateľstva. |
|
|
|  |  |
| **Produkt** |
| **Akú aktuálnu situáciu vznik produktu rieši?** |  |
|
|
| **Čo sa stane, keď produkt nevznikne?** |  |
|
|
|  |  |
| **Cieľe z pohľadu organizácie** |
| **Aké výhody z pohľadu organizácie prinesie produkt?** |  |
|
|
| **Aké sú hlavné ciele produktu?** |  |
|
|
| **Ako produkt ovplyvní aktuálne procesy v organizácii?** |  |
|
|
| **Koľko zamestnancov to ovplyvní a aké zlepšenia pre zamestnancov zmena prinesie?** |  |
|
|

### **2. Výstupy produktovej vízie (alternatíva Business Canvas Model)**

Na účely definovania produktovej vízie môže byť využitý tzv. koncept Business Canvas Modelu využívaný pri agilne vytváraných produktoch.

**1. Kľúčoví Partneri**

Kto sú vaši kľúčoví partneri?

Aké kľúčové zdroje od nich získavate?

Aké kľúčové aktivity vykonávajú?

**2. Kľúčové Aktivity**

Aké kľúčové aktivity vyžaduje vaša hodnotová ponuka?

Aké aktivity sú najdôležitejšie pre distribúčné kanály, vzťahy so zákazníkmi a príjmové toky?

**3. Kľúčové Zdroje**

Aké zdroje sú nevyhnutné na dodanie vašej hodnotovej ponuky?

Aké aktíva sú potrebné na vzťahy so zákazníkmi, distribúciou a príjmami?

**4. Hodnotové Ponuky**

Akú hodnotu dodávate zákazníkom?

Aké problémy riešite alebo aké potreby napĺňate?

Čo vás odlišuje od konkurencie?

**5. Vzťahy so Zákazníkmi**

Ako komunikujete so zákazníkmi?

Aký typ vzťahu očakávajú?

Ako získavate a udržiavate zákazníkov?

**6. Kanály**

Ako oslovujete svojich zákazníkov?

Aké sú najúčinnejšie kanály pre komunikáciu, distribúciú a predaj?

**7. Zákaznícke Segmenty**

Kto sú vaši cieľoví zákazníci?

Aké sú ich charakteristiky a potreby?

Kto sú vaši najdôležitejší zákazníci?

**8. Nákladová Štruktúra**

Aké sú hlavne náklady ?

Ktoré zdroje a aktivity sú najnákladnejšie?

V Bratislave, dňa: dd.mm.yyyy

............................................................ ............................................................

Zodpovedný autor dokumentu Podpis

............................................................ ............................................................

Zástupca dodávateľa Podpis

............................................................ ............................................................

Zástupca zadávateľa Podpis