**Grupa: Mateusz Czerski, Valeria Ząbkowska, Wiktor Wolak-Książek (Laboratorium 1-2)**

**Wybór tematu: Platforma motoryzacyjna, do kupowania i sprzedawania samochodów (konkurencja otomoto)**

**Wybór technologii:** Frontend - angular 4, bootstrap, typeScript, html, css

Backend – java 8, spring 4, hibernate 4, jwt

Bazy Danych – mysql

System wersji: GIT

**Analiza przedmiotowa:**

Otomoto

-dostęp do ofert motoryzacyjnych

-filtrowanie ogłoszeń

-kontaktowanie się z osobami, które zamieszczają ogłoszenia

-dodawanie ogłoszeń

-usuwanie ogłoszeń

-rejestracja i logowanie

Aplikację pobrano ponad 1 000 000 razy od premiery 19.02.2013.

Aplikacja została przeznaczona do szerokiej grupy osób.

Samochody używane polska

-wyszukiwanie i ewentualne przekierowanie do innych portali motoryzacyjnych jak: otomoto,olx,allegro,gratka

Aplikację pobrano ponad 1 000 000 razy od premiery 19.10.2016.

Aplikacja została przeznaczona do szerokiej grupy osób.

Nasza aplikacja webowa jest konkurencyjnym portalem internetowym dla portalu otomoto. Aplikacja służy do przeglądania i dodawania ogłoszeń motoryzacyjnych. Posiada ona funkcjonalności dla administratora: dostęp do panelu administratora, usuwanie kont użytkowników, usuwanie i modyfikacja ogłoszeń, przeglądanie i przeszukiwanie ogłoszeń. Funkcjonalności dla użytkownika/gościa: tworzenie konta użytkownika, logowanie, przeglądanie i przeszukiwanie ogłoszeń. Funkcjonalności dla użytkownika zalogowanego: przeglądanie i przeszukiwanie ogłoszeń, dostęp do panelu użytkownika, dodawanie, modyfikacja i usuwanie własnych ogłoszeń. Dedykowana jest dla firmy, która chce zrobić konkurencję otomoto, dzięki mniejszym cenom za udostępnienie ogłoszenia.

**Analiza SWOT.**

|  |  |
| --- | --- |
| Mocne strony | Słabe strony |
| -dobry pomysł na konwencję - może przyciągnąć ludzi  - konkurencyjne ceny - tani dostawca  -atrakcyjne pakiety dla stałych użytkowników  -konta premium  -promocje  -przyjazny interfejs użytkownika (prosty w obsłudze)  -efekt świeżości  -niskie koszty utrzymania aplikacji  -system wykonany w nowoczesnej technologii | -niskie rezerwy finansowe  -nieznana marka  -brak doświadczenia ( pierwsza aplikacja w tym sektorze) |
| Szanse | Zagrożenia |
| -duży popyt motoryzacyjny  -mało aplikacji konkurencyjnych dla otomoto (nie każdemu mu się podobać)  - badania, z których wynika, że ludzie szukają czegoś nowego  -rosnąca popularność sprzedaży internetowej | -konkurencja z ustabilizowaną pozycją  -możliwość powstania nowych, konkurencyjnych platform z efektem świeżości  -brak sponsora |

**User history:**

**Użytkownik**

Jako niezalogowany użytkownik mogę przeglądać listę ogłoszeń kupna samochodu z bazy wraz ze szczegółami. Mogę wyszukiwać ogłoszenia po danych parametrach. Jestem w stanie założyć konto po weryfikacji e-mailowej. Później loguję się do systemu, dzięki czemu mam dostęp do panelu użytkownika. W panelu mogę dowolnie zmieniać swoje dane. Jeżeli zechcę to mogę usunąć swoje konto w każdej chwili. Posiadając konto mogę dodawać własne ogłoszenia sprzedaży auta, modyfikować je oraz usuwać. Po skończeniu pracy w serwisie mogę się wylogować.

**Admin**

Po zalogowaniu posiadam dostęp do panelu admina. Mogę przeglądać wszystkie ogłoszenia sprzedaży aut oraz dodawać i usuwać własne. Jestem w stanie modyfikować i usuwać ogłoszenia dodane przez innych użytkowników. Mam dostęp do bazy użytkowników gdzie mogę usunąć każde konto w systemie. Mogę dowolnie modyfikować swoje własne dane na koncie admina.

**Metodyka zarządzania projektem – model klasyczny**

Do budowy naszej aplikacji wybraliśmy model klasyczny z powodów:

-cel projektu jest dobrze zdefiniowany

-będzie to duży projekt, z perspektywą utrzymania i dalszego rozwoju funkcjonalności biznesowych

-stabilne wymagania projektowe, brak zmian

-dostępność klienta (klient może być dostępny dopiero podczas fazy odbioru oraz testów akceptacyjnych)

-ściśle określony zakres oraz koszt wykonanych prac

-czas dostarczenia (możliwość dostarczenia na sam koniec projektu)

-dzięki korzystaniu z metodyki klasycznej zespół może zawierać osoby początkujące, pracujące pod nadzorem doświadczonych. Nie jest to możliwe w metodyce zwinnej przez co każda osoba powinna być „samowystarczalna i doświadczona”

-preferencje klienta. Znajomość metodyk przez klienta jest kluczem do sukcesu projektu. Realizacja projektu w nieznanej klientowi metodyce spowoduje chaos oraz irytację.