Dokument o viziji i okviru

za

Web prodavnica računarske opreme

Verzija 1.0

David Bondžić

4887

Fakultet informacionih tehnologija

OAS Softversko inženjerstvo, 3. godina

Predmet: SE322 Inženjerstvo zahteva

Školska 2023/24. godina

13.8.2024.

Copyright © 2013 by Karl Wiegers and Seilevel. Permission is granted to use and modify this document

**Istorijat verzija dokumenta**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ime** | **Datum** | **Razlog za promenu** | **Verzija** |
| David Bondžić | 13.8.2024 | Inicijalna verzija | 1.0 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Napomena:**

Studenti pri predaji svojih projekata, moraju da uključe i ovaj dokument uz Izveštaj o urađenom projektu.

**SADRŽAJ**

[1. Poslovni zahtevi 3](#_Toc16959728)

[1.1. Pozadina 3](#_Toc16959729)

[1.2. Poslovna prilika 3](#_Toc16959730)

[1.3. Poslovni ciljevi 3](#_Toc16959731)

[1.4. Metrike uspeha 3](#_Toc16959732)

[1.5. Izjava o viziji 3](#_Toc16959733)

[1.6. Poslovni rizici 3](#_Toc16959734)

[1.7. Poslovne pretpostavke i zavisnosti 4](#_Toc16959735)

[2. Obim i ograničenja 4](#_Toc16959736)

[2.1. Glavne karakteristike 4](#_Toc16959737)

[2.2. Obim inicijalnog objavljivanja 4](#_Toc16959738)

[2.3. Opseg naknadnih izdanja 4](#_Toc16959739)

[2.4. Ograničenja i isključenja 4](#_Toc16959740)

[3. Poslovni kontekst 4](#_Toc16959741)

[3.1. Profili zainteresovanih strana 4](#_Toc16959742)

[3.2. Prioriteti projekta 5](#_Toc16959743)

[3.3. Razmatranja primene 6](#_Toc16959744)

# Poslovni zahtevi

Klijent za ovaj projekat je računarska prodavnica “TechnoDB”. Oni posluju u Srbiji i regionu i želeli bi da svoje poslovanje unaprede i omoguće svojim kupcima naručivanje opreme od kuće.

## Pozadina

Računarska prodavnica "TechnoDB" osnovana je u Srbiji, sa misijom da obezbedi visokokvalitetnu kompjutersku opremu i dodatke po pristupačnim cenama. Od svog osnivanja, "TechnoDB" je izgradila snažnu reputaciju na lokalnom tržištu, proširivši svoje poslovanje i na zemlje regiona. Kompanija se ponosi pružanjem odlične korisničke podrške i širokim asortimanom proizvoda, od osnovne kompjuterske opreme do najnovijih tehnoloških inovacija. Sa rastućim trendom online kupovine, "TechnoDB" prepoznaje potrebu da unapredi svoje usluge i ponudi svojim kupcima mogućnost jednostavne i sigurne narudžbine putem interneta, omogućavajući im da kupe željene proizvode iz udobnosti svog doma.

## Poslovna prilika

Sa sve većim rastom e-trgovine, poslovna prilika za "TechnoDB" leži u prelasku na online prodaju, što će kompaniji omogućiti da proširi svoju bazu kupaca i poveća prihode. Kreiranjem funkcionalne i jednostavne online prodavnice, "TechnoDB" može efikasno odgovoriti na potrebe modernih potrošača koji preferiraju praktičnost i brzinu prilikom kupovine. Ova prilika ne samo da omogućava "TechnoDB"-u da se prilagodi savremenim trendovima, već i da dodatno učvrsti svoju poziciju lidera na tržištu računarske opreme u Srbiji i regionu.

## Poslovni ciljevi

**Povećanje prodaje:** "TechnoDB" cilja na rast prodaje od 30% u prvoj godini nakon pokretanja online prodavnice, koristeći digitalne kanale za privlačenje novih i ponovnih kupaca.

**Širenje tržišta:** Plan je proširiti prisustvo u regionu, uključujući Bosnu i Hercegovinu, Crnu Goru i Hrvatsku, kako bi postali lideri u prodaji računarske opreme.

**Poboljšanje korisničkog iskustva:** "TechnoDB" namerava da ponudi jednostavnu i sigurnu platformu za online kupovinu, uz brzu dostavu i tehničku podršku.

**Optimizacija poslovanja:** Unapređenje poslovnih procesa kroz bolju kontrolu zaliha i analitiku, kako bi se povećala efikasnost i smanjili troškovi.

**Jačanje brenda:** "TechnoDB" teži da postane prepoznatljiv brend u online prostoru kroz ciljane marketinške kampanje i vrhunsku uslugu.

|  |  |
| --- | --- |
| Finansijski | Nefinansijski |
| Povećanje prodaje | **POBOLJŠANJE KORISNIČKOG ISKUSTVA** |
| širenje tržišta | **OPTIMIZACIJA POSLOVANJA** |
|  | **JAČANJE BRENDA** |
|  |  |

## Metrike uspeha

**Povećanje prodaje:** Uspeh će se meriti procentualnim rastom online prodaje u odnosu na prethodnu godinu. Cilj je povećati prodaju za 30% u prvoj godini. Ključni faktori uspeha uključuju efikasnost digitalnog marketinga, korisničko iskustvo na sajtu, i konkurentnost cena.

**Širenje tržišta:** Uspeh će se meriti brojem novih kupaca iz regiona (Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Hrvatska). Cilj je da 20% ukupne prodaje dolazi iz ovih novih tržišta u roku od 18 meseci. Faktori koji utiču na ovo uključuju lokalizaciju sajta, logistiku i distribuciju, te usklađenost sa lokalnim propisima.

**Korisničko iskustvo:** Uspeh će se procenjivati putem povratnih informacija od korisnika, uključujući ocene korisničkog iskustva i stopu zadržavanja kupaca. Cilj je postići prosečnu ocenu korisničkog iskustva od najmanje 4,5/5 i zadržati najmanje 70% novih kupaca. Faktori uspeha uključuju jednostavnost upotrebe sajta, kvalitet korisničke podrške, i brzinu isporuke.

**Optimizacija poslovanja:** Meriće se smanjenjem operativnih troškova i povećanjem efikasnosti kroz automatizaciju i integraciju sistema. Cilj je smanjiti troškove za 15% u roku od jedne godine. Ključni faktori su uspešna implementacija novih sistema i obuka zaposlenih.

**Jačanje brenda:** Uspeh će se meriti povećanjem svesti o brendu i lojalnosti kupaca. Ključne metrike uključuju povećanje broja pratilaca na društvenim mrežama za 50% i povećanje povratnih kupovina za 20% u prvih 12 meseci. Faktori uspeha su doslednost u marketingu, kvalitet ponude, i pozitivne preporuke kupaca.

**Faktori uspeha:**

* **Interni:** Efikasnost poslovnih procesa, kvalitet i funkcionalnost online prodavnice, marketing strategija, tehnička podrška.
* **Spoljni:** Tržišni trendovi, ekonomski uslovi, konkurencija, zakonska regulativa u regionu.

## Izjava o viziji

Naša vizija je da "TechnoDB" postane vodeći digitalni hub za sve ljubitelje tehnologije u Srbiji i regionu, gde će svaki kupac, bilo da je profesionalac ili entuzijasta, moći lako i brzo da pronađe najnovije računarske proizvode i rešenja koja odgovaraju njihovim potrebama. Kroz intuitivnu i efikasnu online prodavnicu, mi omogućavamo kupcima da uz minimalan napor dobiju visokokvalitetne proizvode, dok istovremeno podržavamo rast i inovacije u lokalnoj IT industriji. Verujemo u budućnost gde je tehnologija dostupna svima, a "TechnoDB" će igrati ključnu ulogu u transformaciji načina na koji naši kupci doživljavaju i koriste tehnologiju u svakodnevnom životu i radu.

## Poslovni rizici

**Konkurencija na tržištu:** S obzirom na visoku ozbiljnost konkurencije, "TechnoDB" će se diferencirati kroz jedinstvenu ponudu i ciljani marketing kako bi privukao i zadržao kupce.

**Vreme i resursi za implementaciju:** Rizik kašnjenja je srednje ozbiljnosti, te će biti mitigovan detaljnim planiranjem i dodatnim resursima za kritične faze projekta.

**Prihvatanje korisnika:** Prihvatanje korisnika je srednje ozbiljan rizik, koji će se ublažiti kroz edukaciju, sigurnosne garancije, i promocije za podsticanje prve kupovine.

**Problemi sa tehničkom implementacijom:** Visoko ozbiljan rizik tehničkih problema biće ublažen temeljitim testiranjem, pouzdanim serverima, i stalnom tehničkom podrškom.

**Negativni uticaji na postojeće poslovanje:** Srednje ozbiljan rizik preusmeravanja resursa biće ublažen uravnoteženjem resursa između online i offline kanala, te obukom zaposlenih.

## Poslovne pretpostavke i zavisnosti

**Tehnološka platforma:** Odabrana platforma mora biti skalabilna i stabilna za podršku rasta korisnika.

**Treći dobavljači:** Stabilan lanac snabdevanja se podrazumeva, bez značajnih poremećaja u isporuci.

**Razvojni partneri:** Razvojni partneri će isporučiti rešenja na vreme i u okviru budžeta, sa uspešnom integracijom postojećih sistema.

**Internet infrastruktura:** Pretpostavlja se da će internet infrastruktura u regionu omogućiti glatko iskustvo online kupovine.

**Regulatorna usklađenost:** Kompanija će biti u mogućnosti da se uskladi sa svim pravnim i regulatornim zahtevima bez većih prepreka.

**Korisnička baza:** Postoji dovoljno velik broj korisnika spremnih za online kupovinu tehnološke opreme.

**Marketing i promocija:** Digitalni marketinški kanali će biti efikasni u dosezanju ciljane publike.

# Obim i ograničenja

Ovaj odeljak sadrži glavne funkcionalnosti i karakteristike projekta koje će biti implementirane, kao i dodatke funkcionalnosti čija se implementacija očekuje u nekim narednim verzijama proizvoda.

## Glavne karakteristike

**Personalizovani konfigurator računara:** Omogućava korisnicima da sastave računar od delova dostupnih u prodavnici i naruče kompletan sistem prema sopstvenim specifikacijama, što ga razlikuje od konkurentskih proizvoda koji nude samo unapred sastavljene modele.

**Intuitivna pretraga i filtriranje:** Napredni alati za pretragu i filtriranje omogućavaju korisnicima da brzo pronađu proizvode prema specifičnim karakteristikama kao što su cena, brend, i tehničke specifikacije.

**Usluga brze dostave:** Pružanje opcije za brzu dostavu kako bi korisnici mogli da prime svoje proizvode u najkraćem mogućem roku, uključujući opciju iste ili sledeće dnevne isporuke.

**Proširena korisnička podrška:** 24/7 podrška za korisnike uključujući chat uživo i tehničku pomoć koja je dostupna kako bi se rešavali svi problemi ili pitanja u vezi sa proizvodima i uslugama.

**Detaljne tehničke specifikacije i recenzije:** Svaki proizvod je opisan sa detaljnim tehničkim specifikacijama i korisničkim recenzijama koje pomažu u donošenju informisanih odluka.

**Sigurnosne i povraćajne politike:** Jasne i transparentne politike vraćanja proizvoda i sigurnosne garancije koje povećavaju poverenje korisnika u online kupovinu.

**Integracija sa lokalnim servisima:** Mogućnost zakazivanja lokalnih servisa i tehničke podrške direktno preko sajta, pružajući dodatne usluge korisnicima u njihovom području.

## Obim inicijalnog objavljivanja

### Glavne funkcionalnosti

1. **Registracija i prijava korisnika**:

**Registracija**: Korisnici mogu kreirati nalog unosom osnovnih podataka (ime, email, lozinka).

**Prijava**: Korisnici se mogu prijaviti na svoj nalog pomoću emaila i lozinke.

1. **Pretraga i filtriranje proizvoda**:

**Pretraga**: Korisnici mogu pretraživati proizvode po ključnim rečima.

**Filtriranje**: Napredni filteri omogućavaju korisnicima da suze pretragu prema ceni, brendu, kategoriji, tehničkim specifikacijama, itd.

1. **Pregled proizvoda**:

**Detaljni opisi**: Svaki proizvod ima detaljan opis, tehničke specifikacije i korisničke recenzije.

**Slike proizvoda**: Više slika proizvoda iz različitih uglova.

1. **Kupovina proizvoda**:

**Dodavanje u korpu**: Korisnici mogu dodavati proizvode u korpu za kupovinu.

**Pregled korpe**: Korisnici mogu pregledati i uređivati sadržaj svoje korpe.

**Plaćanje**: Podrška za različite metode plaćanja (kreditne kartice, PayPal, itd.).

1. **Personalizovani konfigurator računara**:

**Izbor komponenti**: Korisnici mogu birati komponente (procesor, RAM, grafička kartica, itd.) iz dostupnog inventara.

**Provera kompatibilnosti**: Sistem automatski proverava kompatibilnost izabranih komponenti.

**Narudžbina sastavljenog računara**: Korisnici mogu naručiti kompletan sistem prema sopstvenim specifikacijama.

1. **Upravljanje korisničkim nalozima**:

**Profil korisnika**: Korisnici mogu pregledati i uređivati svoje podatke.

**Istorija narudžbina**: Pregled prethodnih narudžbina i statusa trenutnih narudžbina.

1. **Korisnička podrška**:

**Chat uživo**: 24/7 podrška putem chata uživo.

**FAQ**: Baza često postavljanih pitanja i odgovora.

1. **Brza dostava**:

**Opcije dostave**: Korisnici mogu birati između standardne i brze dostave.

**Praćenje isporuke**: Praćenje statusa isporuke u realnom vremenu.

## Opseg naknadnih izdanja

Naknadne funkcionalnosti koje će biti implementirane su: Plaćanje kripto valutama

Poglavlja Obim inicijalnog i naknadnih izdanja mogu da se grupišu u jedno zajedničko poglavlje, koje će biti predstavljeno tabelom, na primeru ove:

## Ograničenja i isključenja

### Mobilna aplikacija

Razvoj mobilne aplikacije za iOS i Android uređaje koja omogućava korisnicima da pretražuju, kupuju i konfigurišu računare direktno sa svojih mobilnih uređaja.

**Razlog za isključenje**: Trenutni fokus je na optimizaciji web platforme kako bi se osigurala stabilnost i pouzdanost osnovnih funkcionalnosti. Razvoj mobilne aplikacije zahteva dodatne resurse, vreme i troškove, što bi moglo odložiti lansiranje osnovne verzije proizvoda. Nakon što se web platforma stabilizuje i dobije pozitivne povratne informacije od korisnika, razvoj mobilne aplikacije može biti razmotren kao sledeći korak.

# Poslovni kontekst

Ovaj odeljak sažima neke poslovne probleme oko projekta, uključujući profile glavnih kategorija kupaca i prioritete upravljanja projektom.

## Profili zainteresovanih strana

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| stejkholder | Glavna vrednost | Stavovi | Glavni interesi | Ograničenja |
| Rukovodioci | Povećanje prihoda | Vide proizvod kao sredstvo povećanja od 25% udela na tržištu | Bogatiji skup svojstava u odnosu na konkurenciju | Maksimalan budžet $1.4M |
| Urednici | Manje grešaka na poslu | Puni razumevanja, ali očekuju visoku upotrebljivost | Automatsko ispravljanje grešaka; lakoća upotreba; visoka pouzdanost | Mora da radi na jeftinim radnim stanicama |
| Pravni savetnici | Brz pristup podacima | Odbojni sve dok proizvod ne postane upotrebljiv sa sadašnjim sistemom, na nivou istih komandi na tastaturi. | Mogućnost rada sa mnogo većom bazom podataka nego sa sadašnjim sistemom; lako za učenje | Nema budžeta za ponovnu obuku. |
| Korisnici | Personalizacija i fleksibilnost | Očekuju intuitivno i lako korisničko iskustvo | Mogućnost prilagođavanja računara; brza dostava; detaljne specifikacije i recenzije | Ograničen budžet za kupovinu; očekuju brzu podršku |
| tehnička podrška | Efikasno rešavanje problema | Fokusirani na brzo i efikasno rešavanje korisničkih problema | Pristup detaljnim tehničkim informacijama; alati za dijagnostiku i rešavanje problema | Ograničeni resursi za obuku i razvoj |
| Marketing tim | Povećanje vidljivosti brenda | Vide proizvod kao ključan za povećanje prepoznatljivosti i lojalnosti brendu | Alati za analitiku i praćenje kampanja; integracija sa društvenim mrežama | Ograničen budžet za promocije i kampanje |

## Prioriteti projekta

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Dimenzija | Pokretač  (unos ciljeva) | Ograničenje  (unos Ograničenja) | | Stepen slobode  (unos dozvoljenog opsega) |
| Plan i rokovi | Izdanje 1-0 da bude spremno do 1.10, a izdanje 1.1 do 1.12. | | Fokus na osnovne funkcionalnosti: pretraga, kupovina, konfigurator računara | Glavne funkcionalnosti moraju biti 100% testirane i spremne za korišćenje, ostalo ima manji fokus |
| Svojstva (Obim, Zahtevi) | Glavne funkcionalnosti moraju biti spremne u verziji 1.0 | | Mnogo funkcionalnosti treba uraditi | 70-80% svojstva sa najvećim prioritetom moraju se uključiti u izdanje 1 |
| Kvalitet | Sve mora imati manuelne testove i scenarije, server kod mora imati automatske testove | | UI testovi su zahtevni za pisanje | 90-95% testova prihvatanja od strane kupca za izdanje 1, a 95-98% za izdanje 1.1 |
| Članovi tima | Mora se koristiti optimalan broj ljudi | | Najveća veličina tima: 1 PM, 1BA, 6 programera i 3 testera | Može se dodati još 1 programer ukoliko zatreba |
| Trošak | Fiksni budžet | | Budžet je $1.4M | Prihvatljivo probijanje budžeta do 15% bez recenzije sponzora |

## Razmatranja primene

Da bi se osiguralo efikasno postavljanje rešenja u operativno okruženje, potrebno je obezbediti stabilnu infrastrukturu koja podržava kapacitet, mrežni pristup i skladištenje podataka. Korisnici će pristupati sistemu putem web platforme, a mogu biti raspoređeni po različitim vremenskim zonama, što zahteva 24/7 dostupnost sistema. Promene infrastrukture mogu uključivati povećanje server kapaciteta i optimizaciju mrežnih resursa. Obuka korisnika i modifikacija poslovnih procesa biće ključni za uspešno uvođenje rešenja, uključujući detaljne vodiče i podršku za korisnike.