WYMAGANIA BIZNESOWE DLA PROJEKTU   
„OLLEGRO”

Autorzy projektu:

Piotr Berestka – Lider oraz Full Stack Developer

Przemysław Mlak – Tester

Mikołaj Jachowicz – Programista Serwerowy

Adam Suwaj – Front End Developer

Karol Skorniak – Product Owner

Spis treści znajduje się na ostatniej stronie dokumentu

# DOMENA BIZNESOWA

Rynek sklepów e-commarce w Polsce jest wart miliardy złotych, według prognoz analityków, będzie się on jednak jeszcze rozrastać. Oznacza to napływ nowych użytkowników, którzy mogą nie być usatysfakcjonowani rozwiązaniami jakie lata temu wprowadziły największe serwisy do sprzedaży oraz kupna przedmiotów online. Użytkownicy mogą czuć się rozczarowani wysokościami prowizji jakie narzucają na nich największe serwisy w Polsce. Właśnie dlatego tworzymy nasz nowy sklep internetowy „Ollegro”. Naszym zamiarem przy tworzeniu tego projektu jest stworzenie miejsca gdzie każdy użytkownik będzie mógł z łatwością kupować i sprzedawać swoje przedmioty zachowując przy tym większość zysków jakie zarobił na sprzedaży swoich przedmiotów.

# ZASOBY DOMENY BIZNESOWEJ

Paragraf ten opisuje przykładowych użytkowników jacy będą korzystać z naszej aplikacji oraz to jak będzie wyglądać ich przykładowa interakcja z systemem

## PESRONY

W tym paragrafie zaprezentujemy przykładowych użytkowników naszego sklepu internetowego.

Imię: **Anna Kowalska**

Płeć: Kobieta

Wiek: 32 lat(a)

Wykształcenie: Magister ekonomii

Zawód: Analityk finansowy

Opis: Anna to ambitna kobieta z solidnym wykształceniem z zakresu ekonomii. Przez wiele lat pracowała jako analityk finansowy w renomowanej firmie inwestycyjnej. Jest świetnym matematykiem i doskonale radzi sobie z analizą danych. Interesuje się inwestycjami giełdowymi i zawsze dąży do osiągnięcia doskonałych wyników. Poza pracą uwielbia podróżować i czytać książki z zakresu psychologii.

Scenariusz: Anna potrzebuje nowego laptopa do swojej pracy jako analityk finansowy. Przez sklep e-commerce może znaleźć wiele ofert różnych marek i modeli laptopów. Dzięki zaawansowanym opcjom wyszukiwania może filtrować wyniki według swoich preferencji, takich jak procesor, ilość pamięci RAM, pojemność dysku, a nawet lokalizacja sprzedawcy. Anna dokładnie porównuje oferty, czyta recenzje innych klientów i wybiera laptop, który spełnia jej wymagania. Może również skontaktować się bezpośrednio ze sprzedającym, aby uzyskać dodatkowe informacje. Dzięki temu sklepowi e-commerce Anna może znaleźć idealny laptop, który pomoże jej w prowadzeniu analiz finansowych.

Wzór zachowania: Starannie czyta opisy produktów i sprawdza opinie innych klientów przed podjęciem decyzji zakupowej.

Czynniki frustrujące: Brak szczegółowych opisów produktów, brak recenzji lub negatywne opinie o sprzedawcy.

Imię: **Jan Nowak**

Płeć: Mężczyzna

Wiek: 27 lat(a)

Wykształcenie: Technik informatyk

Zawód: Programista

Opis: Jan to utalentowany programista z bogatym doświadczeniem w branży informatycznej. Ukończył technikum informatyczne i od tamtej pory z pasją tworzy różnorodne oprogramowanie. Specjalizuje się w tworzeniu aplikacji mobilnych i jest zawsze na bieżąco z najnowszymi technologiami. Jan jest osobą kreatywną i zawsze stawia sobie wysokie cele. Poza pracą interesuje się sportem, szczególnie piłką nożną, oraz grami komputerowymi.

Scenariusz: Jan poszukuje nowego smartfonu, który będzie doskonale współpracować z najnowszymi aplikacjami, których używa podczas tworzenia oprogramowania. Przez sklep e-commerce może przeglądać różne modele smartfonów, porównywać specyfikacje techniczne i czytać opinie innych programistów. Jan decyduje się na zakup używanego smartfonu w dobrym stanie, który spełnia wszystkie jego wymagania. Dzięki platformie może bezpiecznie porozumieć się ze sprzedającym, ustalić szczegóły i dokonać transakcji. Nowy smartfon pomoże Janowi w efektywnym tworzeniu oprogramowania i testowaniu aplikacji mobilnych.

Wzór zachowania: Szuka materiałów edukacyjnych z dobrą reputacją, czyta opinie innych nauczycieli i korzysta z filtrów dostępnych na platformie.

Czynniki frustrujące: Brak recenzji lub negatywne opinie o materiałach edukacyjnych, brak precyzyjnych filtrów wyszukiwania.

Imię: **Maria Wiśniewska**

Płeć: Kobieta

Wiek: 52 lat(a)

Wykształcenie: Licencjat filologii angielskiej

Zawód: Nauczycielka języka angielskiego

Opis: Maria jest pasjonatką języków obcych, a zwłaszcza języka angielskiego. Po ukończeniu studiów z filologii angielskiej podjęła pracę jako nauczycielka w szkole średniej. Ma umiejętność przekazywania wiedzy w ciekawy i przystępny sposób, co sprawia, że jej lekcje są zawsze interesujące. Poza pracą uwielbia podróżować i poznawać różne kultury. Jej marzeniem jest podróż do Anglii i pogłębienie swojej wiedzy na temat tego kraju.

Scenariusz: Maria poszukuje inspirujących książek i materiałów edukacyjnych dla swojej klasy. Chcąc dostarczyć swoim uczniom interesujące lekcje, Maria odkrywa różnorodne podręczniki, słowniki, gry językowe i inne zasoby na sklepie e-commerce. Dzięki opcjom wyszukiwania, może precyzyjnie dopasować materiały do poziomu zaawansowania, tematyki i rodzaju. Po przeczytaniu recenzji innych nauczycieli, Maria wybiera kilka ciekawych pozycji, które zamierza zakupić.

Wzór zachowania: Porównuje specyfikacje techniczne różnych produktów i szuka najlepszej wartości za swoje pieniądze.

Czynniki denerwujące: Brak przejrzystych informacji o specyfikacjach produktów, wysokie ceny w porównaniu do konkurencji.

Wzór zachowania: Szuka materiałów edukacyjnych z dobrą reputacją, czyta opinie innych nauczycieli i korzysta z filtrów dostępnych na platformie.

Czynniki frustrujące: Brak recenzji lub negatywne opinie o materiałach edukacyjnych, brak precyzyjnych filtrów wyszukiwania.

Imię: **Michał Jankowski**

Płeć: Mężczyzna

Wiek: 35 lat(a)

Wykształcenie: Technik samochodowy

Zawód: Mechanik samochodowy

Opis: Michał to utalentowany mechanik samochodowy z dużym doświadczeniem w naprawach i konserwacji pojazdów. Ukończył technikum samochodowe i od tego czasu poświęca się swojej pasji. Jest ekspertem w dziedzinie diagnostyki i naprawy różnorodnych usterek samochodowych.

Scenariusz: Michał jako mechanik samochodowy otworzył swój własny stacjonarny punkt do sprzedaży części samochodowych. W celu zwiększenia zainteresowania wystawia swoje ogłoszenia za pośrednictwem naszego sklepu internetowego. Dzięki temu łatwiej znajduje potencjalnych klientów oszczędzając przy tym pieniądze potrzebne na reklamę swojego sklepu.

Wzór zachowania: Analizuje dokładnie opisy i zdjęcia narzędzi, zadaje pytania sprzedawcom w celu uzyskania dodatkowych informacji.

Czynniki frustrujące: Niejasne lub nieprecyzyjne opisy produktów, brak możliwości kontaktu ze sprzedawcą w celu uzyskania odpowiedzi na pytania.

## PODRÓŻE UŻYTKOWNIKA

Preferowany przebieg zakupów

1. Wyszukiwanie produktów:
   * Użytkownik otwiera stronę główną sklepu.
   * Przegląda różne kategorie produktów lub korzysta z wyszukiwarki, aby znaleźć interesujące go przedmioty.
   * Wybiera odpowiednią kategorię lub wprowadza zapytanie do wyszukiwarki.
2. Przeglądanie wyników:
   * Użytkownik przegląda listę produktów, które spełniają jego kryteria.
   * Przegląda miniatury zdjęć, nazwy produktów i ceny, aby wybrać interesujące go przedmioty.
   * Może również korzystać z filtru cenowego, aby zawęzić wyniki wyszukiwania.
3. Wybór i szczegółowe oglądanie produktu:
   * Użytkownik klikając na wybrany produkt otwiera stronę z jego szczegółowymi informacjami.
   * Przegląda opis, zdjęcia i specyfikacje dotyczące produktu.
   * Jeśli produkt spełnia oczekiwania, użytkownik może przejść do kolejnego kroku.
4. Płatność i złożenie zamówienia:
   * Użytkownik przechodzi bezpośrednio do procesu płatności i złożenia zamówienia.
   * Wprowadza niezbędne dane do realizacji zamówienia, takie jak adres dostawy i dane płatnicze.
   * Wybiera preferowany sposób płatności, np. kartę kredytową, płatność elektroniczną lub przelew bankowy.
   * Po potwierdzeniu zamówienia, użytkownik otrzymuje potwierdzenie zakupu oraz informacje dotyczące dostawy i terminu realizacji zamówienia.

Przebieg mogący wywołać frustrację

1. Wyszukiwanie produktów:
   * Użytkownik otwiera stronę główną sklepu.
   * Przegląda różne kategorie produktów lub korzysta z wyszukiwarki, aby znaleźć interesujące go przedmioty.
   * Wybiera odpowiednią kategorię lub wprowadza zapytanie do wyszukiwarki.
2. Przeglądanie wyników:
   * Użytkownik przegląda listę produktów, które spełniają jego kryteria.
   * Przegląda miniatury zdjęć, nazwy produktów i ceny, aby wybrać interesujące go przedmioty.
   * Może również korzystać z filtru cenowego, aby zawęzić wyniki wyszukiwania.
3. Wybór i szczegółowe oglądanie produktu:
   * Użytkownik klikając na wybrany produkt otwiera stronę z jego szczegółowymi informacjami.
   * Przegląda opis, zdjęcia i specyfikacje dotyczące produktu.
   * Jeśli produkt spełnia oczekiwania, użytkownik może przejść do kolejnego kroku.
4. Założenie Konta
   * Użytkownik wprowadza swoje dane
   * Wymyśla Nick oraz hasło
   * Użytkownik zakłada konto na naszym portalu, dopiero teraz może kupić interesujący go przedmiot
5. Płatność i złożenie zamówienia:
   * Użytkownik przechodzi bezpośrednio do procesu płatności i złożenia zamówienia.
   * Wprowadza niezbędne dane do realizacji zamówienia, takie jak adres dostawy i dane płatnicze.
   * Wybiera preferowany sposób płatności, np. kartę kredytową, płatność elektroniczną lub przelew bankowy.
   * Po potwierdzeniu zamówienia, użytkownik otrzymuje potwierdzenie zakupu oraz informacje dotyczące dostawy i terminu realizacji zamówienia.

Komentarz: Dodatkowy czas jaki użytkownik musi poświęcić na założenie konta w naszym sklepie może wywołać frustrację u naszego użytkownika.

# WYMAGANIA

## OGRANICZENIA

Administracja nie jest w stanie weryfikować każdej oferty.

Użytkownik, który zamieszcza swoje ogłoszenie na stronie naszego sklepu jest odpowiedzialny za to jak ono wygląda. To jest odpowiedzialny za problemy ze sprzedażą swoich produktów. Użytkownik, który sprzedaje jakościowe produkty przez bycie niezaznajomiony z efektywnym marketingiem może przegrywać z użytkownikami, którzy mają nieatrakcyjne przedmioty, ale potrafią dobrze je zareklamować.

Nieuczciwi użytkownicy mogą próbować oszukiwać kupujących. Firma nie będzie w stanie zatrudnić takiej liczby administratorów, aby każda oferta była weryfikowana pod kątem wiarygodności. Rozwiązaniem jest wprowadzenie systemu ochrony kupujących jak na innych tego typu portalach

## WYMAGANIA SYSTEMOWE

Użytkownik może kupować oraz sprzedawać przedmioty w naszym sklepie za pośrednictwem strony internetowej. Liczba ofert dla danego użytkownika nie jest ograniczona, oferta może mieć opis długości 1500 znaków. Zakładamy że ilość osób, które mogą jednocześnie przeglądać stronę naszego sklepu ,w początkowych fazach jego działania, to 1000 użytkowników. Ilość przedmiotów wystawionych na sprzedaż nie będzie ograniczona jedynie przez wielkość bazy danych.

## WYMAGANIA FUNKCJONALNE

**logowanie** - istnieć będzie oddzielny komponent przeznaczony do wprowadzania swoich danych do logowania. Logowanie będzie odbywać się poprzez podanie adresu Email oraz hasła.

**dodawanie ogłoszenia** - Możliwość dodania nowego przedmiotu który chcemy sprzedać. W komponenty ogłoszenia wchodzą następująco: zdjęcie, opis (do 1000 znaków), nazwa, tagi(już istniejące), cena

**usuwanie ogłoszenia**-właściciel ogłoszenia może usunąć własne ogłoszenie

**kupno przedmiotu** - użytkownicy mogą kupić przedmioty innych użytkowników, kupujący musi podać adres dostawy. Same przedmioty kupowane będą za pomocą waluty, która będzie dostępna tylko w obrębie naszego serwisu.

**wyszukiwanie przedmiotu po nazwie** - użytkownik wyszukuje ogłoszenia ,które zawierają podany klucz. Nie istnieje system podpowiedzi ani propozycji, które dopasowywały by się do klucza w czasie rzeczywistym. Wyszukiwanie będzie działać w sposób podobny LIKE %[klucz]%.

**filtrowanie po cenie** - zwraca ogłoszenia zawierające się w widełkach podanych przez użytkownika [od- do]. Przedmioty nie będą posortowane.

**rejestracja jako użytkownik** - użytkownik może zarejestrować nowe konto poprzez podanie email ‘e, nie będącego w bazie danych, oraz ustalenia hasła (wpisania go oraz powtórzenia).

**system tagowania przedmiotów** - przy dodawaniu przedmiotu użytkownik wystawiający przedmiot będzie mógł wybrać z określonej puli tagów ten ,który pasuje do jego aukcji.

**historia rzeczy, które kupiliśmy** - użytkownik może zobaczyć jakie przedmioty zakupił. Dostępna będzie cena, data zakupu oraz nazwa samego przedmiotu.

**możliwość zmiany ceny po wystawieniu przedmiotu** - sprzedający może zmienić cenę przedmiotu po wystawieniu go na sprzedaż ,ale przed kupnem przez innego użytkownika.

**wysyłanie requestu do administracji forma kontaktu z adminem** - Zakładka z miejscem, w które użytkownik wpisuje tekst. Po wysłaniu admin otrzymuje wiadomość oraz informację od jakiego użytkownika dostał informacje.

**Procent prowizji** - procent pobierany od udanej sprzedaży.

## WYMAGANIE NIEFUNKCJONALNE

**dodawanie nowych kategorii** - możliwość rozbudowy - admin może dodać nowe tagi, które będą rozbudowywać możliwości sprzedaży przedmiotów na naszej witrynie

**szyfrowanie hasła** - bezpieczeństwo - użycie odpowiednich zabezpieczeń które w znaczący stopniu wpływają na bezpieczeństwo logowanie. W naszym przypadku jest to haszowanie hasła

**możliwość z korzystania z aplikacji na niestandardowych ekranach** - skalowalność - aplikacja będzie responsywna na urządzeniach dla urządzeń powyżej 1000px

-

Spis treści

[1 DOMENA BIZNESOWA 2](#_Toc137221046)

[2 ZASOBY DOMENY BIZNESOWEJ 2](#_Toc137221047)

[2.1 PESRONY 2](#_Toc137221048)

[2.2 PODRÓŻE UŻYTKOWNIKA 7](#_Toc137221049)

[3 WYMAGANIA 8](#_Toc137221050)

[3.1 OGRANICZENIA 8](#_Toc137221051)

[3.2 WYMAGANIA SYSTEMOWE 9](#_Toc137221052)

[3.3 WYMAGANIA FUNKCJONALNE 9](#_Toc137221053)

[3.4 WYMAGANIE NIEFUNKCJONALNE 10](#_Toc137221054)