

Проект: «Агрегатор магазинов по продаже комплектующих»

Руководитель проекта: **Ильясов Ян @ianilyasov**

Последнее обновление: **21.10.2022**

Назначение проекта: Разработать веб-сайт по продаже серверных комплектующих из магазинов Китая

Описание проекта: Веб-сайт представляет собой площадку для совершения покупок серверных комплектующих из магазинов Китая покупателями из России. Сайт позволяет удобно и быстро совершать покупки, а также нужен для защиты потребителя, если он выбирает нероссийские магазины. Для китайских же магазинов имеется удобный интерфейс интеграции на площадку, а также сервис продвижения лучших магазинов.

Задачи проекта:

1. Сверстать сайт с использованием HTML&CSS.
2. Разработать и запрограммировать динамику сайта с использованием лучших UI/UX наработок.
 1. Добавление новых магазинов должно быть максимально удобно для продавцов.
 2. Заказ товара должен быть прост для покупателя.
3. Выбрать способ(ы) получения прибыли: комиссия за сделку, продажа рекламы, покупка подписки, сотрудничество с банками для рассрочки покупок.

Объём проекта: 6 человек в команде разработки, 40 часов в неделю, 4 месяца, бюджет 8.000.000₽.

Ограничения: оплачиваемые по ТК РФ сверхурочные, выход за пределы бюджета $\leq 1.000.000\text{₽}$, выход за пределы срока выполнения < 1 недели.

Проектная группа и ресурсы:

Руководитель и администратор: Ильясов Ян @ianilyasov,
Дизайнер: Сорокина Полина @sorokpolin,
Рисовик: Гудков Игорь @user94986107,
Контролёр качества: Сорокин Денис @deny189,
Аналитик: Васин Алексей @eyeofctulhu,
Тестировщик: Савина Валерия @val_lerika

Инструменты: Trello, WebStorm, PostgreSQL, Nginx, PyCharm, Confluence, VPN.

Заинтересованные согласующие лица: Бахиркин Михаил Васильевич.

Верхнеуровневые бизнес-требования.

Необходимо реализовать веб сайт для покупки серверных комплектующих из Китая. Сайт будет находиться по адресу chinabest.com. Основная функция сайта: предоставление пользователям возможности поиска, подбора, покупки и доставки серверных комплектующих от крупнейших китайских поставщиков.

1. Клиентская часть

Дизайн сайта состоит из следующих основных блоков:

Header (см. рис. 1)

- **Логотип и название сайта** – кликабельное изображение, содержащее в себе ссылку на главную страницу сайта.
- **Строка поиска** – гибкий поиск по сайту, отображающий все вхождения запроса и отвечающий следующим требованиям: учёт морфологии, контекст, возможность поиска как по наименованию товара, так и по категории. Поиск дополнен системой фильтров, таких как цена, категория товара, бренд, способы доставки, оценка, участие товара в определённой акции, которые позволят отбирать позиции по заданным признакам для отображения в качестве результата.
- **Значок профиля** – позволяет перейти на страницу профиля пользователя, если пользователь залогинился, иначе открывает окно входа в профиль.

Footer (см. рис. 1)

Содержит следующие колонки со ссылками на определённые страницы сайта:

- **Покупателям** (Каталог, Частые вопросы, Акции и скидки, Доставка, Обмен и возврат, Гарантия лучшей цены, Публичная оферта) – содержит ссылки на все страницы, необходимые для информирования пользователя обо всех услугах, которые предоставляет сайт.
- **Бизнесу** (Техника для вашей компании, Тендеры, Поставщикам, Электронный документооборот) – содержит ссылки на все страницы, необходимые юридическим лицам, компаниям, которые заинтересованы в оптовой закупке товаров.
- **О компании** (Партнёрская программа, Инвесторам и акционерам, Политика компании) – содержит ссылки на страницы, информирующие пользователей о компании, возможностях сотрудничества и рекламы, инвестициях.
- **Обратная связь** (Контакты, Каналы Viber, Telegram) – содержит ссылки на юридическую информацию, а также на способы связи с представителями компании.

В самом низу находятся ссылки на соц. сети компании.

Основная страница (см. рис. 1)

- **Карусель** – слайдер с заголовком «Акции и скидки», информирующий пользователя о текущих акциях и скидках, содержащий в себе изображения со ссылками на страницы конкретных предложений. Например, при нажатии на изображение с конкретной акцией будет открыта «Страница результатов поиска», в которой будет применён фильтр соответствующей акции.
- **Боковая панель** – открывает список категорий товаров, представленных на сайте с соответствующими ссылками.
- **Блок с рекомендуемыми товарами** – содержит в себе заголовок «Новинки и актуальные предложения» и изображения со ссылками на позиции, пользующиеся популярностью среди покупателей, либо недавно появившиеся в продаже, либо спонсорские.
- **Блок популярных продавцов** – содержит соответствующий заголовок и ссылки на страницы с товарами определённых продавцов, представленных на сайте и имеющих популярность.

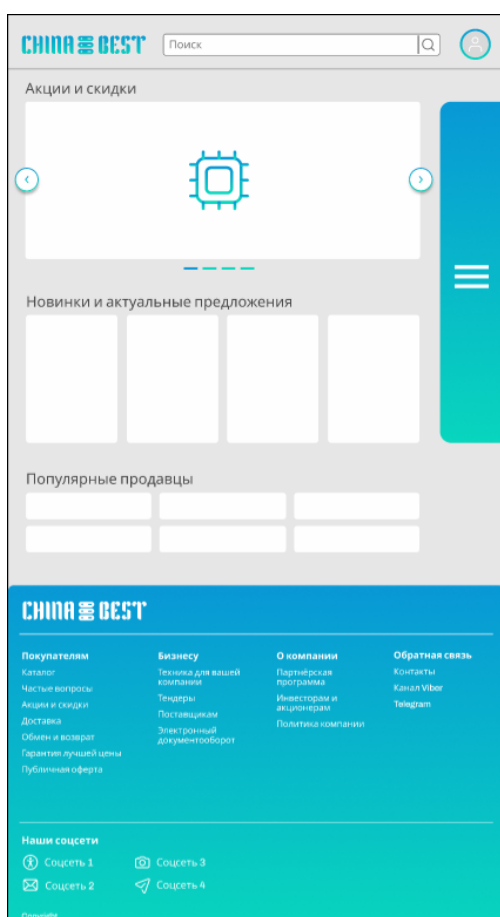


Рис. 1

Страница профиля (см. рис. 2)

- **Блок личной информации** – содержит регистрационные данные пользователя (имя, фамилия, email, номер телефона), имеется кнопка «Изменить, для редактирования информации».

- **Блок заказов** – содержит список последних заказов, с указанием цены, статуса и номера. Имеется кнопка «История заказов» открывающая страницы с полным списком заказов, совершённых пользователем.
- **Блок возвратов** – содержит список последних заказов, по которым был запрошен или оформлен возврат, с указанием статуса и номера. Имеется кнопка «История», позволяющая открыть страницу с полным списком всех возвратов, запрошенных пользователем.
- **Блок Избранное** – содержит список всех товаров, которые пользователь добавил в этот раздел, с отображением названия и цены. Имеется кнопка «Изменить» позволяющая мгновенно отредактировать перечень добавленных позиций.

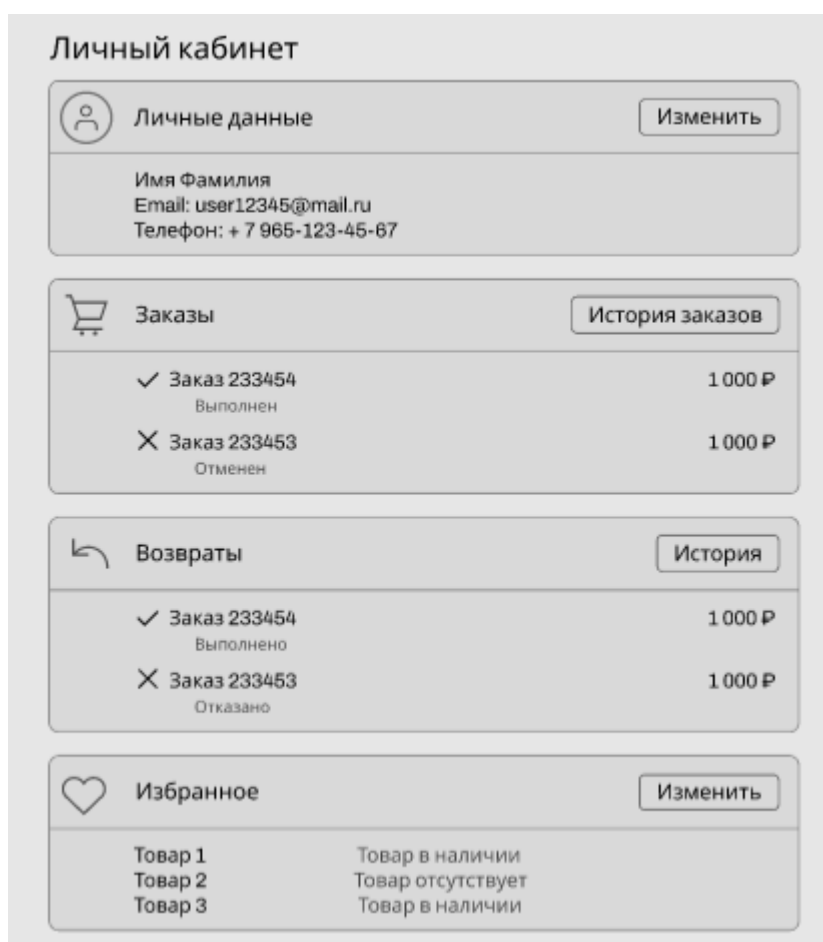


Рис. 2

Страница с результатами поиска (см. рис. 3)

Содержит список товаров, которые были подобраны на основании поискового запроса, введённого пользователем и выбранных фильтров. Каждый товар представлен в виде блока, в котором указано название, одно

изображение и 3 спецификации. С края каждого блока имеется кнопка «Подробнее», отсылающая на страницу данного товара.

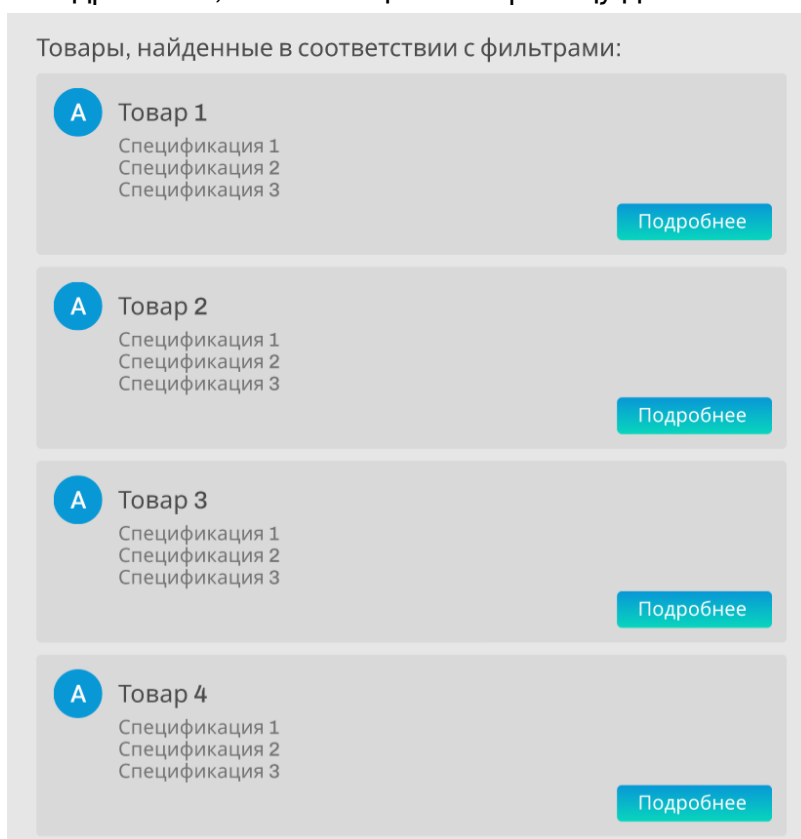


Рис. 3

Страница товара (см. рис. 4)

- **Карусель изображений слева** – слайдер с различными изображениями данного товара.
- **Информационный блок справа** – блок информации, содержащий в себе заголовок в виде названия товара, оценку на основе отзывов, состоящую из 5 закрашиваемых звёзд, счётчик отзывов, список спецификаций и окно с описанием товара.
- **Характеристики** – блок, идущий ниже, содержит текст, перечисляющий характеристики позиции.
- **Отзывы** – блок в самом низу, состоящий из соответствующего заголовка, количества отзывов и слайдера, элементы которого состоят из заголовка с именем пользователя, оставившего отзыв, оценки в виде звёзд и текста.

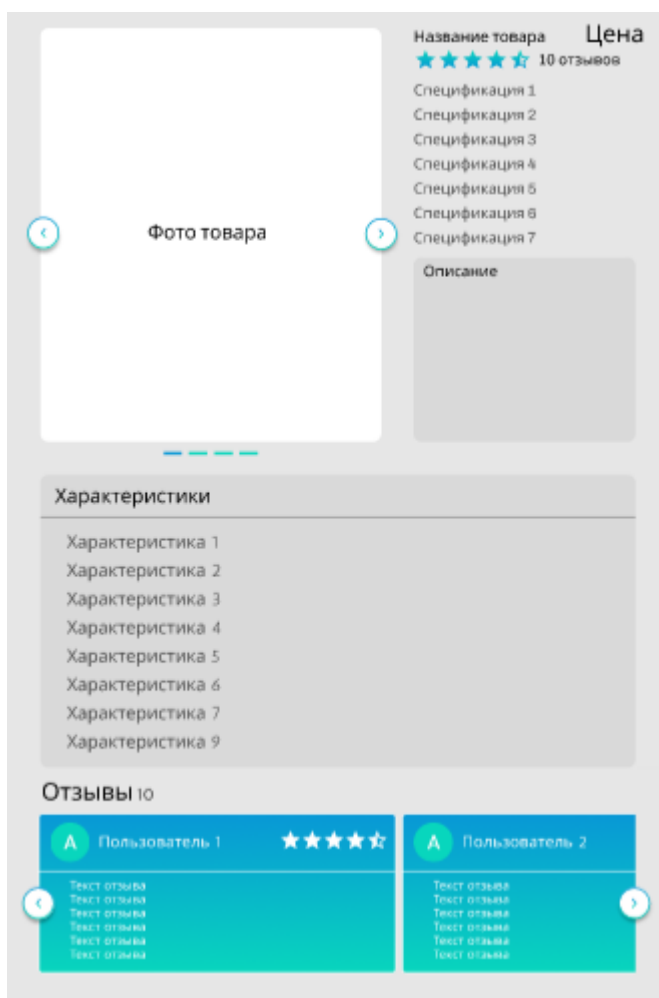


Рис. 4

2. Корпоративный доступ к сайту

Всем продавцам предоставлена CMS, через которую посредством заполнения специальных форм они могут добавлять новые товары, редактировать и удалять уже имеющиеся.

Для добавления товара заполняется **форма** (см. рис. 5), имеющая следующие поля:


1. Наименование товара
2. Категория товара – в зависимости от категории заполняются поля соответствующих характеристик.
3. Изображение товара
4. Текстовое описание
5. Цена
6. Участие в акциях
7. Количество единиц товара доступных для покупки

Редактирование товара подразумевает возможность изменения цены, например, посредством временной скидки, а также описания товара.

Помимо этого, каждый продавец имеет возможность отвечать на отзывы покупателей на его товары через специальный верифицированный аккаунт.

В формате специальной формы продавцам будут приходить все заявки на возвраты от покупателей, которые те могут либо принять, либо отклонить. Для продавцов будет доступен чат с администрацией сайта, где они могут решить спорные вопросы.

Добавление карточки товара

Название товара: * <input type="text" value="Название товара"/>	Фотографии товара: * <input type="button" value="Выберите файлы"/>
Категория товара: * <div>Выберите категорию ▾ Категория 1 Категория 2 Категория 3 Категория 4</div>	
Количество единиц товара: * <input type="text" value="Количество единиц товара"/>	Цена: * <input type="text" value="Цена"/>
Акции: <div>Выберите категорию ▾ Категория 1 Категория 2 Категория 3 Категория 4</div>	Описание товара: * <div>Введите описание...</div>

* - поля, обязательные для заполнения

Рис. 5

Матрица рисков

Наименование риска	Вероятность	Влияние	Величина	Стратегия	Действие
1. Отказ заказчика от конечного продукта	0.03	0.90	0.027	Передача	Фиксация в договоре условий отказа от проекта
2. Изменение требований заказчика в процессе реализации проекта	0.80	0.30	0.24	Передача	Фиксация в договоре условий изменения требований
3. Несвоевременное завершение работы	0.40	0.70	0.28	Уклонение	Упрощение продукта, сокращение количества задач, увеличение финансирования, дополнительные ресурсы, обращение на аутсорс
4. Ошибочная оценка сроков завершения работы	0.30	0.60	0.18	Снижение	Заложить резервное время в реализацию проекта
5. Допущение критических багов при реализации сайта	0.20	0.70	0.14	Снижение	Наем специалистов на проверенных площадках и написание тестовых сценариев
6. Невозможность добавить новый функционал в систему	0.10	0.60	0.06	Уклонение	Тщательная проработка архитектуры проекта до его реализации

7. Утечка конфиденциальных данных	0.01	0.60	0.006	Снижение	Запланировать и спроектировать СУБД на основе алгоритма шифрования
8. Интерфейс системы не удовлетворяет заказчика	0.10	0.40	0.04	Передача	Четкое описание интерфейса в ТЗ
9. Повышение изначально заложенного бюджета	0.10	0.80	0.08	Снижение	Аккуратное планирование бюджета
10. Отсутствие финансирования	0.10	0.90	0.09	Принятие	Прекращение проекта или поиск нового финансирования
11. Увольнение сотрудника	0.20	0.40	0.08	Снижение	Запараллелить работы, привлечь несколько разработчиков на одну задачу
12. Уход ключевых сотрудников	0.20	0.60	0.12	Снижение	Фиксация в договоре условий ухода сотрудника, аутсорсинг
13. Нехватка мощностей серверов	0.20	0.30	0.06	Передача	Договориться о расширяемом хостинге или закупать у нескольких подрядчиков
14. Отказ подрядчиков в сотрудничестве в связи с санкциями	0.40	0.80	0.32	Уклонение	Сотрудничество с отечественными подрядчиками
15. Хорошая реализация продукта	0.40	0.70	0.28	Усиление	Тщательная реализация на всех этапах

приведет к рекомендации заказчика новым клиентам (положительный)					проекта
16. Привлечение в команду высококвалифицированного сотрудника (положительный)	0.10	0.80	0.08	Использование	Использование знаний таких сотрудников, максимальное их вовлечение в проект и выплата бонусов по результатам работы

Основные KPI (Key Performance Indicators) проекта

1. Срок окончания работ - 4 месяца.
2. Бюджет на разработку и продвижение не превысил планку 8 млн рублей.
3. За первый месяц работы сервиса было оформлено более 1000 заказов.

Правила внутрикомандного взаимодействия

Правила внутрикомандного взаимодействия должны быть нацелены не только на четкое и своевременное решение поставленных задач, но также на удовлетворение потребностей сотрудников. Поэтому говоря о задачах компании нужно не забывать о людях и говоря о людях не забывать об общих задачах.

★ Каждый сотрудник должен быть информирован о своем месте в организационной структуре, понимать какой результат от него ожидают.

★ Помощь друг другу/обмен опытом, если у кого-то из сотрудников есть в этом необходимость.

★ Командные созвоны два раза в неделю, созвон с заказчиком раз в неделю.

★ Соблюдение принципа внутреннего клиента:

- поддержание качества корпоративных коммуникаций
- ориентация на удовлетворение потребностей сотрудников

★ Регламентация способов взаимодействия между центрами ответственности для избежания конфликтов и задержек в работе.

★ Ориентация на удовлетворенность качеством результата, удовлетворенность сроками, удовлетворенность комфортом взаимодействия.

★ Открытость и доброжелательность при даче обратной связи.

Матрица ролей

Задачи/Роли	Руководитель проекта	Аналитик	Рисковик	Дизайнер	Тестировщик	Контроль качества	Разработчик
Управление проектом							
Разработка устава проекта	R, A	I	I	I	I	I	I
Разработка описания проекта	R, A	I	I	I	I	I	I
Инициализация проекта	R, A				I		
Составление конуса неопределенности	I		R		I		
Анализ							
Составление технического задания	A	R			I		
Анализ рисков	I	A	R		I		
Анализ бизнес-процесса	A	R			I		
Анализ конкурентов	A	R			I		
Дизайн							
Разработка архитектуры системы	I			R	I	A	I
Проектирование БД	I			R	I	A	I
Создание макетов интерфейса	I			R	I	A	I
Разработка							
Разработка клиентской части приложения	I				I		R
Разработка серверной части приложения	I				I		R
Настройка веб-сервера	I				I		R
Подключение БД	I				I		R
Модульное и интеграционное тестирование	I				R	A	I
Тестирование							
Составление плана тестирования и тестовых сценариев	I			I	R	A	
Функциональное тестирование	I			I	R	A	
Тестирование UI	I			I	R	A	
Нагрузочное тестирование	I			I	R	A	
Приемочно тестирование	I			I	R	A	
Написание тестовой документации	A			I	R	C	

Буква	Расшифровка	Функция
R	(Responsible)	ответственный за задачу
A	(Accountable)	утверждает результат работы по задаче
C	(Consulted)	консультирует по задаче
I	(Informed)	информируется по результатам задачи

Агрегатор магазинов по продаже комплектующих

