

Проект за електронска продавница

Крсте Ѓорчески 191251

1.1 Цели

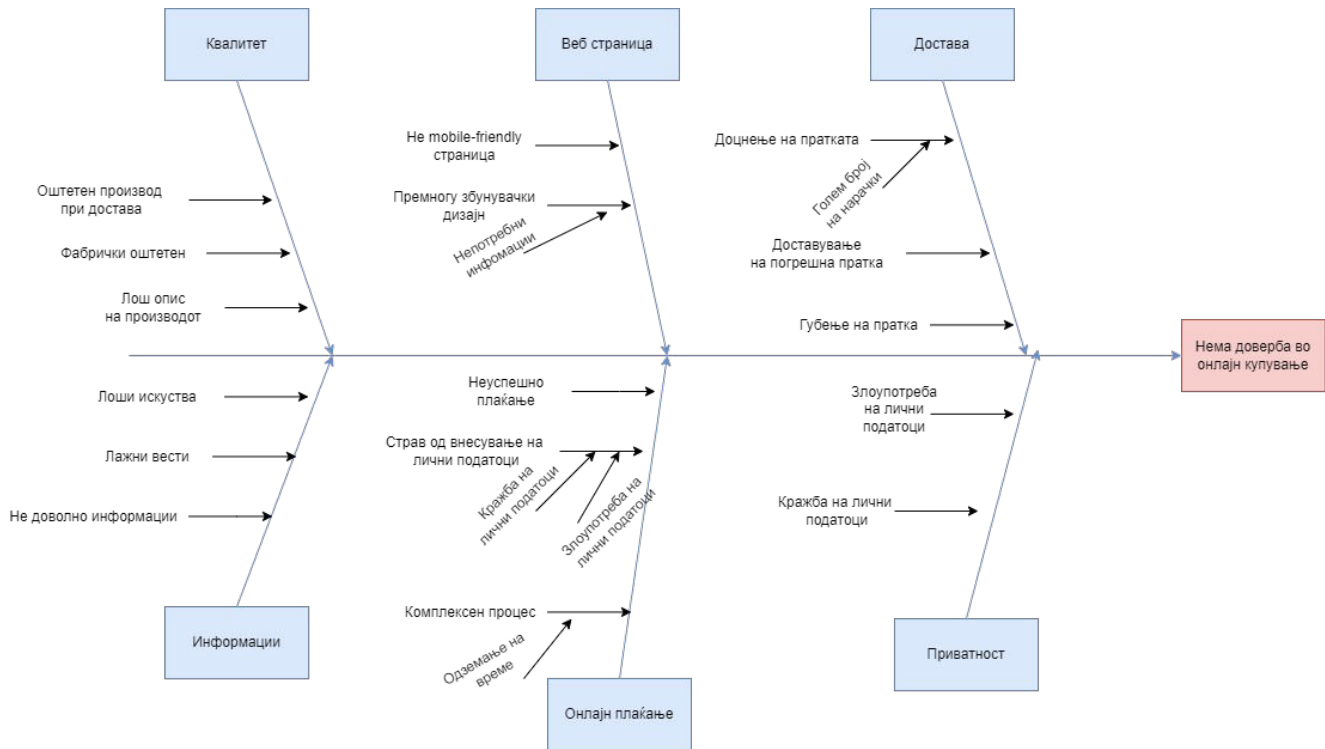
- Продажба на секаков вид на производи.
- Правење профит преку купувањето на производи со секакви цени.
- Навреме доставување на производите со ниска цена.

2.1 SWOT Анализа

- Оваа веб продавница ќе се фокусира на тоа да им даде можност на поголем опсег на клиенти да можат да купат разни видови на опрема со секакви цени но и отворање на физичка продавница, каде клиентите ќе можат да ги видат сите продукти.

Јака страна <ol style="list-style-type: none">1. Работно време 24/72. Секаков вид на електронска опрема.3. Цена за разни видови на купувачи4. Навреме вршење на достава со ниска цена5. Систем за плаќање онлајн	Слабост <ol style="list-style-type: none">1. Немање доверба за онлајн плаќање2. Немање физичка продавница за да се видат производите во живо3. Недостаток на директна комуникација меѓу купувачот и продавачот4. Голема конкуренција5. Доцнење на пратката при испорака
Можност <ol style="list-style-type: none">1. Полиса за враќање на купените производи2. Можност за зголемување на продажбата преку реклами3. Добар изглед на страната4. Систем со картички за лојалност5. Продажба на свои производи	Закана <ol style="list-style-type: none">1. Купување на истите производи, но користени2. Злоупотребување на можноста за онлајн нарачка од страна на купувач3. Можност од напад од страната4. Недоверба на онлајн плаќање5. Голем број на продавници за електроника

1.3 Ishikawa gujaipam



1.4 Обем и оїраничувања

- Продавницата се специјализира за продажба на производи за електронска опрема од висококвалитетни и нискоквалитетни брендови. Целта е да се стане главна продавница од ваков тип па затоа се таргетираат сите купувачи. Се продаваат поскапи производи за тие клиенти што им е потребно за работа или гејминг како и поевтини за останатите клиенти. Веб страната има систем за препорака кои работи на принцип на слични производи како производот што го разгледуваат, и исто така препорачуваат производи кои се купуваат како пакет. Доставата се извршува преку друга компанија која се специјализира со тоа. Исто така, продавницата има полиса за враќање на парите до 30 дена од купувањето на производот, плаќањето се извршува онлајн. На страницата за секој производ има дел каде што секој купувач може да остави оценка и коментар за производот што го купил.

1.5 Под-системи на веб продавница

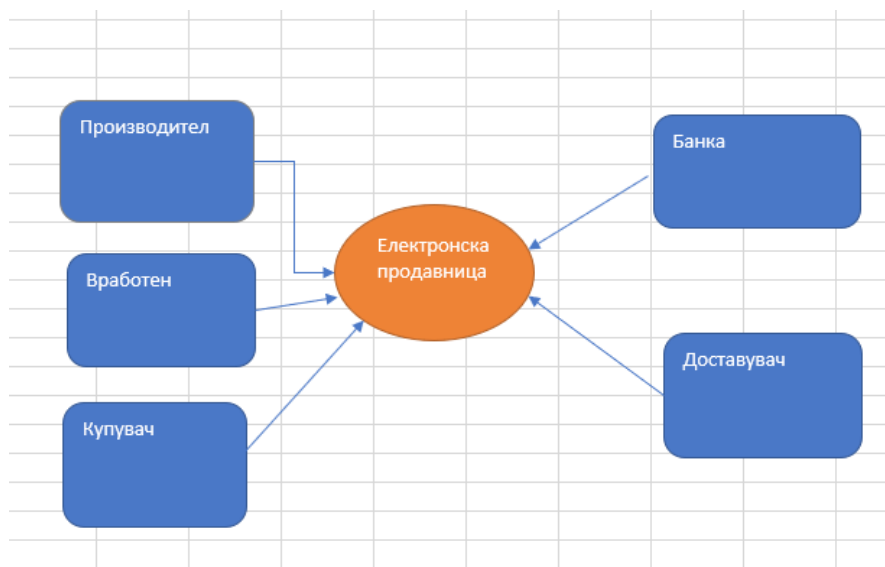
- Под-системите на оваа продавница се состојат од: најава/регистрација, приказ на продуктите, достава, препорака, онлајн плаќање, електронска кошничка, лојални корисници, модул за оцена, промоции и акции.

1.6 Табела на под-системи

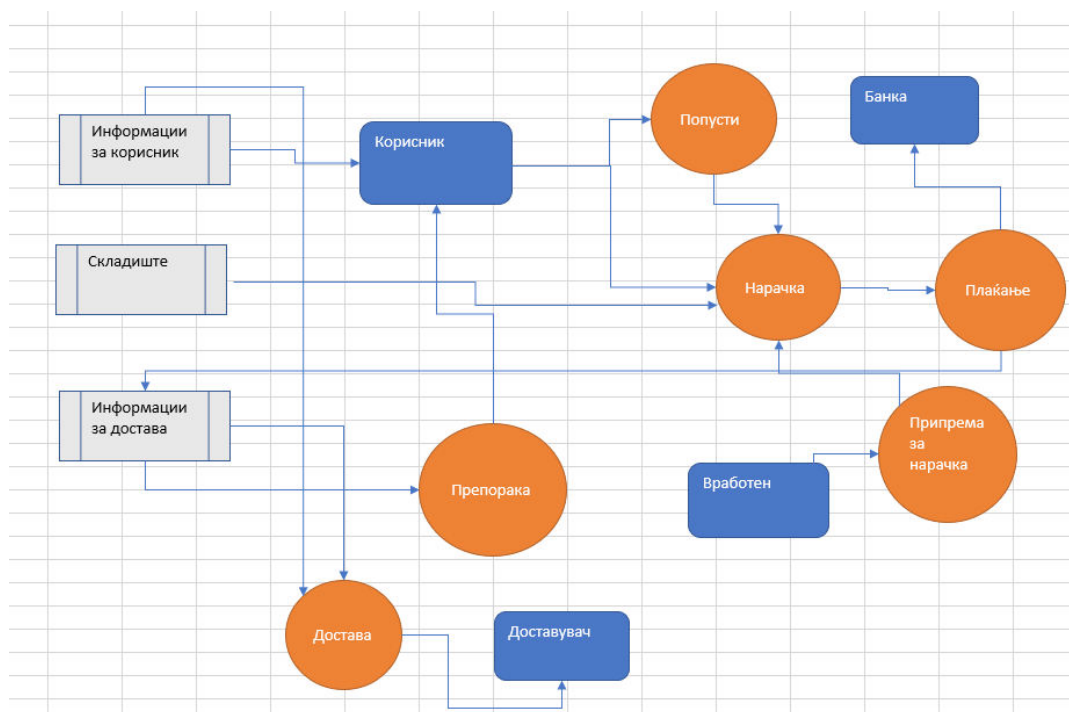
Функционалности	Технологија	Предности	Слабости
Најава/Регистрација	Spring Security	Готова функционалност	Ограничен број на корисници се најавуваат
Приказ на продукти	Java Spring + MySQL	Лесен за имплементација	Комплексен процес
Достава	Систем кој ќе ја известува компанијата за достава со информации од пратката	Автоматизиран систем	Можност да се погрешат информациите или пратката
Препорака	Модул од вештачка интелигенција кој ги категоризира производите	Готов и лесен модул за користење	Препорачување на неповрзани производи
Онлајн плаќање	Модул за плаќање со онлајн картичка / при испорака	Готов и лесен модул за користење	Недоверба и ограничен број знаат да го користат
Електронска кошничка	Готов модул за зачувување на некој производ	Готов и лесен модул за користење	Голем број на реклами при отварање
Лојални корисници	Loyalty card	Задржување и добивање на попусти за лојални корисници	Користење само при плаќање при прием на пратка
Модул за оцена	Готов модул за оставање оцена и коментар на некој производ	Готов и лесен модул за користење	Недоволно користен
Промоции и акции	Имплементирани кодови	Лесно се имплементираат	Не сите корисници знаат да ги користат

2.1 Нацртај ДФД дијаграм до 2 ниво на ИС

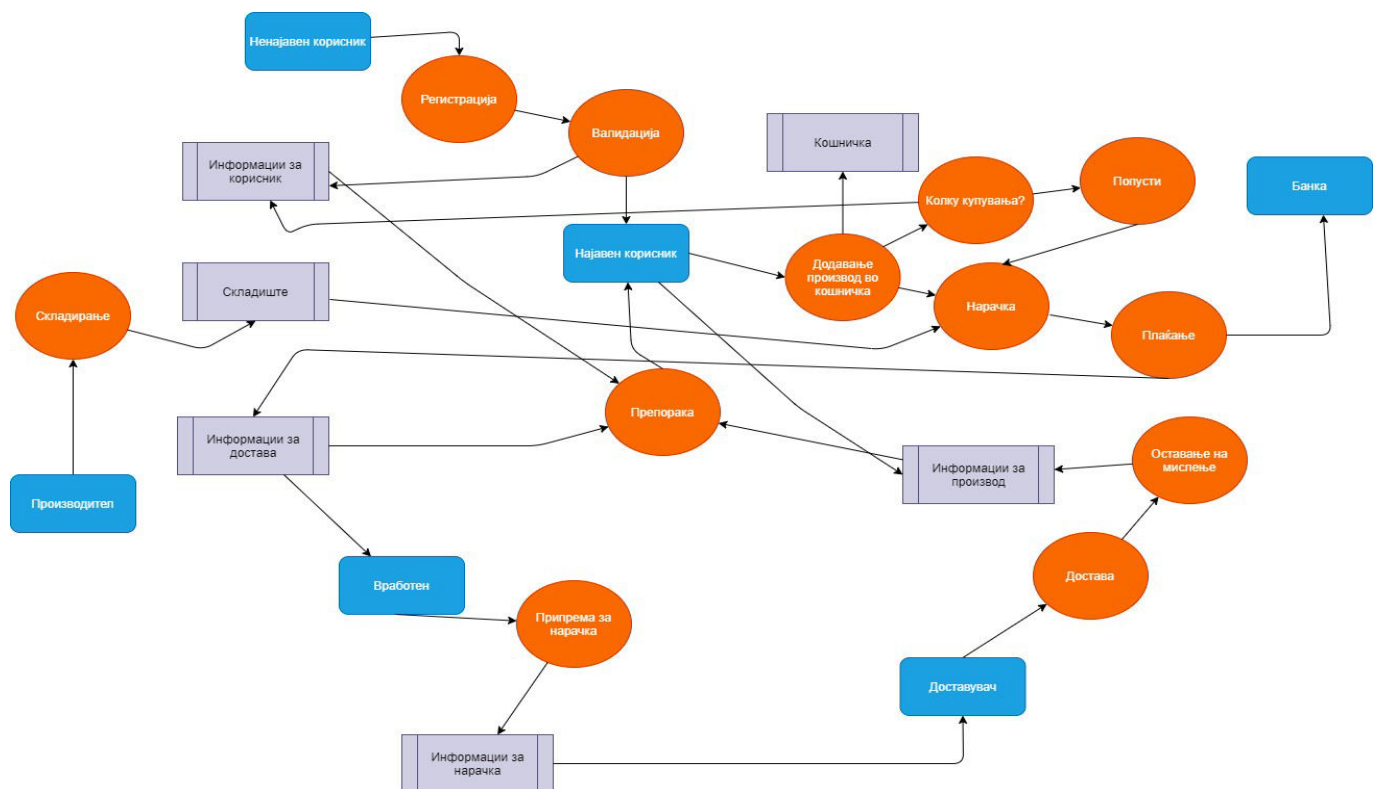
- ниво 0



- ниво 1

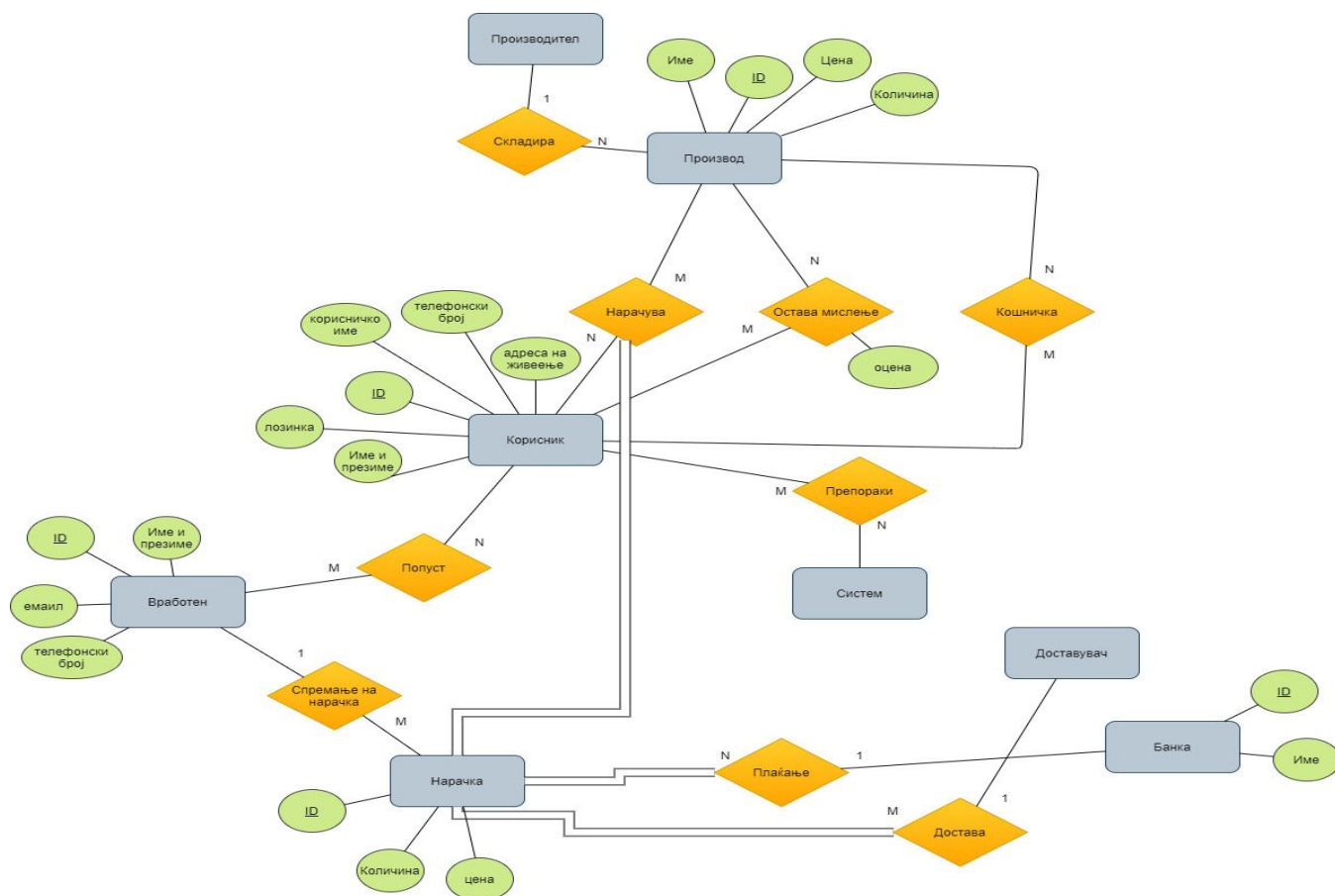


- НИВО 2



2.2 Изработи податочен модел

- За податочниот модел избрав релационен формат од причина што вака податоците лесно се структурирани во категории, конзистентни се и имаме лесна и брза навигација низ ентитетите. Податоците се орагнизирани во табели и во овие табели можеме да ги видиме зависностите и врските меѓу нив.



Вработен (ID, име, презиме, емаил, телефонскиБрој)

Корисник (ID, корисничкоИме, лозинка, име, презиме, телефонскиБрој, адресаЖивеење)

Нарачка (ID, количина, цена)

Банка (ID, име)

Производ (ID, име, цена, количина)

Корисник_нарачува_производ(ID*, ID*, цена)

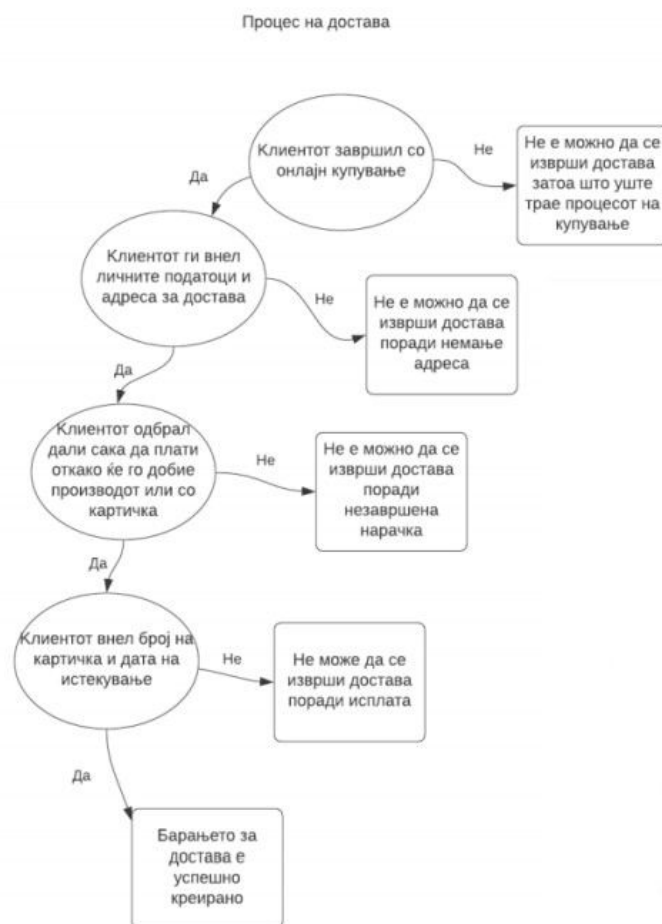
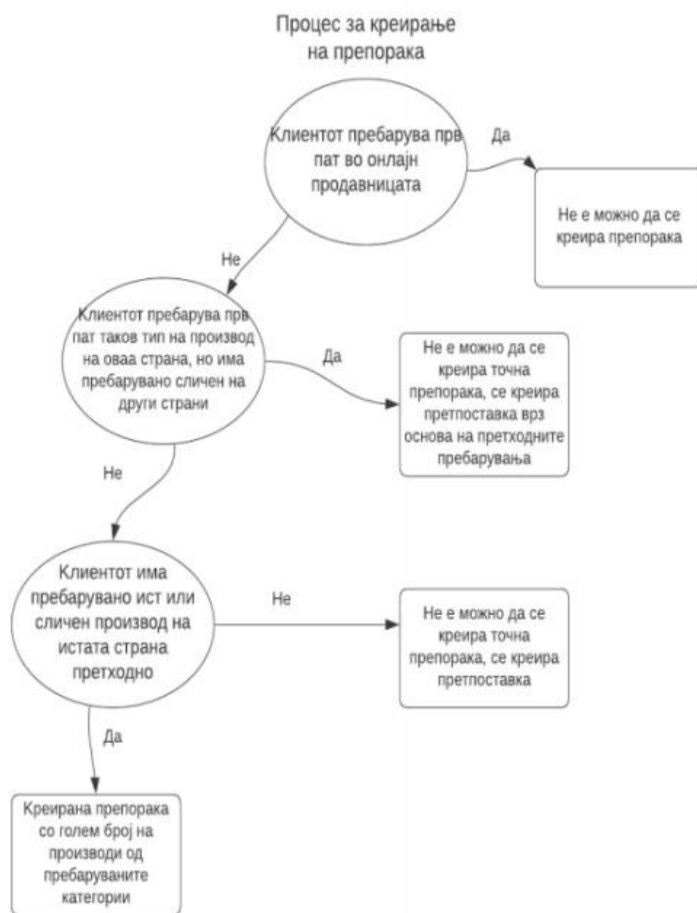
ОставаМислење(ID*, ID*, оцена)

Корисник-кошничка-Производ(ID*, ID*, количина)

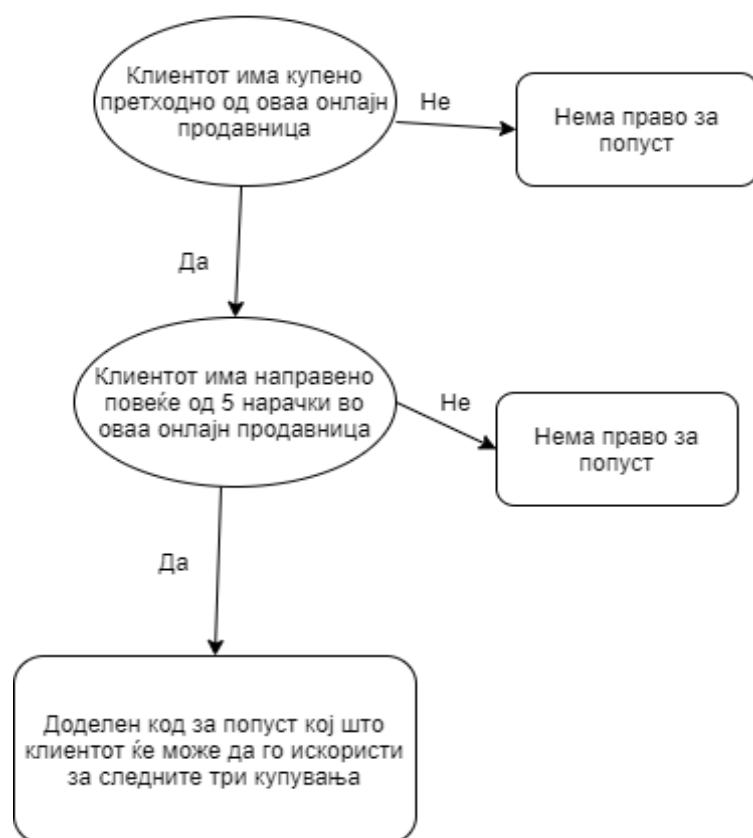
Корисник-препораки-Систем(ID*, корисничкоИме, лозинка)

Вработен-Попуст-Корисник(ID*, ID*, име, презиме, емаил,)

2.3 Модел на процеси

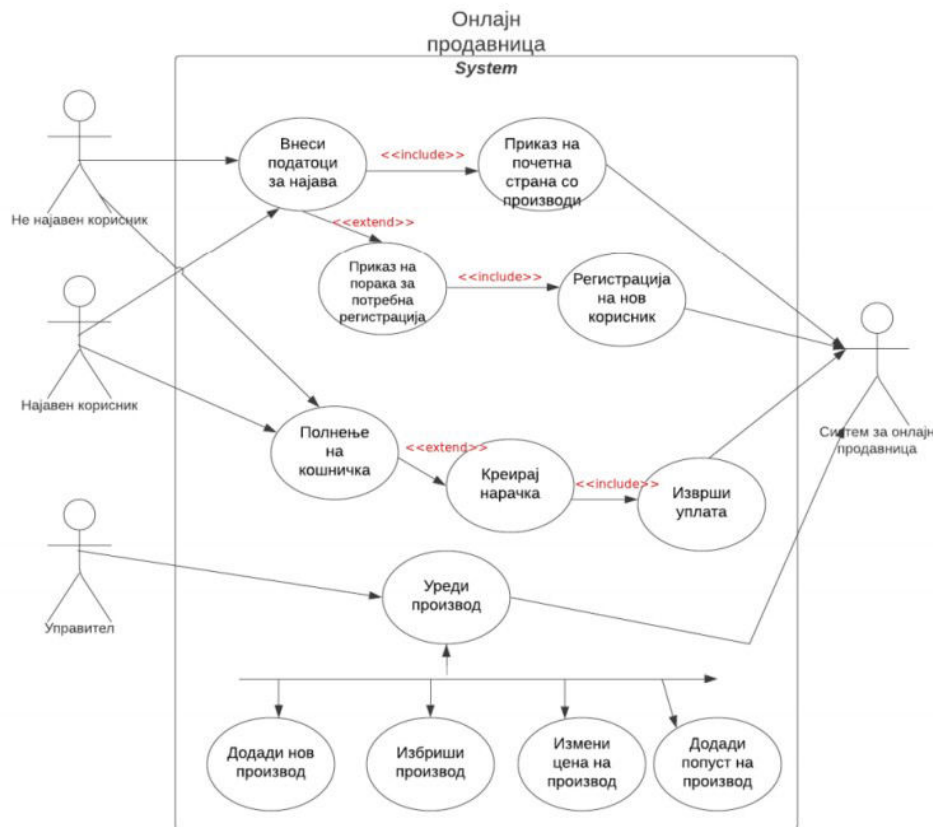


Процес на доделување на
попусти за лојални корисници

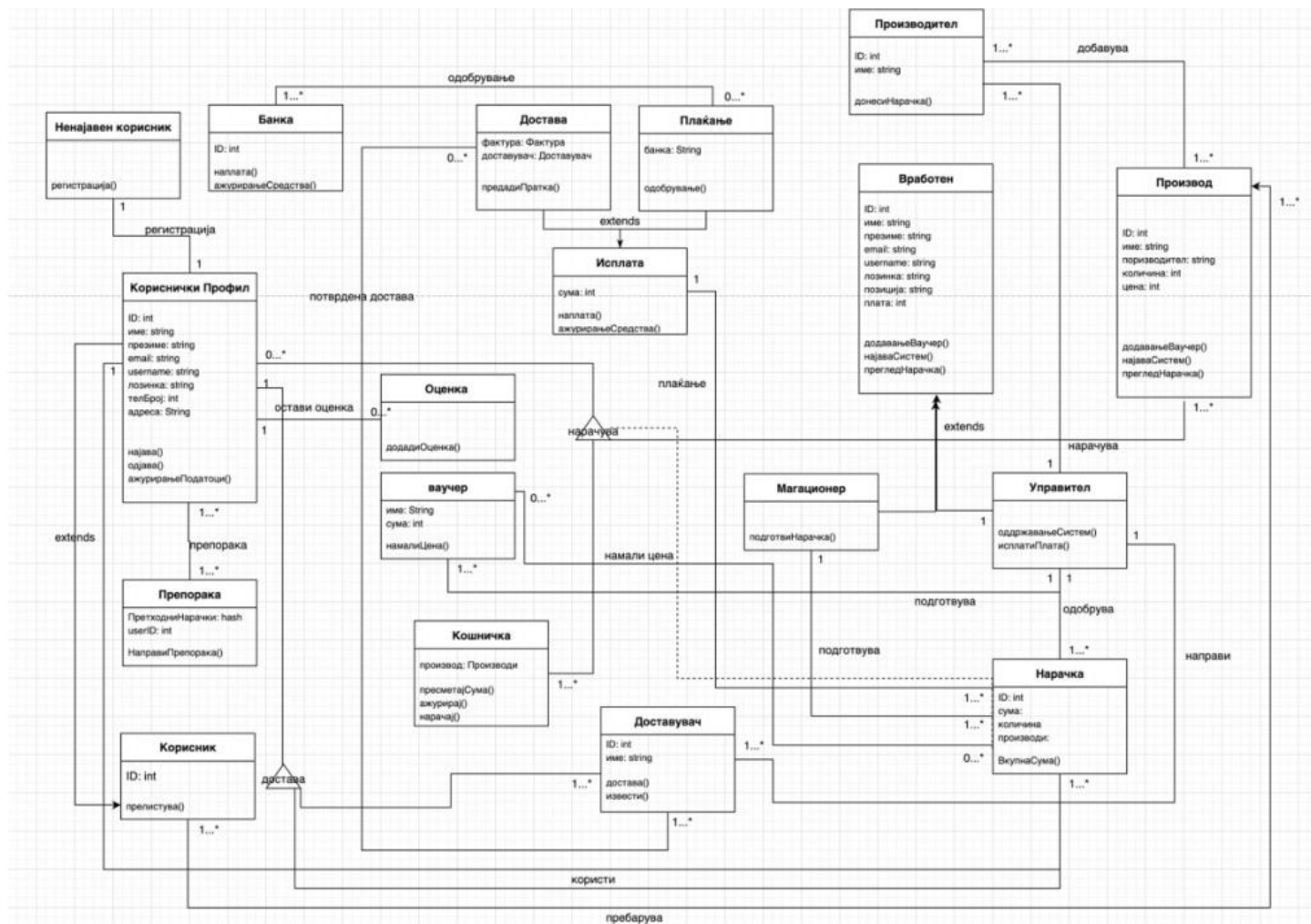


2.4 Кориснички сценарија

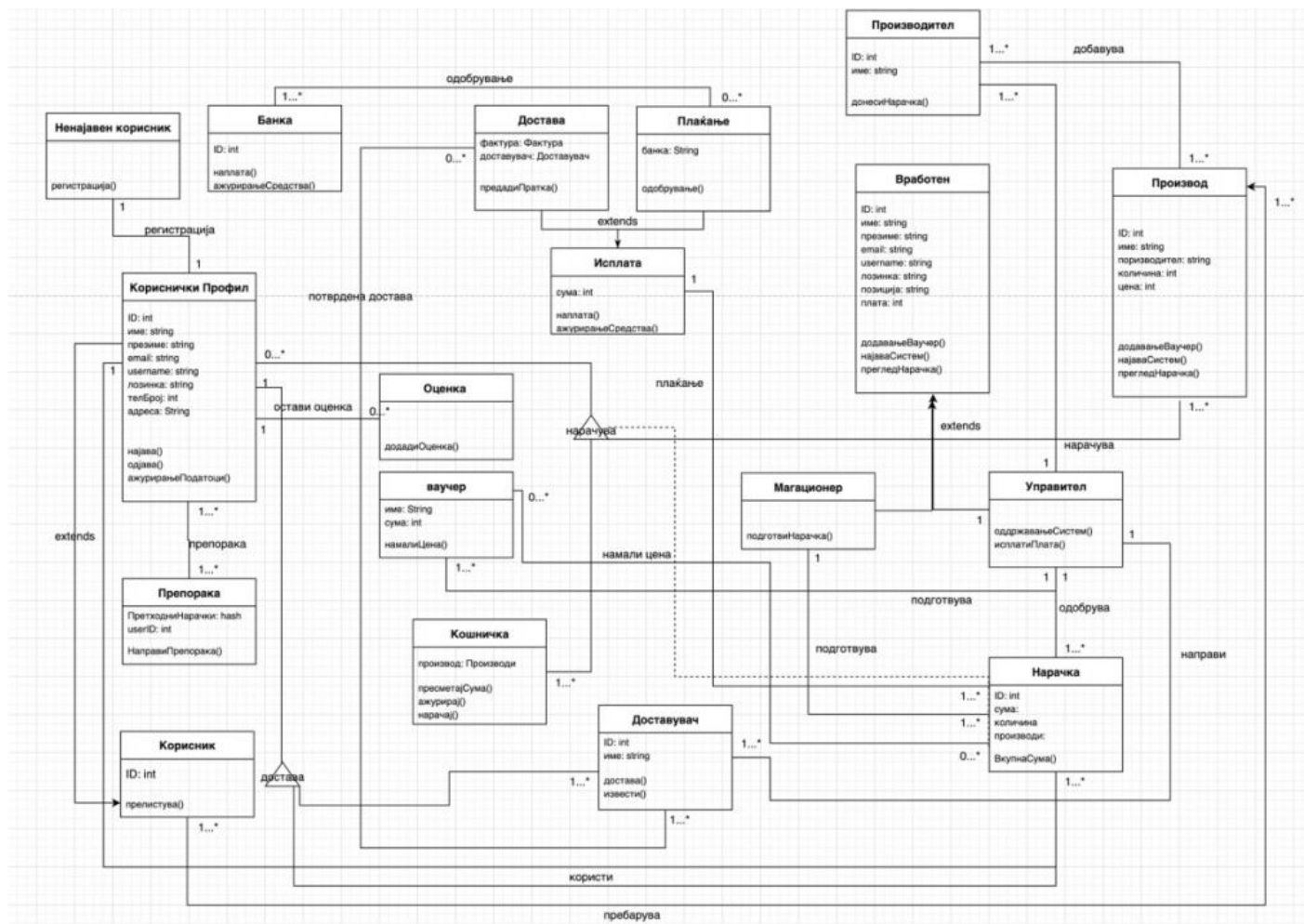
- Имаме три различни улоги во корисничкото сценарио. Управителот е задолжен за уредување на онлајн продавницата. Може да се додава, брише или да менува карактеристики на производите. Разликата за најавен и ненајавен корисник е само во почетокот кога не најавениот корисник најпрво треба да се регистрира за да пристапи до онлајн продавницата и да ги има истите можности како и најавениот корисник. Тие можат да редат производи во кошничка, да креираат нарачка и да извршат уплата.



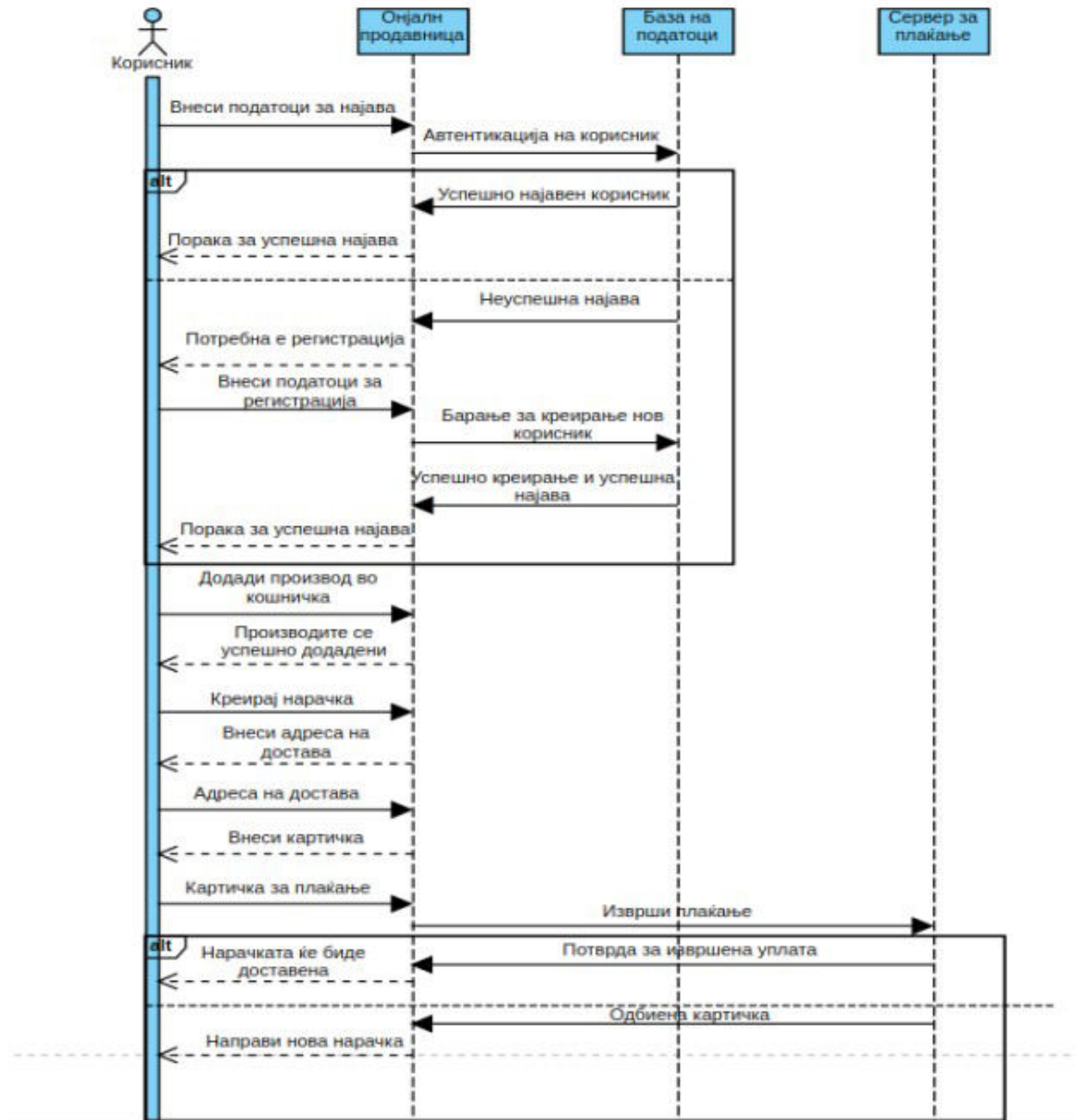
2.5 Дујаїрам на обдјектїи на вед ıродавницїїїї



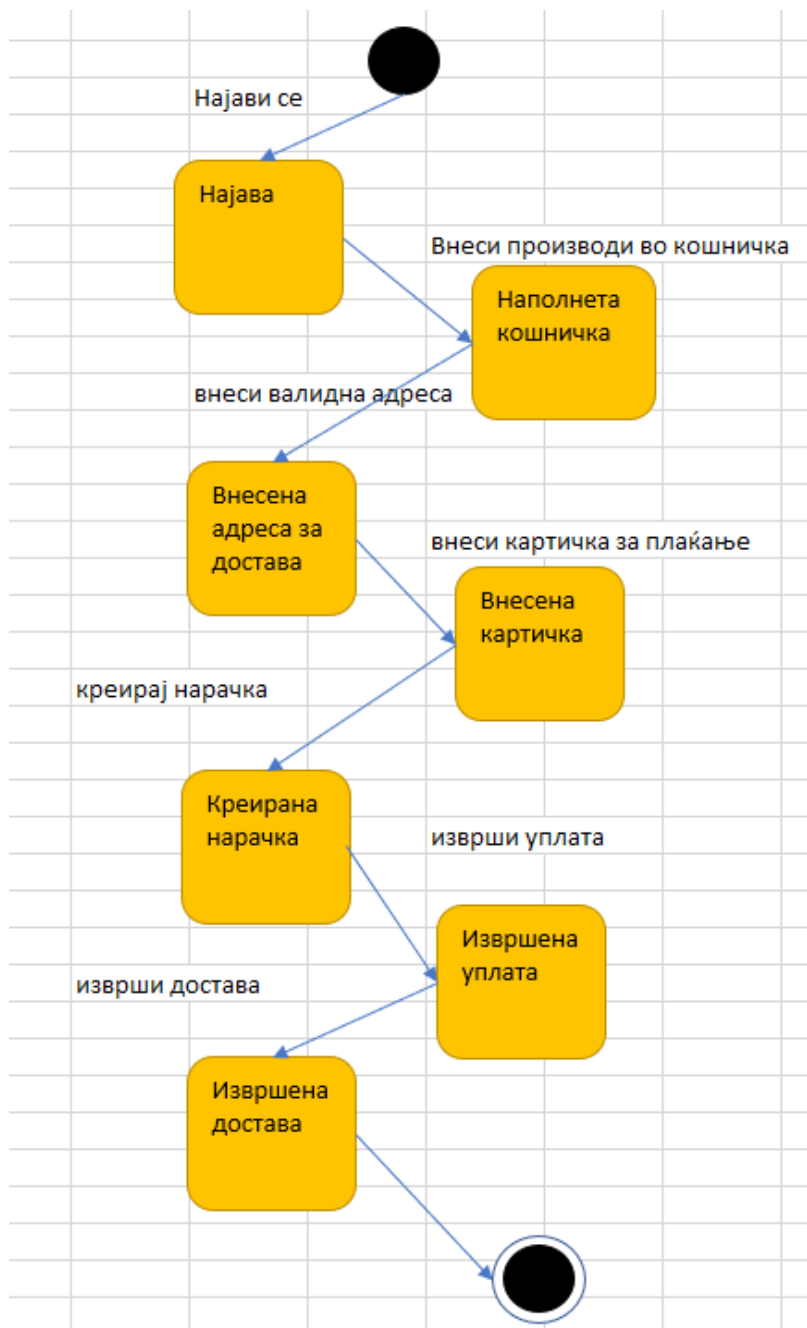
2.6 УМЛ класен дијаграм



2.7 Секвенџен дијаграм

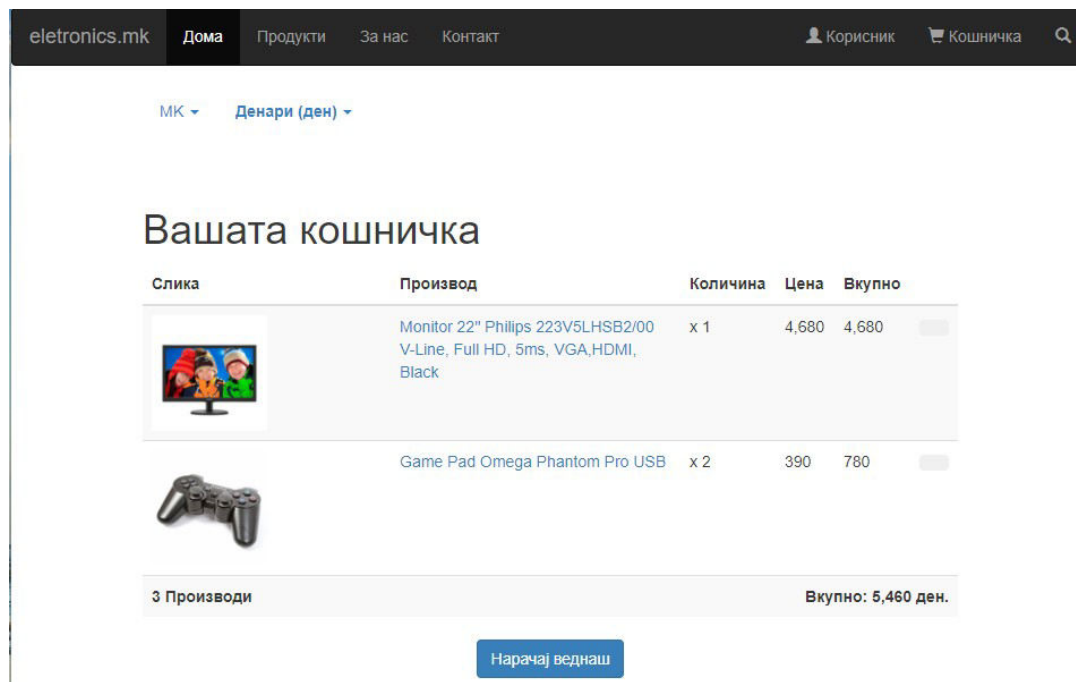


2.8 УМЛ дијаграм на промена на состојба

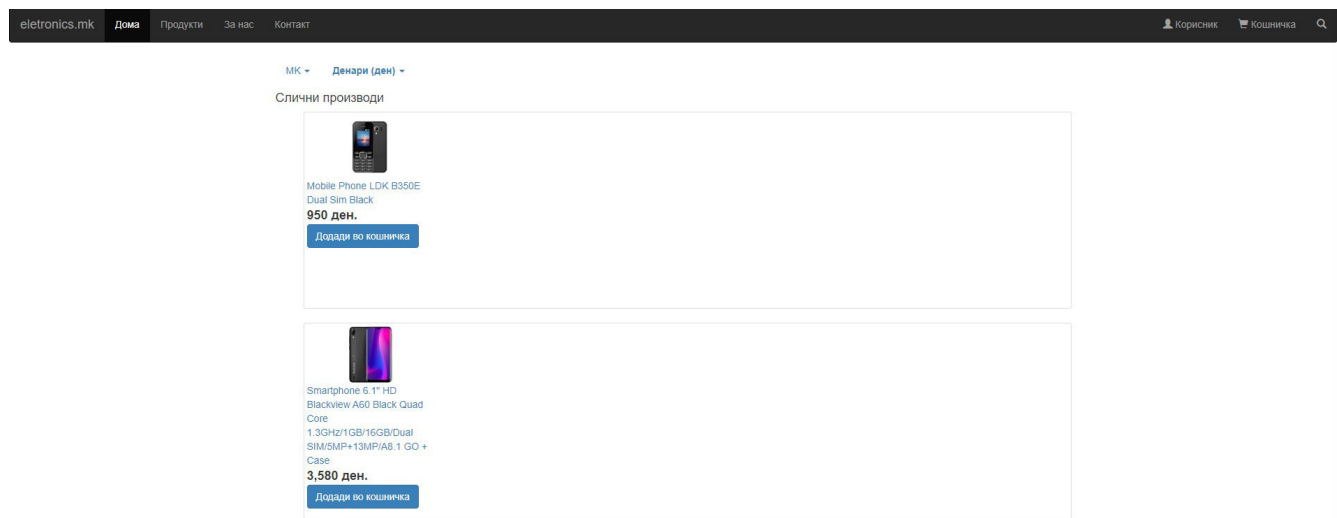


3.1 Генерирање мокап на корисничкиот интѐрфејс за клучните страници на веб трговницата.

- мокап на страница за кошничка



- мокап за начин на остварување на дополнителна продажба



- **мокап на страница за плаќање**

eletronics.mk **Дома** Продукти За нас Контакт Корисник Кошничка

МК ▾ Денари (ден) ▾

Податоци за платежна картичка

Име

Презиме

Адреса

Поштенски

Град

Земја | Македонија ▾

Број на картичка

CVV2/CVC2

Картичката истекува 1 ▾
2021 ▾

Плати

- **мокап на страница за достава**

eletronics.mk **Дома** Продукти За нас Контакт Корисник Кошничка

МК ▾ Денари (ден) ▾

Испорака

Име

Презиме

E-mail

Адреса

Телефон

Град
- Одберете град - ▾

Забелешки за нарачката

Забелешка

Нарачај

3.2 Содржина и тип на извештаи што се потребни за да се оствари бизнис случајот.

- Овие извештаи се многу значајни бидејќи приложуваат детален увид на се што се случува во компанијата. Се врши евиденција за производите кои се продаваат како и анализа за посетеноста на продавницата. Преку овие извештаи може да се види што е добро, што не е добро и како може да се поправи тоа.

• Редовен годишен извештај

- Цели: Извештајот содржи информации за прометот направен во текот на една година, бруто сума, нето сума, единици на производи кои се продадени, кои цели биле остварени како и трошоците. Годишен извештај е документ кој содржи сеопфатни финансиски информации за бизнисот. Тоа ги вклучува нивните финансиски перформанси, продажбата на производи и активности во текот на претходната година.

- Тип: Годишен извештај за остварен промет

- Интервал: Еднаш годишно, првиот месец од новата година.

- Вид на извештај: Печатен и електронски формат, не може да креира проблеми со сигурност или приватност

- Задолжен: Управител

- Податоци

- Профит на годишно ниво
- Остварен промет бруто сума
- Остварен промет нето сума
- Трошоци и споредба на истите од претходната година
- Плати на вработени
- Годишен пораст
- Продадени единици на производи

- Остварени бизнис цели
- Типови на трошоци

• Извештај за посетеност на онлајн продавницата на месечно ниво

- Цели: Извештајот содржи информации за посетеност на продавницата од страна на купувачите, од каде доаѓаат истите, која маркетинг стратегија е најефикасна. Овој месечен извештај содржи информации во врска со онлајн присуството на веб продавницата. Со помош на овој извештај се определуваат слабостите и јаките страни на моменталната положба и е тесно поврзан со маркетинг стратегиите. Со помош на овој извештај ќе имаме појасна слика каде да се насочат целите во врска со онлајн присуството на продавницата.

- Тип на извештај: Месечна анализа на бројот на посетители.

- Интервал: Еднаш месечно, првата недела од новиот месец.

- Задолжен: Управител

- Вид на извештај: Печатен и електронски формат , не може да креира проблеми со сигурност или приватност

- Податоци:

- Број на корисници кои ја посетиле продавницата
- Број на нови корисници кои ја посетиле страната
- Колку од нив купиле нешто
- Колкав е трошокот по посетител
- Демографски информации за корисниците
- Колку страни посетиле корисниците
- Колку долго се задржале на страната

• Ад-хок извештај

- Овој извештај нема определено време на кое треба да се прави и нема точно определени параметри туку се прави при појава на проблемот. Овој извештај е за намалена продажба во одреден регион. Со помош на истиот може да го идентификуваме регионот и да побараме причина за тоа. Дали станува збор за недоволна пристапност на купувачите во тој регион.

3.3 Кориснички стории за остварување дополнителна продажба или мигрирање на податоците од социјалната мрежа

- **Наслов: Незадоволен корисник од дополнителна продажба**

Како корисник, веќе активен на Вашата платформа, после повеќекратно користење на истата, морам да искажам огромно незадоволство во однос на понудените производи, бидејќи истите при достава воопшто не наликуваат на приложените на Вашата онлајн старана.

Јас сакам да ми биде доставено она кое сум го нарачал, она за кое веќе сум направил уплата.

Оваа ситуација се повторува веќе неколку пати, поради тоа би сакал веднаш да разговарам со одговорно лице.

Сценарио 1: Нова ѝрејорака за незадоволен корисник

Ако е дадено дека корисникот е регистриран на веб страната

и е најавен на веб страната

и ги има разгледано производите

и има додадено производи во Моја Кошничка

и успешно ја има извршено нарачката

и не е задоволен од препорачаните производи

Кога корисникот ќе се јави на бројот за контакт со одговорен,

Тогаш ќе му бидат препорачани добри производи од страна на одговорното лице

и ќе му се прикажат новите производи препорачани од страна на одговорното лице

- **Наслов: Додади продукт во кошничка**

Сценарио 1: Додади ѝпроизвод во Моја Кошничка

Ако корисникот е веќе регистриран

и е најавен на системот

и ги има разгледано производите

Кога корисникот ќе кликне на копчето за да го стави производот во кошничката

Тогаш производот ќе се стави во кошничката и ќе се креира нарачка