[слайд 1]

Доброго дня, шановні голово та члени комісії!

Вашій увазі представлено на захист дипломний проєкт на тему: «Розроблення інформаційного сервісу підтримки продажу комп'ютерної техніки»

[слайд 2]

Згідно з дослідженнями, ринок комп’ютерної техніки постійно зростає. Прогнозується, що до 2025 року його обсяг сягне $500 міліярдів. Це створює великі можливості для компаній, які пропонують комп’ютерну техніку.

**Одним із ключових факторів** успіху в цьому конкурентному середовищі є **ефективна підтримка продажу**. Інформаційний сервіс, який надає **повну та актуальну інформацію** про продукти, полегшує процес вибору та покупки для клієнтів, а також **підвищує рівень лояльності**.

[слайд 3]

В результаті аналізу актуальності

Метою роботи є, розробити інформаційний сервіс підтримки продажу комп'ютерної техніки, який буде **відповідати потребам** як клієнтів, так і продавців.

Розвиток інформаційних технологій значно вплинув на способи ведення бізнесу, зокрема в галузі продажу комп'ютерної техніки. Інформаційні сервіси підтримки продажу стають все більш важливими, оскільки вони забезпечують клієнтів необхідною інформацією, консультаціями та підтримкою після покупки. Моя робота спрямована на створення такого сервісу, який буде відповідати сучасним вимогам та потребам ринку.

[слайд 4]

Аналіз технологій розробки інформаційного сервісу підтримки продажу показав, що важливими аспектами є використання сучасних мов програмування, таких як HTML, CSS, JavaScript, а також фреймворків та бібліотек, як-от React або Angular. Сучасні тенденції в цій галузі сприяють розвитку ефективних та зручних для користувача сервісів.

[слайд 5]

Для розробки ефективного інформаційного сервісу необхідно розуміти потреби ринку та цільової аудиторії. Аналіз ринку комп'ютерної техніки показав, що ключовими факторами успіху є швидкість обробки замовлень, наявність актуальної інформації про продукцію та можливість індивідуального підходу до клієнтів. Цільова аудиторія включає як приватних осіб, так і бізнес-клієнтів, що вимагає гнучкого та масштабованого рішення.

[слайд 6]

Проектування сервісу включає розробку архітектури системи, вибір технологій та інструментів для її реалізації. Важливо забезпечити інтеграцію з існуючими системами обліку та управління, а також можливість масштабування сервісу в залежності від зростання бізнесу. Вибір технологій повинен враховувати сучасні вимоги до безпеки, продуктивності та зручності користування.

[слайд 7]

Розробка програмного забезпечення включає замовлення та запаси продукції, а також розробку інтерфейсу користувача для зручного доступу до цих даних. Особлива увага приділяється безпеці даних та забезпеченню надійного захисту інформації від несанкціонованого доступу. Було використано сучасні технології веброзробки, що забезпечили високу продуктивність та масштабованість сервісу.

[слайд 8]

На етапі впровадження проводиться інтеграція сервісу з існуючими системами компанії, навчання персоналу та тестування роботи системи в реальних умовах. Тестування дозволяє виявити та усунути можливі недоліки, забезпечивши стабільну та ефективну роботу сервісу. Після впровадження сервісу необхідно забезпечити його регулярну підтримку та оновлення. Це включає моніторинг роботи системи, виправлення помилок, впровадження нових функцій та адаптацію до змін на ринку.

[слайд 9]

У рамках роботи було обрано набір інструментів, які найбільш підходять для розробки комерційного вебсайту.

Розробка дизайну сервісу була однією з ключових складових проєкту. Основною метою було створити інтерфейс, що забезпечує зручність та інтуїтивність користування для всіх категорій клієнтів. Дизайн включає чистий та сучасний вигляд, який легко адаптується до різних розмірів екрану, що особливо важливо для мобільних пристроїв. Особлива увага приділялася вибору кольорової гами та розташуванню елементів, що забезпечують швидкий доступ до основних функцій сервісу.

[слайд 10]

На першому слайді з результатами виконаної роботи представлено головну сторінку сайту, котру новий користувач побачить у першу чергу.

[слайд 11]

Спускаючись у низ користувач

[слайд 10]

Однією з важливих функцій сервісу є кошик для товарів. Він дозволяє користувачам додавати вибрані товари, переглядати їх та коригувати замовлення перед остаточною покупкою. Кошик забезпечує збереження вибраних товарів навіть після закриття браузера, завдяки використанню локального сховища та cookie-файлів. Ця функція робить процес покупки зручнішим та сприяє збільшенню продажів.

[слайд 11]

Для забезпечення максимальної інформативності про продукцію було розроблено спеціальний плеєр для перегляду зображень товарів у повному розмірі. Він дозволяє клієнтам детально розглянути товар перед покупкою, що значно підвищує їхню впевненість у виборі. Плеєр підтримує можливість масштабування зображень та перегляду галереї, що робить процес вибору більш наочним та зручним.

[слайд 12]

Особлива увага приділялася мобільній адаптації сервісу, оскільки значна частина користувачів здійснює покупки за допомогою смартфонів та планшетів. Інтерфейс був оптимізований для забезпечення зручності використання на мобільних пристроях. Це включає адаптивний дизайн, який автоматично підлаштовується під розмір екрану, зручну навігацію та оптимізацію швидкості завантаження сторінок. Такі зміни дозволяють користувачам легко взаємодіяти з сервісом незалежно від того, на якому пристрої вони знаходяться.

[слайд 13]

В результаті виконаної роботи було розроблено інформаційний сервіс підтримки продажу комп'ютерної техніки, який відповідає сучасним вимогам ринку. Цей сервіс дозволяє підвищити ефективність продажу, збільшити рівень лояльності клієнтів та забезпечити їхню задоволеність від придбаних товарів. Впровадження даного сервісу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності компаній, що спеціалізуються на продажу комп'ютерної техніки.\

[слайд 14]

Дякую за увагу! Готовий відповісти на ваші запитання.