Compapp

Mobil uygulama proje yönetim dökümanı

V1

Kadir GÜRBÜZ

180541047

**İÇİNDEKİLER**

Proje Bilgi Formu……………...……………………………………………………………...03

Proje Kapsamı………………………………………………………………………………...03

Sorun / Fırsat……………………………..…………………………………………………...03

Projenin Amacı ve Gerekçesi…………………………….…………………………………...03

Hedefler………………………………………………………………………………..……...04

Başarı Kriterleri…………………………………………………………………….........…....04

Varsayımlar, Riskler ve Engeller……………………………………………………...……...06

Proje Fikrini Ortaya Çıkaran İhtiyaçlar……………………………………….………….......08

Uygulama……………………………………………………………………………..……...09

Proje Standartları, Yöntem ve Metodolojiler…………………………………....…………...09

İşlevsellik……………………………………………………………..……………………...10

Kullanılabilirlik………………………………………………………….…………………...11

Kalite Sağlama Planı…………………………………………………………….…………...11

Minimum gereksinimlerinin sağlanması……………………………………..……………...11

Malzeme sağlamlığı……………………………………………….………………………...11

Yönetim Planı……………………………………………………………..………………...12

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proje bilgi formu** | | | |
| **1** | **Proje adı** | COMPAPP Market | |
| **2** | **Proje numarası** | 000001 | |
| **3** | **Proje sahibi** | Kadir Gürbüz | |
| **4** | **Projeye genel bakış** | Proje, satıcı ile alıcı arasındaki iletişimi ve en uygun fiyatı temin etmeyi amaçlar. | |
| **5** | **Sektör/Alt sektör** | Bilişim / İnternet/ E-ticaret | |
| **6** | **Proje yeri** | ELAZIĞ | |
| **7** | **Proje başlangıç bitiş tarihi** | 21.02.2022-05.06.2022 | |
| **8** | **Finansman şekli** | Öz kaynak | |
| **9** | **Projeden sorumlu olanlar** | **Adı Soyadı** | **Görevi** |
|  |  | Kadir Gürbüz | Developer |
| **10** | **Onaylayan** | Doç. Dr. Fatih Özkaynak |  |

**COMPAPP**

*YAZILIM PROJE PLANI*

Tanıtım

**Proje Kapsamı**

CompApp satıcı ile alıcı arasındaki fiyat ve araştırma yükünü en aza indirecek ve marketleri, zincir marketleri, yerel satıcıları ve gelecek aşamalarda üreticileri de alıcılar ile buluşturup en uygun fiyatı en kısa sürede kullanıcıya sunacaktır. Amaç fiyatlar arasındaki dengesizlikten faydalanıp tüketiciye ürünleri ulaştırırken oluşan haksız rekabeti ortadan kaldırmak ve tüketicinin tüm ürünleri ve fiyatlarını karşılaştırmasına olanak tanımak ve bunu yaparken aynı zamanda küçük işletmelerin de önünü açarak stoklama oranını en aza indirmeyi planlıyoruz.

**Sorun / Fırsat**

Müşterilerin fiyat analizini market sınırları içerisinde etkin bir şekilde yapamaması ve araştırma kolaylığının sağlanamaması sonucu ürün / hizmetlere yeterli fiyat analizi yapmadan çok daha ucuza mal edilecek ürün/hizmete çok daha fazla ücretler ile sahip olması sorununu ele alarak bunu gerekli kolaylığı sağlayacak bir mobil uygulama geliştirerek bir fırsata çevirdim. Ayrıca yerel satıcıları da sisteme dahil ederek ürün / hizmet fiyat skalasını daha da aşağıya çekmeyi hedefliyorum.

**Projenin Amacı ve Gerekçesi**

Bu proje ile müşteriler, marketlerde olan ürünleri kolayca barkod okutularak bulabilmesini ve bu ürünlerin alternatif marketlerdeki fiyatlarını kolayca karşılaştırabilmesini amaçlamaktadır. Ayrıca ürünlerin küçük işletmelerdeki fiyatlarını görebilmesini ve daha ucuza ürünü satın alabilmesini buna bağlı olarak uzun vadede stoklama oranını düşürmeyi hedeflemektedir.

Müşterilerin bir ürünü alırken fiyatları diğer marketlerdeki fiyatlar ile karşılaştırma imkanının zorluğundan kaynaklı olarak böyle bir projeye gerek olduğunu, ürün isminin arama zorluğuna bağlı olarak ta barkod üzerinden ürün ve fiyat bilgisi almanın müşteriler açısından çok daha kolaylık sağlayıcı olduğu düşüncesiyle böyle bir proje fikri doğdu.

* Ürün fiyat karşılaştırmaya olanak
* Stoktaki marketlerde fiyat kararı
* Ürün favorileri
* En çok satılanlar analizi
* Yerel market ürünleri
* Süpermarket ürünleri

**Hedefler**

* Ürünlerin fiyat analizini kolayca yapabilmek
* Ürünlere çok daha az maliyetle sahip olabilme
* Yerel marketlerinde sisteme dahil olması
* Stoklama azaltma
* Aracıları azaltma
* Anlaşmalı fiyatları analiz edebilme
* Yerel market fiyat avantajlarının duyurusu

İleri dönemlerdeki gelişmeler ile birlikte:

* Ürün yorumu ile analiz okuma
* Üretici ile aracıları azaltma
* Organik ürün alışverişi
* Hasattan halk a planı

**Başarı Kriterleri**

Proje başarısı, müşterileri, müşterileri veya proje ekibi, şirket yöneticileri veya yönetim kurulu üyeleri gibi diğer paydaşları tatmin eden bir sonuçtur. Başarılı projeler tipik olarak projenin başında paydaşlar tarafından belirlenen beklenti ve gereksinimleri karşılar. Örneğin, programa uygun ve bütçe dahilinde tamamlanan bir proje paydaşlar tarafından başarılı olarak değerlendirilebilir.

1. Maliyet
   1. Bu faktör, projenin toplam maliyetini, paydaşların bir projenin başlangıcında oluşturduğu beklenen bütçeye göre ölçer. Bir proje yöneticisinin proje sonuçlarını sunmak için bütçeyi ne kadar etkili kullandığını değerlendirir.
2. Zaman Çizelgesi
   1. Birçok projenin başarısı için bir diğer önemli faktör, projenin tamamlanması için gereken süre olan zaman çizelgesidir. Tipik olarak, proje yöneticileri ve diğer paydaşlar, projenin başlangıcındaki ilk toplantı sırasında bir proje zaman çizelgesine karar verirler.
3. Kapsam
   1. Proje kapsamı, bir projenin amaçlarını, hedeflerini ve çıktılarını tanımlar. Tipik olarak proje yöneticisi, proje gereksinimlerini belirlemek ve kapsamı oluşturmak için diğer paydaşlarla birlikte çalışır. Projenin sonunda, paydaşlar genellikle proje kapsamını karşılayıp karşılamadıklarını belirlemek için sonuçları değerlendirir.
4. Çıktılar
   1. Bu başarı faktörü, bitmiş ürünün veya sonucun kalitesini ölçer. Teslimatların kalitesini belirlemenin birçok yolu olabilir. Örneğin, yeni bir mobil uygulamanın başarısı, müşterilerin ürün özelliklerini kullanmayı kolay bulup bulmadığına bağlı olabilir.
5. Kaynak kapasitesi
   1. Bir proje sırasında, proje ekibinin hedeflere ulaşmak için gerekli desteğe ve malzemeye sahip olması için kaynakları etkili bir şekilde planlamak önemlidir. Bu proje başarısı faktörü, bir proje yöneticisinin, ekibin proje hedefleri doğrultusunda çalışmasını sağlamak için kaynakları ne kadar iyi tahsis ettiğini dikkate alır.
6. İş hedefleri
   1. Bu faktör, projenin başarılarını beklenen sonuçlara karşı değerlendirir. Bir ekibin iş hedeflerini ne kadar iyi karşıladığını veya aştığını ölçer. Örneğin, bir proje yüksek bir yatırım getirisine (ROI) sahipse, paydaşlar projenin başarılı olduğuna karar verebilir
7. Paydaş memnuniyeti
   1. Bu başarı kriteri, paydaşların proje yönetimi süreçleri ve proje sonuçlarıyla olan katılımını ve memnuniyetini değerlendirir. Yöneticilerin, memnuniyetlerini sağlamaya yardımcı olmak için, maliyeti ve zaman çizelgesi de dahil olmak üzere projenin ilerleyişi hakkında diğer paydaşlara düzenli güncellemeler sağlamaları yararlıdır.

**Varsayımlar, Riskler ve Engeller**

Varsayım odağı

Proje yönetiminde kapsam , bir projenin kapsamını tanımlayan sınırlar kümesidir. Kapsam, proje girişiminin bir sonucu olarak müşteriye ne teslim edileceğini açıklar.

Örnek olarak:

* Kaynaklar
  + Son kullanıcılar, kabul ettikleri süre boyunca test etmeye hazır olacaklardır.
  + Gerektiğinde eğitim merkezinde eğitim bulunacaktır.
* Teslimat
  + Proje sunucuları beklendiği gibi yapılandırılmış olarak geliyor
  + Doğru sayıda ürün, hedef teslim tarihinde gecikme olmaksızın ulaşır
* Bütçe – projenin tahmini maliyeti
  + Proje maliyetleri, başlangıçta bütçelenen maliyetlerle aynı kalacak
  + Eğitim, herhangi bir ek eğitim maliyeti olmadan şirket içinde gerçekleştirilecektir.
* Finansman – projeyi tamamlamak için finansman
  + Lisanslar için fon, gerektiğinde çeşitli departmanlar tarafından sağlanacaktır.
* Kapsam – sunacağınız şeyin kapsamı
  + Paydaşlar kapsam bildirimini imzaladıktan sonra proje kapsamı değişmeyecektir.
* Zamanlama: projeyi tamamlamak için gereken görevler, süreler ve bağımlılıklar
  + Malzemeler, proje takviminde planlandığı gibi gelecek
  + Satıcı sözleşmeleri, satıcı seçiminden sonraki iki ay içinde tamamen uygulanacaktır.
* Metodoloji – projeyi tamamlamak için kullanacağınız yaklaşım
  + Proje, yürütme boyunca şelale metodolojisini takip edecek
  + Proje, ekip yönetişim yönergelerini ve gerekliliklerini takip edecek
* Teknoloji – bu, yazılım geliştirmeyi, platformları, ortamları, ağları, güvenlik duvarlarını, bant genişliğini kapsayabilir
  + Ekip çözümü Java'da yazacak
  + Çözüm, mevcut test ortamını kullanacak
* Mimari ve tasarım – ekibinizin kullanacağı mimari ve tasarım yaklaşımı
  + Çözüm, REST API mimarisini kullanacak
  + Çözüm, tesis dışı bir bulutta bulunacak

Risk Varsayımı

Alınan eylemleri, kaynak planlarını ve belirli bir riskin gerçekleşmesi durumunda bir eylemi tetikleyen faktörü tanımlayan proje için bir risk acil durum planı geliştirilebilir. Bu seçenek potansiyel riski kabul eder ve acil durum planının riski kabul edilebilir bir düzeye (düşük maliyet) düşürdüğünü varsayarak devam eder. Riskten Kaçınma: Nedeni ortadan kaldırarak veya sonuçları azaltarak (bir miktar maliyet) riski atlatabiliriz.

Risk Sınırlaması

Projede belirli değişiklikleri planlanmış faaliyetler uygulayarak riski sınırlamak.

Engeller

1. Entegrasyon Sorunları
2. İletişim Arızaları
3. Gerçekçi Olmayan veya Yanlış Yönetilen Zaman Çizelgeleri
4. Özellik Aşırı Yüklemesi
5. Kullanıcı İhtiyaçları Arasındaki Uyum
6. Gerçek 'Neden'i Saptamamak
7. Kalite Güvencesinin Önemini Küçümseme
8. Güvenlikle İlgili Yayın Gecikmeleri
9. Hedef Kitle Tanımlamamak
10. Talebi Küçümseme

Gibi liste daha da uzayıp gidecektir ve bunların hepsi birer risk teşkil etmektedir.

Yazılımın kullanıcıya sunacağı olanakların başlıcaları şunlardır:

* Kullanıcının kişisel hesap oluşturması
* Ürün barkod okuması
* Ürün satıcılarının listesine ulaşması
* Fiyat analizi yapabilme
* Favorilerine ekleyebilme
* Ürünün satın alma bağlantısına ulaşabilme
* Favori mağazalar
* En uygun ürüne ulaşabilme

Gelecekte yapılması planlanan olanakların başlıcaları şunlardır:

* Yerel satıcı olarak kayıt olma
  + Ürün işlemleri
  + Satış yönetimi
  + Depo yönetimi
  + Fatura yönetimi
  + Sipariş yönetimi
  + Profil yönetimi
* Üretici olarak kayıt olma
  + Ürün işlemleri
  + Satış yönetimi
  + Depo yönetimi
  + Fatura yönetimi
  + Sipariş yönetimi
  + Profil yönetimi
* Ürün fiyat değişimi grafiği
* Anlaşmalı fiyat analizi

**Proje fikrini ortaya çıkaran ihtiyaçlar**

* Fiyatların market sınırları içerisinde karşılaştırılabilmesi
* Ürün fiyatı araştırması kolaylığının arttırılma ihtiyacı
* Stok ile ürün fiyatı artırılması
* Yerel marketlerin daha az kitlelere ulaşması
* Yerel market fiyat avantajlarının duyuru ihtiyacı
* Market fiyat analizi ihtiyacı

**Uygulama**

* Mobil uygulama ile kullanıcılara en kolay erişim imkanını sağlama
* Kamera kullanarak barkod okuma ve kolaylık
* Stoktaki marketlere kolayca ulaşma
* Fiyatlara kolayca ulaşabilme
* Ürün bilgilerini ve değerlendirmesini görebilme
* Yerel satıcılara reklam imkanı sunabilme
* Yerel satıcılara ulaşmayı kolaylaştırma
* Favori ürün ekleyebilme

Gibi imkanları ilk aşamada sunacak ve ilerleyen aşamalarda daha fazla özellik barındıracaktır.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Faaliyet Tablosu** | **6 AY** | | | | | |
| 1. Ay | 2. Ay | 3. Ay | 4. Ay | 5. Ay | 6. Ay |
| İhtiyaç / Gereksinim ve Analizi |  |  |  |  |  |  |
| Risk Yönetimi |  |  |  |  |  |  |
| İhtiyaç / Gereksinim |  |  |  |  |  |  |
| Donanım Tespiti |  |  |  |  |  |  |
| Yazılım Tespiti |  |  |  |  |  |  |
| Ağ İşlemleri |  |  |  |  |  |  |
| Sistem Yönetimi |  |  |  |  |  |  |
| Veri Sayısallaştırma |  |  |  |  |  |  |
| Veri Girişleri |  |  |  |  |  |  |
| Sistem Geçerlemesi |  |  |  |  |  |  |
| Sistem Doğrulanması |  |  |  |  |  |  |
| Eğitimler |  |  |  |  |  |  |
| Bakım |  |  |  |  |  |  |

**Proje Standartları, Yöntem ve Metodolojiler**

* Veri tabanı ara birimi
* Mobil uygulama arayüz
* Mobil arayüz Flutter ile geliştirilecektir.
* Backend Dart programlama dili ile geliştirilecektir.
* Veri tabanı olarak Firebase kullanılacaktır.
* Flutter ek kütüphaneleri(pub) kulanılacaktır
* Geliştirme ortamı olarak Android Studio ile Visual Studio Code kullanılacak
* Uygulama hem Android hem IOS üzerinde çalışacak

**İşlevsellik**

* Müşteri
  + Ürün listeleyebilecek
  + Fiyat takibi yapabilecek
  + Yerel marketleri görebilecek
  + Arama yapabilecek
  + Ürünleri kendi sitelerinden görebilecek
  + Barkod / QR taratabilecek
  + Değerlendirme görebilecek

Gelecek sürümlerde eklenen özelliklerle beraber ise ek olarak:

* Müşteri
  + Ürün yorumları görünecek
  + Fiyat analizi tablosu görülebilecek
  + Yerel satıcı takibi yapılabilecek
  + Profil yönetimi
* Yerel satıcı
  + Satıcı paneli
  + Ürün ekleme / silme / güncelleme
  + Stok işlemleri
  + Sipariş işlemleri
  + Fatura işlemleri
  + Depo işlemleri
  + Gönderim işlemleri
  + Profil yönetimi

Hedeflenen sürümlerde ise ek olarak:

* Kurye
  + Kurye işlemleri
  + Sipariş takip
  + Konum, iletişim, ulaştırma işlemleri

Gibi özellikler eklenerek uygulamanın daha kapsamlı bir hale gelmesi planlanmaktadır.

**Kullanılabilirlik**

* Test ve prototip sürümleri için demo kullanıcılar tarafından test edilecek.
* Kolay arabirim ve hızlı işlem imkanı sunulacak
* İyileştirme ve sadelik ön planda tutulacak
* Sürümler arası bağlantı olacak ve kopukluk olmayacak.

**Kalite Sağlama Planı**

Marketlerde ve zincir marketlerde kalite sağlama planı minimum gereksinimlerin sağlanması ve kullanıcı değerlendirmeleri ile sağlanacaktır. Sürekli olarak her sipariş sonrası değerlendirme talep edilip kalitenin sürekliliği hedeflenmektedir. Burada en önemli olan yerel marketler veya üreticiler de sisteme dahil edildikten sonra kalite sağlama olacaktır. Burada kullanıcı değerlendirmeleri ve bununla birlikte kaliteli bir deneyim için havuz sistemi oluşturulacaktır.

Bu havuzda ödenen ücretler kalacak ürün teslimi yapıldıktan sonra kapıda ödeme işleminden sonra 2 iş günü içinde iade istemi olmadığı sürece ödeme üretici hesabına aktarılacaktır.

Ağırlıklı olarak kalite şu isterler ile sağlanmaktadır:

* Minimum gereksinimlerinin sağlanması
* Malzeme sağlamlığı

Müşteriler tarafından yapılan geri beslemeler ile bu isterlerin karşılanıp karşılanmadığının çözümlenmesi yapılır ve daha sonra değerlendirmeler sürekli olarak devam ederek kalite sürekliliği sağlanmaya çalışılır.

**Minimum gereksinimlerinin sağlanması**

Minimum kalite sağlama planına örnek olarak il aşamalarda şöyle bir senaryo oluşturulabilir. Müşteri ürünü satın alır ve değerlendirme yapar daha sonra bu değerlendirme birden fazla kişilerce yapılarak ortalama belirli bir puanlama havuzu ortaya çıkar ve böylece eğer ki memnuniyet düşük ise buna karşı önlemler alınır ve ilk aşamada böyle bir çözüm üretilebilir.

**Malzeme sağlamlığı**

Burada müşteriye ulaşan ürünün sağlam bir şekilde ulaşması gerekmektedir. Bunun için en iyi şekilde korunaklı olarak satıcı tarafından paketlenip daha sonra kargo şirketi ile müşteriye ulaştırma işlemi gerçekleştirilir.

**Yönetim Planı**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Faaliyet** | **Görev Tanımı** | **Tahmini Ay** |
| **Ölçümleme ve Analiz** | İhtiyaç gereksinim Yönetimi ve Analizi  Risk Yönetimi | 6 Ay |
| **İhtiyaç Gereksinim Geliştirme** | İş ortamı ve girişimcilik  Ar-ge  Etkin Yönetim | 3 Ay |
| **Teknik Çözümler** | Donanım tespiti  Yazılım tespiti | 6 Ay |
| **Sistem Kurulumu** | Veri sayısallaştırma  Veri girişi yapılması | 2 Hafta |
| **Test** | Yazılımın test edilmesi  Tasarım belgeleri ve yazılım değişikliği kontrolü | 1 Ay |
| **Eğitim** | Test kısa kullanım bilgisi verilmesi | 1 Hafta |