# Konklusion

Formålet med projektet var at udvikle et program, der kunne hjælpe folk med at handle så billigt som muligt. Visionen med produktet var at hjælpe den fattige studerende, med at lave en indkøbsliste og kunne finde de billigste steder at handle.

Gennem projektforløbet er det lykkes at fremstille et produkt, der kan håndtere problemet med at finde det billigste sted at handle. Produktet består af to computerapplikationer, en administrativapplikation og en forbrugerapplikation. Forbrugeren kan søge efter produkter, og se hvilke forretninger der har produktet. Derudover kan forbrugeren lave en indkøbsliste, og få Pristjek220 til at regne ud, hvor det er billigst at handle. Der er blevet implementeret så man kan sende sin indkøbsliste til sin mail. På den måde kan man få den printet ud eller åbnet på sin smartphone.

Den administrative applikation består af en administrator og en forretningsmanager. Forretningsmanageren kan tilføje, ændre og fjerne produkter fra forretningen. Administratoren kan tilføje og fjerne forretninger. På den administrative del er der lagt et login ind, så man skal have brugernavn og kode for at kunne lave de handlinger. Forretningerne og deres sortiment ligger i Pristjek220 database, som forbrugeren søger i ved at benytte den grafiske brugergrænseflade.

Applikationerne er implementeret til at kunne interagere med databasen. I databasen ligger de informationer som den administrative applikation har tilføjet. Forbrugerapplikationen kan ikke tilføje informationer til databasen, kun læse fra den.

Der er blevet lavet en forbrugertest på Applikationerne, for at teste for UX, dette er blevet gjort ved brug af en forbruger test. Testen viste nogle problemer ved applikationen, nogle som nemt kunne rettes, mens andre ville være problemer som skulle rettes, hvis der bliver arbejdet videre på Pristjek220. Et lille problem som brugerne kommenterede på, var at autofuldførelse anbefalede for mange produkter. Det problem blev rettet med det samme, da det var et gentagende problem i testen.

Det er lykkes at lave et produkt, som lever op til den vision, der blev sat i starten af projektet. Produktet kan godt komme på marked, i den tilstand som den er i nu. Men Pristjek220 ville være en bedre oplevelse for brugeren eller forretningsmanageren, hvis produktet får flere funktionaliteter som der er beskrevet i fremtidigt arbejde. Pristjek220 har potentialet til at blive et salgbart produkt.