**POSLOVNI DEL (30%)**

**1. Identifikacija problema in opis rešitve (5 točk)**

* **Problem:** V današnjem digitalnem svetu so profesionalni in osebni stiki pogosto razdrobljeni po različnih kanalih, kot so e-pošta, telefonske številke, socialna omrežja itd. Ni enostavnega načina, kako vse te informacije strniti in jih deliti na hitro in profesionalno.
* **Rešitev:** LiveCard omogoča uporabnikom ustvarjanje enotnega digitalnega vizitkastega profila, ki vključuje vse ključne kontaktne podatke. Uporabnik lahko profil enostavno deli prek QR kode, kar omogoča enostavno povezovanje v različnih profesionalnih in osebnih nastavitvah.
* **Ciljna skupina:** Profesionalci, podjetniki, mreženje, dogodki in posamezniki, ki želijo hitro in enostavno deliti svoje kontaktne informacije.

**2. Analiza trga (5 točk)**

* **Velikost trga:** Trg poslovnega in osebnega omrežja je zelo velik, saj vključuje podjetnike, frizerje, svetovalce, študente in vse, ki redno sodelujejo v mrežnih dogodkih. Podjetja z več zaposlenimi, pa tudi samostojni podjetniki, so potencialni uporabniki.
* **Konkurenčna analiza:**
  + **Vizitke:** Tradicionalni papirnati vizitki in digitalne alternative kot so LinkedIn.
  + **Prednosti LiveCard:** Hitro in enostavno deljenje vseh podatkov v eni povezavi, vizualno privlačen in prilagodljiv profil, omogočanje deljenja preko QR kode.
  + **Slabosti konkurentov:** Pomanjkanje hitro dostopnih funkcionalnosti za hitro deljenje vseh podatkov v eni enoti.

**3. SWOT analiza (5 točk)**

| **PREDNOSTI (S)** | **SLABOSTI (W)** |
| --- | --- |
| - Enostavna ustvaritev digitalnega profila | - Potrebna kritična masa uporabnikov |
| - QR koda za hitro deljenje | - Potreba po trženju in povečanju zavedanja |
| - Prilagodljivost in uporabniška prijaznost | - Zasnova in razvoj dodatnih funkcionalnosti |

| **PRILOŽNOSTI (O)** | **GROŽNJE (T)** |
| --- | --- |
| - Naraščajoča priljubljenost digitalnih vizitk | - Konkurenca večjih platform (npr. LinkedIn) |
| - Možnost širjenja na nove trge | - Prepreke pri zaščiti zasebnosti uporabnikov |

**4. Poslovni model in finančni plan (5 točk)**

* **Viri prihodkov:**
  + Osnovna aplikacija je brezplačna, z možnostjo nadgradnje na premium paket za dostop do naprednih funkcionalnosti (oblikovanje vizitk, dodatne možnosti deljenja).
  + Lahko vključuje tudi partnerske promocije (ponudbe za podjetja).
* **Struktura stroškov:**
  + Razvoj in gostovanje: začetni stroški razvoja in mesečni stroški vzdrževanja.
* **Strategija pridobivanja uporabnikov:**
  + Sodelovanje z organizatorji mrežnih dogodkov, promocije prek socialnih omrežij in influencerjev.

**5. Pitch predstavitev (10 točk)**

* Predstavitev bo vključevala prikaz prednosti LiveCard aplikacije, demonstracijo delovanja aplikacije z uporabo QR kode ter kako aplikacija rešuje problem in povezuje uporabnike na enostaven način.

**TEHNIČNI DEL (70%)**

**1. Flask osnove (15 točk)**

* **Struktura projekta:** Flask aplikacija, ki sledi dobro organiziranim mapam za model, uporabniški sistem in vmesnike.
* **Zagon z gunicorn:** Uporaba Gunicorn za produkcijski zagon aplikacije.
* **Routing:** Osnovni routing za aplikacijo (npr. prijava, registracija, profil uporabnika, generiranje QR kode).
* **Templates:** Uporaba Jinja templating za dinamično generiranje HTML strani (npr. profilna stran uporabnika).
* **Rokovanje z napakami:** Obvladovanje napak in prikaz uporabniku prijaznih sporočil.

**2. Uporabniški sistem (20 točk)**

* **Registracija in login:** Uporabnik mora imeti možnost registracije, prijave in odjave. Gesla se varno shranijo (uporaba bcrypt ali podobnih metod).
* **Validacija:** Preverjanje veljavnosti vnosov uporabnikov (npr. telefonska številka, e-poštni naslov).
* **Zaščita strani:** Zaščita osebnih podatkov uporabnika s sejo in ustrezno avtentifikacijo.

**3. Interakcija z bazo (25 točk)**

* **Modeli in povezave:** Struktura podatkov v bazi (npr. uporabniški profil, shranjevanje kontaktnih podatkov).
* **Dodajanje, iskanje, filtriranje in urejanje zapisov:** Uporabnik lahko dodaja in ureja svoje kontaktne informacije ter dostopa do svojega profila.
* **Brisanje:** Preprečevanje nenamernih brisanj, označevanje kot izbrisano.

**4. API & AJAX (10 točk)**

* **AJAX klici:** Dinamično nalaganje podatkov na uporabniški strani (npr. prikaz vseh uporabnikov, podatkov).
* **API endpointi:** Določeni endpointi za obvladovanje uporabniških profilov in podatkov (REST API).

**Zaključek**

**LiveCard** bo omogočil enostavno in hitro ustvarjanje profesionalnih digitalnih vizitk, ki jih je mogoče deliti z uporabo QR kode, ter bo uporabnikom omogočil lep in pregleden način za shranjevanje vseh svojih kontaktnih informacij. V aplikaciji bodo uporabniki ustvarili profil z vsemi pomembnimi podatki (kontaktni podatki, socialna omrežja, podjetje) in se lahko hitro povežejo s potencialnimi strankami ali sodelavci na dogodkih.