

Прва домашна работа
Веб продавница за гитари и опрема

1. Цели

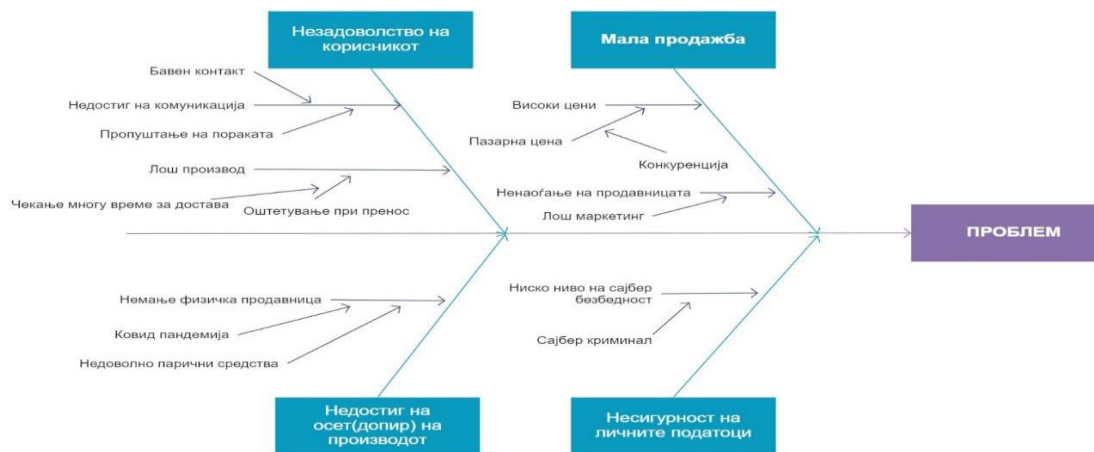
-Да станеме најпознат и најпространет бренд во државата, да ја зголемуваме нашата продажба за 10 % месечно и да продаваме квалитетен производ континуитетно.

2. SWOT анализа

Јака страна	Слабост	Можност	Закана
Достапност	Чекање и цена за достава	Физичка локација	Сајбер криминал
Достава до дома	Недостиг на осет пред купување	Свој производ	Незадоволство од купувачот
Задоволителен квалитет	Високи цени	Проширување во странски маркети	Конкуренција
Отсуство на продажни работници	Недостиг на искуство за производство	Поголем влог во маркетинг	Оштетување при достава
Дигитализација за време на пандемија	Слаб маркетинг	Мало ривалство со конкуренција	Мала репутација

-Како можност гледаме проширување со отварање на физичка локација која ќе ни овозможи поголема достапност и воедно ќе ја зајакне нашата дигитаизација, односно ќе овозможи нашиот купувач освен да види што е достапно во продавницата - ќе му овозможи и да го осети физички самиот производ. Исто така незадоволството на купувачот ќе се намали, а и шансите за оштетување при достава драстично се намалуваат кога тој дојде и го купи производот физички.

3. Ishikawa дијаграм



4. Обем и ограничувања

Оваа продавница е за онлајн пазарење на гитари и опрема за нив. Може да се нарача од дома и доставата е бесплатна. На веб страната има детална информација за производите како нивното потекло, големина, материјал, боја, одржување како и за дополнителната опрема за истиот производ (жици, капоа, штимачи, торби итн.). Би било пожелно да се има физичка локација за продавницата поради осетот, кога нешто се купува прво треба да се допри за да се знае дека е она вистинското што треба. Цената на производот секако зависи од пазарот, конкуренцијата и државните регулативи.

Препорака: Нашата продавница нуди гитари за почетници со одлични цени и бонус комплет жици и торба за носење.

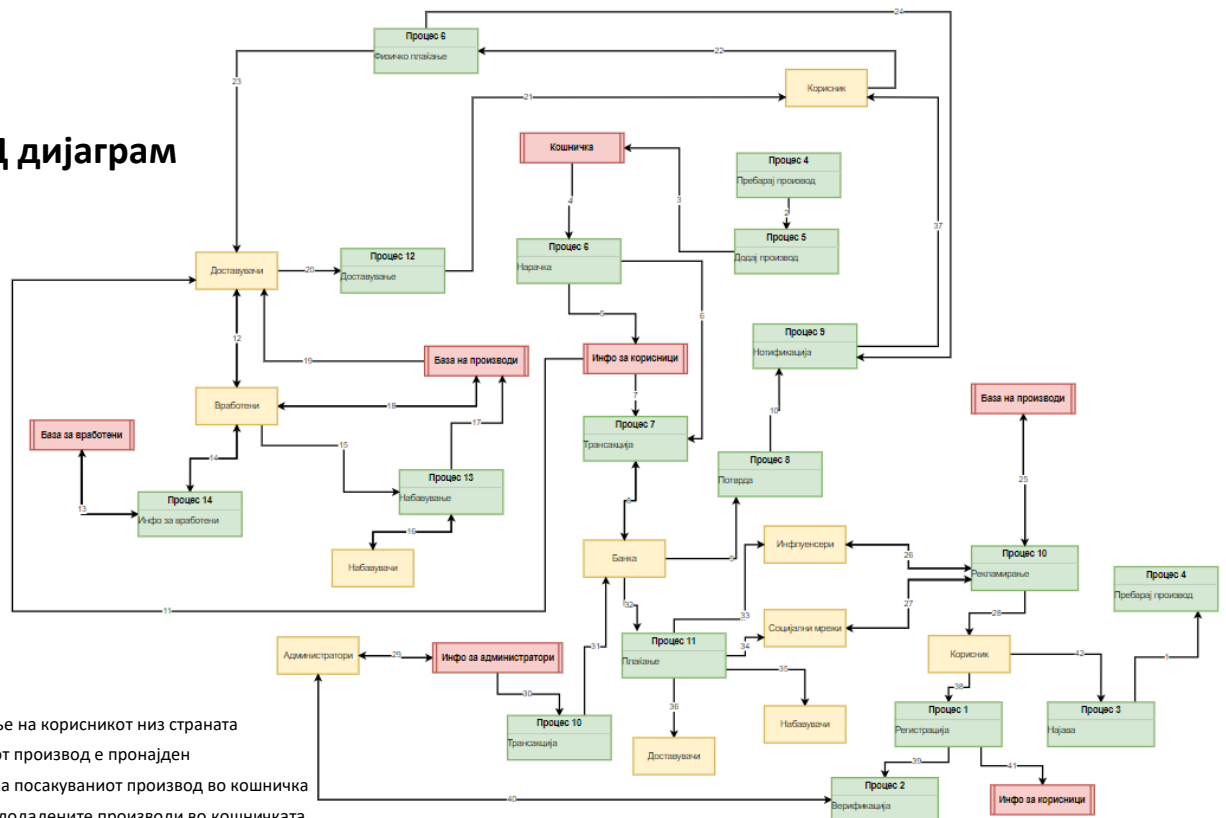
5. Под-системи на веб продавницата

Достава, препорака, трансакција, нарачка, најава, кошничка, рекламирање, пребарување

6. Техничка физибилност на системот

Функционалност	Технологија	Предност	Слабост
Достава	Систем за достава(карго,подигање на нарачка од одредено место)	Лесно следење на пратката	Губење/оштетување на пратка
Препорака	Browser cookies	Следење активност на корисник	Закани по приватност
Трансакција	Mastercard	Од дома	Опасност од кражба на податоци
Нарачка	Кошничка	Ефективно	Лошо за незапознаен со технологии
Најава	Python	Брзо и лесно за имплементација	Компатибилност и дебагирање
Кошничка	Python	Брзо и лесно за имплементација	Компатибилност и дебагирање
Систем за рекламирање	Систем за рекламирање(инфлуенсери, google ads)	Рекламирање на нашите производи низ различни медиуми	Презаситеност на реклами
Пребарување	Python	Брзо и лесно за имплементација	Компатибилност и дебагирање

1. ДФД дијаграм



1. Пребарување на корисникот низ страната
2. Пребараниот производ е пронајден
3. Додавање на посакуваниот производ во кошничката
4. Нарачка на додадените производи во кошничката
5. Потребно инфо за корисници за онлајн плаќање
6. Доставено потребно инфо за извршување трансакција
7. Нарачката преминува во трансакција
8. Трансакцијата се извршува кон банка
9. Банката потврдува дека трансакцијата е успешна
10. Се испраќа нотификација до купувачот/корисникот
11. Се испраќаат потребните информации за корисниците како адреса до доставувачите.
12. Размена на информации околу цена на производ и цена на достава меѓу доставувачот и вработените.
13. Се земаат информации за вработени од базата на вработени
14. Се доставуваат потребните информации за некој вработен до друг зависно од потребата за информации
- 15/16 Вработените ги известуваат набавувачите за потребна набавка на добра
17. После набавка се ажурира базата на податоци за производи
18. Се испраќа инфо за производите до вработените
19. Се испраќа инфо за производите до доставувачите
20. Се извршува доставување на производите од страна на добавувачите
21. Достава на производот до дома
22. Физичко плаќање на корисник
23. Физичко примање пари на рака на доставувачи
24. Нотификација за успешно физичко плаќање
25. Земање податоци за рекламирање
- 26,27. Рекламирање со помош на инфлуенсери и социјални мрежи
28. Стигање на рекламата до корисникот
29. База за информации на администратори
30. Внесување инфо за трансакција
31. Вршење трансакција од администратори
32. Земање пари од банка
- 33,34,35,36. Плаќање за услуги
37. Праќање нотификација до корисникот
38. Корисникот се регистрира
39. Чекање за верификација
40. Испраќање на барање за верификација до администратори и добивање повратно инфо дали е одобрена или не
41. Инфо за корисници зачувано во базата при регистрирање на нови корисници
42. Најава на корисникот на системот.

2. Податоци

Корисник(Матичен број на корисник, Информации за корисник)

Апликација(URL, матичен број корисник,)

Доставувач(ID доставувач, инфо за доставувач)

Набавувач(ID набавувач, инфо за доставувач)

Администратор(Матичен број на администратор, информации за администратор)

Банка(Код банка, информации за банка, информации за плаќање)

Корисник и банка(Матичен број на корисник, Код банка, број сметка)

Доставувач и банка(ID доставувач, Код банка, број сметка)

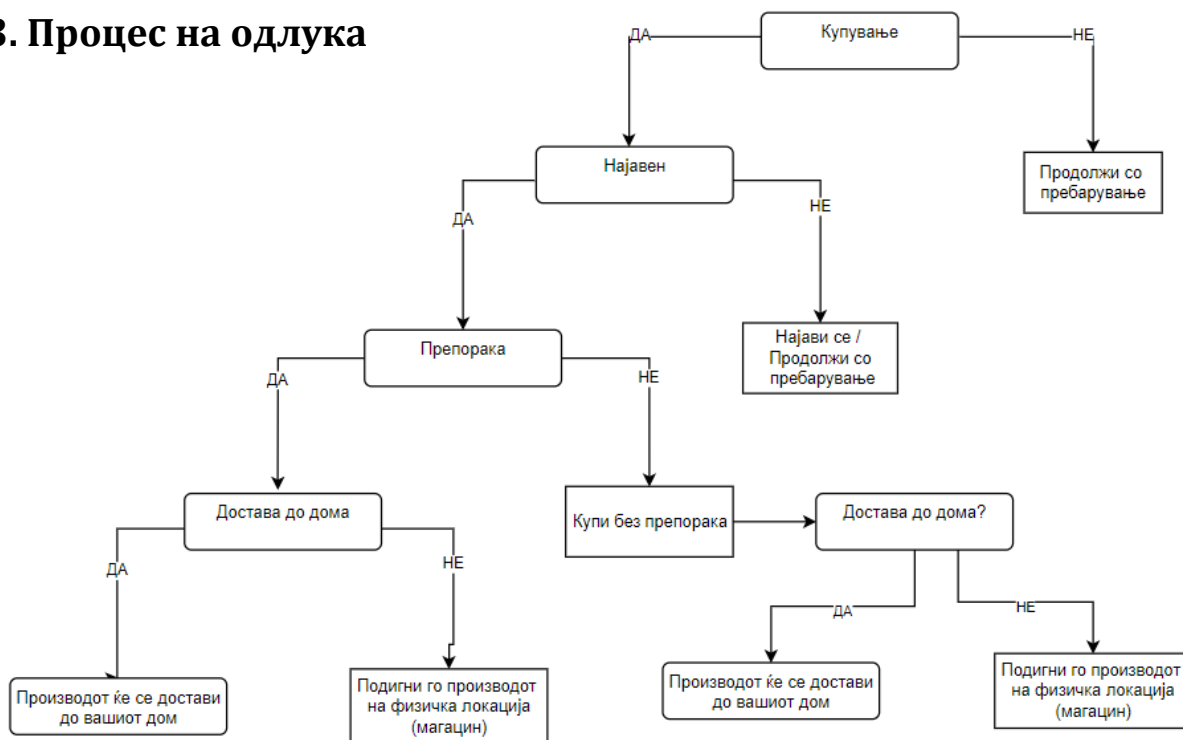
Набавувач и банка(ID набавувач, Код банка, број сметка)

Администратор и банка(Матичен број на администратор, Код банка, број сметка)

Производ(код, опис, име, цена)

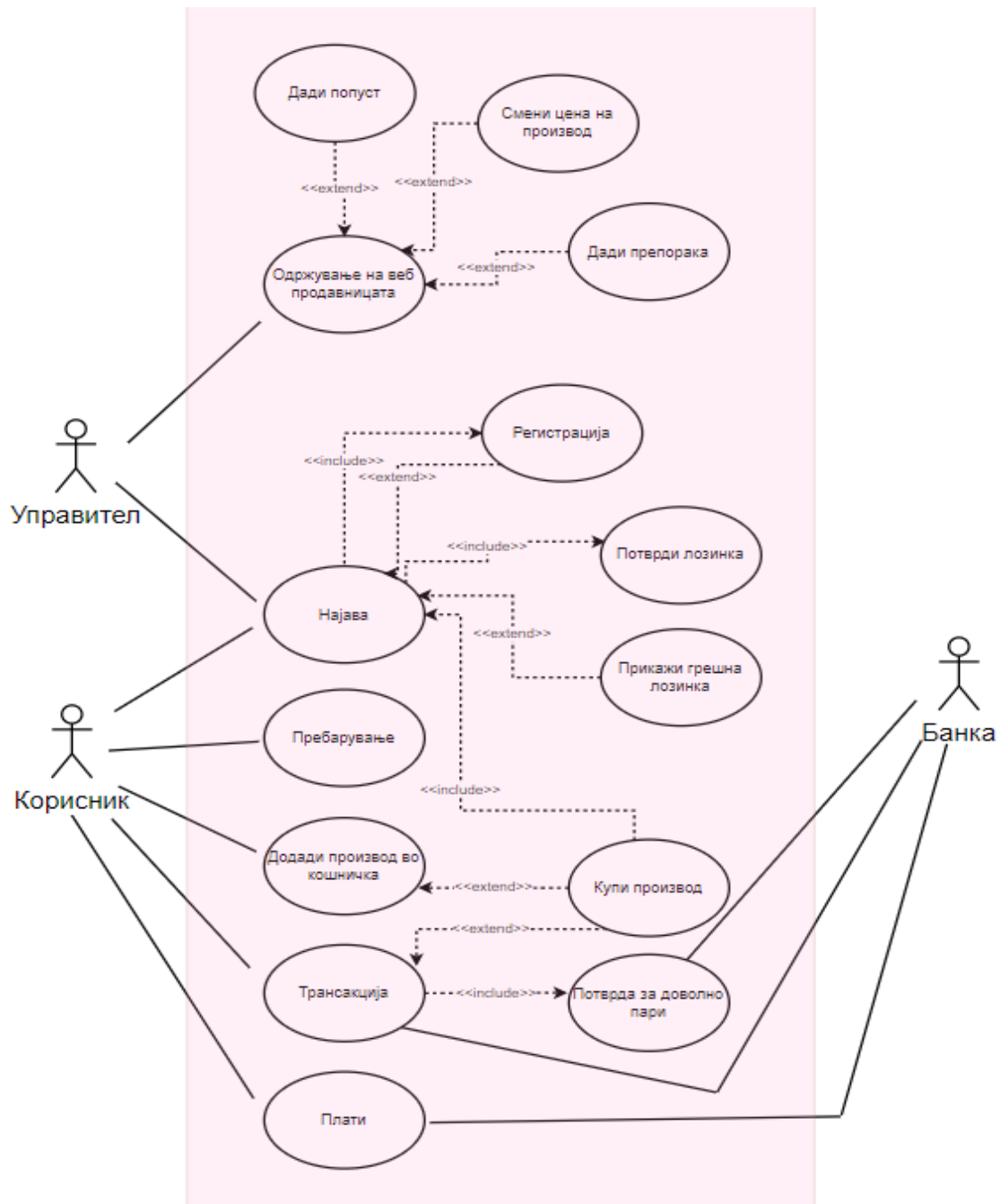
Користиме релациона алгебра и сите релации имаат клуч и други атрибути специфични за нив за да може да се користат взаемно.

3. Процес на одлука

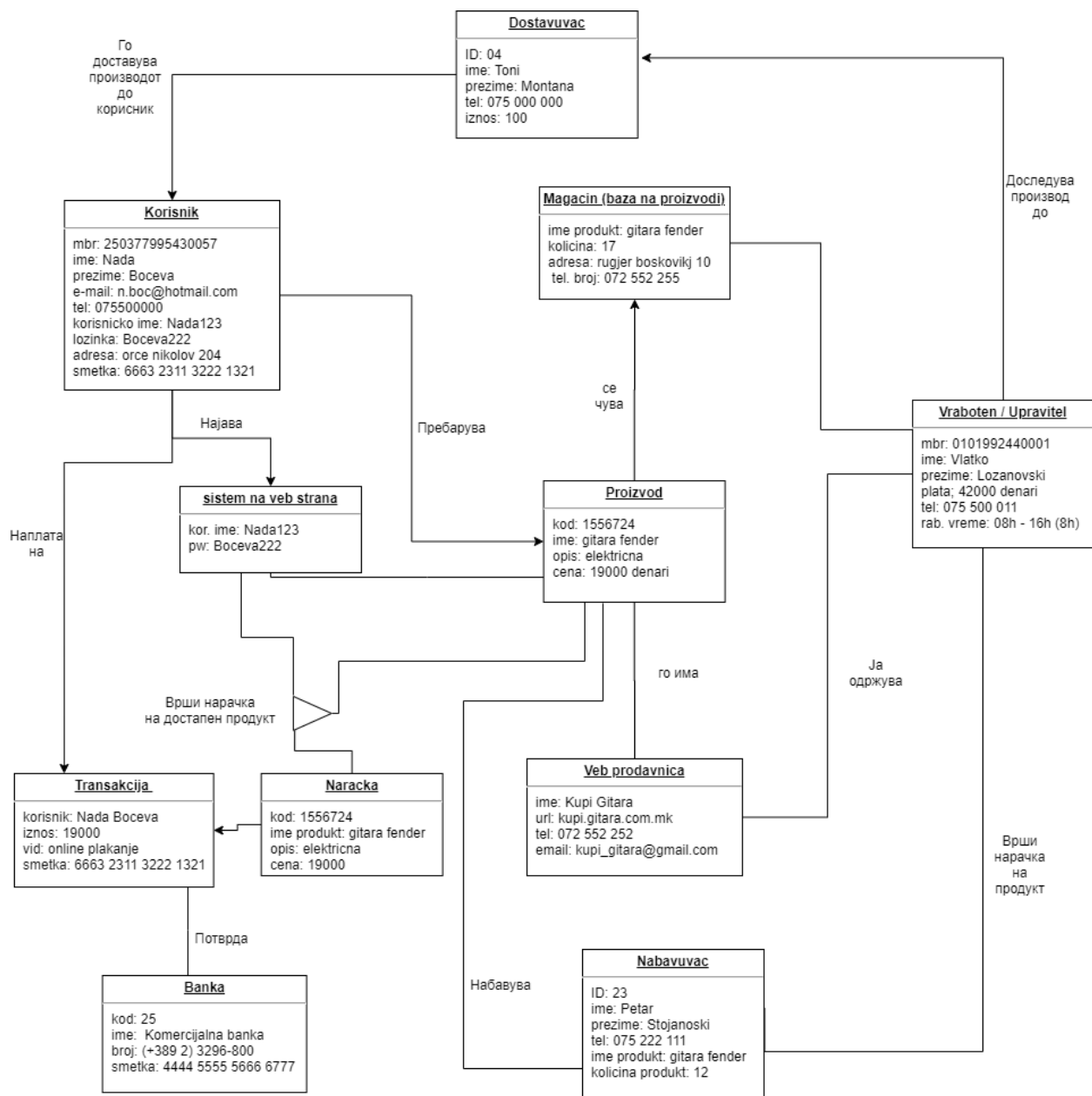


Ако корисникот сака да купи некој продукт, тогаш тој треба да биде најавен на системот. Кога ќе се одлучи за продукт, од наша страна добива препорака, ако ја прифати, купува производ заедно со неа и може да биде доставен до дома или да се подигне од магацин

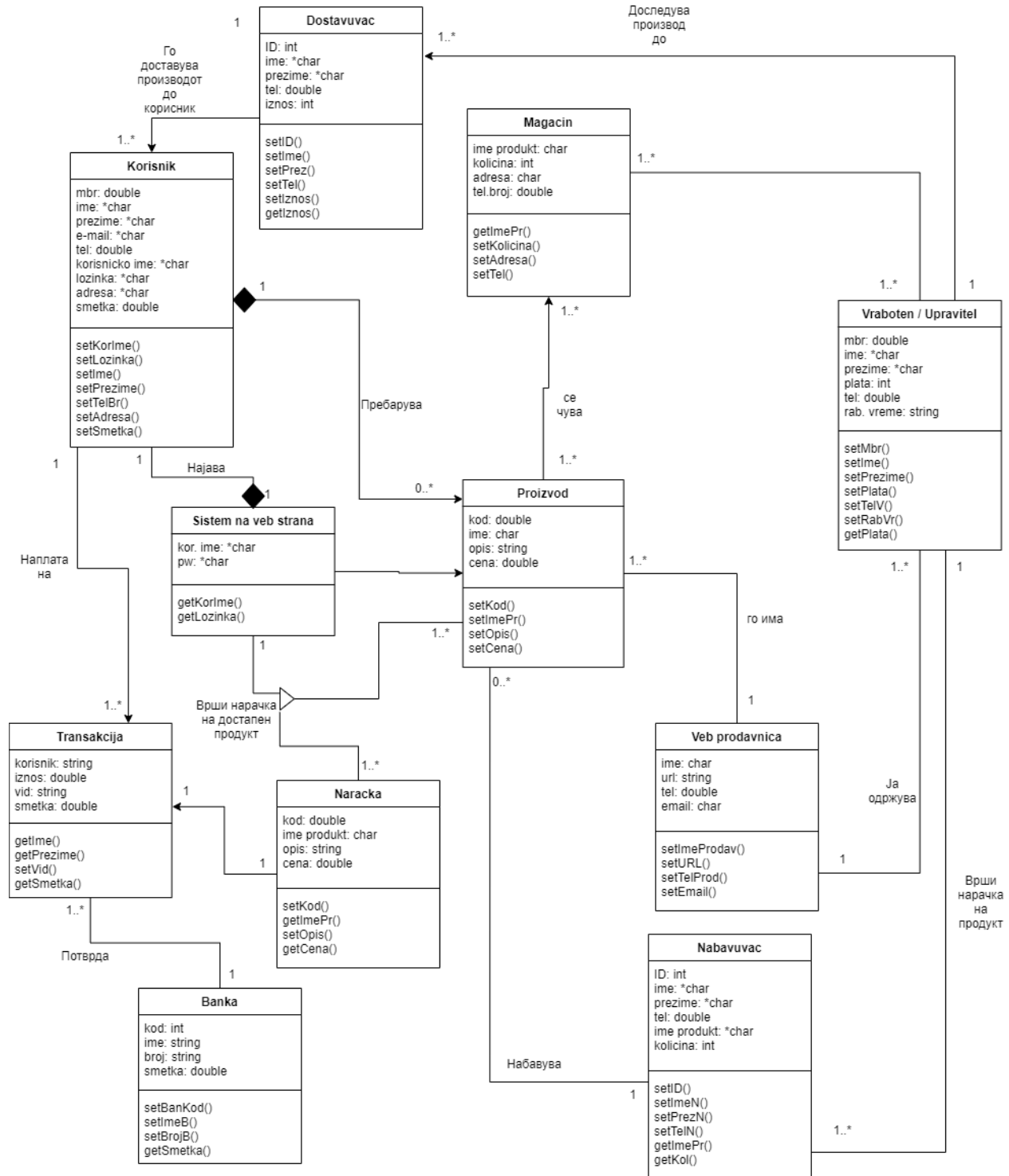
4. Кориснички сценарија (Case diagram)



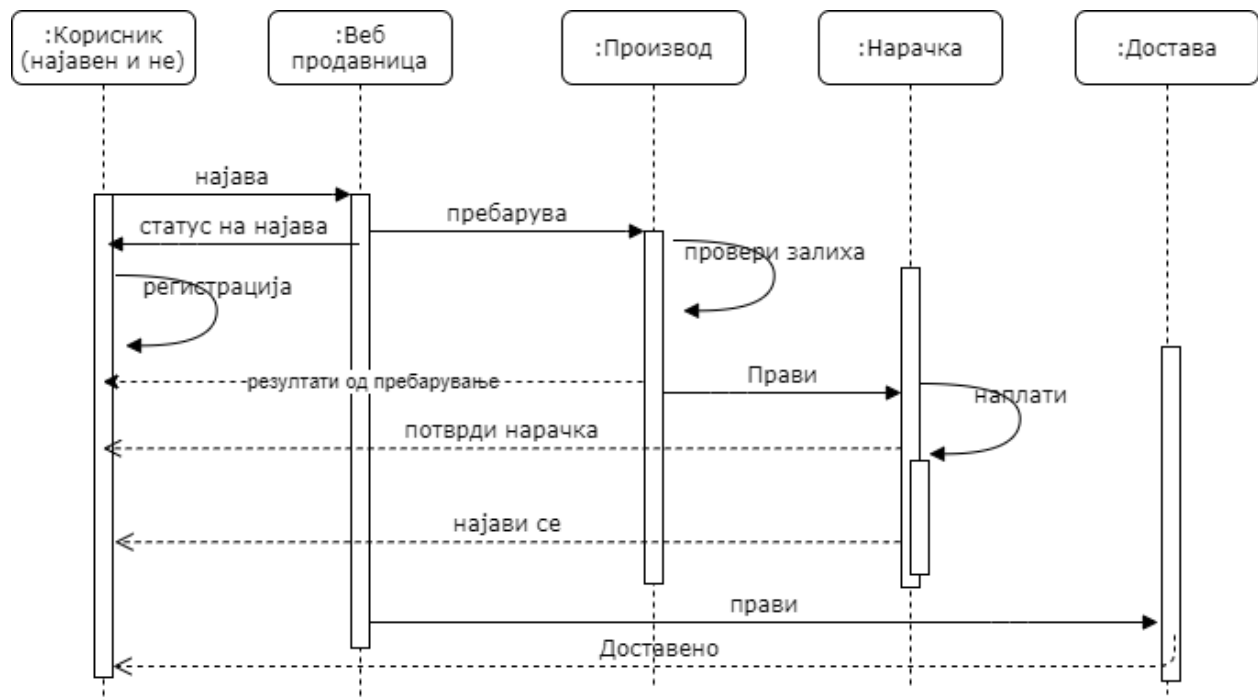
5. Објектен дијаграм (UML Object diagram)



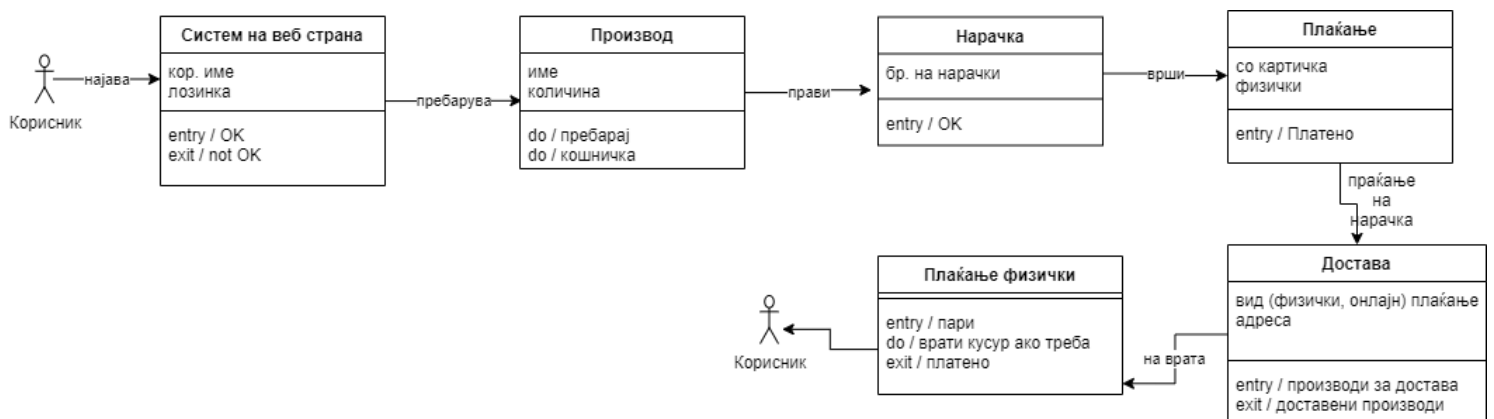
6. Класен дијаграм (UML class diagram)



7. Секвентен дијаграм



8. Дијаграм на промена на состојби



Документација за работа:

На почеток ги разгледавме првите домашни и согласно се одлучивме да продолжиме со една од нив со тоа што направивме неколку измени во неа и пробавме да споиме елементи од двете (првата лабораториска), потоа ги додадовме елементите што фалеа во домашната и продолживме кон барањата на втората лабораториска, втората лабораториска ја работевме целосно заедно односно комунициравме за секој дел и имаше целосна согласност за сите делови низ целиот проект!!!!!!

Изработиле:

Богдан Младеновски - 173031

Костадин Ртоски – 161193