

Hoe kan Signalen je bedrijf helpen om geld te verdienen en succesvol te zijn?

Genetic is er om de werkhouding te verbeteren. Het is een proces dat moet worden opgevoerd. Het is een proces dat moet worden opgevoerd. Het is een proces dat moet worden opgevoerd. Het is een proces dat moet worden opgevoerd.

Participant 1

Name: your idea

Jelle: Leveren van enerzijds implementatie, diensten aan gemeente zoals de vertaling van de processen naar Signalen en de functionele inrichting. Anderzijds de gemeente, ondersteunen bij het verder ontwikkelen van Signalen en het functioneel behaar

Participant 6

(Paul) Consultancy *advies en inrichting/ hosting en servicedesk leveren

(Paul) 'Addons' development (Apps, formulieren)

(Paul) Signalen als 'back-end' beschouwen, eigen GUI op ontwikkelen

William: Standaard/ generieke processen maken implementatie voordeliger en stelt een leverancier in staat om beter aan te sluiten bij wat gemeente wil / nodig heeft.

Participant 7

Marthijn: Door te voorzien in een goede generieke koppeling met taaksystemen om opvolging te kunnen geven aan een melding.

Franka
een proces waarbij je mogelijk kunt uitbesteden met andere partijen buiten je eigen gemeente zoals bij samenwerking. Dit moet makkelijk te koppelen zijn.
Meldingen moeten te koppelen te bundelen zijn zodat je een goed overzicht krijgt.
Ook het koppelen van filters binnen dit moet mogelijk zijn.
Data voor rapportages van sluitings

Participant 5

Gerry
Leveren implementatie consultancy

Gerry
Hosting van codebase in operatie (SLA etc.)

Gerry
Doornestelling van codebase met versiebeheer

Op welke andere manieren kan Signalen bedrijven helpen succesvol te zijn in de toekomst?

Jelle: Samen brengen van gemeentes en bedrijven door middel van Signalen (community). Daardoor kunnen er nieuwe samenwerkingen ontstaan die elkaar kunnen versterken

Participant 6



Ronde 2: wat is er voor markt partijen nodig om actief bij te dragen aan de Signalen community? En hoe kunnen we die samenwerking uitproberen?

business case / verdienen model

Wouter | duurzaam verdienmodel

Participant 6

Gershon: Veelal moet er een intrinsieke motivatie of business case zijn. Dus waarom doe je mee (is een kostenpost) en waarom is dit je wat waard (wat haal je eruit)?

Participant 6

(Paul)
Commercieel levensvatbaar, een goed sluitende bussiness case

Aleida: Initiatief bij gemeenten om opdrachten in de markt te zetten

example

Gershon: wellicht te ver voor nu -- wanneer mogelijk competitieve initiatieven ontstaan, hoe varen partijen binnen dit "ecosysteem"?

samenwerking

Stel je hebt producten gemaakt die afhankelijk zijn van de back-end van Signalen: hoe loopt het proces als er een hoge prio bug is in de back-end waardoor de producten niet meer werken?

(BAS)

Participant 5

Jelle: een platform waar gemeente en leveranciers (technisch en functioneel) elkaar vinden. Enerzijds om elkaar te vinden voor het leveren van diensten. Anderzijds om elkaar te vinden om de community en daarmee de samenwerking te verbeteren. Dit zou kunnen door productie van technicalsteer wat betreft het verbeteren van de samenwerking.

Participant 6

(Paul)
Stabiel heider release beleid (backward compatible), stel je implementeerd 'addons', deze moeten niet bij elke aanpassing in Signalen REST-API/ core 'omvallen'

Gerry
Standaarden definiëren voor berichten (processen synchroniseren lijkt nu nog een grote stap)

Participant 5

