1. **Актуальность**

Современный мир круто меняется. Люди во всем мире все больше ценят свое время. На смену традиционному способу потребления через розничную торговую сеть в магазинах приходят привычки делать покупки он-лайн, через интернет магазины. Сфера общественного питания развивается по тому же пути. Заказ еды на дом и в офис через он-лайн сервисы уже стало для многих обыденным. Как утверждают соцопросы такая система питания является более выгодной, по сравнению с посещением ресторанов и кафе в обеденное и вечернее время по будням. 75% опрошенных, пользующиеся такими услугами, заказывают еду домой и в выходные. Спрос рождает предложение. Сервисы, работающие онлайн имеют моментальный отклик клиентов. Если заказ не удовлетворяет требованием, об этом узнает сразу большой круг потенциальных потребителей. Поэтому качественная вкусная еда гарантирована. Выбрать полюбившиеся ингредиенты и заказать пиццу в Абакане на свой вкус теперь стало очень легко и просто. В ассортименте 36 наименований вкусной пищи, приготовленных по рецептам осетинской кухни. Каждый новый заказ может приятно удивить неповторимым вкусом. Комбинация составляющих в определенных пропорциях, качество теста и сыра придает этому блюду особый вкус. Поэтому, кто решил накормить людей настоящим осетинским пирогом никогда не останется в убытке. Количество желающих покушать вкусно и угостить своих родных и друзей легко и быстро прямо не выходя из дома или офиса всегда будет расти.

1. **Цели**
   1. Повышение продаж – основная цель, которая может достигаться самыми разными путями.
   2. Создание интернет-магазина позволяет его владельцу расширить рынок сбыта.
   3. Онлайн-торговля также не имеет ограничений по времени суток.
   4. Интернет-торговля связана с существенно меньшим количеством издержек, чем торговля оффлайн. Она требует меньшего количество сотрудников, гораздо меньших расходов на аренду и обслуживание помещений и так далее.
   5. Интернет-магазин дает возможность привлекать партнеров для продвижения товара при помощи создания партнерских программ, что является очень эффективным инструментом рекламы и продаж.
   6. Повышение качества обслуживания и работы с клиентами. Продажи через интернет-магазин позволяют сделать общение с покупателями более оперативным и эффективным, а значит — повысить процент постоянных клиентов магазина.
   7. Легкость оповещения клиентов о скидках, акциях и так далее.
   8. Возможность через сайт интернет-магазина давать потенциальным покупателям максимально развернутую информацию о товарах и услугах, публиковать рейтинги и аналитические отчеты, осуществлять консультации для покупателей, партнеров и дилеров.
   9. Сайт интернет-магазина может стать хорошим инструментом для обучения сотрудников и партнеров.
   10. Сайт интернет-магазина позволяет собирать и публиковать отзывы покупателей, осуществлять массу других форм оперативной обратной связи.
   11. На основе анализа статистики посещений сайта интернет-магазина и действий посетителей на нем можно оптимизировать свои рекламные усилия и расходы
2. **Задачи**

* Семантическая модель (ER диаграмма);
* Описание проектируемой предметной области;
* UML диаграмма вариантов использования;
* Введение;
* схема модулей;
* DFD;
* Технологическая карта приготовления Осетинского пирога (IDEF0);
* Техническое задание;
* Руководство оператора;
* Оформление отчета согласно ТиГ;
* Защита отчета.

1. **Обьем и структура работы**

* 11.04.2019 – составление ER-диаграммы;
* 12.04.2019 – введение и описание предметной области;
* 13.04.2019 – UML диаграмма, схема модулей и технологическая карта приготовления Осетинского пирога;