A PHÂN TÍCH DỰ ÁN

3.1. Phân tích tổng thể dự án (S.W.O.T)

• Điểm mạnh

- Thị trường cung cấp vật liệu xây dựng có lượng khách hàng tiềm năng với nhu cầu sử dụng dịch vụ cao.

- Phân khúc khách hàng có định hướng rõ ràng.

- Đội dự án có khả năng phân tích thị hiếu khách hàng.

- Hệ thống có thể đảm bảo được chất lượng sản phẩm cung cấp cho khách hàng.

• Điểm yếu

- Còn nhiều hạn chế trong việc khảo sát chất lượng các sản phẩm.

- Phụ thuộc lớn vào dịch vụ vận chuyển của bên thứ 3.

- Nguồn thu chưa thực sự đa dạng.

• Thách thức

- Sự cạnh tranh rất lớn từ các đối thủ, do thị trường cung cấp vật liệu xây dựng đã có khá nhiều đơn vị nhỏ lẻ hoạt động.

- Tìm kiếm một chiến lược marketing hiệu quả.

- Chi phí lớn cho việc phân tích, khảo sát thị trường, kiểm soát chất lượng sản phẩm.

• Cơ hội

- Phát triển hệ thống nhiều thành phố lớn.

- Phát triển đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, đối tượng khách hàng.

3.2. Phân tích về phạm vi

• Phạm vi

- Tạo hệ thống với những chức năng được yêu cầu như trên.

- Đáp ứng tốt về mặt chức năng cho các hoạt động đặt hàng và xử lý đơn hàng.

- Xây dựng các chức năng hỗ trợ tìm kiếm báo cáo mạnh.

- Khảo sát và đưa ra phương án triển khai hệ thống tại địa bàn TP. Hà Nội.

• Yêu cầu phi chức năng

Dự án xây dựng hệ thống phải đáp ứng được những yêu cầu sau:

- Khả năng lưu trữ dữ liệu lớn.

- Khả năng đáp ứng lượng truy cập lớn.

- Hỗ trợ đa nền tảng.