

Liepājas Valsts tehnikums

**Small start - big deal**

Kvalifikācijas eksāmena praktiskās daļas dokumentācija

Profesionālā kvalifikācija Programmēšanas tehniķis

Grupas nosaukums 4PT

Projekta izstrādātājs Karina Štifurska

Eksāmena datums 2023. gada 19.jūnijs

Liepāja 2023

**Saturs**

[Ievads 3](#_Toc127868989)

[1. Uzdevuma formulējums 4](#_Toc127868990)

# Ievads

Mūsdienu sabiedrībā tirdzniecības biznesa ieņemto vietu nevar pārvērtēt. Ikviens no mums katru dienu saskaras ar to, ka viņam kaut kas ir jāpērk, vai otrādi, viņš pārdod vai sniedz pakalpojumus. Mēs pastāvīgi esam spiesti iesaistīties preču un naudas attiecībās, bieži vien pat nepadomājot, ka tas ir visizplatītākais un ērtākais cilvēku mijiedarbības veids.

Šīs tēmas aktualitāte slēpjas apstāklī, ka nemitīgi mainīgo klientu prasību, tehnoloģiju un konkurences vides apstākļos, uzņēmuma izdzīvošana ir atkarīga no tā, cik veiksmīgi uzņēmums izstrādā un prezentē savu produktu. Ir jāprot savam produktam pielietot pareizās mārketinga stratēģijas - proti, reklāmas stratēģijas, taču mazie uzņēmumi ne vienmēr to var izdarīt pareizi un bieži vien izvēlas nepareizas platformas savai attīstībai, piemēram, TikTok, Instagram vai Facebook. Šādās vietnēs ir ļoti maza iespēja, ka bez finansiālām izmaksām tieši jūsu kontu un jūsu produktu ieteiks "pareizie" cilvēki, kurus tas interesēs.

Mani draugi, Bluff.cosmetics dibinātājs, KiriyenaStore dibinātāji un Anti Shop dibinātāji, sākot veidot savus produktus un vadot TikTok un Instagram kontus, nokļuva situācijā, kad vajadzēja iegūt auditoriju, lai varētu virzīties tālāk.

Saistībā ar šo problēmu sāku domāt, vai Latvijā ir kāda vietne, kurā topošie uzņēmēji var publicēt savus produktus, un, kā izrādījās, tādas nav. Varētu domāt, kāpēc SS.lv tam nav piemērots? Šajā gadījumā SS.lv ir vietne, kas vairāk piemērota vienreizējai lietošanai, piemēram, tehnikas tirdzniecībai vai dzīvokļu īrēšanai.

Tāpēc piedāvāju savu variantu kā palīgu jaunu uzņēmumu attīstībā, kuri vēlas parādīt cilvēkiem savus unikālos produktus, šim nolūkam es izmantošu savu projektu.

Mana darba mērķis - izstrādāt mājas lapu mazo uzņēmumu attīstībai.

Saistībā ar mērķi ir jāatrisina šādi uzdevumi:

1. Dot iespēju lietotājiem vieglāk iegūt aktuālo informāciju par uzņēmumu;
2. Samaziniet laiku, kas nepieciešams vēlamā produkta meklēšanai;
3. Vienkāršot pārdošanas un atgriezeniskās saites procesu;
4. Vienkāršot vēlamā produkta meklēšanu;
5. Palielināt pārdošanas apjomu, paplašinot to ar jauniem klientiem;
6. Paplašināt uzņēmuma atpazīstamību;
7. Dot iespēju pasūtīt tiešsaistē;
8. Publicēt informāciju par precēm;
9. Samazināt reklāmas izmaksas.

# Uzdevuma formulējums

Mana interneta veikala uzdevuma formulējums ir pavisam vienkāršs.

Īsumā tas skan šādi:

1. Pircējs ieiet vietnē (reģistrējas vai piesakās savā kontā) - izvēlas viņu interesējošo preču kategoriju vai atrod uzņēmumu, par kuru viņš iepriekš zināja.
2. Atrod sev nepieciešamo preci un veic pasūtījumu.
3. Pēc pasūtījuma apstiprināšanas uz uzņēmēja e - pastu tiek nosūtīts ziņojums par vēlamo pasūtījumu, pēc kura pircējs un konsultants/uzņēmējs var vienoties par preču apmaksu un tās piegādi.
4. Klients saņem preces un, ja vēlas, atstāj veikala vai izvēlētā pakalpojuma vērtējumu.

Pircējs, ienācis vietnē un iepazinies ar pārdošanas noteikumiem, sāk skatīt piedāvāto kategoriju un produktu sarakstu. Preci, kas viņam patīk pēc cenas vai tehniskajiem parametriem, viņš pievieno iepirkumu grozam.

Sakarā ar to, ka izstrādātajā vietnē tiks izvietoti dažādi uzņēmumi, lai nekļūdītos pasūtījuma noformēšanā, vienā reizē ir iespējams atlasīt tikai tās preces, kuras ir izvēlētajam uzņēmumam. Lai to izdarītu, pircējam jānorāda sava e-pasta adrese un/vai tālruņa numurs, kā konsultants/veikala uzņēmējs var sazināties ar viņu, lai apstiprinātu pasūtījumu, samaksātu un piegādātu izvēlēto preci.

Pēc piegādes datuma un apmaksas veida saskaņošanas pasūtījums tiek sagatavots nosūtīšanai. Lai to izdarītu, tas ir rūpīgi iesaiņots un pēc tam nosūtīts jebkurā no iespējamajiem veidiem, kuru izvēle pilnībā ir atkarīga no klienta vēlmes. Visbiežāk piegāde tiek veikta ar kurjeru, izņemšanu vai pa pastu, ja pasūtījums tiek veikts ārzemēs.

Preču apmaksu var veikt avansā vai ar trešās puses starpniecību, ja tas pircējam ir ērtāk.

Papildus manai izpratnei par to, kā vietne izskatīsies, man ir jāatrisina tādi uzdevumi kā:

1. Izveidot domēnu.
2. Nodrošināt hostingu.
3. Izveidot datu bāzi.
4. Izvēlieties valodu, ar kuru man būs visērtāk strādāt.
5. Ja iespējams, iegādāties ssl sertifikātu.
6. Izdomāt savu unikālo dizainu un logotipu.

Turklāt man kā šīs vietnes veidotājam ir nepieciešams iepriekš atrast un sazināties ar mazajiem uzņēmumiem sadarbībai, iesākumam tie varētu būt mani paziņas, kurus iepriekš minēju, tas ir nepieciešams, lai pārbaudītu izstrādātās vietnes darbību un iepriekš identificētu kļūdas.