

Анализа и дизајн на ИС

Прва домашна задача

Веб продавница за накит

1) Цел што треба да се оствари со веб продавницата

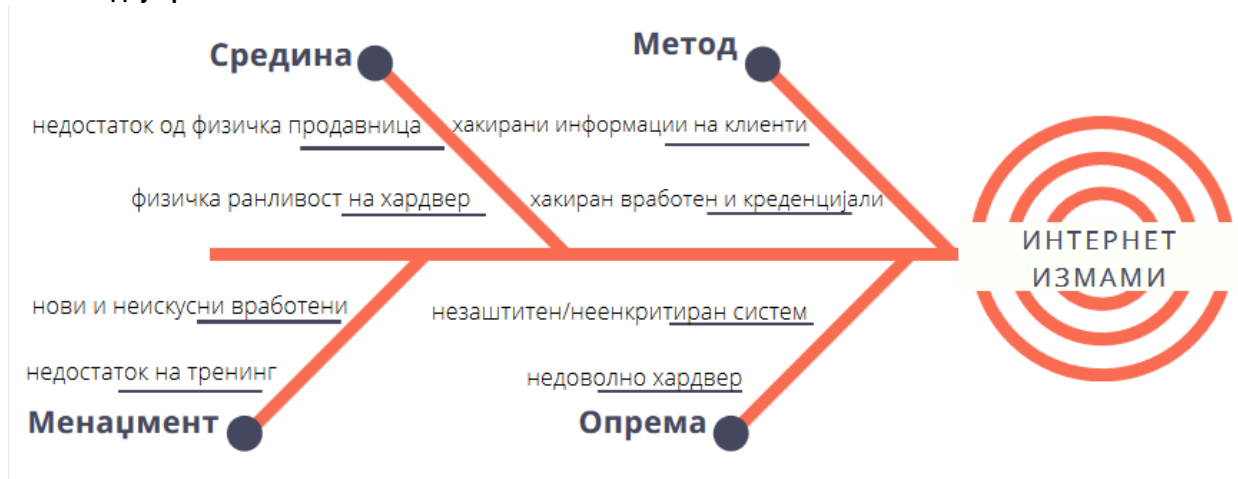
Веб продавницата да биде најпрофитабилна продавница од својата сфера, да биде секогаш достапна и најдобро рангирана на територија на нашата држава.

2) Стратешко планирање(SWOT)

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none">-бесплатна достава-изработка на накит по порачка(customization)-достапност 24/7-награди за најдобар дизајн на накит од страна на клиентите(преку натпревари)-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 изработка на накит по порачка на клиентите(customization) и бесплатно доставување на истите продукти 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 или со помош на нивната креативност да си го дизајнираат совршеното парче накит според нивниот вкус коешто исто 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 дизајнирање на нивниот накит може да учествуваат и во натпреварите во кои 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, натпревар, изработка на нов продукт, 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)	Задоцнета 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
Изработка на нов продукт	Систем на веб продавницата за дизајнирање на продукт од клиентска страна	Овозможување на клиентите да го дизајнираат својот идеален продукт(накит), да се изразат на соодветен начин за своите допаѓања	Невозможна изработка на клиентско дизајнираниот продукт, пад на системот поради преоптовареност и сл.
Натпревар	Систем за одржување на натпревар и извлекување награди	Поттик на клиентите за поголема интеракција, поголема посветеност и зголемена експресивност на креативноста	“Нерегуларно” извлекување на наградата, незадоволство кај некои клиенти