Engineer Mjukvara

Ledde GIS-kartappen till 10 gånger högre intäkter

Ledde mjukvaruutvecklingen av en GIS-kartapplikation, ökade intäkterna 10 gånger och positionerade produkten som en primär datatillgång.

2022 – 2024

10x

intäktstillväxt, med kartprodukten i spetsen

Situation. Den centrala utmaningen var att bygga en plattform som kunde spåra, övervaka och optimera anläggningar för förnybar energi, som solpaneler och vindkraftverk. Den ursprungliga lösningen saknade dock robusta geospatiala funktioner, vilket gjorde det svårt för kunderna att visualisera var anläggningarna fanns, analysera spatiala data eller få insikter att agera på. Ledningsgruppen såg luckan och prioriterade utvecklingen av en kartapplikation för GIS (geografiskt informationssystem) för att höja plattformens värde och möta kundernas föränderliga behov.

Uppgift. Uppgiften var att leda utvecklingen av GIS-applikationen, en kritisk komponent för att särskilja produkten på den konkurrensutsatta marknaden för grön energi. Rollen sträckte sig bortom mjukvaruutveckling — den spände över rollerna som teknisk ledare, DevOps-ingenjör, dataingenjör och SRE (Site Reliability Engineer), för att säkerställa att lösningen låg i linje med företagets tillväxtkurva. Målet var att skapa ett skalbart, intuitivt GIS-verktyg som integrerades sömlöst med SaaS-plattformen och gjorde det möjligt för användarna att visualisera var anläggningarna fanns, följa hur de presterade och använda spatiala data som beslutsunderlag. Det krävde en balans mellan teknisk innovation och de begränsningar som gäller för en växande startup, samtidigt som produkten måste kunna utvecklas i takt med företaget.

Handling. Arbetet inleddes med att i samarbete med intressenterna definiera GIS-applikationens kärnfunktioner, med fokus på integrationen med den befintliga SaaS-plattformen och datavisualisering i realtid. Med tanke på det lilla

teamet utformades en modulär arkitektur med GIS-bibliotek med öppen källkod för att hålla systemet lätt och skalbart. CI/CD-pipelines, automatiserad provisionering av infrastruktur och övervakningsverktyg implementerades också för att säkerställa tillförlitligheten. När teamet växte fick nya ingenjörer mentorskap, det tvärfunktionella samarbetet underlättades och användarnas återkoppling prioriterades för att förfina applikationen iterativt. Med tiden utvecklades GIS-verktyget från en enkel prototyp till en sofistikerad plattform, med avancerad analys och anpassade dashboards för att möta kundernas krav.

Resultat. GIS-applikationen blev en hörnsten i SaaS-plattformen och låg bakom att intäkterna blev 10 gånger högre genom merförsäljning, datalicensiering och värvningen av nya kunder. Förmågan att visualisera anläggningar för grön energi i realtid förbättrade den operativa effektiviteten hos kunderna, samtidigt som den ständiga förfiningen av verktyget gjorde det till en primär datatillgång. Projektets framgång befäste inte bara företagets rykte inom sektorn för förnybar energi utan visade också värdet av ett tvärdisciplinärt arbetssätt i en snabbrörlig startupmiljö. Genom att teknisk expertis kombinerades med strategisk vision blev GIS-applikationen en avgörande konkurrensfördel som drev långsiktig tillväxt och innovation.

Använd erfarenheten i ert projekt

Använd ”Ledde GIS-kartappen till 10 gånger högre intäkter” som utgångspunkt för en liknande utmaning i er organisation. Tjänsterna bakom arbetet finns tillgängliga för ert projekt. Systemets form utarbetad på papper först, så att delarna passar ihop och kostnaden är känd innan någon skriver kod.

Se våra tjänster Hör av er →

Se bakom resultatet

Läs om situationen, besluten och resultatet i exemplet. Vi kan diskutera vad som passar era förutsättningar och vad som kräver ett annat angreppssätt. Ledde GIS-kartappen till 10 gånger högre intäkter — 10x intäktstillväxt, med kartprodukten i spetsen

Se våra tjänster Hör av er →

Vill du förvandla en teknisk produkt till riktiga intäkter?

Prata om ert projekt med ingenjören som ansvarar för leveransen. Vi avtalar omfattning, hur priset beräknas och överlämning skriftligt innan arbetet börjar.

Roll i uppdraget: Teamledare för utveckling av GIS-mjukvara. Det bygger på Plattformsarkitektur, Lösningsarkitektur, Fullstackutveckling, DevOps, Tillförlitlighet och säkerhetskopiering, GIS / geodata, Teamledning, Tekniskt ledarskap, Mentorskap och coachning och Produkt och krav. Och nu när ni är här: vi är ganska bra på Plattforms- och lösningsarkitektur, Fullstackutveckling av produkter, GIS- och geodatalösningar, Tekniskt ledarskap och rådgivning och Produktstrategi och krav.

Hör av er Se våra tjänster

En del av **en längre historik** — och den finns i sin helhet här.

Varje post är skriven på samma sätt: situationen, uppgiften, vad vi gjorde och vad som förändrades.

Se hela historiken

Definiera förbättringen ni behöver

Beskriv arbetsflödet, befintliga gränssnitt och användarna som behöver förändringen. Vi kan definiera en testbar leverans och en överlämning som gör att teamet kan underhålla lösningen.

Se vad det kostar Hör av er →

Vill du förvandla en teknisk produkt till riktiga intäkter?

Fråga om besluten bakom ”Ledde GIS-kartappen till 10 gånger högre intäkter”. Ni talar med personer som kan förklara arbetet och bedöma ert eget projekt.

Se våra tjänster

welcome@engineer.company +45 50 10 61 84 Köpenhamn, Danmark

Ta med dig den här sidan

Visitkort

Omsorgsfullt skapad med kärlek av D.

CVR 45969703 · Tagensvej 105C, 3. th, 2200 København N

Upphovsrätt © 2025 – nu · Engineer ApS · Alla rättigheter förbehållna.

Utskrivet från https://software.engineer.company/sv/portfolio/led-a-gis-map-application-to-10x-revenue-growth/