МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ "ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА"

Кафедра систем штучного інтелекту

Лабораторна робота №4 з курсу "Веб-технології та веб-дизайн"

Виконав: студент групи КН-208

Музика Михайло

Викладач:

Гасько Р.Т.

Тема роботи

Темою роботи обрано веб-ресурс для оптимізації співпраці замовників та виконавців для реставрації архітектурних пам'яток Львова.

Вступ

За останніми даними, Львів займає 51 місце в світовому рейтингу найпривабливіших міст для туристів[1]. Чим же Львів так приваблює іноземців? Смачною кавою, різними фестивалями і, звичайно ж, архітектурою. Проте, як і всі речі, ці пам'ятки архітектури мають властивість "зношуватися" під впливом різних чинників: від природних до штучних.

Здавалося б, в чому проблема? Існує безліч компаній, які працюють в даній сфері будівництва, і які готові взятися за реставрацію архітектурних пам'яток. Але проблема таки є: відсутність комфортної комунікації між замовниками та виконавцями. Але ж є безліч ресурсів, таких як "OLX", де можна виставити оголошення типу "Необхідно реставрувати арку" і все, проблема вирішена. Але такі ресурси дають можливість лише виставляти такі об'яви та сподіватися, що хтось таки відгукнеться, і не дає жодної гарантії, що ви не потрапите на недобросовісних виконавців або навіть шахраїв. Існує безліч прикладів, коли оплату вимагають наперед, а потім "Абонент поза зоною досяжності", сам був свідком таких ситуацій.

Так які ж можливості буде давати наш веб-ресурс? Два типи користувачів: замовники та виконавці, завдання яких простіше не придумаєш: замовники виставляють замовлення, виконавці пропонують свої умови, після чого замовники зі списку претендентів обирають найвигідніший для себе варіант. Не сподобалася виконана робота? Сміливо заходьте на профіль компанії та ставте 0 чи 1 зірочку, а якщо все зовсім погано, то в тому ж таки профілі залишайте скаргу, і якщо назбирається достатня кількість скарг, то цей замовник буде переходити в так званий "чорний список".

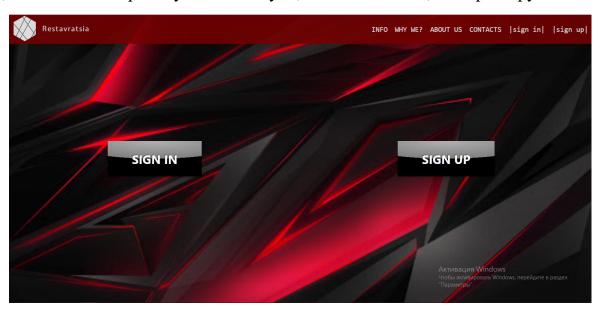
Для маленьких компаній наш веб-ресурс — це можливість показати себе з кращої сторони та отримати своїх перших клієнтів. А для великих відомих компаній — це шанс довести своє домінування на ринку реставрації та закріпитися на лідируючих позиціях.

Хотілося б також зазначити величезні переваги вузькопрофільних платформ перед багатопрофільними гігантами в плані якості наданої продукції. Також можна відзначити доцільність створення конкуренції всередині платформи для

уникнення монополізації: у нас всі у рівних умовах: від всесвітньо відомих компаній до маленьких маловідомих підприємств.

Хід роботи

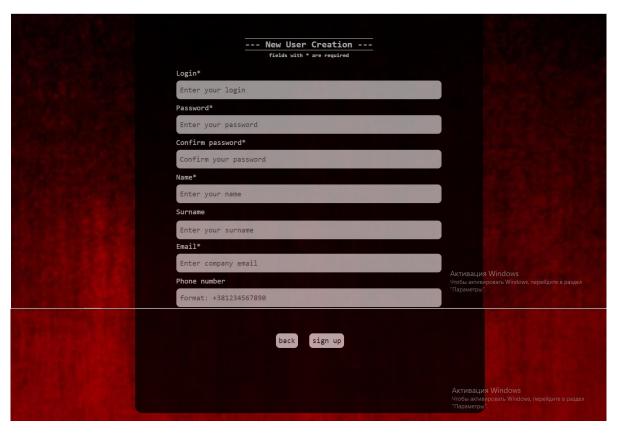
Коли користувач заходить на нашу платформу, то бачить так званий "langing page", де він може обрати: увійти в акаунт, якщо той вже ϵ , чи заре ϵ струватися.



На приклад, наш користувач ще не зареєструвався. Він натискає на кнопочку "sign up", де обирає хто він ϵ : замовник чи компанія.



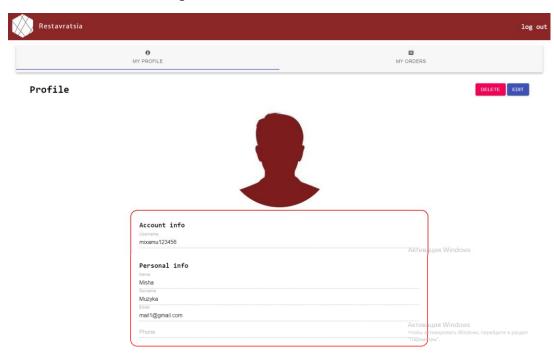
Потім заповнює форму на реєстрацію (форми для замовника та компанії різні):



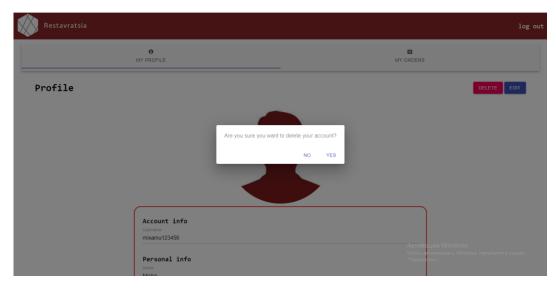
Заповнивши форму, користувач натискає кнопку "sign up" та його перекидає на форму для входу в особистий кабінет.



В цій формі користувач вводить свій логін та пароль. Система сама вирішує замовник це чи компанія та перекидає на відповідний особистий кабінет.

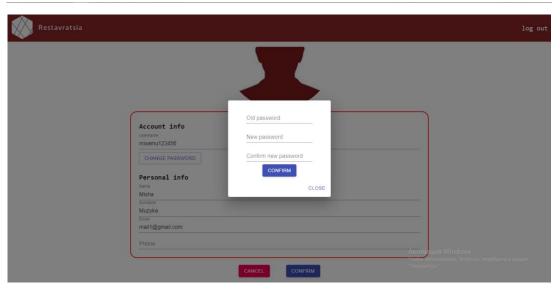


В профілі користувач може видалити свій акаунт, редагувати дані, переглянути усі свої замовлення, перейти до конкретного замовлення, де він зможе його відредагувати або видалити.









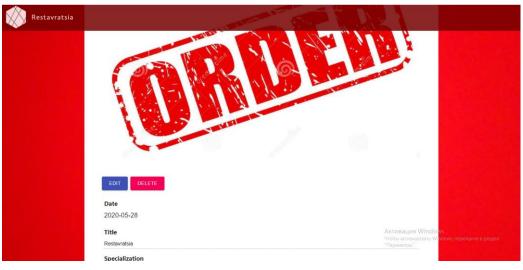


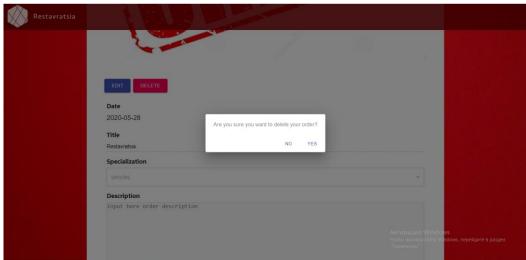
mixamu123456's orders

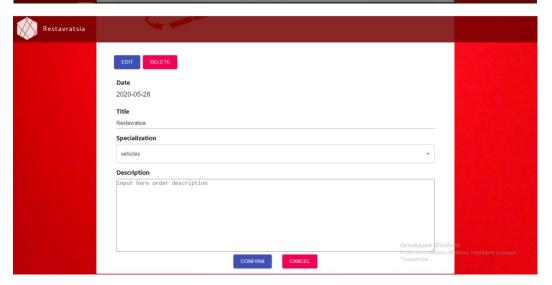


+ ADD

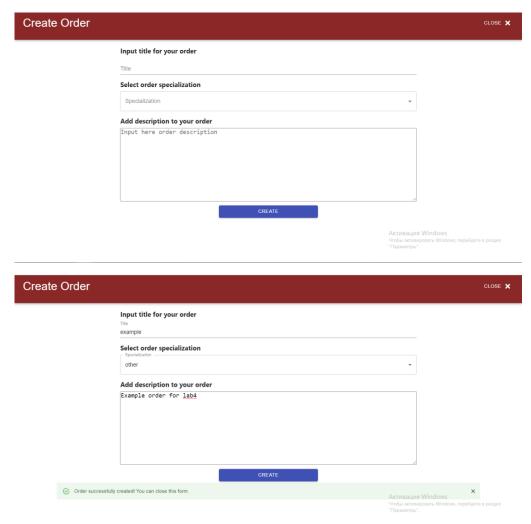
log out



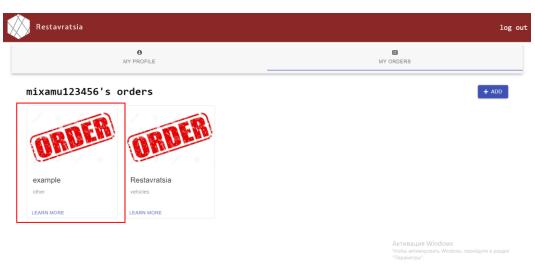




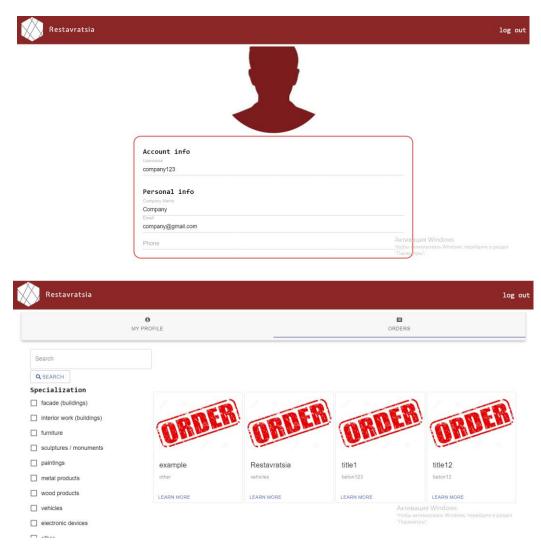
Також користувач може додати нове замовлення. Для цього на сторінці з замовленнями потрібно натиснути кнопку "+ADD":



Зараз перевірмо наявність цього замовлення в списку замовлень користувача:



А чим же ж буде відрізнятися профіль компанії від профіля замовника. Інформація про компанію буде такою ж самою, за виключенням відсутності прізвища, а "name" буде "company name". Що ж по фунціоналу: компанія не зможе додавати нові замовлення, а буде переглядати всі створенні раніше замовлення замовниками.



Серед замовлень на останньому скріні можемо побачте те, що раніше створили для прикладу.

Що планується доробити?

Робота над платформою виявилася дуже цікавою, тому на канікулах хотілося б доробити даний ресурс. Що я хочу добавити? Функціонал для компанії, щоб вона могла подавати заявки на певні замовлення, а для замовника добавити можливість приймати та відхиляти заявки компаній. Також хочеться добавити можливість інших користувачів переходити на профіль один одного. Ще потрібно добавити можливість замовникам оцінювати роботу компаній у вигляді оцінок, коментарів та скарг. Потім ще хотілося б добавити чат між користувачами для зручності комунікації. Ну і звичайно різні необхідні дії, типу підтвердити пошту та телефон, а також можливість зміни пароля, якщо користувач його забув.

Висновок

Протягом семестру було розроблено платформу для комунікації між замовниками та компанії у сфері реставрації. Для створення даного продукту були використані наступні ресурси:

- 1) Asp.Net Core;
- 2) React;
- 3) Postman;
- 4) MySQL.

Хочеться зазначити, що дана робота не ϵ індивідуальною, а ϵ плодом роботи всієї команди, адже це була тема нашого семестрового проекту.

Що ж зробив конкретно я для того результату, який ми зараз маємо. Не зважаючи на те, що я був "back-end developer", я також долучався до роботи і в розробці клієнтської частини, а саме:

- 1) розробляв співпрацю між клієнтом та сервером, тобто створював запити обміну між серверною частиною проекту та клієнтською;
- 2) прописав ідентифікацію користувача, тобто при вході платформа сама розпізнає, компанія це чи замовник і переадресовує його на відповідний тип профілю;
- 3) особисто мною було розроблено унікальний дизайн платформи.