

Анализа и дизајн на ИС

Прва домашна задача

Веб продавница за накит

1) Цел што треба да се оствари со веб продавницата

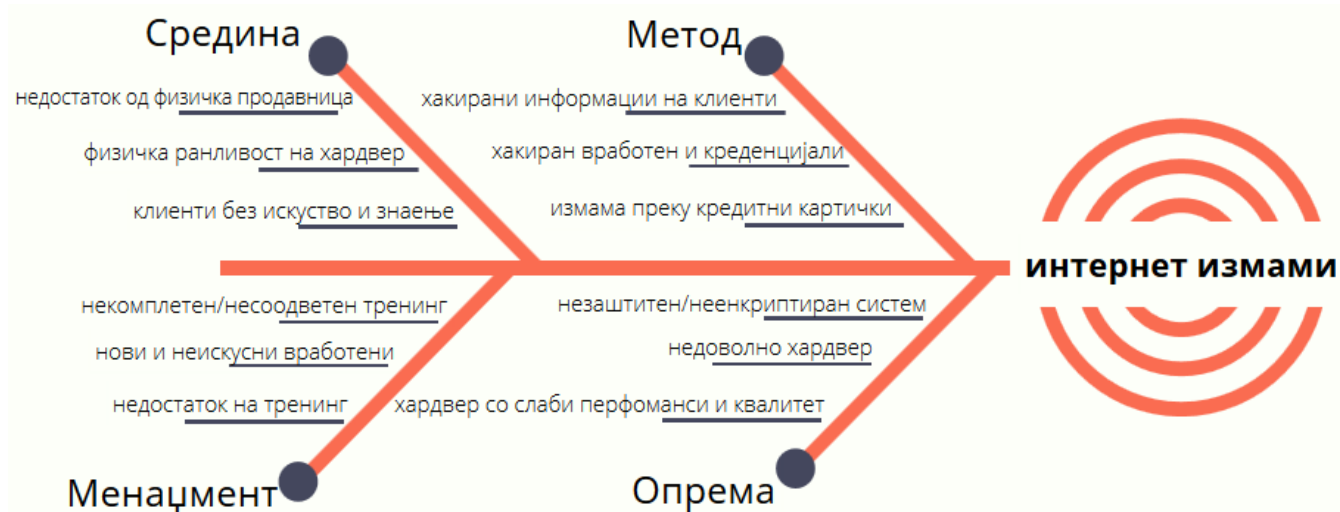
Веб продавницата да биде најпрофитабилна продавница од својата сфера, да биде секогаш достапна и најдобро рангирана на територија на нашата држава.

2) Стратешко планирање(SWOT)

| Strengths | Weaknesses |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">-бесплатна достава-изработка на накит по порачка-достапност 24/7-Лотарија и награди за клиенти-попусти за лојални и почести клиенти | <ul style="list-style-type: none">-работење само онлајн(недостаток од локални продавници)-таргетирање најчесто помлади клиенти-транспортни трошоци(достава)-трошоци за одржување-недостаток на популарност |
| Opportunities | Threats |
| <ul style="list-style-type: none">-продавниците за накит не вршат достава на своите продукти-останатите продавници за накит не располагаат со изработка на накит по порачка(customization на накит)-меѓу единствените веб продавници за накит на овие простори-корона вирусот(зголемено онлајн купување)-голем број на инфлуенсери(маркетинг) | <ul style="list-style-type: none">-голем број на познати продавници за накит-луѓето во нашата држава немаат доверба во онлајн купување на позначајни добра или купување со повисоки парични вредности-можноста на некоја од продавниците за накит да започнат со достава или веб продавница-голем број на интернет измами-заштита на информации на клиентите |

Нашата веб продавница ќе влијае врз познатите продавници за накит преку можноста за освојување на награди преку лотаријата и бесплатно доставување на продуктите и наградите до нашите клиенти како една од единствените веб продавници за накит во нашата држава.

3) Ishikawa дијаграм



4) Обем и ограничувања

Веб продавницата за накит ќе овозможи на нашите клиенти едноставен и пријатен начин да рзгледаат и одберат соодветно парче накит коешто нашата компанија ќе го достави до вратите на нивниот дом во само неколку дена без дополнителни трошоци. Почестите и лојални клиенти секако ќе имаат одредени посебни привилегии, но исто така со купување на нивниот накит може да учествуваат и во **лотаријата** во која може да освојат разновидни награди, покрај тоа и препораките од продавницата преку кои нашите клиенти ќе може да разгледаат сличен накит кој би можело да им се допадне. Комплетна соработка со банките означува дека нивните податоци и трансакции ќе бидат тотално енкриптирани и заштитени во секој поглед. Се надеваме на искрени и вистинити рангирања од нашите клиенти што во иднина би ни помогнале во подобрувањата. Очекуваме помали профити во раните почетоци поради големиот пазар и многубројните познати продавници за накит, но за наша среќа во овој период на пандемија со зголемениот процент на онлајн шопинг сметаме дека ќе успееме да ја надминеме нашата конкуренција која што не располага со вакви услуги, на тој начин станувајќи најуспешни во оваа сфера.

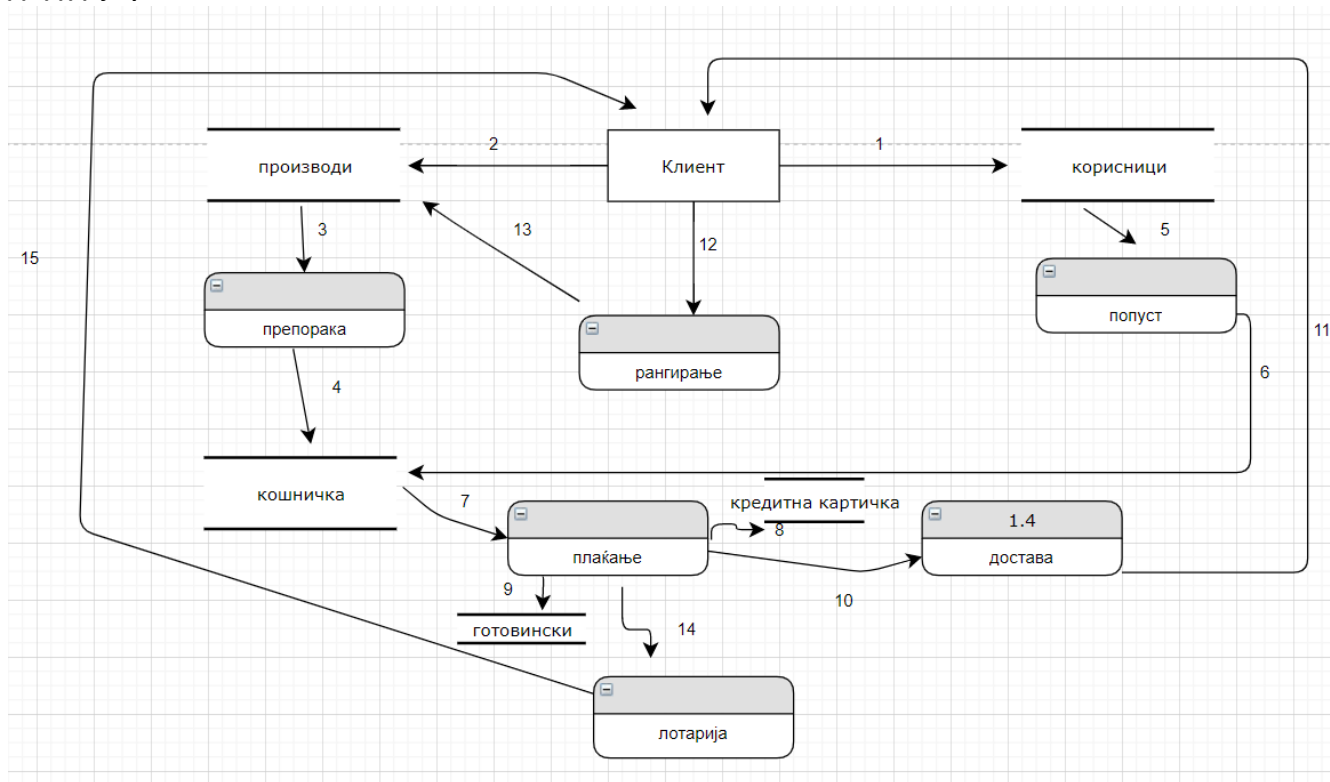
5) Под-системи на веб продавница

Системи за: препорака, достава, плаќање, попуст, **лотарија**, **кошничка**, рангирање

6) Техничка физибилност на системот

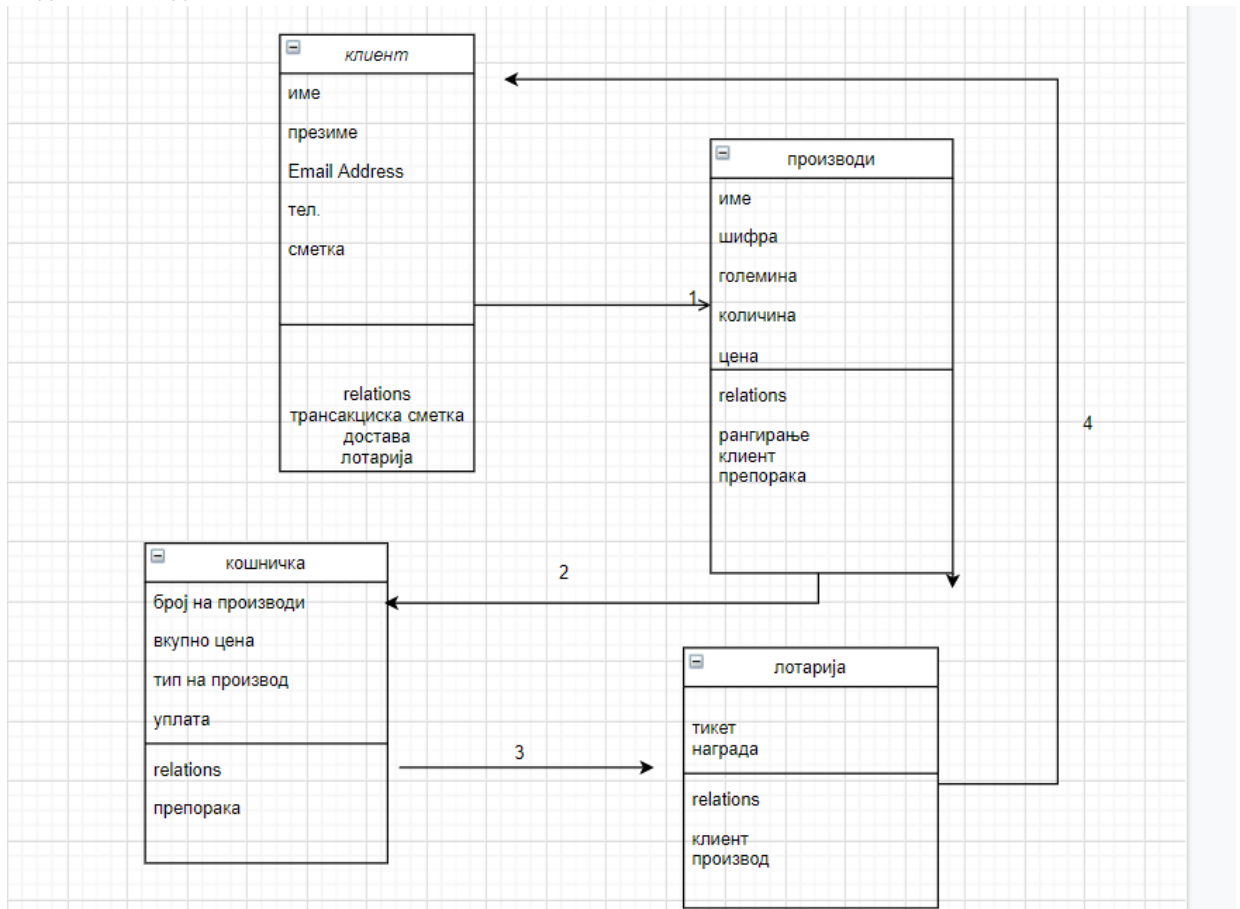
| Група функционалности | Технологија | Предности | Слабости |
|-----------------------|--|---|--|
| Достава | Моторни возила(автомобил, комбе, електричен мотор) | Бесплатна до домот на клиентот во било какви услови(карантин или пандемија, временски) | Задочнета или оштетена достава |
| Препорака | Систем за одредување на препораки на клиентите | Остварување дополнителна продажба | Можни несоодветни препораки |
| Рангирање | Рангирачки систем на производите | Полесно наоѓање на најдобрите производи според останатите клиенти | Нереални рангирања и безсмислени коментари, игнорирање на некои производи |
| Попуст | Систем за одредување на попуст на клиентот | Поредовен клиент поголем попуст | Неточно искалкулиран попуст, непронаоѓање на клиентот за попуст |
| Плаќање | Систем за плаќање готовински или преку кредитна картичка | Поедноставен, побрз и побезбеден начин | Измама преку кредитни картички |
| Кошничка | Систем за кошничка и нејзино функционирање и понатамошно остварување на плаќање | Можност за преглед на одредени производи, складирање, споредба и пресметка на цена со попустот | Малку посложен систем со можност за неснаодливост на клиентите |
| Лотарија | Систем за одржување на лотарија и извлекување награди | Поттик на клиентите за поголема интеракција, зголемена продажба | “Нерегуларно” извлекување на наградата, незадоволство кај некои клиенти |

7) ДФД Дијаграм

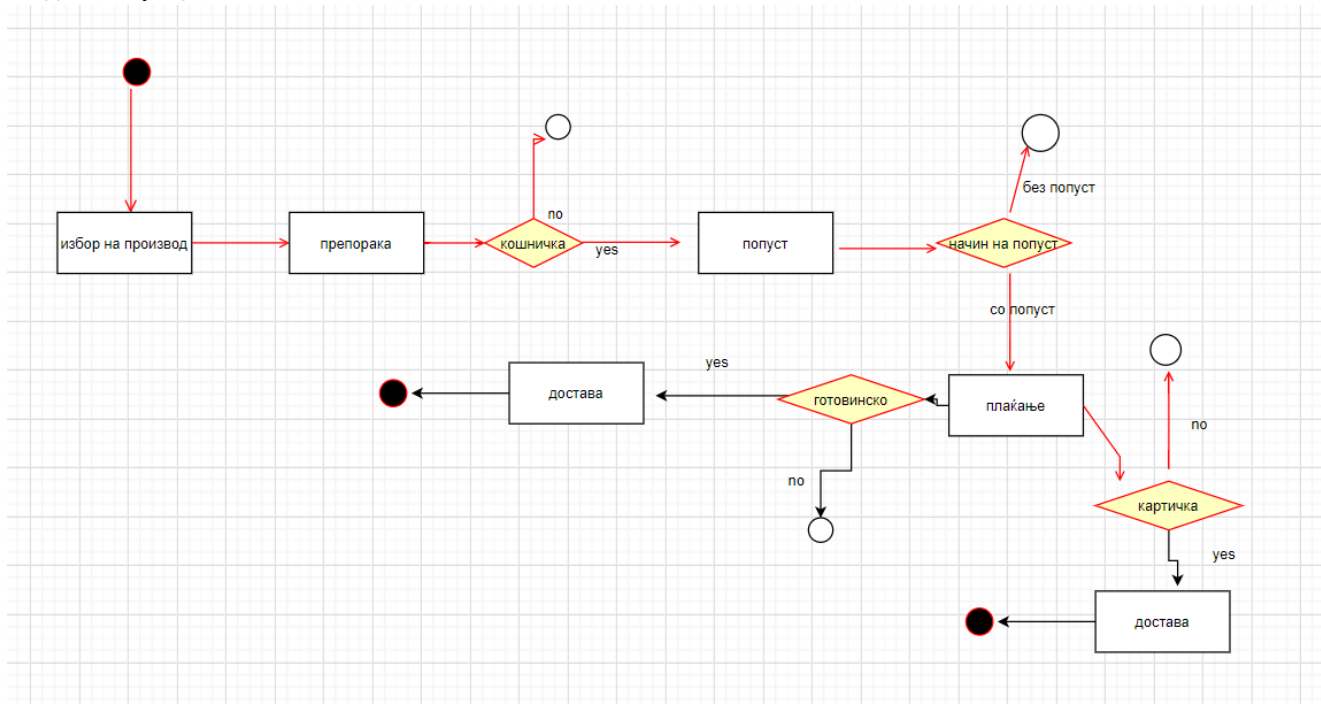


1. Внес на податоци од клиент
2. Избор на продукт
3. Препорака и приказ на други слични продукти
4. Внесување на избраниот продукт во кошничка
5. Попуст на редовен клиент
6. Приказ на цена доколку има попуст
7. Извршување на продажба
8. Продажба преку кредитна картичка
9. Продажба преку готовинско плаќање
10. Испорака по "карго"
11. Достава до клиент
12. Коментари и рангирање
13. Внесување на рангот за продуктот
14. Доделување на тикет за лотарија
15. Извлекување на лотарија

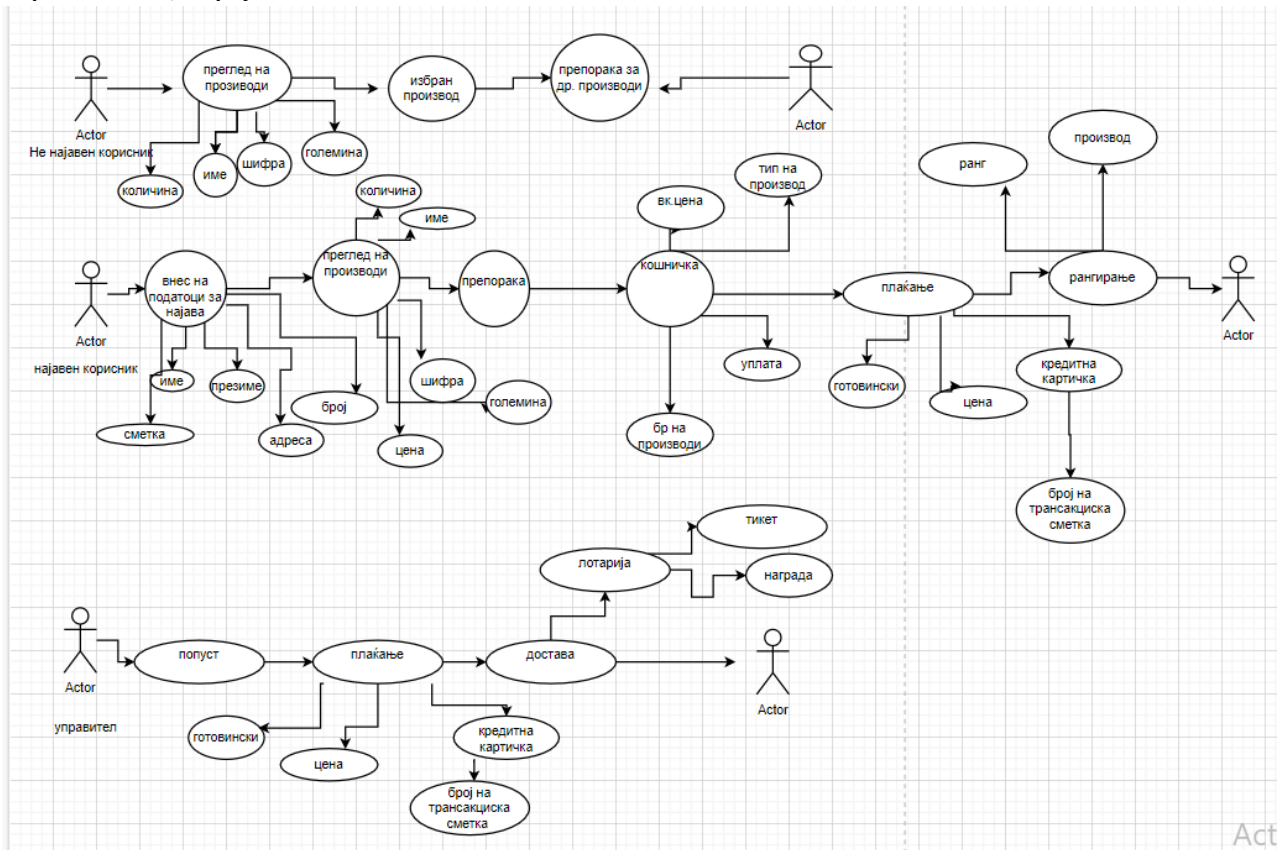
8) Податочен модел



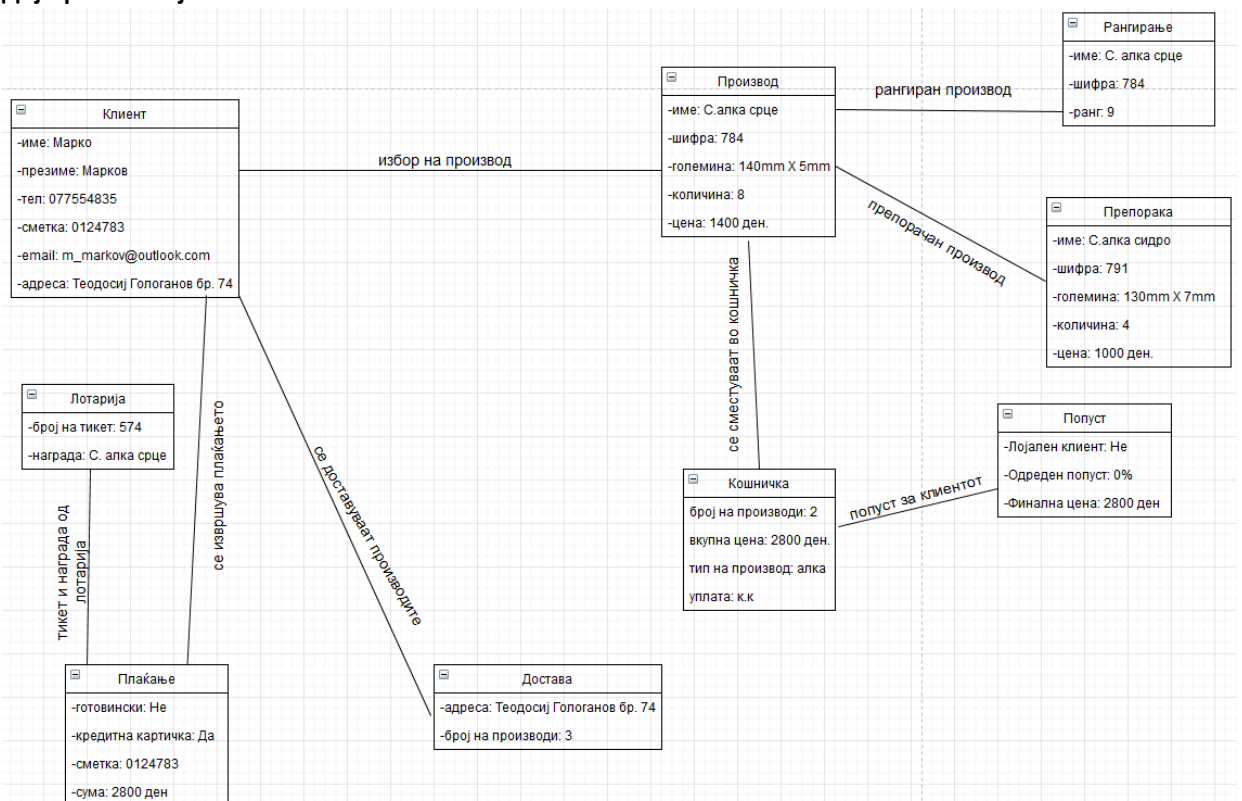
9) Модел на процеси



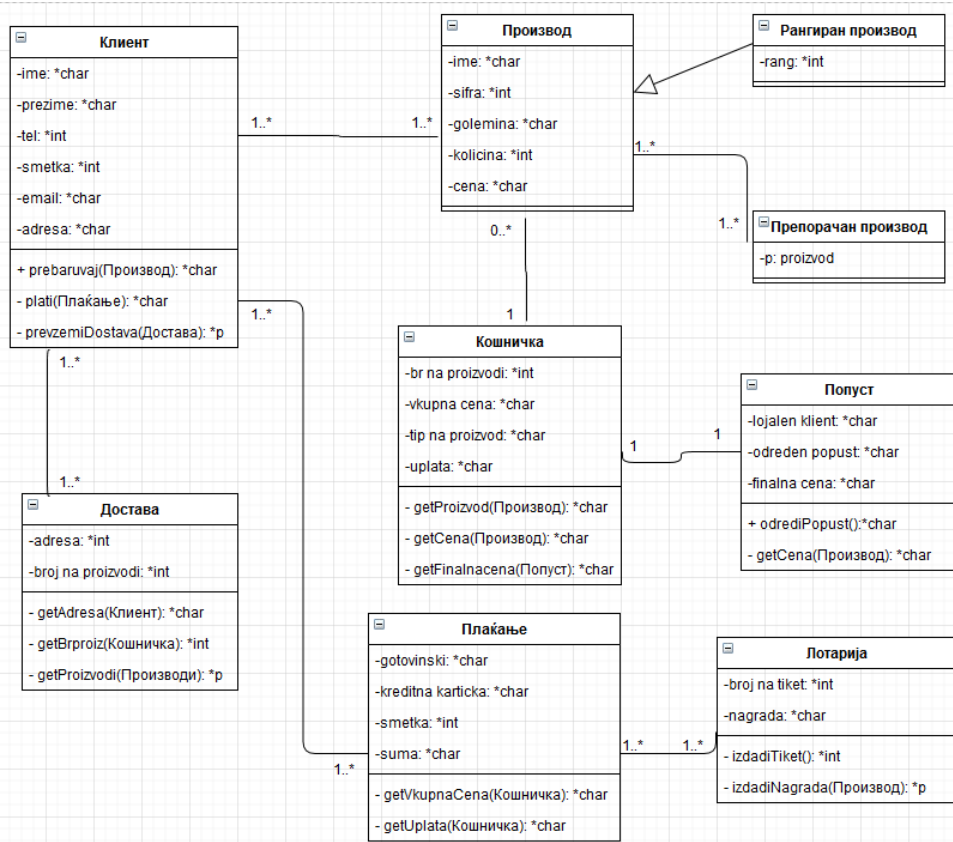
10) Кориснички сценарија



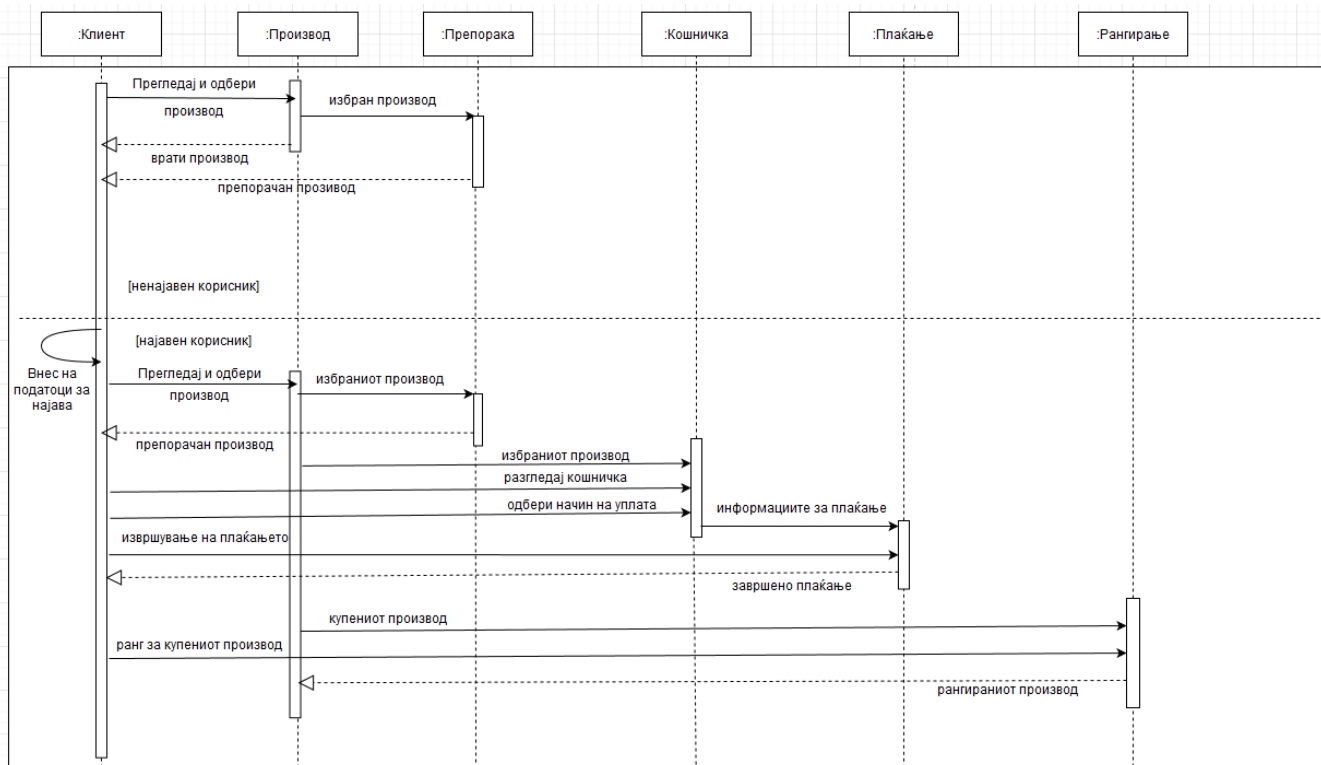
11) Дијаграм на објекти



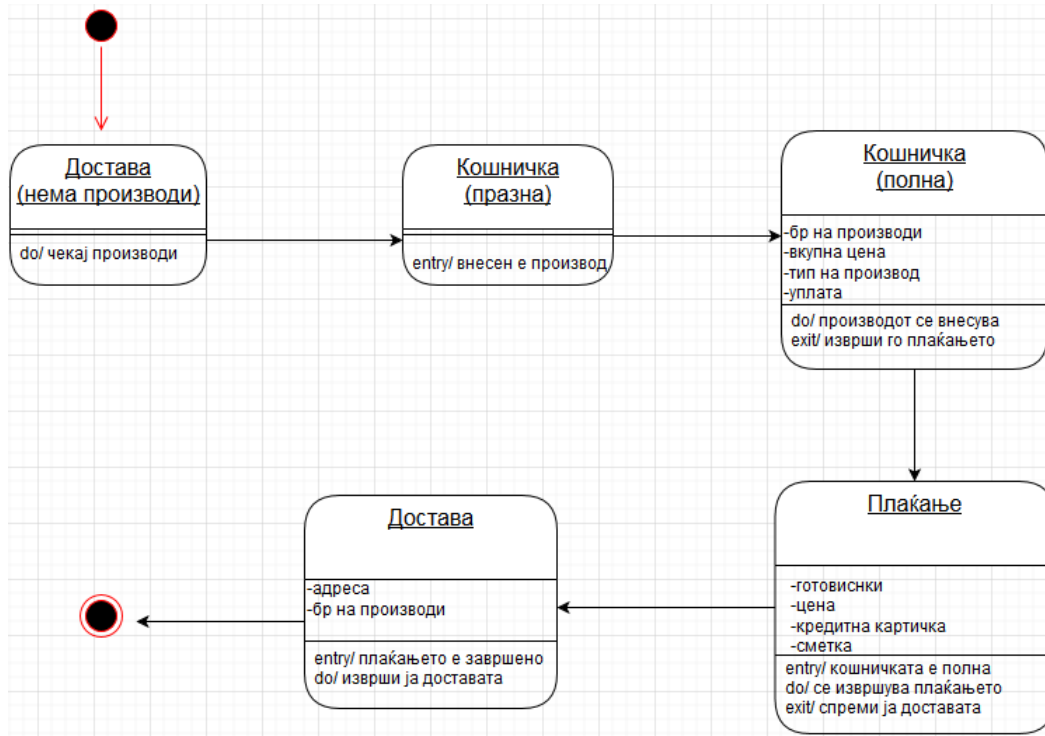
12) Класен дијаграм



13) Секвентен дијаграм



14) Дијаграм на промена на состојби



Во текот на целата домашна работа соработката беше совршена. Заеднички се работеше на сите точки и барања, со константно консултирање и разменување идеи и мислења. Ги корегиравме пропустите од првата домашна работа, односно ishikawa дијаграмот и подсистем за кошничка, и направивме понатамошни измени. Замена на делот за натпревар со лотарија беше посоодветно за нашиот систем, со тоа следувахе и промена на првичниот креиран ДФД дијаграм, секако следуваа и промени во податочниот дијаграм и корисничките сценарија за истата цел. Понатаму во податочниот дијаграм откривме за мал пропуст во атрибутите за цена на производи што истото го корегиравме, со што понатамошно моделот на процеси беше полесен за имплементација. Корисничките сценарија, како и објектниот и класниот дијаграм се надоврзуваат на претходните дијаграми без потешкотии, но при креирањето на секвентниот дијаграм се забележува грешка кај корисничкото сценарио кај најавениот корисник, првично креирано само до кошничка без делот за плаќање и рангирање, со што се дополнува и комплетира истото корисничко сценарио. Крајно дијаграмот на промена на состојби прилично лесно се имплементираше бидејќи сите претходни елементи беа точно дефинирани и завршени само текот на целиот систем да се опише, па на тој начин успешно ја завршуваме втората домашна работа благодарейќи на перфектната соработка.