

Documentazione NRG

Documentazione per il progetto di Tecnologie Web

Autori

Fattori Fabio - fabio.fattori3@studio.unibo.it

Senni Mattia - mattia.senni@studio.unibo.it

Tonelli Francesco - francesco.tonelli9@studio.unibo.it

Prodotto

NRG - Snacks & Drinks è un e-commerce per la vendita e l'acquisto di snack, energy drink, cocktail e bevande.

Il programma è pensato per essere utilizzato da parte del bar universitario, che avrà a disposizione numerose funzioni, tra cui mettere in vendita i suoi prodotti, ricevere e gestire gli ordini, applicare sconti e pubblicare delle notizie.

L'utente sarà capace di emettere e pagare gli ordini, valutare gli acquisti e tanto altro. Questi contenuti sono trattati nel dettaglio in seguito.

Funzionalità implementate

- un solo venditore (con possibilità di differenziare gli ordini in base al tipo di prodotto) e più utenti.
- gli account admin e i tipi di prodotti sono preinseriti nel database.
- **Lato user**
 - Un utente può navigare fra i prodotti disponibili, e aggiungerli al carrello.
 - Una volta al giorno, all'apertura dell'app, il sistema rende interagibile una ruota della fortuna, che fornisce, in caso di vittoria, dello sconto sugli acquisti.
 - Di fianco alla barra di ricerca, è presente un tasto "Mi sento fortunato", che esegue la ricerca su un prodotto casuale.
 - L'utente ha a disposizione, nella schermata iniziale, le novità che gli admin pubblicano, e i prodotti più venduti.
 - Nella schermata del carrello, l'utente può rimuovere una o più istanze di un prodotto, e può procedere al pagamento (lo sconto viene mostrato nell'estratto, e viene applicato automaticamente in base al portfolio nascosto dell'utente). Un utente può poi selezionare l'orario in cui vuole i prodotti e la classe (il sistema permette acquisti solo durante l'orario dell'università, quindi indicativamente da Lunedì a Venerdì, dalle 9 alle 19). **NOTA:** per l'acquisto di alcolici, il rider verificherà l'età dell'acquirente.
 - Nella schermata degli ordini

- un utente può vedere il dettaglio degli ordini fatti, con la possibilità, in quelli completati, di valutare i prodotti acquistati. Negli ordini attivi, invece, è presente il QR code da mostrare al rider per confermare l'arrivo dell'ordine.
Ogni utente può valutare una sola volta un prodotto, ma ha la possibilità di modificare la propria valutazione da un ordine che contiene il prodotto stesso.
 - Si può prendere visione del proprio *fidelity meter* (ovvero una barra di avanzamento che garantisce uno sconto all'utente, dopo un certo quantitativo di soldi spesi), di quanto manca per completarlo e del premio che riceverà al completamento.
 - Si può modificare alcuni parametri dell'account.
 - Si possono visualizzare e cancellare le notifiche ricevute.
- **Lato admin**
 - Dalla schermata degli ordini, si possono visualizzare quelli da preparare e quelli già completati, si ha la possibilità di avanzare lo stato di un ordine (per completarlo sarà necessario scannerizzare il QR code sul dispositivo del cliente) e di visualizzare (eventualmente, cancellando) le notifiche ricevute.
 - Dalla schermata delle impostazioni, sono disponibili le funzioni per:
 - modificare le news da mostrare agli utenti
 - modificare o aggiungere prodotti. **NOTA:** in questa schermata, lo sconto inserito è **percentuale** (0→niente sconto, 100→gratis). Per sconti numerici si dovrà modificare direttamente il prezzo del prodotto.
 - modificare i parametri del *fidelity meter*.
 - modificare voci e premi della ruota della fortuna.
 - aggiungere o eliminare le classi per le consegne.
 - visualizzare un utente, fornire a questo una quantità di sconto nel portafoglio, o eliminarlo.
 - modificare il costo di consegna globale.

Possibili implementazioni

- più venditori con sconti, fidelity meter e costi di consegna diversificati.
- sarà necessario, in caso di più venditori
 - differenziare prodotti uguali in base al seller (il database è già predisposto).
 - mostrare fidelity meter (database predisposto) e discount portfolio diversificati per ogni seller.
 - in base alle future decisioni, non rendere possibile ad un seller fornire uno sconto manuale ad un utente.
 - valutare il metodo migliore per identificare lo stato di un ordine in base alla sua divisione in comande.