Hovedopgave: Projekt RateMyDebate

Indholdsfortegnelse

[Glossary 2](#_Toc405539634)

[Introduktion 3](#_Toc405539635)

[Koncept 3](#_Toc405539636)

[Begrundelse for valg af dette projekt 3](#_Toc405539637)

[Marketing 4](#_Toc405539638)

[Requirements analyse 4](#_Toc405539639)

[Use case based requirements: 4](#_Toc405539640)

[Primær interessent identifikation 14](#_Toc405539641)

[Sekundær interessent identifikation 14](#_Toc405539642)

[Feasibility study 15](#_Toc405539643)

[Marked 15](#_Toc405539644)

[Marketing strategi 15](#_Toc405539645)

[Teknologi 17](#_Toc405539646)

[Personale 18](#_Toc405539647)

[Konklusion 18](#_Toc405539648)

[SWOT-analyse 19](#_Toc405539649)

[Strengths 19](#_Toc405539650)

[Opportunities 22](#_Toc405539651)

[Threats 22](#_Toc405539652)

[Softwaredesign 23](#_Toc405539653)

[MVC 23](#_Toc405539654)

[Model designs 23](#_Toc405539655)

[Database design 23](#_Toc405539656)

[Anvendte patterns 23](#_Toc405539657)

[Arbejdsmetoder 23](#_Toc405539658)

[Anvendte værktøjer og biblioteker 23](#_Toc405539659)

## Glossary

ASP.NET - Web application framework

Microsoft Entity Framework - Object/Relational Mapping framework, som sparer developeren meget arbejde ved at give automatiserede måder at tilgå og gemme data i en database.

Database Context - Lag mellem bruger og database. Kan queue ændringer og gemme dem til den underliggende database

Code First - Fremgangsmåde, som tillader developeren at skabe databaser ved at skrive klasser i C# og migrere dem som datatables.

MVC - *Model-View-Controller* - Core software pattern anvendt til at fordele ansvar og information i applikationen.

Model - Indeholder tilstande for et objekt i applikationen

View - Visuel repræsentation for brugeren

Controller - Mellemand for bruger og applikationen. Kan ændre modellens tilstand, f.eks. ved at tage input fra viewet.

Session state variabel - Globalt unikt ID baseret på cookies, som gives til brugere. Anvendes i autentifikationsprocesser.

Cookie - Data opbevaret i brugerens browser

Pipeline - Lifecycle of the application

SignalR 2.0 - Officielt Microsoft library til ASP.NET. Anvendes til real-time web funktionalitet.

Hub - Tillader clients of server at kalde hinandens metoder.

Real-time - Den aktuelle tid, som noget foregår i.

# Introduktion

## Koncept

Projektet's mål er at skabe en web application, som tillader brugere at skabe, deltage i og tilskue debatter i real-time. Hver debat skabes af en bruger, som opretter denne inden for en af en store vifte a kategorier. Brugeren skal tildele debatten et topic samt en case, altså et emne, samt en nærmere beskrivelse af, hvad brugeren ønsker at debattere. Ydermere sætter brugeren selv en tidsbegrænsning på debatten.   
Herefter vil en anden bruger kunne udfordre skaberen af debatten, og andre brugere kan tilskue chatten samt tildele en enkelt stemme til deres foretrukne debattør.   
Når tidsbegrænsningen nås vil debatten slutte, point tælles op, en besked om vinderen gives til alle deltagere og resultatet gemmes i en database.

## Begrundelse for valg af dette projekt

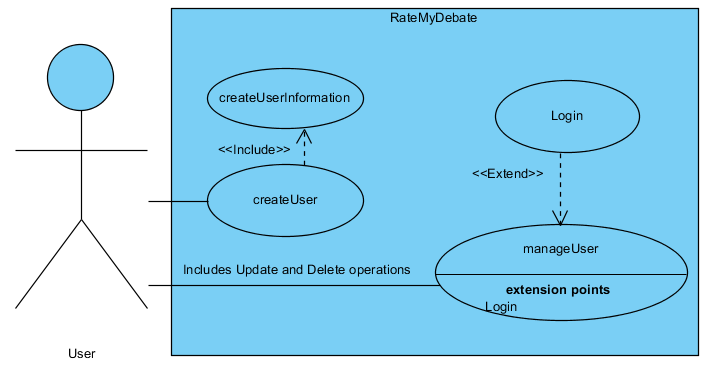
Jeg har længe ønsket at forsøge at skabe en form for online samfund, og da det var tid til at skrive opgaven, gik jeg med dette koncept i tankerne.   
Projektet ville give mig mulighed for tre områder, som jeg gerne ville forbedre og forsøge mig i, hvilke inkluderede ASP.NET, en applikation med login og adskillige områder, som anvender bruger autentifikation og til sidst en form for live del af applikationen med mere kompleks logik.

Jeg har altid været en del af flere forskellige online samfund og været interesseret i, hvordan en sådan side skabes, vedligeholdes og kommercialiseres.   
Kommercialiseringen er ikke implementerer i produktet, men jeg vil komme ind på forskellige tilgange til at monetarisere produktetet.

# Marketing

## Requirements analyse

### Use case based requirements:



#### Use Case: CreateUser

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Brugeren registrerer sine ønskede login credentialer.

##### Sub flow:

Når login credentialer er validerede som gyldige, vil brugeren sendes videre til at udfylde brugerinformation(use case CreateUserInformation).

##### Alternate flow:

Ugyldige login credentialer indtastes og brugeren sendes tilbage til at forsøge igen.  
Preconditions:  
Ingen

##### Postconditions:

Brugerens login information er klar til registrering.

#### Use Case: CreateUserInformation

##### Main flow:

Brugeren registrerer sine ønskede brugerinformationer. Bruger login information samt brugerinformation gemmes i databasen, og brugeren er registreret.

##### Alternate flow:

Ingen  
Preconditions:  
Bruger har indtastet ønsket login information.

##### Postconditions:

Brugerens login og brugerinformation registreres i databasen.

#### Use Case: Login

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Brugeren indtaster sin login information succesfuldt og logges ind på sin konto.

##### Alternate flow:

Ugyldige login credentialer indtastes og brugeren sendes tilbage til at forsøge igen.  
Preconditions:  
Ingen.

##### Postconditions:

Brugeren logges ind.

#### Use Case: Edit User

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Brugeren indtaster og registrerer for at ændre sin login- eller brugerinformation.

##### Alternate flow:

Ugyldig login- eller brugerinformation indtastes. Brugeren sendes tilbage for at forsøge igen.  
Preconditions:  
Brugeren skal være logget ind.

##### Postconditions:

Brugerens nyindtastede information registreres i databasen.

#### Use Case: DeleteUser

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

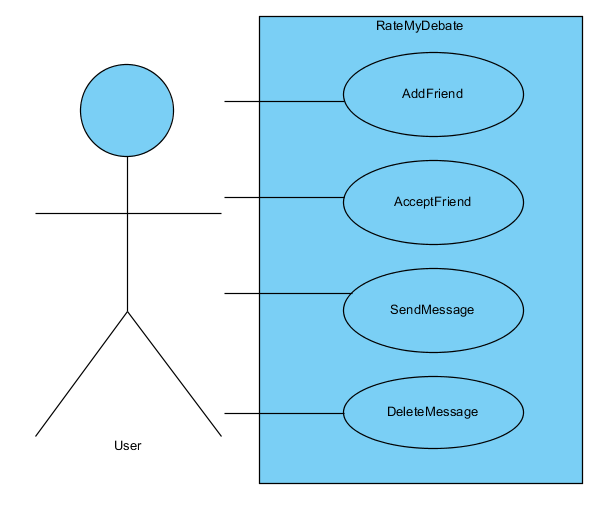
Brugeren bekræfter at slette sin konto og associerede bruger information, som herefter fjernes fra databasen.

##### Alternate flow:

Ingen  
Preconditions:  
Brugeren er logget ind

##### Postconditions:

Brugeren er slettet fra databasen.



#### Use Case: AddFriend

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Brugeren tilføjer en anden bruger, enten ved indtastning af navn eller valg fra liste, og afventer brugerens accept.

##### Alternate flow:

Ugyldig venneinvitationsmodtager. Brugeren bedes om at forsøge igen.  
Preconditions:  
Brugeren er logget ind

##### Postconditions:

Invitation om venskab afventer svar fra modtager.

#### Use Case: AcceptFriendship

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Bruger godkender modtaget venneinvitation, og venskabet registreres i databasen.

##### Alternate flow:

Ingen  
Preconditions:  
Brugeren er logget ind

##### Postconditions:

Venskab er registreret i databasen

#### Use Case: DenyFriendship

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Brugeren nægter venneinvitation, og invitationen fjernes.

##### Alternate flow:

Ingen  
Preconditions:  
Brugeren er logget ind

##### Postconditions:

Venskabsinvitation fjernes og venskab registreres ikke.

#### Use Case: SendMessage

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Brugeren indtaster en besked, som sendes til modtagerens inbox.

##### Alternate flow:

Ugyldig modtager indtastes. Bruger bedes om at checke og forsøge igen.  
Preconditions:  
Brugeren er logget ind

##### Postconditions:

Besked er registreret i modtagers inbox

#### Use Case: DeleteMessage

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Bruger vælger en besked til sletning og bekræfter denne. Beskeden fjernes fra brugerens inbox.

##### Alternate flow:

Ingen  
Preconditions:  
Brugeren er logget ind

##### Postconditions:

Besked er fjernet fra brugerens inbox.

#### C:\Users\Rasmus\Documents\GitHub\Project1\RateMyDebate\images\UML\debate.png

#### Use Case: CreateDebate

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Brugeren udfylder den nødvendige information og starter en debat. Debatten aktiveres og brugeren sendes videre til denne som debattør.

##### Alternate flow:

Ingen  
Preconditions:  
Bruger er logget ind

##### Postconditions:

En debat startes med brugeren som skaber og debattør.

#### Use Case: DisplayDebate

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Brugeren trykker på den ønskede debat og sendes videre til at tilskue debatten.

##### Alternate flow:

Debatten er sat som inaktiv. Arkiveret version vises i stedet.  
Preconditions:  
Bruger er logget ind

##### Postconditions:

Brugeren tilskuer aktiv debat.

#### Use Case: SurrenderDebate

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Brugeren trykker på en knap, som omgående stopper debatten og tillægger et nederlag til denne bruger.

##### Alternate flow:

Bruger bedes bekræfte valg, og kan fortryde for at vende tilbage til debat.  
Preconditions:  
Bruger er logget ind og er en af to debattørere.

##### Postconditions:

Bruger modtager nederlag. Anden bruger modtager sejr. Debat sat som inaktiv og arkiveret.

#### Use Case: PlaceVote

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Tilskueren trykker på en af to knapper for at vælge en debattør at stemme på.

##### Alternate flow:

Debatten er sat som inaktiv. Arkiveret version vises i stedet.  
Preconditions:  
Bruger er logget ind

##### Postconditions:

Brugeren tilskuer aktiv debat.

#### Use Case: SendChatMessage

##### Primary Actor:

Brugeren

##### Main flow:

Debattøren indtaster en besked i et tekstfelt, og trykker på en knap for at broadcaste beskeden til alle brugere forbundet til chatten.

##### Sub flow:

SaveChatMessage metoden kaldes for at gemme den sendte metode til databasen.

##### Alternate flow:

Beskeden fanges i et filter for bande- eller trusselsord. Brugeren bedes om at omskrive beskeden.  
Preconditions:  
Bruger er logget ind og debattør i debatten.

##### Postconditions:

Chat besked er broadcastet til alle tilskuere.

#### Use Case: SaveChatMessage

##### Main flow:

Metoden modtager en chatbesked fra SendChatMessage metoden, og gemmer beskeden til den underliggende database.

##### Alternate flow:

Ingen  
Preconditions:  
Chatbesked er godkendt af filte

##### Postconditions:

Chatbesked er gemt til databasen

### Primær interessent identifikation

Brugerne - har en stor interesse i at føle sig trygge ved at anvende applikationen samt få den forventede værdi ud af produktet(underholdning, udfordring etc.).

Investorere og reklamerende selskaber - Forventer returnering af investering.

Developers - Enhver person, som arbejder med applikationen, vil naturligvis have højeste interesse i dens profitabilitet.

### Sekundær interessent identifikation

Lovgivende institutioner - databeskyttelse af bl.a. passwords, betalinger samt private samtaler.

Politi - i tilfælde af vold- og dødstrusler eller andre ulovligheder, som kan forekomme.

Regering - Beskatning, legitimisering(hvis selskab oprettes for applikationen).

## Feasibility study

### Marked

Der er uden tvivl et marked for applikationer, hvor mennesker kan diskutere og interagere med hinanden. Kombineret med et stødt stigende behov for intensitet og mindre ventetid, har en real-time diskussions applikation en plads på markedet.

Adskillige andre hjemmesider, som tilbyder lignende services, f.eks. Reddit, Facebook og adskillige andre social networking sites, genererer ufatteligt høje aktivitetsstatisikker.

Facebook alene havde 864 millioner unikke dagligt aktive brugere i september 2014[[1]](#footnote-1), og kan på mange måder anses for at være et pseudo-real-time social network.

Reddit havde i samme måned 174 millioner unikke dagligt aktive brugere.[[2]](#footnote-2)

På trods af at ovennævnte eksempler ikke har samme format som deres konkurrenter, så deler de mange træk, og er dermed konkurrenter. Dette projekt ville ikke være en undtagelse.

Dette betyder også i høj grad en delt demografi med ovennævnte konkurrenter. Primært vil målgruppen være bevendte computer-brugere. Evt. ved implementeringen af chat regulationer, som giver de ældre målgrupper bedre mulighed for at konkurrere aktivt i en real-time chat vil applikationen kunne sprede sig til en bredere demografi.

I tilføjelse til dette kan det med tryghed siges at markedet er stødt voksende i takt med at computere er blevet en del af nyere generationers hverdag, og dermed øger størrelsen af den primære målgruppe.

### Marketing strategi

Et vigtigt aspekt ved en applikation som denne er, at den basererer sig på og afhænger af mennesker. Ved en fejlagtig lancering vil applikationen uden tvivl føles som en spøgelsesby.  
Derfor vil det være vigtigt at sikre adskillige brugere ved lancering samt foretage regulationer i applikationens kapabiliteter indtil en større brugerbase er nået, for at undgå spøgelseseffekten.

Strategien vil derfor basere sig meget kraftigt på følgende principper:

- Sikre at produktet er meget funktionelt og intuitivt ved lancering

- Gratis brug ved lancering

- Opbyg "hype"/forventning for siden ved lanceringstid gennem reklamering.

Grundet de meget lave finansielle resurser bag projektet er der tre klare muligheder for at reklamere for applikationen. En fundraiser af en art, sandsynligvis online, er en gratis og nem mulighed for at fremskaffe resurser til reklameringen af produktet. Der bør dog fremstå stor ærlighed om projektet's fremtidige marketingsplaner for at beskytte både donorere samt projektets omdømme på længere sigt. Anden del af strategien vil være manuel, gratis reklamering i kredse befærdet af store dele af den primære målgruppe. Dette ville især være online debat forums og social networks. Endda venner og familie; enhver bruger tæller. Denne form for marketing skaber også muligheden for at interagere med brugerbasen og sikre loyalitet i projektet's begyndelse. Reddit tilbyder tilmed et gratis sponsored link, som vil blive vist til hele sidens users, dog meget sjældent.[[3]](#footnote-3) Sidste del er risikabel og bør overvejes kraftigt. Et lån kan foretages til at betale for reklamer. Finanserne bør bruges udelukkende på reklamer, som rammer den primære målgruppe, for at sikre et optimalt return på investeringen.  
Facebook tilbyder ad-services enten ved at skabe en side for produktet eller ved at pushe reklamer ud til venner og venners forbindelser på Facebook. Tilmed tilbydes det at sætte et budget for reklameringen, hvilket er meget nyttet for et produkt af denne størrelse. Jeg kunne forestille mig at afsætte en større procentdel af finanserne til Facebook reklamering, således at applikationen bliver et genkendt emne i min større sociale kreds samt skabe profiler på større social medier, inkluderende Facebook, for at skabe et følge.

I samme åndedrag vil jeg nævne Google Adsense. Adsense vil ikke nødvendigvis ramme produktet's primære målgruppe udelukkende, men da der udelukkende betales for clicks på reklamer, kan jeg forvente et godt bytte, såfremt at applikationen forekommer intuitiv for alle målgruppe som måtte finde den.

Til sidst må det dog siges, at den største og bedste reklame, som applikationen kan få, vil være at spredes via "word-of-mouth". Hvis det færdige produkt er tilfredsstillende for brugerne vil det unægteligt sprede sig til brugernes videre sociale kredse, og stige i popularitet som en følge af dette.

For at følge op på strategien for reklameringen samt de finansielle aspekter, vil det være nødvendigt at undersøge andre områder, som kan have negativ indflydelse på populariteten. Det vigtigste aspekt vil højst sandsynligt være at begrænse antallet af kategorier til de mest populære tænkelige emner. Dette nævnes, da for mange specifikke kategorier kan skabe en vis form for diaspora. Ved at holde enkelte, men meget brede kategorier åbne, vil aktiviteten på siden føles mere livlig, da det samles for brugerne til enkelte steder. Dette vil forbedre bruger oplevelsen, og fastholde en core brugerbase, hvilket vil hjælpe til at fastholde nytilkommende brugere.

Strategien på længere sigt vil forsøge at gøre applikationen mere kommerciel. Efter en stabil brugerbase er etableret vil det være tid for at sætte enkelte købsmuligheder op, som gør applikationen mere underholdende at bruge. Det skal fortsat være gratis at oprette sig som bruger, skabe og følge med i debatter, da produktet's liv i allerhøjeste grad afhænger af at disse feaures anvendes.

Nye features, som kunne tilføjes til betaling kunne inkludere:

Betaling for promovering af sin egen eller en andens debat.  
 Premium medlemskab: Ingen reklamer, større venneliste, mulighed for at tracke andre brugere's debatter  
 Komplimentære premium medlemskaber, som kan købes til andre brugere.  
 Premium abonnering på specifikke kategorier, som giver notifikationer om meget hotte topics m.m.

### Teknologi

Teknologi kravene for et projekt af denne størrelse er meget små.  
Da produktet udelukkende anvendes i en browser, er de mest nødvendige stykker teknologi følgende:

Et Integrated Development Environment (Visual Studio - gratis i små selskaber eller som studerende)

Server hosting med understøttelse af .NET frameworket samt SQL databaser.

Microsoft har arbejdet imod at samle og integrere deres produkter med hinanden. Microsoft Azure tilbyder pålidelig hosting samt meget fleksible og billige løsninger for mindre websites.  
Tilmed er det muligt at deploye web applikationer direkte fra Visual Studio til Azure, og derfor falder mit valg på Azure for hosting.

### Personale

Skulle applikationen blive populær ville ansættelsen af mere personale med en skarpere arbejdsdeling være idéel. Hvis traffiken vokser til at klassificere siden som værende et mindre website kunne et hold bestå af op til følgende tre personer i mere eller mindre fleksible roller:

Developer: Front-end og Back-end. Flekisbel med kundskaber i ASP.NET. Udover JQuery kunne Node.js anvendes for sine realtime kapabiliteter.  
  
Community manager: Håndterer support tickets samt interagerer med communitiet via social networking.

Server manager og database- og data analyst: Sørger for at holde sidens nedetid minimal samt analysere data relateret til folks yndlingsprodukter. Står tilmed for at optimere database design og queries.

### Konklusion

Der eksisterer uden tvivl et marked for denne type applikation.  
Markedet er tilmed stødt stigende idet at målgruppen hurtigt vokser i takt med at mere computerbevendte generationer kommer til. Potentielle tab og risikoer ved et projekt af denne størrelse er minimale, og størstedelen af funktionaliteten kan opnås med en enkelt person.  
Den nødvendige teknologi til at udvikle produktet er gratis, og er tilmed et meget populært produkt, som på længere sigt vil have store fordele i tilfælde af tilføjelser af flere developers.  
Publiseringen af produktet er meget fleksibel, og kan tilpasses til et meget lavt budget.   
Det samme gælder for reklamering og produktet's publicitet, da der findes mange muligheder for gratis og lavbudget reklamer.  
Dermed kan projektet være en absolut minimal finansiel risiko, men have stort potentialle for udbytte.  
Grundet applikationen's simple koncept er det tilmed muligt at opretholde og advancere den med et mindre team på 2-3 personer skulle den vokse i popularitet.  
Med dette sagt er applikationen afgjort feasible, og afhænger i højeste grad af brugere, som er interesserede i konceptet.

## SWOT-analyse

### Strengths

#### 1. Legale aspekter

Der er mange legale fordele ved et projekt af størrelse, skulle der vælges at registreres et selskab omkring det. Der eksisterer adskillige lovlige forpligtelser og beskatninger for større selskab, men grundet projektet's størrelse, kan det registreres som en enkeltmandsvirksomhed.

En enkeltmandsvirksomhed har store fordele i, at den ikke rammes af ovennævnte beskattelser og forpligtelser, hvilket i høj grad simplificerer kommercialiseringen af produktet, og betyder at der sjældent, hvis nogensinde, vil være behov for legal rådgivning eller komplikationer i dette henseende, så længe at virksomheden drives som enkeltmandvirksomhed.  
Dette vil sige at, at så længe jeg sørger for at opfylde mine forpligtelser ikke blot overfor ansatte, men også i mit personlige liv(husleje m.m.), vil det være muligt at have projektet registreret som en virksomhed, og på lovlig vis have en indkomst fra denne. Dette er en følge af, at jeg som ejer hæfter for at opfylde disse forpligtelser med hele min formue, da virksomheden som en følge af denne registrering er identisk med ejeren(mig). Fordelen ved at registrere selskabet på denne måde er, at det giver mulighed for at beskatte og lovliggøre indkomsten under en af tre ordninger, som jeg som ejer selv kan vælge.  
Disse tre ordninger inkluderer personskattereglerne, virksomhedsordningen og kapitalafkastordningen. På nuværende tidspunkt ville det være optimalt at registrere virksomheden under personskattereglerne. Dog bør dette valg ændres til en af de to andre i tilfælde af ansættelser, da kapitalafkast- og virksomhedsordningen begger tillader en ophobning en ophobning af indkomst som følge af renteudgifter trukket fra den personlige indkomst imod at betale en senere skat. I tilfælde af ansættelser og skiftet til en af disse ordningen, som begge har mange af de samme fordele, vil der være en foreløbig kapital at arbejde med, som vil give mulighed for at investere i virksomheden. Dette kunne inkludere f.eks. bedre hardware eller stærkere hosting.

For at konkludere, så er der adskillige fordele i tillæg til de legale forpligtelser en virksomhed vil have så længe de økonomiske resurser forvaltes varsomt og fornuftigt.

#### 2. Finansielt risikofrit

Grundet projektet's lave behov for finansielle resurser, er der meget få risici ved at udføre projektet.  
En enkelt erfaren udvikler vil kunne udvikle produktet billigt, da teknologi behovene er meget lave.  
De nødvendige værktøjer til at udvikle projektet kan fås gratis, og den største udgift vil være publiceringen af produktet, som primært vil have omkostninger såfremt at projektet opnår success.

Dermed er projektet i realiteten risikofrit i henhold til finanser, og vil ikke være en stor satsning.

#### 3. Unikt koncept

Naturligvis er der intet unikt eller nyt ved real-time chatte eller social networking. Der findes mange produkter på markedet, som er utroligt populære. Det unikke ved konceptet er kombinationen af konkurrence elementet ved stemme-systemet samt intensiteten ved, at det hele foregår i real-time.

Efter mange undersøgelser har jeg endnu ikke fundet noget, som har præcist det samme koncept, og det er en stor styrke, da konkurrence niveauet er nedsat på denne måde. Det vil sige, at der naturligvis stadigvæk findes mange konkurrenter på markedet, da mange af de sociale krav, som siden's brugere ønsker opfyldt, ligesåvel kan blive opfyldt af at snakke med venner på facebook.

Konceptet har en fordel i at appelere til grundlæggende menneskelig natur.  
På YouTube, Facebook, online forums, politiske debatter, daglige samtaler osv., findes der konstant mennesker, som deler deres meninger omkring emner de er meget lidenskabelige om. I mange af disse sociale arenaer modtager de ofte ikke den samme lidenskabelige response, hvis noget overhovedet eller samtalen tager en uciviliseret drejning. Tilmed er der en større social fare ved at gå imod den populære mening eller svare en ven imod. Man risikerer at blive druknet i hånende kommentarer eller skade sine forhold. I dette format ved begge deltagere, at de direkte går ind for at argumentere på en civilseret måde overfor en fremmed person, hvor begge er isolerede fra populær mening og sociale stigma mens debatten foregår.   
Af denne grund er stemmerne skjulte indtil debatten er overstået. I realiteten kunne stemme-aspektet undværes, og funktionaliteten ville være den samme. Stemmerne er en anden styrke, som har til formål at appellere til en anden del af menneskelig natur, nemlig den dybtliggende lyst mange mennesker har til at konkurrere og opnå noget.  
En stor del af målgruppen har en eller flere interesser, som de går højt op i og som involverer konkurrenceaspeketet. Her tales der om fritidshobbier som fodbold eller videospil til studier og ønsket om at klare sig godt i forhold til sine medstuderende eller arbejdet med presset for at klare sig godt for at undgå fyring eller få den forfremmelse.

Til slut om konceptet følger det i høj grad med den udvikling i moderne produkter, som sigter imod, at alting skal foregå hurtigt, være spændende og have så lidt ventetid som muligt.  
Moderne teknologi har nået et punkt, hvor sekunder kan føles som en evighed, og fokus hurtigt kan flyttes til noget andet, som hurtigt kan opfylde vores voksende krav om omgående tilfredsstillelse af vores underholdnings- og spændingsbehov. Den største konkurrent i dette henseende vil være Omegle.com, som tilbyder valg af topic til debat. Projektet opfylder alle disse krav baseret på, at debatterne foregår i real-time med en tidsbegrænsning. Dette betyder, at begge parter ved, at der vil være hurtige svar og forventes det samme for at få delt sine synspunkter så hurtigt som muligt før tiden løber ud. Dette tjener til at give et intensivt, spændende og underholdende debatmiljø, som tilfredsstiller behovet for morskab samtidigt med at begge debattører kommer ud, forhåbenligt, mere oplyste end før.  
  
Weaknesses

#### 1. Store krav til brugere

For at kunne holde en civiliseret, længere debat kræves det, at begge debattørere har en større forståelse for emnet, som debateres, samt modenheden til at holde sig høflige og fokuserede på debatten skulle den blive meget intens. Derfor er projektet's største svaghed, at det ikke kan vides om der sættes for store krav til brugerne, eller om det på succesrig vis formår at tiltrække brugere, som er værd at tilskue.

#### 2. Afhængigt af en større brugerbase

Et stort problem for en applikation, som udelukkende baserer sig på brugeres villighed til at deltage er, at hvis der ikke er nok brugere til at deltage, så mister applikationen størstedelen af sin funktionalitet. Dermed afhænger projektet som helhed af at kunne samle en større brugerbase uden forud at have etableret sig selv, og derfor vil meget reklame være nødvendig til at kickstarte projektet.

### Opportunities

#### 1. Udvidelse af features

Der eksisterer altid mange muligheder for koncept orienterede social networking sites for at udvide projektet med nye features på et senere tidspunkt. Politik, f.eks., er en rig resurse for meninger. Med det sagt kan der etableres nye features, som f.eks. polling, uforpligtende spørgsmål som inviterer kommentarer fra alle bruger osv.  
På denne måde kan sitet etablere sig som et større samfund, der på alle måde omhandler at debattere og lære nye holdninger/perspektiver.

#### 2. Android/IOS App

En app til Android eller IOS devices ville være en stor mulighed for at holde et livligt samfund på siden. Det ville muligvis ikke være den mest optimale løsning til at deltage i debatter, men mange mennesker har en eller anden form for ventetid i løbet af deres dagligdag, som betyder at RateMyDebate kan etablere sig som et underholdningsmedium i de ventetider. F.eks. på bussen eller i ventestuen hos lægen. Hvis ovennænvte features i del 1 af denne sektion blev implementeres, kunne appen anvendes til at still uforpligtende spørgsmål, hvis brugeren pludselig står overfor et emne, som de ønsker input på i deres hverdag.

### Threats

#### Svært marked at komme ind på

Som tidligere nævnt, er mange dele af konceptet ikke unikt eller nyt på nogen som helst måde.  
Mange selskaber, som tilbyder disse services, dog i et andet format, er allerede etablerede som giganter på markedet, og breder sig konstant til nye områder.   
Tilmed vil disse giganter integrere deres produkter med hinanden, for at gøre det svært for brugere at forlade disse services grundet deres belejlighed.  
Selskaber som Facebook er nået et punkt, hvor nye applikationer frivilligt arbejder imod at integrere funktionalitet i deres applikationer, således at det er muligt at logge ind med brugeres Facebook-login i stedet for at skulle registrere en ny bruger. Markedet er på mange måder enormt serviceorienteret for brugerne, og det er ubelejligt for brugere at skulle registrere en ny bruger på hver side de besøger. Det er for meget arbejde, og nemmere at holde sig til de systemer, man allerede er integreret i. Derfor eksisterer der på denne måde en mentalitet blandt nykommere om "if you can't beat them, join them".  
Selskaber som Google med købekraft til at opkøbe f.eks., YouTube, forsøger at komme ind på social networking markedet ved at integrere samtlige af deres services i deres social networking service, Google Plus, således at YouTube kontoer, Google docs og anden cloud storage etc., alle omhandler netop at have et Google Plus login. På trods af giganten Google's ekstreme resurser og magt på det digitale marked ansås Google Plus for en fiasko i lang tid, og endda stadigvæk af mange på trods af at Google i oktober 2013 kunne tælle 540 million aktive brugere.[[4]](#footnote-4)  
Derfor er det et benhårdt marked, især hvis ens produkt mangler en større variation af features, og ikke gør det belejligt nok for brugere at give ens produkt et forsøg.

# Softwaredesign

Dette avsnit sigter mod at giver en nærmere forståelse af...

* hvordan applikationen er bygget op.
* hvordan ansvaret for forskellige funktionaliteter er fordelt i applikationen.
* hvilke software patterns, som er anvendt og hvordan.

## Model-View-Controller(MVC)

Dette er hovedsagligt en lægmand's forklaring. Hvis du er indviet i, hvordan MVC fungerer kan dette afsnit springes over.

Applikationen's struktur er baseret omkring det meget populære arkitetur pattern, MVC.  
MVC står i store træk for hvor tilstande, visuelle repræsentatior samt logik skal fordeles.

## Model designs

## Database design

## Anvendte patterns

# Arbejdsmetoder

## Anvendte værktøjer og biblioteker

1. http://newsroom.fb.com/company-info/ 02-12-2014 [↑](#footnote-ref-1)
2. http://www.reddit.com/about/ [↑](#footnote-ref-2)
3. http://www.reddit.com/advertising [↑](#footnote-ref-3)
4. http://thenextweb.com/google/2013/10/29/two-years-later-google-growing-540m-active-users-worldwide-1-5b-photos-uploaded/ [↑](#footnote-ref-4)