1. Όπου κάνουμε **προβολή πραγμάτων** (tours, events, articles/info, job offers), να εισαχθεί αναζήτηση, με την ονομασία που υπάρχει ήδη στο Maria\_Use\_Cases\_vol2 στο git (φίλτρα = κριτήρια αναζήτησης και searchbar = αναζήτηση με τίτλο). Σε κάθε περίπτωση λέμε τι κάνει ο χρήστης και το σύστημα 🡪 + 2 – 4 βημάτων.
2. Κατά το **ανέβασμα αντικειμένων** (tours, events, articles/info, job offers) => εισαγωγή tags ώστε να έχουν νόημα τα φίλτρα αναζήτησης 🡪 +3 βήματα: χρήστης και σύστημα: νομίζω η ιδέα χρειάζεται υποστήριξη από τη βάση δεδομένων)
3. Κατά την **συμμετοχή σε tour** (virtual και κανονικό), πρέπει να γίνεται έλεγχος για έκπτωση 🡪 +2 βήματα: το σύστημα ελέγχει, στο επόμενο βήμα διαπιστώνει ύπαρξη έκπτωσης και την εφαρμόζει).
4. Στον **έλεγχο κριτικών**, το σύστημα δίνει στους ξεναγούς, κατάταξη με τα αξιοθέατα ή events που ενδιαφέρουν τους χρήστες, βάσει στατιστικών από reviews 🡪 +1 βήμα στον έλεγχο κριτικών (το σύστημα δείχνει στατιστικά), +1 βήμα κατά την καταχώρηση κριτικής (το σύστημα ανανεώνει στατιστικά), +1 βήμα στην προβολή άρθρου (το σύστημα ανανεώνει στατιστικά), μέσω της απάντησης σε ερώτηση του τύπου “βρήκατε χρήσιμο το άρθρο”. Όλα αυτά είναι βήματα συστήματος: “*Το σύστημα ανανεώνει το σκορ του αξιοθέατου, ώστε να παρέχει πιο ακριβείς προτάσεις στον ξεναγό*”.
5. Προϋποθέσεις για να λάβεις εργασία μέσω των αγγελιών. Πχ. να έχεις παρακολουθήσει 10 ξεναγήσεις και 10 events πριν επιτραπεί να πατήσεις μετατροπή σε ξεναγό. 🡪 **+1 βήμα για την προβολή αγγελιών**
6. Επίπεδα χρήστη και ξεναγού-πολιτιστικού οργανισμού: Επίπεδα χρήστη = αρχή το επίπεδο 1. Δίνουμε στόχους του τύπου “παρακολούθησε 3 ξεναγήσεις για να φτάσεις επίπεδο 2”, “5 Ξεναγήσεις και 3 events για να φτάσεις επίπεδο 3” κοκ. Ανάλογα με το **επίπεδο** του, έχει επιπλέον εκπτώσεις? Επίπεδα ξεναγού = αρχή επίπεδο 1, πιθανοί στόχοι = “διοργάνωσε 3 ξεναγήσεις”, “γράψε ένα άρθρο”, ή “ξεκίνα ένα event”. Ανάλογα με το επίπεδο του, τόσο μεγαλύτερη προώθηση παίρνουν οι ξεναγήσεις του. 🡪 + 1 βήμα κάθε φορά που είναι πιθανό να έχει ολοκληρωθεί κάποιος στόχος (ανανέωση σκορ αντίστοιχου χρήστη)
7. Επιλογή προώθηση **ξενάγησης κατά τη δημιουργία** της. Ο ξεναγός μπορεί, ανεξάρτητα από το επίπεδο του, να πληρώσει κάποιο ποσό για να προωθηθεί η ξενάγηση του 🡪 + 1 βήμα στη δημιουργία ξενάγησης
8. **Σύστημα κρατήσεων για ξεναγήσεις** όπως πχ έχει η Airbnb? Εμφάνιση ημερολογίου για το πότε θέλεις να κλείσεις, αντί η ημερομηνία να είναι fixed 🡪 +2 βήματα στη συμμετοχή ξενάγησης (το σύστημα ελέγχει διαθεσιμότητα, παρέχει μόνο διαθέσιμες ημερομηνίες και ο χρήστης επιλέγει από αυτές).
9. Επιλογή περίοδού ενεργού **Tour** κατά τη **δημιουργία** του: ο ξεναγός μόλις φτιάξει το Tour: επιλέγει από πότε έως πότε το παρέχει και μπορεί να βάλει κάποιο πρόγραμμα (πχ Δευτέρα και Πέμπτη τάδε ώρες) 🡪 + 1-2 βήματα στη δημιουργία Tour.
10. Α) Επιβεβαίωση λογαριασμού: κατά την εγγραφή, το σύστημα ζητά verification μέσω τηλεφώνου ή email 🡪 + **3 βήματα στο login** (το σύστημα ζητά επιβεβαίωση, ο χρήστης τη δίνει, το σύστημα την πραγματοποιεί), που δύναται να γίνει skip από το χειριστή.

Β) Έτσι, όπου γίνεται interaction με κάποιο αντικείμενο ξεναγού/πολιτιστικού οργανισμού, το σύστημα ελέγχει αν πρόκειται για επιβεβαιωμένο λογαριασμό και δηλώνει την ύπαρξη/απουσία επιβεβαίωσης σε απλούς χρήστες (προστασία από scams) 🡪 **+ 1-2 βήματα κατά το Interaction με κάποιο άρθρο ή event ή tour ή job offer ξεναγών ή/και πολιτιστικών οργανισμών**.

Γ) Στην επεξεργασία προφίλ, αν αλλάξεις το email ή το τηλέφωνό σου, ενώ με αυτά είχε επιβεβαιώσει το λογαριασμό σου, πρέπει να ξανακάνεις επιβεβαίωση 🡪 **+ 4 βήματα στην επεξεργασία προφίλ** (1 έλεγχος για το αν άλλαξες στοιχείο επιβεβαίωσης + τα 3 βήματα στο 10Α).