**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