

Електронска продавница:СПОРТСКА ОПРЕМА

[1]

Електронската продавница за спортска опрема е наменет за групи спортски љубители од сите возрасти и различни нивоа на спортски цели, кои бараат да купат квалитетна опрема која удобно ќе ја носат во спортските активности. Ќе бидат вклучени индивидуални клиенти и тимови, како и спортски организации. Системот ќе биде дизајниран да се грижи за широк опсег на корисници со различни потреби.

За понатамошен дизајн на системот претходно во оваа фаза ќе користиме полуструктурирано интервју од кое ќе извлечеме приказни од купувачите за да се дизајнира нивниот идеален систем.

ПОЛУСТРУКТУРИРАНО ИНТЕРВЈУ

1. Како дознавте за онлајн продавницата за спортска опрема што ја користите?

(Ова прашање би го поставил за да ми помогне да го разберам начинот на корисникот во пронаоѓањето и изборот на онлајн продавница, што може да ми ја открие постапката во нивниот процес на донесување одлуки)

2. Колку беше лесно или тешко да се движите низ веб-страната?

(Ова прашање ќе ни открие детали за областите на кои можеби е потребно подобрување)

3. Дали може да ми го опишете вашето искуство од користење на онлајн продавница за спортска опрема? Што ви се допаѓа, а што не ви се допаѓа кај нив?

(Ова прашање би го поставил се со цел да добијам информации за општото искуство на корисниците со ваков систем за на едноставен начин добрите страни да бидат одсликани и во мојот систем и идеи што можам јас да подобрам кај мене)

4. Кои специфични фактори влијаат на вашата одлука да изберете една онлајн продавница за спортска опрема пред друга?

(Ова прашање би ми помогнало да ги идентификувам клучните фактори кои се важни за корисниците при изборот на онлајн продавница за спортска опрема, како што се изборот на производи, цените, промоциите и опциите за испорака)

5. На кој начин пребарувате и избирате одредени производи на онлајн продавница за спортска опрема?

(Ова прашање го користам за да го разберам процесот на пребарување, потреба и селекција на корисникот преку начинот за филтрирање и сортирање производи)

(Од ова прашање ќе дознаеме кои се посакуваните карактеристики и функционалност на корисникот за онлајн продавница за спортска опрема а може да добиеме и иновативна идеја која може да се имплементира)

<https://www.sportreality.mk/> , <https://www.sportreality.mk/tekstil/47176-adidas-basic>

спроведува за продавницата но која не ја поседува продавницата туку е соработник во процесот.

[4]

Концептуално сценарио

Целта на онлајн продавницата за спортска опрема е да обезбеди ефикасна платформа за клиентите да купуваат спортска опрема онлајн. Примарната цел на таквата продавница е да понуди широк спектар на производи за спортска опрема, вклучувајќи различни брендови на опрема, и да ги направи лесно достапни за клиентите. Онлајн продавницата има за цел да создаде убаво искуство за купување преку обезбедување карактеристики како што се јасни категории и филтри, промоции на производи, сигурни опции за плаќање и сигурни услуги за испорака. Крајната цел на онлајн продавницата за спортска опрема е да ги задоволи потребите и на спортските љубители, без разлика дали се тие аматери или професионалци. Нудејќи квалитетна спортска опрема по прифатливи цени и обезбедувајќи одлична поддршка за клиентите, продавницата има за цел да изгради лојална база на клиенти и да го зголеми својот бизнис со текот на времето.

[5]

Персона 1- продавач

Дамјан Стојкоски

Дамјан е поранешен ракометар во РК-Вардар кој ги има поминато сите категории во својот матичен тим и има освоено многу трофеи во својата кариера а како најглавна ја истакнува титулата во Македонскиот шампионат во 2017 година каде со својот тим постанаа прваци, а истовремено беше избран и за најкорисен играч на сезоната. Дипломиран на Факултетот за физичко образование во Скопје со одличен просек каде исто така е на магистерски студии за да ја достигне својата следна цел да оди на докторски студии на истиот Универзитет и да постане професор.

Како голем љубител на спортот тој во моментов работи во е-продавницата, е познавач на голем број технологии и сака да помага во филтрирањето на производите за квалитетот да стигне до вистинските клиенти и опремата да ја користат со целата удобност и стремеж кон успех во спортот.

Персона 2- купувач

Јана Стефаноска

Јана има 19 години, е родена во Битола и е една од најмладите алпинистка која ги има искачено сите познати врвови во Македонија а нејзина цел и стремеж се достигнување на височините на Мон Блан, Дуфур, Елбрус, Диктау и многу други. Јана е успешна ученичка во средно училиште во Битола а како своја следна цел се додипломски студии во Франција токму поради одличните услови за алпинизам.

Нејзините цели се првенствено да ги искачи највисоките врвови во Европа се со цел да успее да се подготви за најголемиот предизвик и искачување на Монт Еверест . Онлајн купувањто го користи како забавација и заштеда на време со оглед на нејзините активности.

[6]

Конкретно сценарио

Спортските љубители пребаруваат на интернет добра спортска продавница каде во следните неколку минути ќе ги разгледаат понудите на производи. Во лентата за пребарување пишуваат што сакаат да разгледуваат или со курсорот пребаруваат во додаените параметри.

Алгоритмот за пребарување на системот ги дава сите поволни производи од различни брендови, големини, бои и други карактеристики кои ги задоволуваат потребите на клиентите според внесените параметри.

Со користење на додатните филтри клиентот може да го зголеми или намали изборот на производи па на полесен начин да направи споредба на артиклите кои му се допаѓаат, може да се споредат карактеристиките на производите како и цените и оценките на досегашните клиенти .

Откако ќе го избере производот кој го сака го додава во својата кошничка и може да продолжи со разгледување по истиот процес на други производи кои му се потребни.

Откако ќе заврши со листата на производи кои му се потребни, влегува во кошничката и работите за кои не е сигурен дека сака да ги има ги отфрла а со тие што ќе останат во кошничката оди во следниот чекот за наплата.

Наплатата се одвива директно на страницата но со овозможен систем за наплата од компанија за наплата со која соработува продавницата. Страницата дава опции за плаќање а потоа се внесуваат податоците за наплата и испорака .

Онлајн продавницата ја потврдува нарачката и дава број на нарачка и детали за испорака, вклучувајќи го и датум на испорака. Исто така дава број за следење, што му овозможува да ја следи пратката и да добива ажурирања за нејзиниот статус.

По испораката на пратката, продавницата бара повратна информација за искуството и задоволство од производот, информации кои ќе се ажурираат на секој производ како препорака за идните клиенти .