

## Проект по Анализа и Дизајн на ИС Healthy Lifestyle

1) Цел што треба да се оствари со веб продавницата

- Зголемен профит
- Висок број на продадени парчиња
- Добар глас и голема реклама

2) Стратешко планирање (SWOT)



Со искористување на добра промоција и малата конкуренција на нашиот пазар, на наша страна би ги привлечле инфлуенсерите, со што би ја добиле довербата на купувачите и би го докажале нашиот квалитет.

3) Ishikawa дијаграм



#### 4) Ограничување и обем

##### ❖ Обем

Главната заинтересираност во врска со овој бизнис се очекува главно да биде од машката и женската популација во рагот од 18-35 години. Но сепак едни од главните клиенти би биле активните повозрасни спортисти или луѓе кои цел живот внимаваат на начинот на живеење

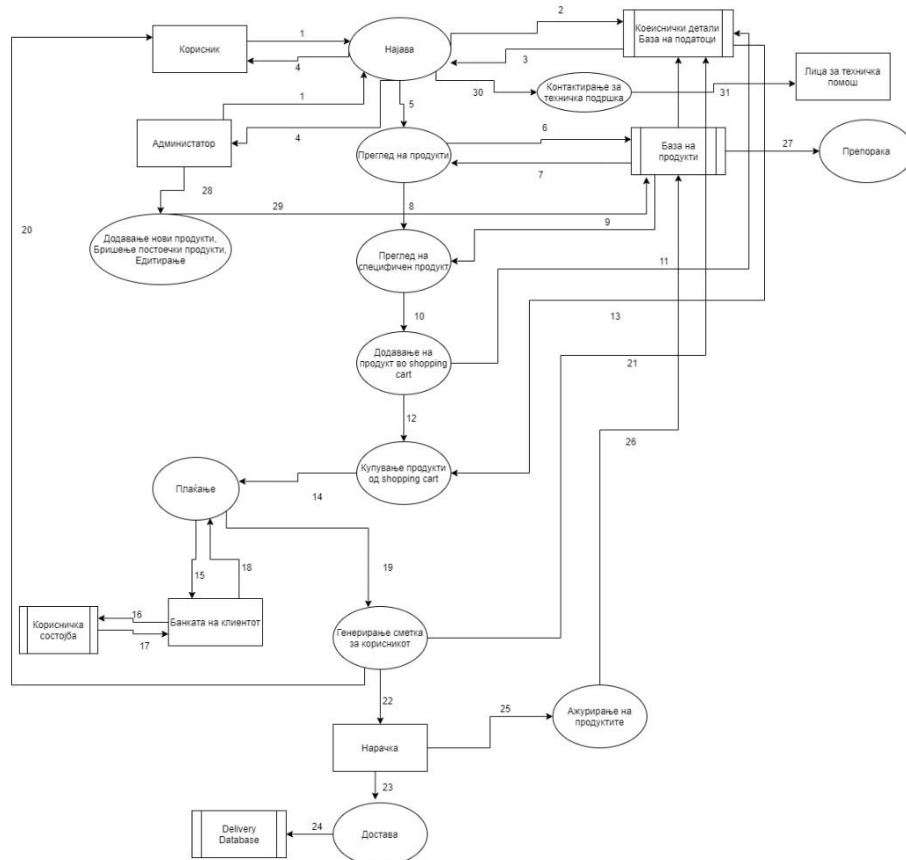
##### ❖ Ограничување

Луѓе кои живеат брзо темпо на живот и немаат време да го запазуваат начинот на кој живеат. Луѓе кои не сакаат физичка активност. И за жал овде спаѓаат и мала група на луѓе кој немаат пристап до интернет. Исто во ограничување би навела и паѓање на системот, невозможен пристап до веб-апликацијата

#### 5) Под-системи на вебпродавницата и 6) Техничка физибилност на системот

Група Функционалност	Технологија	Предности на Технологијата	Слабости на технологија
Достава	Електронски мали возила	Помала потрошувачка	Сопствени возила- шофери(голем буџет)
Препорака	Персонализација-Градење на модел за секој клиент со python	Ќе се даваат препораки по вкусот на клиентот	Недоволна база на податоци за клиентите-неможе да даде 100%match-препорака
Купување Завршен процес	Spring-java или .NET е јазики рамка во која се градат и развива една online продавница	Friendly интерфејс за лесно купување продукти	Девелоперот треба да има големо техничко знаење и искуство
Плаќање	Stripe plugin-систем за вршење online трансакции	Поддржува повеќе видови трансакции(paypal, master), Се чува историја на сите плаќања евидентирана на cloud Точно обработени плаќања	Потребна е премногу техничка работа Се зема такса за обработка Бавен процес на обработка на плаќања
Купувачка кошница	Open-source software	Бесплатен софтвер Open source-код достапен за развивање секаде, достапни последни верзии	Поддршка за клиенти-тешко достапна Сами треба да ажурирате поставувања на нови верзии на софтверот
Најава	Password-Based Authentication	Едноставен за користење Едноставен за deploy-не е потребна дополнителна конфигурација	Безбедноста е главно заснована на јачината на лозинката Не овозможува дополнителна проверка на идентитетот(само преку лозинката)
Преглед на продукти	MySQL	Брзо управување Интеграција со различни алатки за развој	Тешко се наоѓа поддршка за специјални случаи Проблеми со стабилност
Преглед на специфичен продукт	MySQL	Брзо управување Интеграција со различни алатки за развој	Тешко се наоѓа поддршка за специјални случаи Проблеми со стабилност

## ДФД дијаграм



1. Барање за најава
2. Проверка на кредитација
3. Одговор
4. Враќање одговор
5. Ако има успешна најава се појавува опција за преглед на производи
6. Барање за детален преглед на производи
7. Враќање view
8. Кликнување на продукт
9. Детали за продукт
10. Се кликува на додавање продукт на shopping cart
11. Продукти од картичката (алдејтирање на состојбата на корисникот)
12. Купување производи
13. Зимање производи од корисничката база кои треба да се купат
14. Items cost Konkу чинат артиклите
15. Се праќа барање до банката
16. Се проверува состојбата на клиентот (дали има потребни средства за реализација)
17. Се враќа потврда (дали ги има потребните средства)
18. Се праќа одговор за реализација
19. Трансакцијата успешно
20. Испраќање на сметката до корисникот
21. Испраќање на сметката и до неговата база на податоци
22. Изготвена нарачката за клиентот
23. Нарачката се извршува
24. Детали за испораката на нарачката(износ, адреса на корисникот)
25. Намалување на количината на продуктите
26. Ажурирање на базата на продуктите со новата количина
27. Градење модел за препорака
28. Функционалности од страна на админот (add,delete,edit)
29. Ажурирање на базата за производи
30. Барање контакт за техничка поддршка
31. Контакттирање со лицата за помош на проблемот

## Податочен модел (релационен формат)

ROLE(role\_id, role\_name)

USER(user\_id, user\_informations, role\_id\*)

BANK(bank\_id, bank\_informations)

USER\_BANK(user\_id\*, bank\_id\*, transaction\_number)

PRODUCT(product\_id, product\_informations)

DELIVERY(delivery\_id, delivery\_informations, shopping\_cart\_id\*)

SHOPPING\_CART(shopping\_cart\_id, shopping\_cart\_informations, user\_id\*)

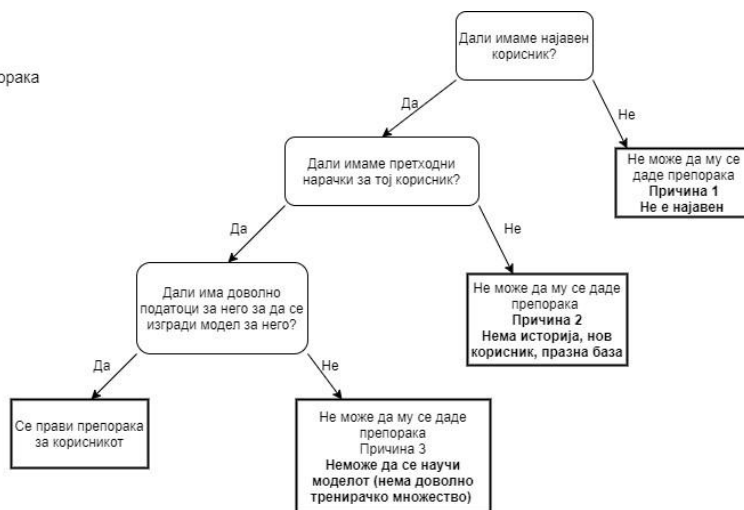
SHOPPING\_CART\_PRODUCT(shopping\_cart\_id\*, product\_id\*)

Се одлучивме да користиме релационен формат бидејќи сакаме да имаме база која ќе биде конзистентна и прецизна. Тоа се овозможува со релациона база. Во базата чуваме податоци за корисникот, банката, продуктот, доставата и кошничката. Притоа корисникот може да биде една од рољите дефинирани во ентитетот ROLE. Корисникот и банката се тесно поврзани, како и кошничката со продуктот. Пристапот за правење нова релација помеѓу кошничката и продуктот е да знаеме кој точно продукт во која кошничка се наоѓа. За кошничката дополнително знаеме за кој корисник се однесува и соодветно за доставата имаме информација која кошничка на која адреса треба да биде доставена.

## Модел на процеси

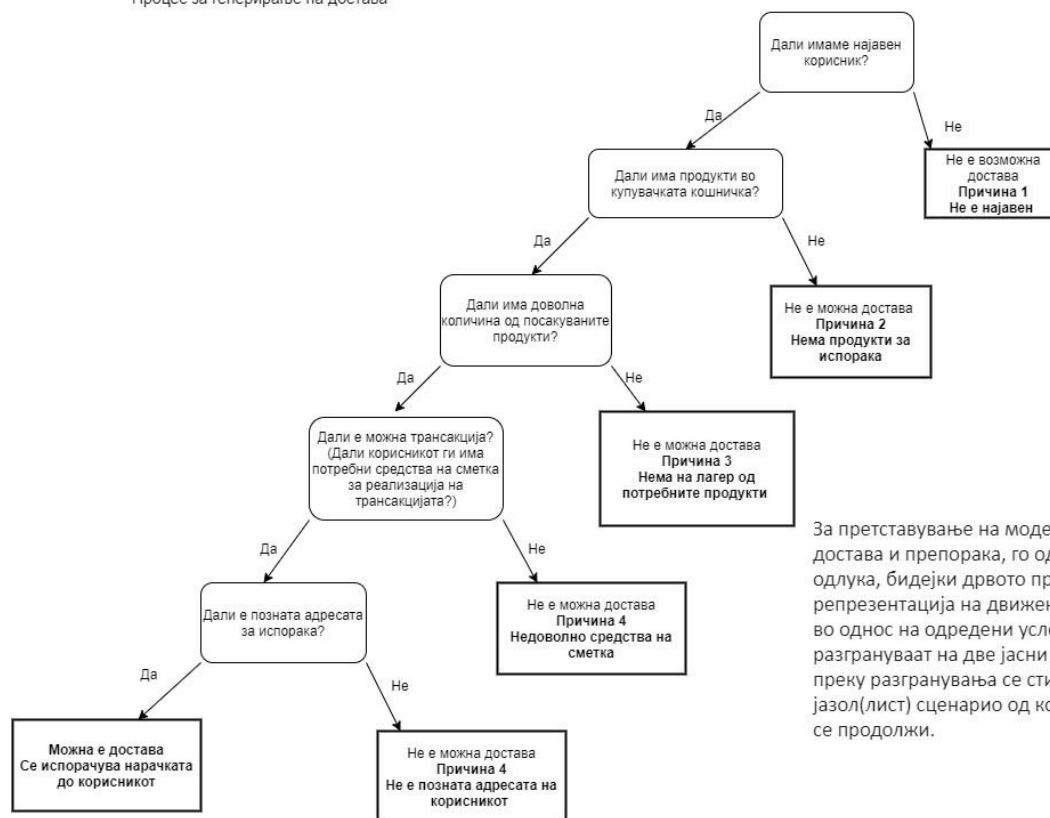
### Модел на процеси

Процес за генерирање на препорака



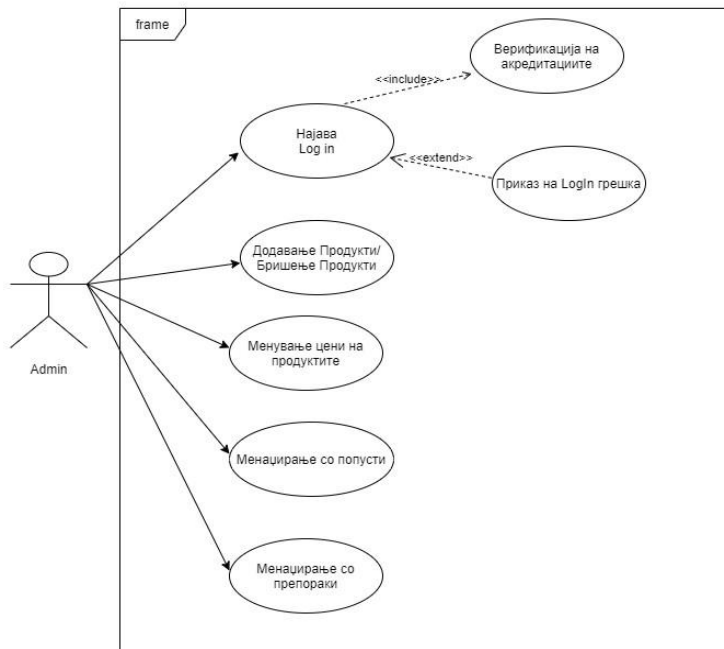
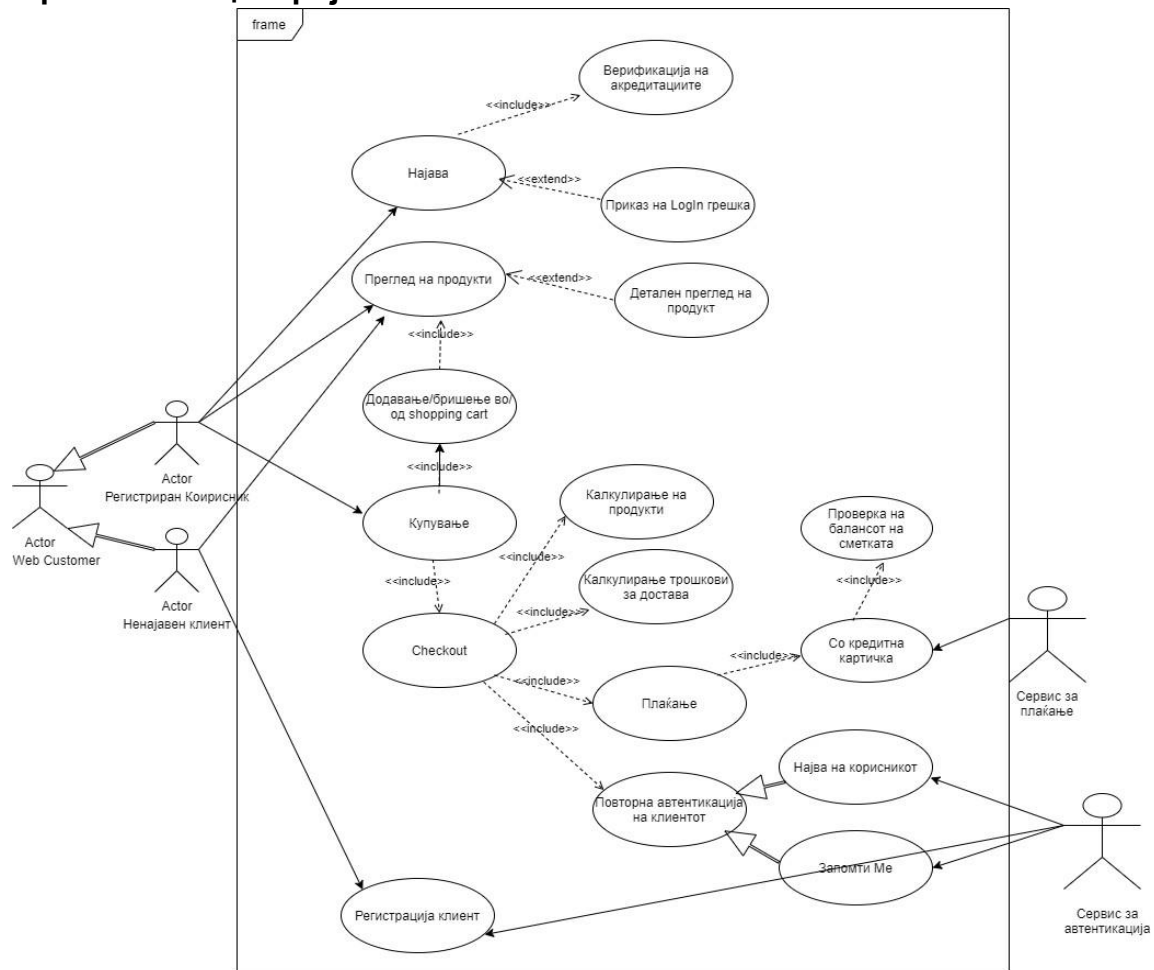
### Модел на процеси

Процес за генерирање на достава

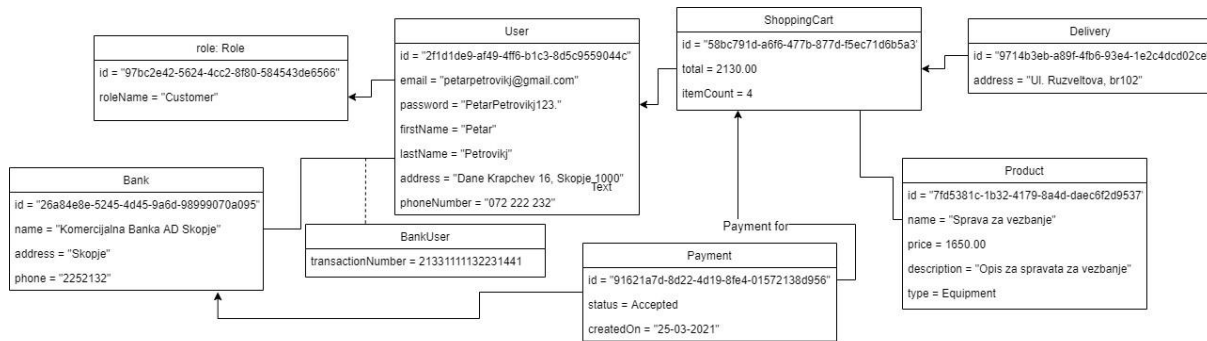


За претставување на моделот на процеси на достава и препорака, го одбрав дрвото на одлука, бидејќи дрвото претстваува лесна репрезентација на движење на процесите, кои во однос на одредени услови тие се разгрануваат на две јасни потсценарија. И така преку разгранувања се стигнува до последниот јазол(лист) сценарио од кое неможе повеќе да се продолжи.

## Кориснички сценарија

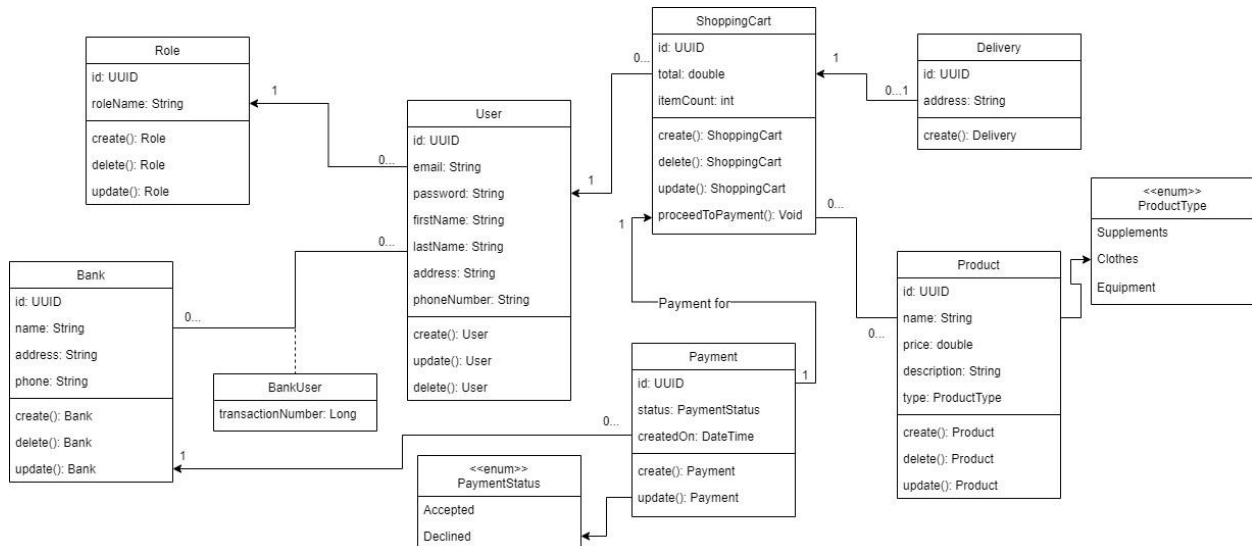


## Дијаграм на објекти



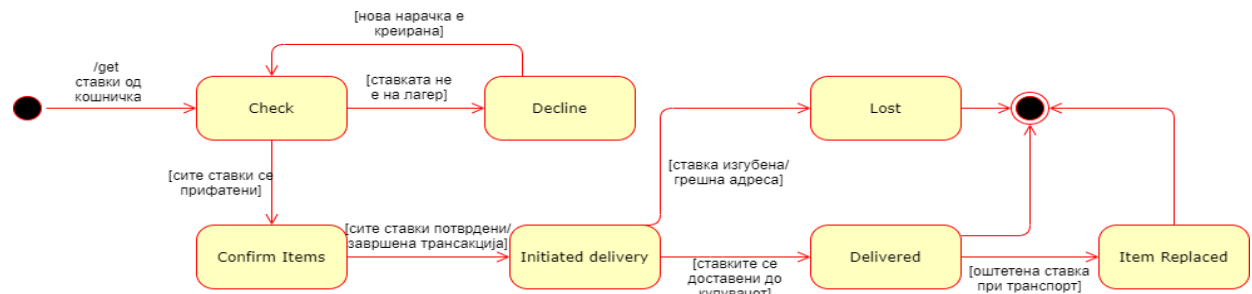
Корисникот кога би бил најавен со соодветните кориснички ингеренции, тој би можел да ги прегледува продуктите и да ги додава во соодветната кошничка. Откако е задоволен со избраните продукти тој е тесно поврзан со банката преку која би сакал да врши трансакција при што би се извршило плаќање. По плаќањето се врши достава на кошничката до одредената адреса

## УМЛ класен дијаграм

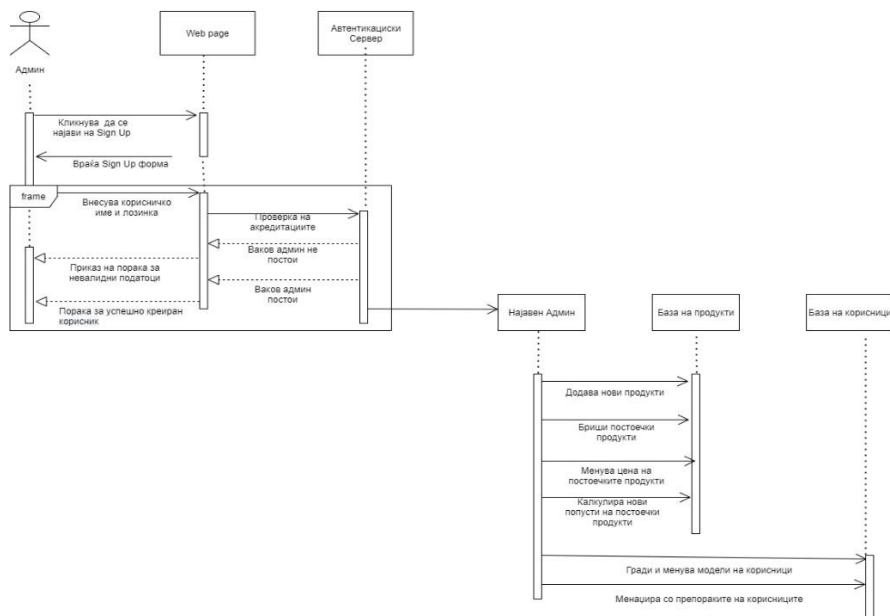
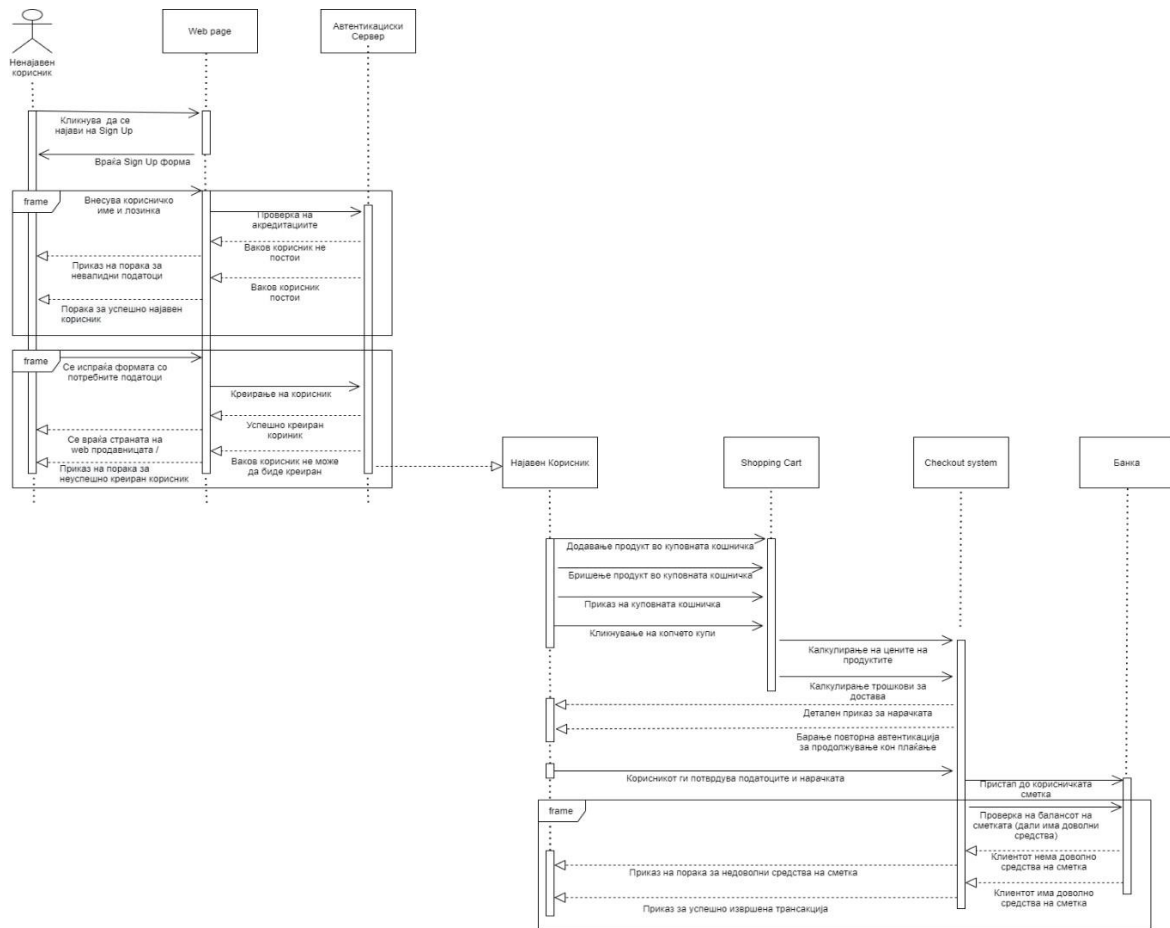


За секој корисник се чуваат соодветно неговите кориснички ингеренции (email, password, firstName, lastName, address, phoneNumber). Системот може соодветно да креира, ажурира или брише корисници. За секој корисник е додадена роља при креирање на корисничка сметка. Корисникот може да разгледува продукти кои исто така можат да бидат креирани, ажурирани и избришани од системот. Продуктите можат да бидат од три типа, облека, суплементи и фитнес опрема. Секоја кошничка дополнително има метод кој што води до страницата за исплата. Тука корисникот прави плаќање до банката преку трансакциската сметка кој тој ја ввел. Наплатата може да биде прифатена и одбиена. Доколку наплатата е прифатена, се дознава адресата за корисникот и се врши достава до таа адреса.

## УМЛ дијаграм на состојби



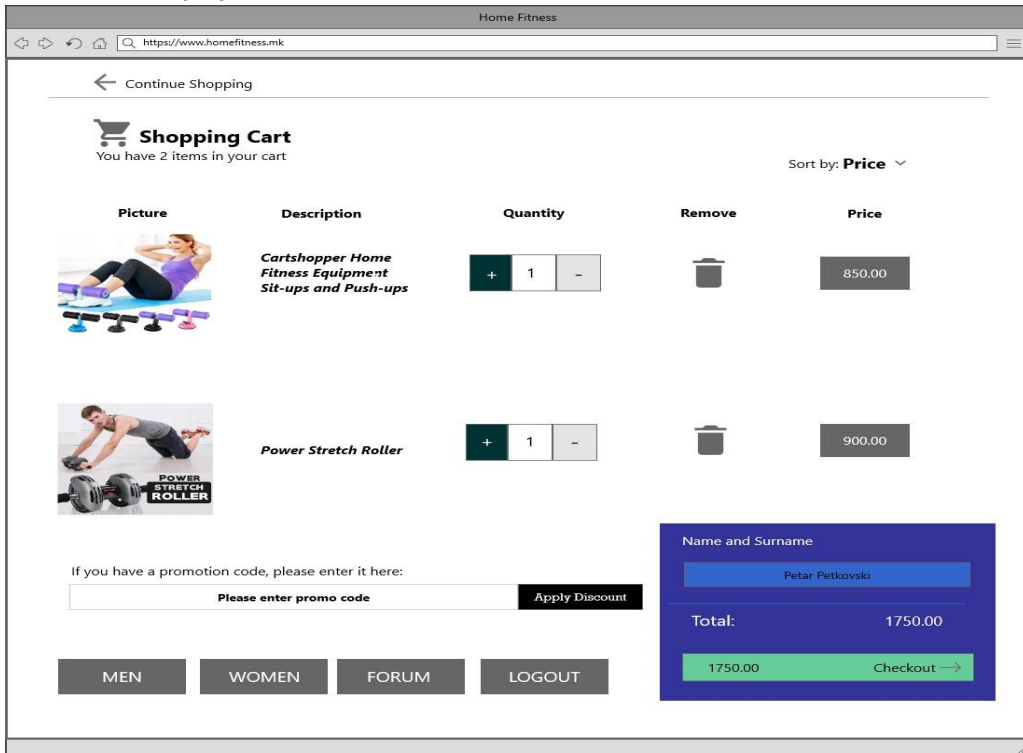
## УМЛ секвентен дијаграм



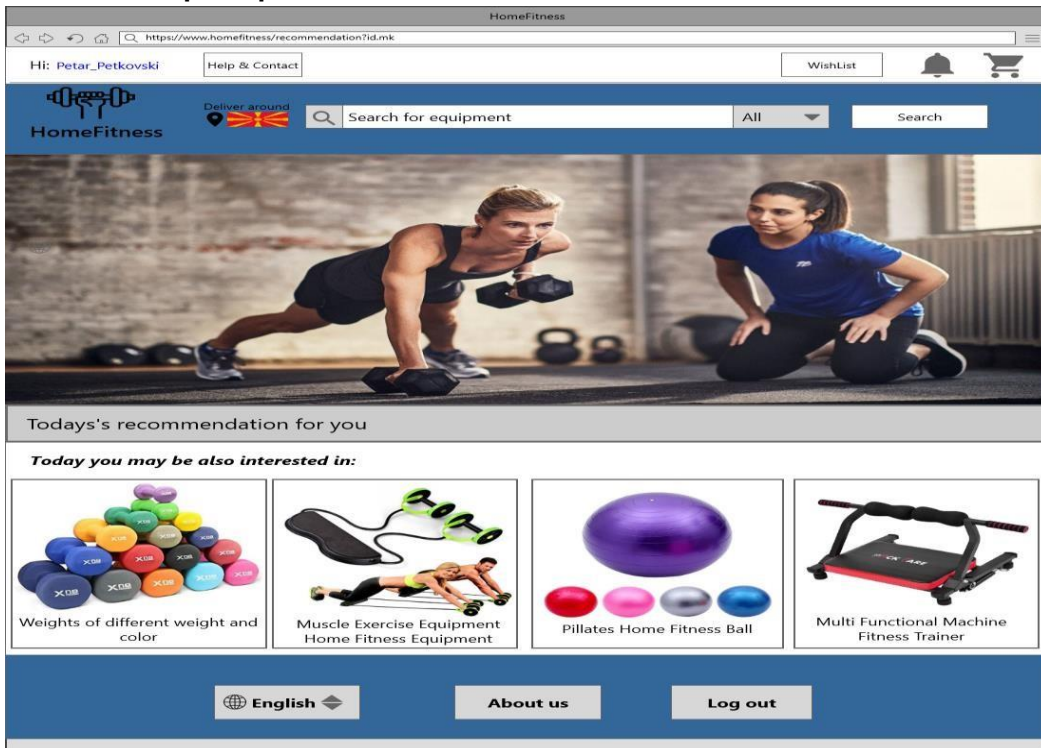
## Трета Домашна Задача

### 1) Мокапи

#### -Мокап за купувачка кошничка



#### -Мокап за препорака






## -Мокап за Достава

Home Fitness

https://www.homefitness.mk

[Back to home](#)

 **Delivery Details**

**In Transit**

**Estimated Delivery**  
**Monday**  
**25-01-2021**

**Estimated Time**  
**by the End of the Day**





Delivery options

**Item to track:**

Cartshopper Home Fitness Equip ▾

**Ship To**  
Bogomilska 4-14,  
Ohrid

**Shipment progress**


	Status	Date	Location
	Delivered	---	---
	<b>In transit</b>	<b>25-01-2021 14:23</b>	<b>Gostivar</b>
	Loaded	24-01-2021 07:45	Skopje
	Label created	20-01-2021 09:35	Skopje

## -Мокап за Плаќање

Home Fitness

https://www.homefitness.mk

[Shopping Cart](#)

 **Checkout**

Select your existing cached payment method or enter a new payment method for future purchases and subscription renewals.

Visa ▾

Card Number

Expiration date and security code

-- ▾    -- ▾    -- ▾    -- ▾

**Billing Information**

Billing address

Billing address, line 2

City



Zip or postal code

Phone number

Confirm

**Payment Methods**

We accept the following secure payment methods.

When you submit your payment information your data is protected by advanced technology certified by a digital certificate.

## 2) Пишување извештаи

### Редовни извештаи

Пишувањето на извештаи е од огрмна помош при справување со проблеми од типот на вратена нарачка, изгубена нарачка, остварен профит, број на продадени добра и слично. Си извештајот имаме детален приказ на сешто се случува во рамките на еден бизнис случај. Да го следиме падот и растот во животниот век на еден бизнис случај. Има различни типови на извештаи како: детални извештаи, извештаи по потреба и сумарни извештаи. Се тргнува од прашањето зошто правиме извештај и која е главната негова цел. Како што и во секој бизнис случај така и во нашиот најважната цел за една компанија е остварената продажба и профит.

### Редовен годишен извештај за остварена продажба (173029)

Финансиски извештај - Остварена Продажба	
Бруто продажба	.00ден
Нето продажба	.00ден
Попусти	.00ден
Вратени прозиводи	.00ден
ДДВ	.00ден
Вкупна продажба	.00ден

Датум: \_\_\_\_\_

Потпис на издавач на извештај

\_\_\_\_\_

### Редовен месечен извештај по сесија

Може да се изведе извештај во кој јасно ќе се гледа кој коирсник преку каков уред се уклучил и преку кој уред се направени најмногу нарачки. Доколку се увидат големи процентуални разлики, тоа и ќе ги покаже местата на кој треба повеќе да се работи.

HomeFitness Report

Сесија по уред

Печати

Експортирај

Зачувај

Избери дата: 

11/11/1111

Тип уред	Посетители	Стапка
Вкупно	0.00	%
Desktop	0	%
Mobile	0	%
Tablet	0	%
Unknown	0	%

Датум на извештајот

Потпис на издавачот на извештајот

## Редовен месечен извештај за продадени добра



Print



HomeFitness

### Месечен извештај купени продукти

Датум

11/2020

ИД на извештај

[123456]

Вкупно продадени артикли: 0

Продукт#	Опис	Нарачени	Испорачани	Неиспорачани	Цена без ДДВ
123456	Продукт1	/	/	/	0
123789	Продукт2	/	/	/	0
456123	Продукт3	/	/	/	0
401253	Продукт4	/	/	/	0

Вкупна цена без ДДВ: 0.00

Вкупна цена со ДДВ: 0.00

Потпис: \_\_\_\_\_

М.П

Ругер Бошковиќ 24, Карпош 3, Скопје, Македонија 1000  
Телефонски број: 034111222 Емаил: homefitness@gmail.com Веб сајт: www.homefitness.mk

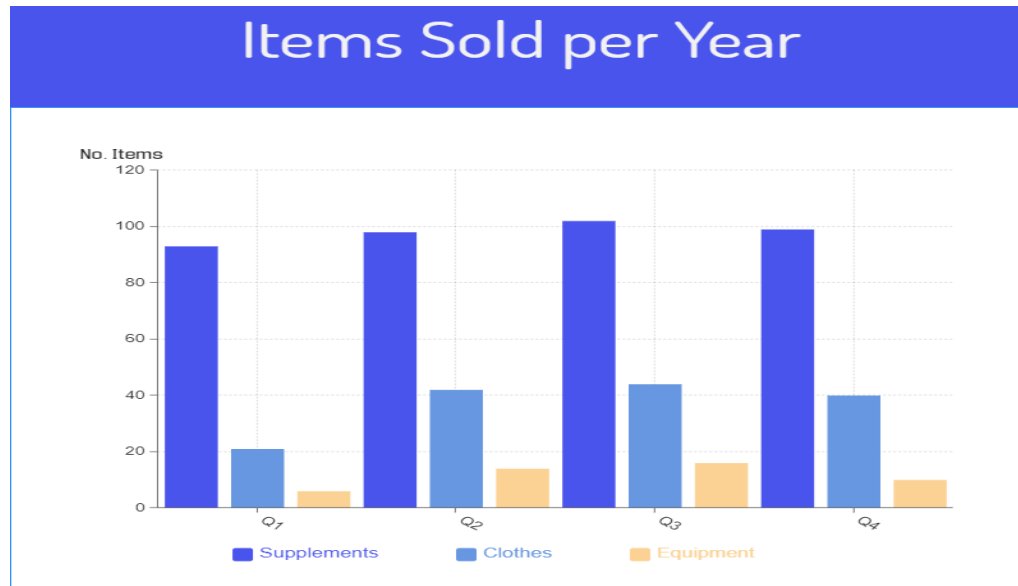
## Ад-хок извештај за вкупна придобивка

Секој месец може да се извади статистика за тоа колкава е заработката и дали е профитабилно или не.



## Ад-хок извештај за број на продадени парчиња (171518)

Извештај во текот на годината за тоа колку парчиња се продадени во зависност од нивниот тип. Со ова би можело да утврдиме дали фокусот треба да се стави на продажбата на опрема, облека или суплементи.



### 3) Кориснички сторири

- Креирање нарачка

As корисник

I want to креирам нарачка

So that можам да ги добијам производите што ги сакам

**Сценарио1:** Корисникот е најавен. Корисникот се наоѓа на главната страница и ги листа сите производи од апликацијата. Корисникот ги гледа и си избира кој производ сака да го купи. Си одбира и количина од него и со клик на копчето “add to shoppingCart” го додава во купувачката кошничка.

**Сценарио2:** Корисникот не е најавен, се најавува, доколку е нов, прво помиува низ процесот на регистрација, па потоа се најавува. Корисникот се наоѓа на главната страница и ги листа сите производи од апликацијата. Корисникот ги гледа и си избира кој производ сака да го купи. Си одбира и количина од него и со клик на копчето “add to shoppingCart” го додава во купувачката кошничка.

- **Препорака**

**As a** корисник

**I want to** да видам препорака за мене

**So that** да можам полесно да ги одберам производите кои одговараат за мене

**Сценарио1:** Корисникот е најавен, и после најавата се наоѓа на master страницата која ги листи производите кои ги има апликацијата, и во долниот дел во еден панел се наоѓа делот за препорака за соодветниот најавен корисник

**Сценарио2:** Корисникот не е најавен. Се најавува или ако е нов, прво се регистрира, па се најавува. И после најавата се наоѓа на master страницата која ги листи производите кои ги има апликацијата, и во долниот дел во еден панел се наоѓа делот за препорака за соодветниот најавен корисник.