

ALIGNMENT / OD KLEMENSA DO ZESPOŁU • SZKIC

# Z wizji do działającego produktu.

Mamy wizję receptionOS i działające elementy. Teraz składamy je w produkt, z którego klient potrafi skorzystać. Wspólny czas ma skrócić drogę od decyzji do działającej funkcji: uzgadniamy kontekst przed wyjazdem, a na miejscu budujemy, pokazujemy i poprawiamy.

## MAIN MISSION

### Zaimplementować ros-prototype na instancji CRM.

Budujemy moduły do wersji produkcyjnej, działające na wersji eksperymentalnej. Przed startem wybieramy scenariusze użytkownika, które pokażemy i sprawdzimy na wspólnym demo.

## Drugi nacisk: komercjalizacja

Dopracowujemy istniejące moduły: self-setup, Stripe links, customer portal i receptionos.com/panel. Proponowany test: nowy użytkownik rozumie ofertę, uruchamia moduł, przechodzi płatność testową i trafia do swojego panelu. Wybór modułu należy do zespołu.

## Jak pracujemy

Każdy bierze konkretny wynik, termin i sposób sprawdzenia. Pokazujemy działający efekt. Zależności zgłaszamy od razu z nazwiskiem osoby, od której potrzebujemy decyzji. Odpowiedzialność obejmuje doprowadzenie sprawy do odbioru i komunikat „gotowe” z dowodem.

## Miejsce na odkrycia

Chronimy blok na brainstorm, podważanie założeń i eksperymentalne funkcje. Każdy eksperyment kończy się pokazem albo wnioskiem, co odkładamy. Warstwa reklam, rolki i Apollo zarządzający setupem kliniki mają jawny zakres oraz właściciela.

## Z czym wyjeżdżamy

Wspólne demo z uzgodnionymi scenariuszami, lista przyjętych rezultatów i pozostałych blokad. Przy każdej nieodmknętej rzeczy: jedna osoba, następny krok i termin. Proponujemy odbiór w czwartek o 18:00, a w piątek przekazanie pracy przed wyjściem o 11:00.