**“Fit your seat”**

**מהו המוצר:** אפליקציית "לקוח שרת" שמטרתה לאפשר למשתמש לרכוש כרטיסים לאירועים בצורה נוחה ומהירה.

**על איזה בעיה המוצר עונה:** כאשר לקוח רוכש כרטיס יש לו אילוצים מיוחדים וסיבות המונעות ממנו לשבת במקומות מסויימים. כמו כן יש לו העדפות למקומות שבעיניו טובים יותר עבורו. כמו כן הוא לא תמיד יכול לדעת את אזור המושב לפי מספרו אלא זה תלוי בצורת האולם.

Fit your seat כשמו, מאפשר למשתמש להתאים לעצמו את המיקום המיטבי באירוע מראש ובלי לחץ, בהתאם למקומות הפנויים. האפליקציה מאפשרת תצוגה של האולם שבו מתקיימת האירוע, ופריסה של כל המושבים הפנויים. כך הוא יכול לבחור את המקום המיטבי בשבילו וגם בשביל מלוויו. כמו כן הוא יכול לראות את כל ההופעות הצפויות ולקבל מידע על האירועים הבאים.

Fit your seat מאפשר לסוכני מכירה לרכוש במחיר מוזל איזור באולם, או מספר מינימאלי של כרטיסים ללא בחירה מדוייקת של המיקום. כך הוא יכול להבטיח מיקום סמוך עבור קבוצות גדולות, או לחילופין כמות גדולה של כרטיסים עבור לקוחות פוטנציאלים ללא חשש שיגמרו המקומות.

**מועמד ללקוח: חברת בימות.**

המוצר כדאי לפיתוח מבחינת מיצוי רווחים בצורה אופטימלית כאשר משתמשים יוכלו להזמין כרטיסים בקלות הם יעשו את יותר ויותר. כמו כן זה יתרום לשביעות רצון הלקוחות, הלקוח יודע מראש איפה הוא יושב ויהיו פחות תלונות.

**תיכון ראשוני - “Fit your seat”**

|  |
| --- |
| User |
| Name  Phone  Email  Type /\*regular or agent\*/ cardList<Card > |
| add();  update();  addCard(); |

|  |
| --- |
| Event |
| Id  Name DateTime  numberOfSeats  cardList<Card > |
| hasFreeSeats(); |

|  |
| --- |
| Card |
| eventId  cardNo seat (row, column) |
|  |

**ממשק הפעלה ושפת תכנות מתוכננים:** צד שרת ב-node.js, צד לקוח ב-angular, אחסון המידע בשרת azur של Microsoft.

**תיאור ממשק המשתמש המתוכנן**:

* **משתמש –** דף רישום.
* **רשימת אירועים**
* **פרטי ארוע** עם כפתור הזמנת מקום
* **רשימת מושבים באירוע**, כולל לחצן רכישה
* **תשלום**

**סיכונים:**

* אסינכרוניות – משתמשים שונים יזמינו את אותו מקום.
* בעיה בהתקשרות לחברת האשראי.
* אירוע יתבטל לאחר רכישת כרטיסים.

**שלבי עבודה:**

* בניית סקיצת תרשים ראשונית (UML).
* חשיבה קבוצתית על מבנה ואופי הקוד.
* התייעצות על ממשק המשתמש תוך חשיבה על איך לבנות אותו בצורה הנוחה ביותר.
* חלוקת תפקידים בקבוצה.
* פגישות סנכרון.
* הצגת תוצר ראשוני ללקוח וקבלת משוב עבור התוצר.
* שיפור, התייעלות והמשך עבודה.

**צורת התמודדות עם הסיכונים:**

* נבנה מנגנוני נעילה שלא מאפשרים חיוב הלקוח לפני בדיקה שהמקום עדיין פנוי.
* הרכישה תשמר במאגר זמני, ובשלב שתתאפשר ההתקשרות לחברת האשראי המשתמש יוכל להכנס שוב ולאשר את הרכישה.
* תשלח הודעה למשתמשים באמצעות SMS או מייל שהאירוע בוטל והתשלום יוחזר להם.