



FIRAT ÜNİVERSİTESİ

YAZILIM MUHENDİSLİĞİ

YMH459 YAZILIM MUH. GÜNCEL KONULAR

DR.FATİH ÖZKAYNAK

En Ucuzu Mobil App

Abdullah Günan – 170541049

Hamza Pamuk – 170541032

Murat Doğan -170541059

Seren Şeker- 190541084

SpringBoot Proje Linki: <https://github.com/hamzapamuk23/ymgk-java-services>

Python Script Linki: <https://github.com/hamzapamuk23/ymgk-python-scripts>

Bir SWOT analizi, bir şirket, bir ürün, bir teklif ve fikir, bir yöntem veya seçenek olsun, Güçlü Yönleri (S), Zayıf Yönleri (W), Fırsatları (O) ve Tehditleri (T) inceler. , vb.

Aynı zamanda güçlü bir karar verme aracıdır.

Bu SWOT Analizi örneğinde, yaklaşık 25 yıldır kendi gelişmiş karar destek ve üretkenlik yazılımını üreten küçük bir yazılım şirketi için yeni bir pazara girme önerisiydi. SWOT size bir iş veya belirli bir teklif hakkında neyin iyi neyin kötü olduğunu söyler. SWOT analizini yaptıktan sonra, hedefler ve stratejiler oluşturarak yanıt verebilirsiniz.

1)Güçlü Yönlerinizi korumak, geliştirmek ve kullanmak

2)Fırsatları önceliklendirmek ve optimize etmek

3)Zayıf Yönlerinizi Düzeltme veya Zayıf Yönlerinizden Çıkma

4)Tehditlerinize karşı koymak

Biz bu projeyimizde e-ticaret iş planında , isim yapmış ve kitlesel coğunluğun hitap ettiği alışveriş sitelerinde yapılan ürün aramaları ve fiyat aralıkları arasında bir seçim yaptırmayı hedeflediğimiz bir web sitesi Ve şirketleşme adı altında başlayacağımız bu proje ile birlikte karşımıza çıkacak olumlu olumsuz yönleri analiz edebileceğimiz bu analiz yöntemi ile birlikte hem kendimiz hem de ürünümüzü kullanacak insanlar için de bir bilgi niteliği taşımaktadır.

Bu şirketin aynı zamanda, üç ila beş yıl sonra ana ürünlerinin potansiyel olarak yeni teknolojiyle yer değiştireceği sorunu var. Hızlı bir şekilde yedek ürün hatlarına ihtiyaçları var. Mevcut pazarları, 18 aydan iki yıla kadar bir satış ömrü ile 'yavaş'.

Ayrıca, çevresinde az sayıda büyük ve orta ölçekli kuruluşun bulunduğu kırsal bir ortamda bulunuyorlar, ancak mevcut ulusal ve dünya çapındaki müşteri tabanına hizmet vermek için interneti maksimum düzeyde kullanıyorlar.

1)Güçlü Yönleri

- a) Veritabanları ve analiz konusunda iyi
- b) Yurtdışı satış tecrübesi
- c) Veri analizi ve trend oluşturma konusunda ilgili ve tutkulu
- d) İyi bilanço
- e) Bir ürünü yeniden satmak hızlıdır - ürün geliştirme gerekmez.

2) Zayıf yönler

- a) Şu anda verilerini analiz etmek için zamanı olan az sayıda müşteriyle
- b) küçük bir müşteri tabanına sahip olmak
- c) Başka bir dikey pazar yok - bir tane bulmanız gerekecek!
- d) Yalnızca bir satış yüzdesi alın - potansiyel kârlılık
- e) Çok sayıda potansiyel rekabet
- f) Nakit akışı sorununu önlemek için iyi ödeme yapan müşterilere ihtiyaç var
- g) müşteri ödemediği önce yazılım satıcısına ödeme yapmak.
- h) Büyük şirketler veya kuruluşlar ile güvenilirlik - büyük BI projeleriyle ilgili çok az doğrudan deneyim

3) Fırsatlar

- a) Mevcut Ürünlere veya Hizmetlere bir 'Eklenti' oluşturun
- b) E-ticaret yazılımı büyüyen bir Pazar
- c) Şirket alanı için yeni uygulama alanları bulmak için ürünü kullanın
Yeni bir temel ürün için yeni dikey pazar bulmak için ürünü kullanın.
- d) Danışmanlık ve Eğitim Teklifi
- e) Ürünün aynı hesaba daha fazla satılmasıyla zaman içinde geri kazanılan ilk satış maliyeti.
- f) Maliyetleri azaltmak için endüstri ve ticaretteki mevcut eğilimler - veri analizine büyük ihtiyaç

4) Tehditler

- a) Satıcı satış politikasını değiştirir ve bayileri bırakır
- b) Kötü ürün sürümü, ürün imajını bozar... ve satış kabiliyetini etkiler
- c) Şirket kaynağı, mevcut yüksek katma değerli (yüksek karlılık)
- d) faaliyetlerden bu düşük katma değerli (düşük karlılık) faaliyete çekilir.
- e) Satıcıların kendi satış ekipleri ve diğer yerel satıcılarla rekabet etmek

Ürün kullanımı zaman içinde müşteri organizasyonları içinde yayıldıkça uzun vadeli "ek" veya tekrar satışları en üst düzeye çıkarmak için çabalarını büyük kuruluşların ve orta ölçekli şirketlerin departmanlarına odaklamalıdır. Bu tür bir müşterinin aynı zamanda en pahalı (daha yüksek kârlı) satıcı ürününü satın alma olasılığı daha yüksektir; Masaüstü yazılımı yerine Sunucu Yazılımı. Bu pazar segmentini hedeflemek, ödeme

sorunlarını da en aza indirmeli ve nakit akışını korumalıdır. Ayrıca düşük karlılık işlerine kaymayı en aza indirir

Yetkinliklerini ve güvenilirliklerini hızlı bir şekilde oluşturmaları gerekir; teknik haber bültenleri veya bültenler sunmak ve son derece duyarlı teknik destek ile kendilerini ayırt etmeye çalışmak. Diğer satıcılara ve ana satıcıya göre rekabet avantajına ihtiyaçları var.

Diğer satıcılar piyasaya girmeden önce hızlı hareket etmeli ve iyi bir müşteri tabanı kazanmak için yatırım yapmalıdırlar.

Bulundukları sektördeki ve ilgili sektörlerdeki ürün/hizmetler için müşteri bulmaya çalışmalıdırlar. Bu, mevcut deneyimlerine ilişkin mevcut bilgilerine (gücüne) dayanacaktır.

Eğitim kursları ve danışmanlık gibi katma değeri yüksek faaliyetlere odaklanmalıdırlar.