

**PROJEKT AKADEMIK**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**TEMA: PROJEKTIMI, ANALIZA dhe ZHVILIMI I NJË PLATFORME E-COMMERCE.**

**PUNOI: DEA LLOJDIAJ**

## **HYRJA**

Në këtë PROJEKT, qëllimi është që unë të planifikoj, analizoj dhe zhvilloj një platformë website ose mobile application për tregti elektronike (e-commerce), duke integruar koncepte të menaxhimit të projektit, analizës së biznesit, marketingut digjital (advertising) dhe impaktit të Inteligjencës Artificiale (AI) në bizneset moderne. Unë do të planifikoj, analizoj dhe zhvilloj një platformë e-commerce që quhet Coffee Dea & Restaurant.

## **ZHVILLIMI**

### **Faza 1. Planifikimi dhe Menaxhimi i Projektit**

Projekti Coffee Dea & Restaurant konsiston në projektimin, analizën dhe zhvillimin e një platforme e-commerce, e cila do të shërbejë si një sistem i integruar për klientët dhe punonjësit. Platforma tregon proceset kryesore të biznesit si: porositë, pagesat, rezervimet, menaxhimin e magazines,meanxhimin e rezervimeve e te porosive,fatura,profile etj. Projekti do ta zhvilloj duke përdorur metodologjinë Agile.

**-Metodologja Agile** e kam zgjedhur për shkak të natyrës dinamike të projektit dhe nevojës për përmirësimë të vazhdueshme.

Karakteristikat kryesore të Agiles janë që zhvillimi ndahet në Sprinte ku secili është na 2 javë ,cdo sprint prodhon funksionalitete konkrete,feedback i vazhdueshëm nga përdoruesit dhe përmirësim gradual i platformës.

#### **-Roli i aktorëve ne projekt:**

Projekt Manaxheri=Planifikimi, monitorimi, koordinimi.

Biznes Analisit=Analiza e kërkesave dhe proceseve.

UI/UX Designer=Dizajni i ndërsaqes.

Zhvillues Backendi =Logjika e sistemit.

Zhvillues Frontend =Ndërsaqa e përdoruesit.

QA Tester=Testimi dhe kontrolli i cilësisë.

#### **-Fazat e ciklit jetësor të projektit:**

- 1. Faza e Analizës (Java 1–2)** jane mbledhja e kërkesave funksionale dhe jo-funksionale,identifikimi i aktorëve,definimi i moduleve të sistemit,krijimi i user stories dhe analiza e rreziqeve fillestare.
- 2. Faza e Dizajnit (Java 3–4)** jane dizajnimi i UI/UX,projektimi i arkitekturës së sistemit,modelimi i bazës së të dhënave dhe diagramet UML (Use Case, ER Diagram).
- 3. Faza e Implementimit (Java 5–10)** jane zhvillimi i moduleve sipas sprinteve,integrimi i funksionaliteteve dhe implementimi i logjikës së biznesit.
- 4. Faza e Testimit (Java 11)** jane testim funksional,testim sigurie dhe testim performance.
- 5. Faza e Publikimit (Java 12)** jane deploy në server,dokumentimi dhe prezantimi final.

#### **- Sprintet:**

Sprint 1 (Java 5–6) ka login dhe regjistrim,modul Menu dhe profil klienti.

Sprint 2 (Java 7–8) ka shportën,pagesa,rezervime.

Sprint 3 (Java 9–10) ka porosi,fatura,menaxhim rezervimesh,magazina,menaxhimi I rezervimeve,menaxhimi I klientëve.

**-User Stories** janë: Si klient, dua të registrohem dhe të bëj login .

Si klient, dua të shoh menun dhe çmimet.

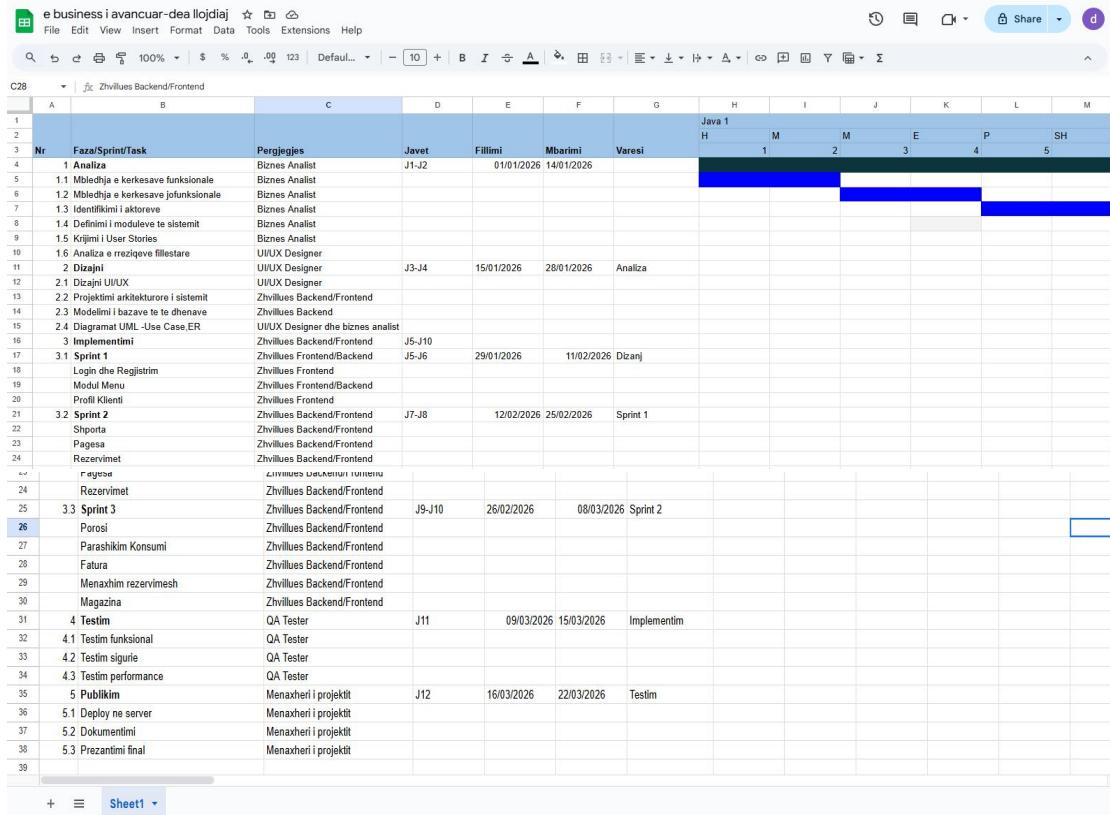
Si klient, dua të paguaj online.

Si staf, dua të menaxhoj porositë.

Si menaxher, dua të shoh rezervimet, magazinen dhe porositë.

**-Varësitë ndërmjet aktiviteteve** janë dizajni varet nga analiza, implementimi varet nga dizajni, testimi varet nga implementimi dhe publikimi varet nga testimi.

-Ndërtoj një Gantt Chart që pasqyron në mënyrë të strukturuar ciklin jetësor të projektit, duke përfshirë: Faza të zhvillimit (analizë, dizajn, implementim, testim, publikim), Sprint-e sipas metodologjisë Agile, User stories dhe tasks për secilën fazë, Afatet kohore (timeline) dhe varësitë ndërmjet aktiviteteve.



Linku I spreadsheet:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1sT8WB9ajTQl2MbpZJCuaX-8Fb7LtxlOib1KYY8aASOk/edit?usp=sharing>

## **Faza 2.Prezantimi i Biznesit**

Në këtë fazë, do të prezantoj strukturën, vizionin dhe funksionalitetet e biznesit digjital, duke treguar sesi platforma ime online do të përmirësojë eksperiencën e klientëve dhe efikasitetin e menaxhimit të kafenes.

Emri eshte Coffee Dea & Restaurant.

Tipi I biznesit është kafene dhe restorant.

Vendi =Vlora, Shqipëri dhe vizioni i biznesit është të krijoj një eksperiencë të plotë digjitale për konsumatorin që kombinon shërbimet e lokalit me inovacionin e teknologjisë dhe rezervimin e shpejtë online.

**Identifikoj problemet** për të cilat do të krijohet kjo platformë, të cilat janë:

- Rezervimi i tavolinave, mbivendosjet ose tavolinat që mbeten boshe.
- Përpunimi i ngadaltë i porosive dhe performancë e dobët e shërbimit.
- Ngatërrime midis kamarierëve dhe stafit të kuzhinës për porositë.
- Pagesa dhe faturime jo online.
- Mungesa e statistikave për të analizuar performancën e lokalit nga menaxheri.
- Mungesë e opsiioneve për shërbime ushqimi me delivery.

**Qëllimet** për ndërtimin e kësaj platforme e-commerce janë:

- Përpunimi i porosive në kohë reale.
- Rezervimet e klientëve në sistem për të shmangur mbivendosjet dhe për të përmirësuar menaxhimin e tavolinave.
- Përdorimi i analizave për të ndihmuar menaxherët të marrin vendime më të mira lidhur me stafin dhe furnizimet.
- Përfshirja per shpërndarje ushqimi.
- Opsione pagese direkte nga platforma.
- Analiza dhe raporte më të shpejta, pasi të gjitha të dhënat janë të centralizuara në sistem.

## **-Struktura e Biznesit**

Bëhet fjalë për një strukturë të thjeshtë organizative:

Menaxher i përgjithshëm – Koordinon të gjitha aktivitetet dhe merr vendimet strategjike.

Klienti – Logohet në sistem, rezervon tavolinën, shikon menunë, porosit ushqim, kryen pagesën dhe bën review ,pra vlerësim.

Kamarieri – Logohet në sistem, kontrollon rezervimet, regjistron porositë dhe gjeneron faturat.

Baristi dhe staf kuzhine– Pranon dhe përgatit porositë.

Korrieri – Transporton ushqimin ose kafet dhe përditëson statusin e dërgesës në sistem.

## **-Fusha e Veprimtarisë dhe Tregu**

Fusha është e ushqimit dhe pijeve.

Shërbimet kryesore janë shitja e kafes, çajit, pijeve, ushqime të lehta, makarona, sallatrave,ëmbëlsira, shërbim në tavolinë dhe për klientët që vijnë në lokal, porosi online, delivery dhe rezervime tavolinash.

Tregu i synuar është te konsumatorët të moshës 18–55 vjeç, të cilët përdorin internetin dhe duan shërbim të shpejta dhe qytetarë që preferojnë ushqim e kafe cilësore me mundësi online porosie brenda qytetit.

### **-Produktet dhe Shërbimet**

Produktet janë kafe të ndryshme, caj, milkshake, pije, ushqime të lehta,ëmbëlsira, makarona, sallatra, supera, rizoto.

Shërbimi në lokal janë shërbimi në tavolinë, porosi fizike, menaxhimi I magazinës. Shërbimi online janë shikim i menusë, informacion mbi çmimet, menaxhimi i shportës, pagesa online, rezervime tavolinash online.

### **-Objektivat Strategjikë të Platformës Digitale janë:**

Optimizimin e shërbimit ndaj klientit ku redukton kohës e pritjes, pagesë dhe porosi online.

Rritjen e shitjeve dhe të ardhurave na porosi online, delivery.

Automatizimin e menaxhimit të restorantit me menaxhimin e porosive dhe rezervimeve.

Integrimi i Inteligjencës Artificiale ku behen rekomandime për klientët bazuar në historikun e porosive dhe automatizim i komunikimit me klientin (Chatbot).

### **Faza 3. Analiza e biznesit.**

#### **A. Modeli i Biznesit**

Eshte modeli B2C, pra Business to Consumer, sepse biznesi shet produkte drejtpërdrejtë tek klienti final përmes lokalit dhe platformës digitale ku klientët mund të blejnë pije, ushqime e të rezervojnë tavolina.

Vlera që i ofrohet klientit janë:

- Shërbim i shpejtë dhe i personalizuar
- Përvojë e thjeshtë dhe intuitive, navigim I thjeshtë.
- Automatizim dhe saktësi në porosi ku redukton gabimet e stafit dhe kohën e pritjes.
- Transparencë dhe informacion i qartë për çmimet, produktet dhe disponueshmërinë.

#### **B. Gjenerimi i të Ardhurave dhe Kapitalit**

##### **-Burimet e të Ardhurave janë:**

-Shitje direkte=Klientët që porosisin ushqim dhe pije në lokal ose online.

-Rezervime tavolinash=Klientët rezervojnë tavolina.

-Shitje online dhe delivery=Pagesa për porosi të dorëzuara në adresë.

-Marketing digital=Mundësi për reklama të targetuara brenda aplikacionit.

Strategjitet e Çmimeve janë cmime konkuruese me tregun lokal, oferta promocionale për rritjen e shitjeve dhe adaptim i çmimeve për evenete dhe festat speciale.

##### **-Gjeneratorët e kapitalit:**

Volumi i lartë i shitjeve ditore.

Rezervimet për evenete private dhe festa.

Porositë online dhe shërbimi delivery.

Partneritete dhe të ardhura nga marketingu digital

### **C. Target Audienca**

#### **-Segmentimi i Klientëve**

Demografik : Mosha është 18–55 vjeç. Gjinia është meshkuj dhe femra.

Status ekonomik na te gjitha statuset.

Gjeografik:

Lokale eshte Vlora, Shqipëri.

E ardhmja: Mundësi zgjerimi online për klientë më larg.

Psikografik hyjnë persona që duan shërbim të shpejtë dhe cilësor, përdorues të teknologjisë dhe aplikacioneve mobile dhe që preferojnë inovacion dhe lehtësi në porosi.

#### **-Sjellja e Konsumatorit Online**

Përdoruesit kërkojnë shpejtësi, siguri në pagesë, informacion të qartë mbi produktet. Ata preferojnë shërbim të personalizuar dhe rekomandime dhe përdorin aplikacion mobile dhe website për porosi dhe rezervime.

#### **D.Analiza SWOT**

Analiza SWOT është një pjesë kritike për të kuptuar pozicionin e biznesit dhe për të planifikuar strategjitet e ardhshme.

-Strengths:

Platformë digitale e integruar për klientët dhe staf

Menaxhim i avancuar i porosive dhe rezervimeve

Pagesa dhe porosi online

Analiza të detajuara për menaxherin

-Weaknesses:

Kostot e zhvillimit të platformës

Varësia nga interneti për përdoruesit

Përvoja fillestare e stafit me platformen e re

Nuk ka ende aplikacion mobile

-Opportunities:

Rritja e tregtisë online

Integrimi i AI për rekomandime dhe analiza

-Threats:

Konkurenca nga kafenetë dhe restorantet lokale me platforma online

Ndryshime në treg dhe preferencat e klientëve

Problemet teknike dhe ndërprerjet e platformës

Siguria dhe mbrojtja e të dhënave personale

## **Faza 4.Strategjia e Marketingut Dijital dhe Advertising**

Strategjia e marketingut digjital është promovimi i platformës digitale,marrja e klientëve të rinj dhe rritja e blerjeve të klientëve ekzistues.

Unë identifikoj konkurrentët kryesorë që janë kafenet dhe restorantet që ofrojnë shërbime online dhe delivery.Pikat e forta te biznesit tim janë platformë digitale e integruar,e lehtë në përdorim,platformë për klientët dhe për punonjesit.

Pikat ku duhet ta përmirësoj janë marketing i targetuar më efektiv dhe prezencë më e fortë në rrjetet sociale.

### **1.Strategjia e Advertising Online**

Kanale e saj janë :

-Google Ads ka reklama të targetuara me fjalë si “kafe online”, ”restorant online” “porosi ushqimi dhe kafe”, “delivery ushqimi qyteti”.

Tipet e reklamave janë Search Ads, Display Ads e Remarketing .

-Social Media Ads janë platforma si Facebook, Instagram, TikTok.Reklamat behen me foto,video,stories dhe reels.

-Email Marketing behet me dërgimin e ofertave, kuponave dhe informacioneve për klientët që janë regjistruar.

-Influencer Marketing behet bashkëpunime me influencues për promovimin e platformës dhe produkteve të reja.

#### **-Targetimi i Audiencës**

Klientë të rinj (18–35 vjeç)=Reklama në Instagram, TikTok, Google Ads.

Klientë ekzistues=Email marketing, Remarketing.

Persona që kërkojnë delivery=Remarketing + Ads bazuar në historikun e vizitave në faqen e platformës.

#### **-Buxhetimi dhe Matja e Performancës**

Buxheti fillestar mujor:

Google Ads: 150–200€

Social Media Ads: 100–150€

Email Marketing: 50€

Matje performance bëhet me:

CTR = Përqindja e përdoruesve që klikojnë reklamën.

CPC =Kosto mesatare për klikim.

ROI =Shuma e fitimeve krahasuar me koston e reklamave.

## **2.Branding dhe Customer Engagement**

**Branding** I platformës është logo moderne dhe pjesa vizuale unike, i përshtatshëm për platformën dhe marketingun.Ngjyra dhe dizajni i bukur.Uniformitet i komunikimit në të gjitha kanalet si website, aplikacion e rrjete sociale.

**Perfshirja e klientit** ndodh me postime në rrjete sociale ne

TikTok,Instagram ,Facebook si promovimi i ushqimeve , kafeja dhe ofertave speciale.Gjitashtu ,feedback e reviews qe lehtësoh vlerësimet online dhe përmirësimi i shërbimit bazuar në to.Postime te rregullta me foto dhe video te produkteve.

Email Marketing bëhet me emaile të personalizuara në historikun e porosive dhe newsletter më i madh për informacione mbi ofertë speciale, evenete dhe ushqime të reja ose kafe të reja.

## Faza 5. Zhvillimi i Platformës E-Commerce

**A. Platforma e perzgjedhur:** Aplikacion web i personalizuar me keto teknologji:

Tipi	Teknologji	Pershkrimi
Backend	PHP (framework Laravel)	Logjika e platformes, menaxhimin e përdoruesve, produkteve, porosive, si dhe komunikimin me frontend-in.
Frontend	HTML5, CSS3, JavaScript	Pjesa vizuale dhe ndervepruese e platformes
Baza e te dheneve	Microsoft SQL Server	Ruajtja dhe menaxhimi i të dhënavëve
Hosting dhe Infrastrukturë	Cloud Hosting, Server	Siguron funksionim të qëndrueshëm, shkallëzim dhe kontroll mbi të dhënat e biznesit.
Siguria e të Dhënavëve	SSL/TLS, 2FA, Hashing i fjalëkalimeve (bcrypt)	Mbrojtja e trafikut, autentikimi i përdoruesve dhe ruajtja e sigurt e kredencialeve.

Platforma	Avantazhet	Kufizimet
Platformë Web e Personalizuar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ndërtoj sipas kerkesave të klientit</li> <li>- Siguri e avancuar me SSL/TLS dhe autentikim 2FA</li> <li>- Performancë e mirë nga SQL Server</li> <li>- Mirëmbajtje dhe zgjerim i lehtë</li> <li>- Kontroll i plotë mbi të dhënat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kosto më e lartë e zhvillimit fillostar</li> <li>- Kërkon staf teknik për mirëmbajtje dhe përditësimë</li> <li>- Kohë më e gjatë zhvillimi</li> </ul>
WordPress + WooCommerce	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zhvillim i shpejtë</li> <li>- Numër i madh plugin-esh dhe temash</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Performancë më e ulët në projekte të mëdha</li> <li>- Siguria varet nga plugin-et</li> </ul>
Shopify	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menaxhim i thjeshtë</li> <li>- Hosting dhe siguri të integruar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kufizime në personalizim</li> <li>- Kosto më i madh dhe varësi nga platforma</li> </ul>

### Kodimet:

```

File Edit Selection View Go Run Terminal Help ← → Q coffee
EXPLORER ... faturat.html U magazina.html U login.html M loginPunonjes.html U fqKryesorePunonjesit.html U
COFFEE & faturat.html & magazina.html & login.html & loginPunonjes.html & fqKryesorePunonjesit.html
css & accountRiKlienti.html & accountRiPunonjes.html & admin.html & faqaklientit.html & faqiaKryesoreKlientit.html & fqKryesorePunonjesit.html & fqPunonjesit.html & hyja.html & logo.html & login.html & loginKlienti.html & loginPunonjes.html & menaxhimrezervimesh.html & menu.html & orders.html & pages.html & pasbmbarimitVeprrimit.html & porosite.html & porositePunonjesve.html & profil.html & profilPunonjesve.html & rezervim.html & images & javascript & README.md
html & menu.html & body & div.content & div.coffee & ul & li
1 <html lang="en">
2 <head>
3   <meta charset="UTF-8">
4   <meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
5   <title>MENU</title>
6   <link rel="stylesheet" href="../css/menu.css">
7 </head>
8 <body>
9   <div class="content">
10    <h1 class="titull_fqKlientit">COFFEE DEA & RESTAURANT</h1><br>
11    <h1 class="newAccount_titull">MENU</h1>
12    <div class="coffee">
13      <h3>COFFEE</h3>
14      <ul>
15        <li>Espresso - 90 leke
16          <button onclick="addOrder('Espresso' , 90)" class="plus">+</button>
17        </li>
18        <li>Americano-270 leke
19          <button onclick="addOrder('Americano' , 270)" class="plus">+</button>
20        </li>
21        <li>Cappuccino -180 leke
22          <button onclick="addOrder('Cappuccino' , 180)" class="plus">+</button>
23        </li>
24      </ul>
25    </div>
26    <h3>DRINKS</h3>
27    <ul>
28      <li>Macchiato- 100 leke
29        <button onclick="addOrder('Macchiato' , 100)" class="plus">+</button>
30      </li>
31      <li>Iced Latte - 200 leke
32        <button onclick="addOrder('Iced Latte' , 200)" class="plus">+</button>
33      </li>
34      <li>Kafe Turke - 80 leke
35        <button class="plus" onclick="addOrder('Kafe Turke' , 80)">+</button>
36      </li>
37    </ul>
38  </div>
39  <script src="https://code.jquery.com/jquery-3.5.1.min.js"></script>
40  <script src="https://cdn.jsdelivr.net/npm/@popperjs/core@2.5.4/dist/umd/popper.min.js"></script>
41  <script src="https://cdn.jsdelivr.net/npm/bootstrap@5.1.3/dist/js/bootstrap.min.js"></script>
42  <script src="menu.js"></script>
43</body>
44</html>

```

## **B.Hapat e zhvillimit**

Analiza e kerkesave, te cilat ndahen ne kerkesa funksionale dhe jofunksionale.

Platforme online ku te punoj klienti dhe punonjesit dhe secili te kete modulet e veta.

**-Kërkesat Funksionale** janë funksionalitetet që platforma duhet të ofrojë.Janë:

1.Faqja e 1:Emri I platformës=Klienti dhe punonjësit+logo.

2.Faqja e 2:Login dhe new account, ku klientët dhe punonjësit duhet të krijojnë llogari dhe të identifikohen.

3.Faqja kryesore ku klientit ka këto module:

-Profil shfaq dhe lejon ndryshimin e të dhënave personale

-Menu shfaq produktet sipas kategorive, me imazhe dhe çmime.

-Rezervim lejon klientin të rezervojë tavolina duke zgjedhur datë, orë dhe kapacitet.

-Pagesa me PayPal, gjenerim faturash dhe QR code.

-Orders është tërë historia e porosive që janë bërë na klienti duke përfshirë tavolinën,data dhe orën madje dhe produktet.

-Shporta ka shtim e heqje produktesh dhe përllogarit çmimin total.

4.Faqja kryesore e punonjësit ka këto module:

-Profil menaxhon të dhënat personale të punonjësit.

-Porositë shfaq, përditëson dhe monitoron statusin e porosive.

-Faturat gjeneron dhe menaxhon faturat e porosive.

-Menaxhim Rezervimesh konfirmon dhe ndryshon rezervimet e klientëve.

-Magazina menaxhon artikujt, sasinë aktuale dhe stokun e parashikuar.

-Menaxhimi I klientëve eshte modul kur regjistrohet cdo klient në new Account dhe këtu ruhen të dhënat e tyre.

5.Platforma duhet të dërgojë njoftime me email klientëve për konfirmim

rezervimi,përditësimë për statusin e porosisë,oferta dhe promocione speciale.

6.Punonjësit të marrin njoftime me email për porosi të reja,rezervime të reja dhe alarm për stok të ulët të produkteve.

7. Lejon stafit të caktojë tavolinat për rezervime ose për klientë që vijnë pa rezervim.

8. Filtrimi dhe Kërkimi i Produkteve ku klientët mund të kërkojnë produkte sipas emrit, kategorisë, çmimit.

9. Integrat me AI

10. Historiku i Aktivitetit ku klientët shohin historikun e porosive, rezervimeve, pagesave dhe shpërblimeve dhe

11.Historiku i Aktivitetit ku stafi shikon historikun e aktivitetit të porosive, rezervimeve dhe pagesave për menaxhim më të mirë.

**-Kërkesat Jo-Funksionale** përcaktojnë cilësinë dhe karakteristikat e platformës, jo veprimet e saj.Janë:

1. Të dhënat personale te klientëve duhet të ruhen te mbrojtura.

2. Platforma duhet te mbaj kapacitet deri ne 9500gb.

3. Menuja deri në 600 produkt të ketë kapacitet.

4. Aksesoj deri në 400 përdorues njëkohësisht dhe mënyrë e lehtë aksesimi.

5. Aplikacion i lehtë dhe i kuptueshëm për tu përdorur mbi moshën 18 vjec .

6. Platforma duhet të përpunojë rezervimet brenda 5 sekondave.

7. Bej backup automatik të të dhënave çdo 24 orë.

8. Raportim per cdo lloj problemi tek zhvilluesi.

9. Siguri e pagesave online.

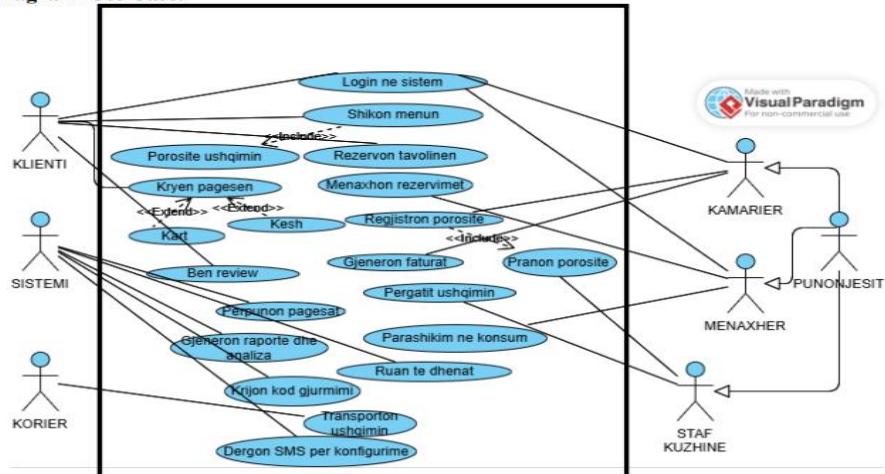
10. Mundësi zgjerimi për më shumë përdorues, produkte dhe rezervime.

## -Aktorët

Aktorët parësorë, që kanë ndërveprim direkt me sistemin: Klienti, Kamarieri, Menaxheri. Aktorët dytësorë, që nuk ndërveprojnë drejtpërdrejtë, por ndihmojnë në sistem: Sistemi, Korieri, Staf Kuzhine.

Une ndertoj diagramin Use Case që është një diagram që na tregon ndërveprimet midis aktorëve dhe sistemit që po analizohet.

Diagrami Use Case:

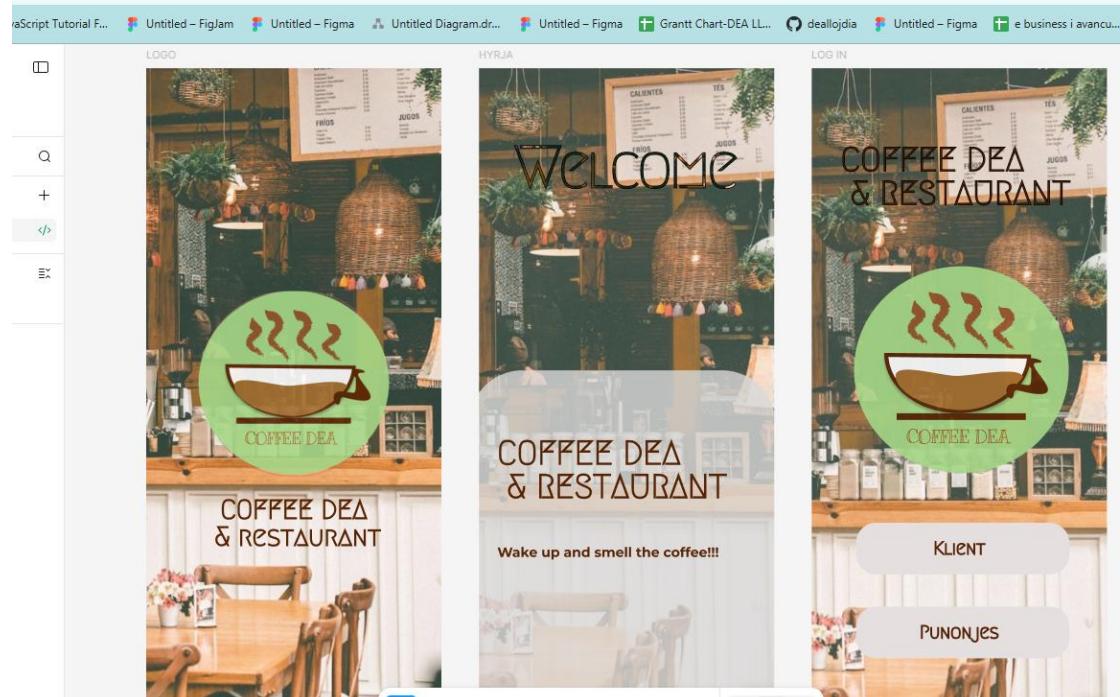


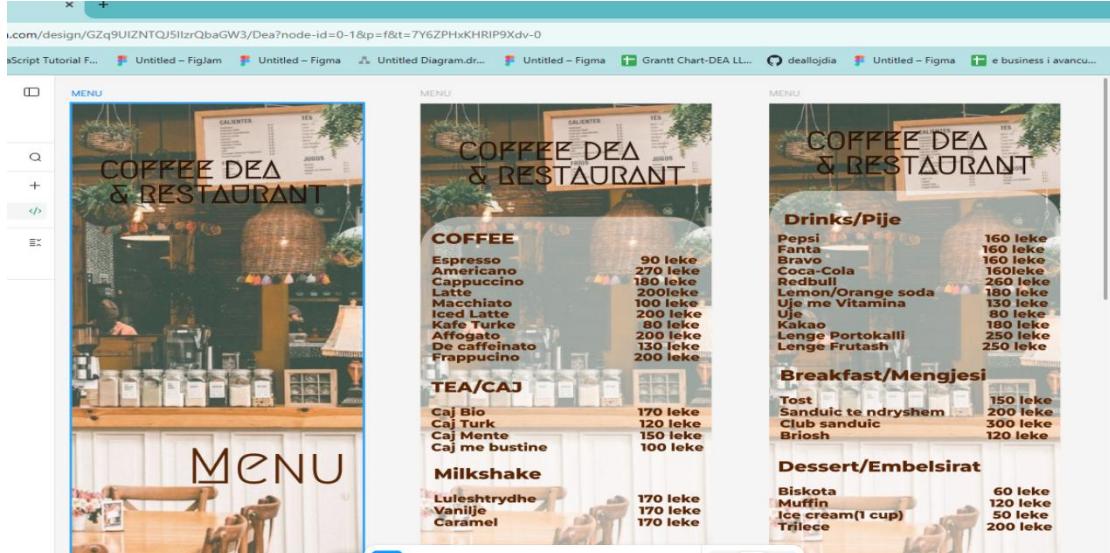
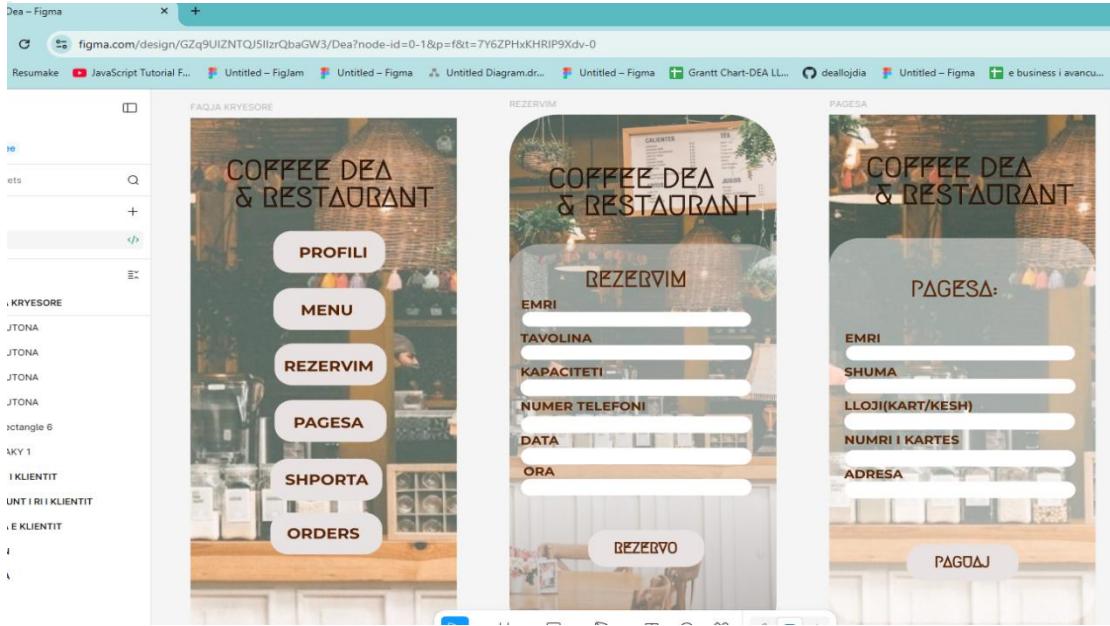
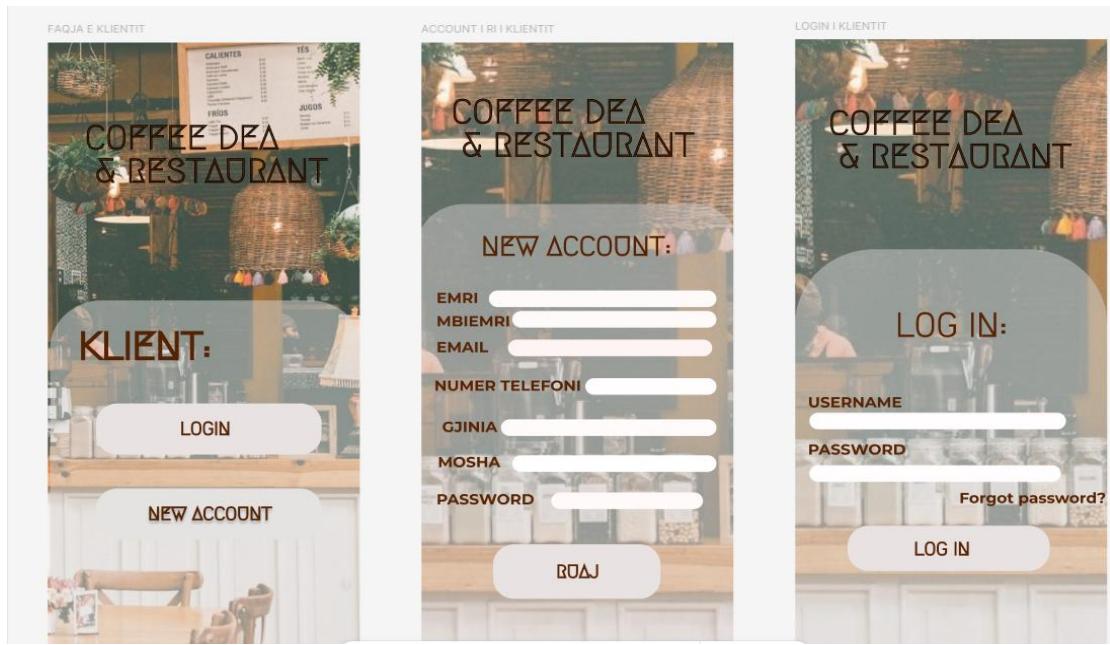
## -Dizajni i UI/UX

Dizajni i platformës është i fokusuar në përdoruesin, duke siguruar një përvojë të thjeshtë si për klientët edhe për punonjesit. Platforma është responsive, duke funksionuar njësoj mirë në desktop dhe mobile dhe cdo modul është i organizuar logjikisht për akses të shpejtë.

Ngjyrat, ikonat dhe stili vizual reflektojnë identitetin e markës. Për klientët, fokus është tek shporta, pagesa, menu dhe rezervimi, ndërsa për stafin, menaxhim i porosive, rezervimeve, stokut dhe raporteve është i thjeshtë dhe i vizualizuar qartë. Linku I Figma:

<https://www.figma.com/design/GZq9UIZNTQJ5lIzrQbaGW3/Dea?node-id=0-1&p=f&t=g2GORICERc7gN0pC-0>



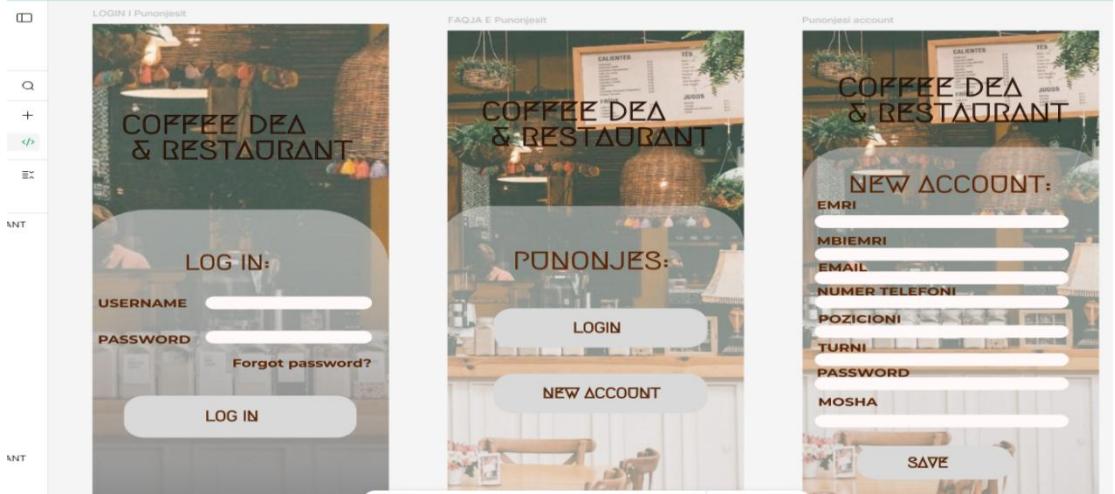




UIZNTQJ5IzrQbaGW3/Dea?node-id=0-1&p=f&t=7Y6ZPHxKHRIP9Xdv-0  
Untitled - FigJam Untitled - Figma Untitled Diagram.d... Untitled - Figma Grant Chart-DEA LL... dealojdia Untitled - Figma e busine...



com/design/GZq9UIZNTQJ5IzrQbaGW3/Dea?node-id=0-1&p=f&t=7Y6ZPHxKHRIP9Xdv-0  
Script Tutorial F... Untitled - FigJam Untitled - Figma Untitled Diagram.d... Untitled - Figma Grant Chart-DEA LL... dealojdia Untitled - Figma e business i avancu...



FAQJA KRYESORE e përcaktojse

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**PROFI LI**

**POROSITE**

**FATURAT**

**MENAXHIM REZERVIMESH**

**MAGAZINA**

**MENAXHIMI I Klienteve**

**LOGOUT**

**PROFI LI:**

**EMRI**: MBIEMRI  
**EMAIL**: Emaili i dea@shopqumah.edu.al  
**NUMER TELEFONI**: Telefonu i tij  
**EKSPERIENCA**: Moshë  
**MOSHA**:  
**TURNI**:  
**POZICIONI**:  
**SAVE**

**POROSITE**

**ORDERS HISTORY**

**POROSIA #83690** V/B/2026, 2:43:03 PM  
 Klienti: dea@shopqumah.edu.al Tavolina: 3  
 Emaili: dea@shopqumah.edu.al Data Rez: 2026-02-01  
 Produktet: - Caja me buistle TOTAL: 100 LEKE

**POROSIA #83690** V/B/2026, 2:43:03 PM  
 Klienti: dea@shopqumah.edu.al Tavolina: 3  
 Emaili: dea@shopqumah.edu.al Data Rez: 2026-02-01  
 Produktet: - Caja me buistle TOTAL: 100 LEKE

**POROSIA #83690** V/B/2026, 2:43:03 PM  
 Klienti: dea@shopqumah.edu.al Tavolina: 3  
 Emaili: dea@shopqumah.edu.al Data Rez: 2026-02-01  
 Produktet: - Caja me buistle TOTAL: 100 LEKE

**KTHEU NË KRYE**  
**FSHI HISTORINË**

design/GZq9UIZNTQJ5IlzrQbaGW3/Dea?node-id=0-1&p=f&t=7Y6ZPHxKHRIP9Xdv-0

script Tutorial F... Untitled – FigJam Untitled – Figma Untitled Diagram.dr... Untitled – Figma Grant Chart-DEA LL... dealojdia Untitled – Figma e business i avancu...

**MENAXHIM REZERVIMESH**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**HISTORIA E Rezervimeve:**

**Klienti: DEA**  
 Tavolina: Nr. 3 Kapaciteti: 34 Persona  
 Data: 2026-01-03 Ora: 18:53  
 Telefon: 4124124

**PËRFUNDUA SHËRQIMIN / FSHI**

**Klienti: DEA**  
 Tavolina: Nr. 3 Kapaciteti: 34 Persona  
 Data: 2026-01-03 Ora: 18:53  
 Telefon: 4124124

**PËRFUNDUA SHËRQIMIN / FSHI**

**FATURAT**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**FATURA:**

ID klientit:	Nr.tavolinës:
Data:	Ora:
Artikujt: xxxx	leke
xxxxxx	leke
xxxxxx	leke
xxxxxx	leke
Totali:	

**Nr.Fatura:**  
**Klienti:** **Nr.tavolinës:**  
**Data:** **Ora:**  
**Artikujt:** xxxx **leke**  
 xxxx **leke**  
 xxxx **leke**  
 xxxx **leke**  
**Totali:**

**MAGAZINA**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**MAGAZINA**

**Emri i produktit**: Sasia (stoku)  
**Cmimi (Lek)**: SHTO NË MAGAZINË

**ID / Section 5** **PRODUKTI** **SASIA** **ÇMIMI** **VEPRIM**

**Section 4**

**Section 6**

**KTHEU MBRAPË**

com/design/GZq9UIZNTQJ5IlzrQbaGW3/Dea?node-id=0-1&p=f&t=7Y6ZPHxKHRIP9Xdv-0

script Tutorial F... Untitled – FigJam Untitled – Figma Untitled Diagram.dr... Untitled – Figma Grant Chart-DEA LL... dealojdia Untitled – Figma e business i avancu...

**MAGAZINA**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**MAGAZINA**

**Emri i produktit**: Sasia (stoku)  
**Cmimi (Lek)**: SHTO NË MAGAZINË

**ID / Section 5** **PRODUKTI** **SASIA** **ÇMIMI** **VEPRIM**

**Section 4**

**Section 6**

**KTHEU MBRAPË**

**MENAXHIMI I Klienteve(ADMIN)**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**MENAXHIMI I Klienteve**

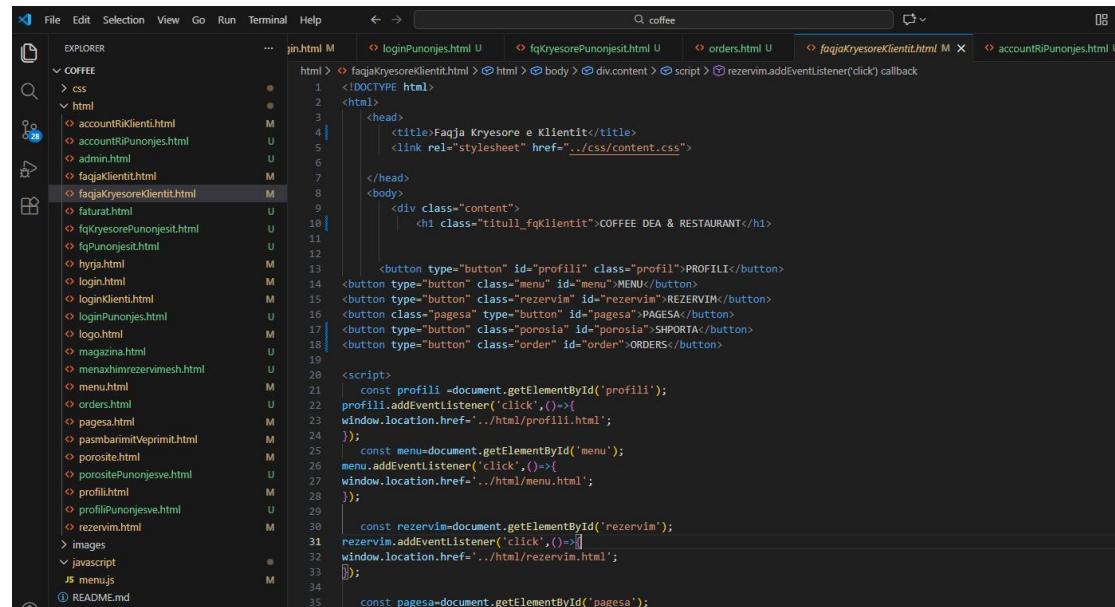
Section 2	Mbiemri	Email	Telefon	Moshë
Section 1				
Section 3				

**KTHEU MBRAPË**

## -Implementim Teknik dhe Testim

Gjatë implementimit teknik unë zhvillova gjithë funksionalitetet e platformës duke përdorur PHP për backend, HTML5/CSS3/JavaScript për frontend dhe Microsoft SQL Server për bazën e të dhënave. Kam krijuar modulet për menaxhimin e përdoruesve, produkteve dhe porosive, si dhe kam siguruar që komunikimi midis frontend-it dhe backend-it të jetë i sigurt. Gjithashtu kam integruar autentikimin me 2FA, hashing të fjälëkalimeve dhe SSL/TLS për mbrojtjen e të dhënave. Kjo fazë më mundësoi të kthej dizajnin UI/UX në një platformë funksionale dhe të qëndrueshme, gati për testim dhe përdorim real.

## Kodimi:

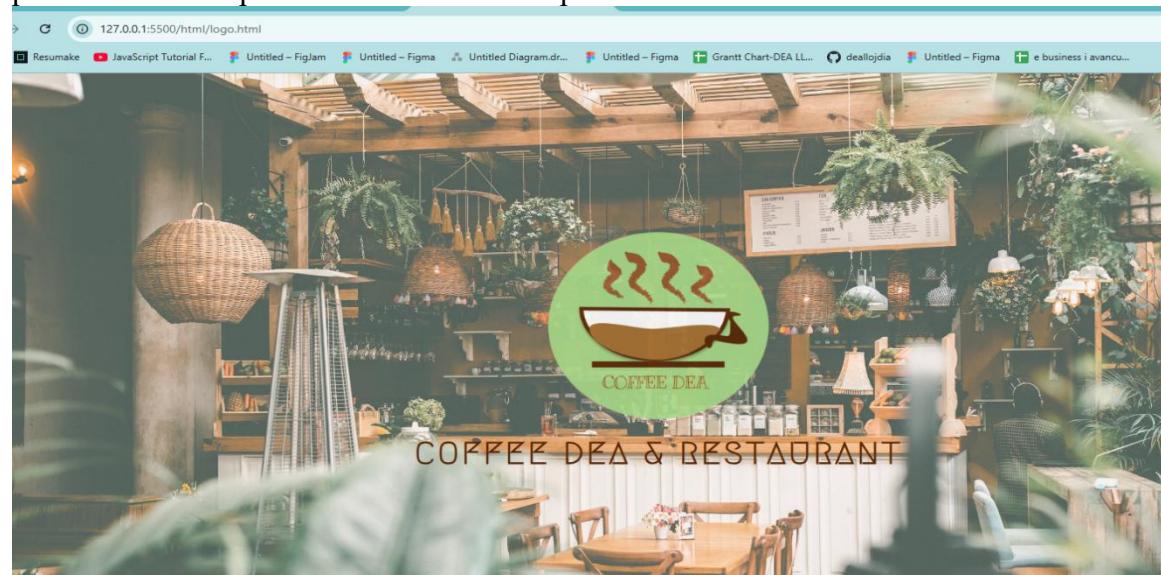


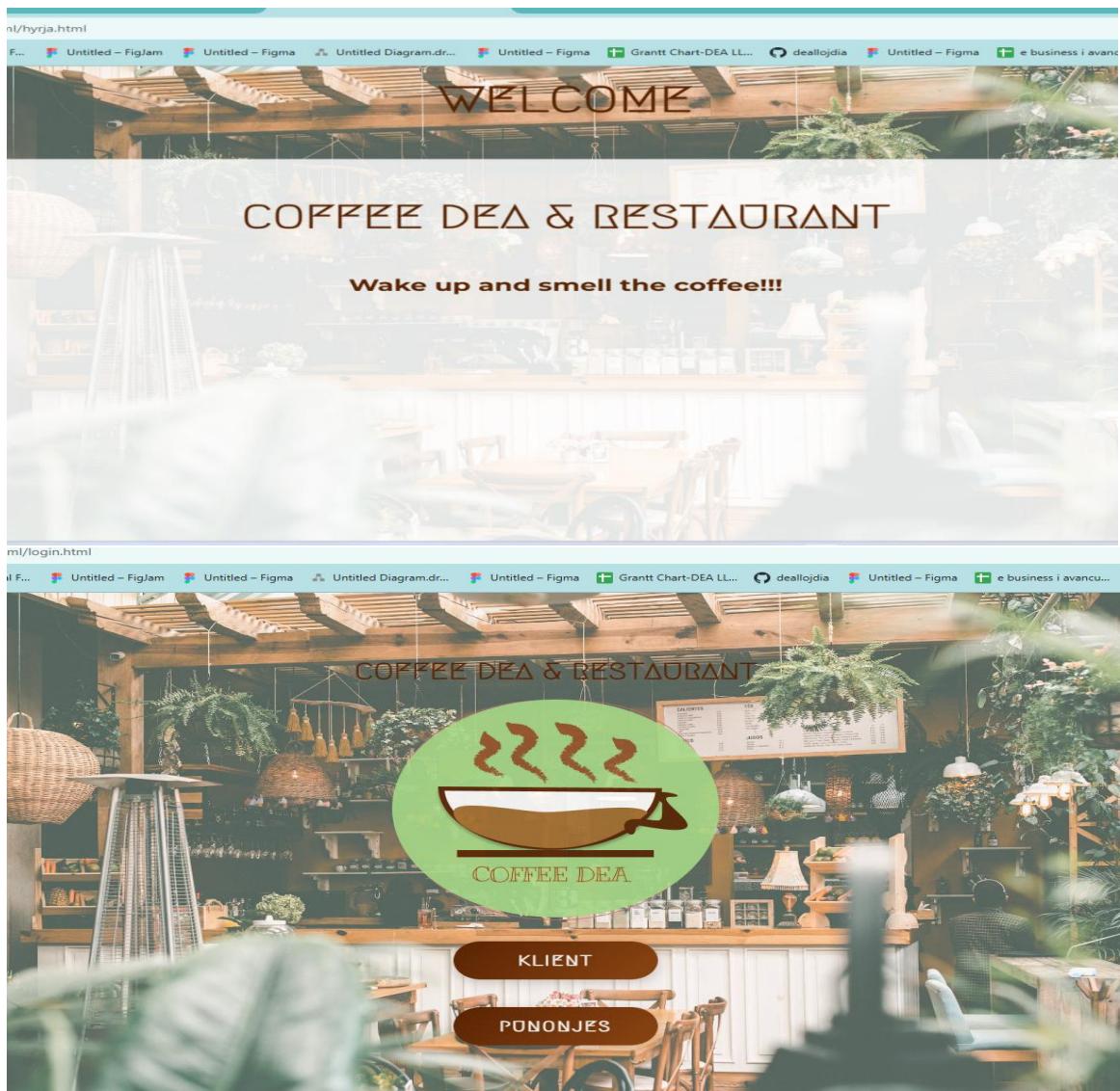
The screenshot shows a code editor with the file 'fajakryesoreKlientit.html' open. The code is written in HTML and JavaScript. It includes a header with a title 'Faqja Kryesore e Klientit', several buttons for 'profil', 'menu', 'rezervim', 'pagesa', 'porosia', 'order', and 'ORDERS'. It also contains event listeners for these buttons, such as 'profil.addEventListener('click', () => { window.location.href = './html/profilii.html'; })'. The code is well-structured with comments and imports.

```
<!DOCTYPE html>
<html>
<head>
    <title>Faqja Kryesore e Klientit</title>
    <link rel="stylesheet" href="../css/content.css">
</head>
<body>
    <div class="content">
        <h1 class="titull_fqKlientit">COFFEE DEA & RESTAURANT</h1>
        <button type="button" id="profilii" class="profil">PROFILI</button>
        <button type="button" class="menu" id="menu">MENU</button>
        <button type="button" class="rezervim" id="rezervim">REZERVIM</button>
        <button class="pagesa" type="button" id="pagesa">PAGESA</button>
        <button type="button" class="porosia" id="porosia">POROSIA</button>
        <button type="button" class="order" id="order">ORDERS</button>
    </div>
</body>
</html>
```

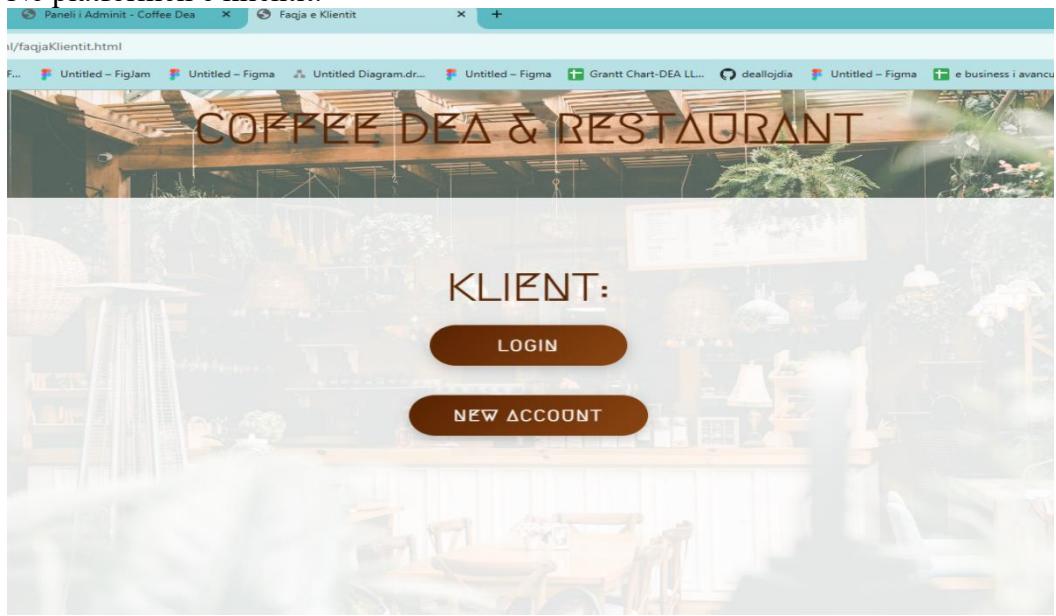
Kam treguar rrjedhën e veprimeve që mund të bëj një klient ose punonjës në platformën e-commerce ku paraqiten ndërsa që implementuara në website .

**Testim Sistemi** është një fazë e testimit të softuerit ku e tërë platforma kontrollohet si një njësi e vetme për të verifikuar që funksionon sipas kërkesave dhe specifikimeve të përcaktuara.Kam poshtë testim sistemi+implementim :





Në platformën e klientit:



Shtyp butonin new account:

COFFEE DEA & RESTAURANT

NEW ACCOUNT

EMBI  
DEA

MBIEMBI  
LLOJDIAJ

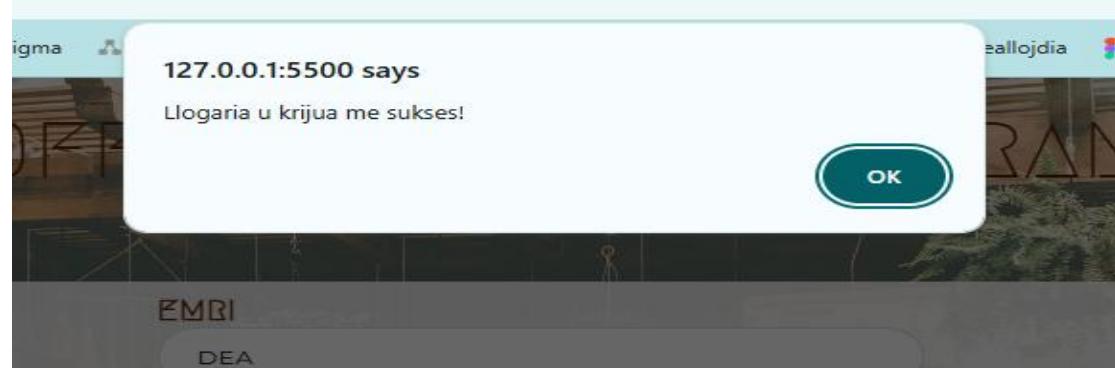
EMAIL  
DeaLlojdajTest

NUMER TELEFONI:  
068686868

MOSHA  
21

PASSWORD  
....

Bëj save:



Shkruaj të dhënat:

COFFEE DEA & RESTAURANT

LOG IN:

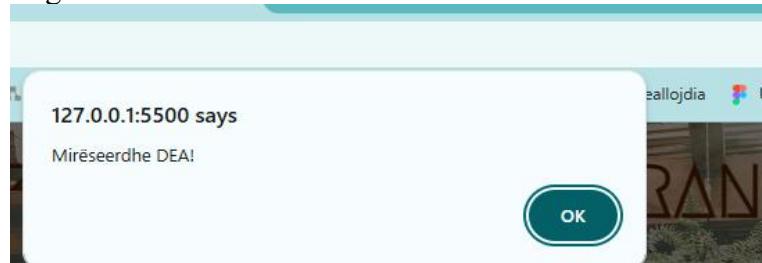
USERNAME  
DeaLlojdajTest@gmail.com

PASSWORD  
....

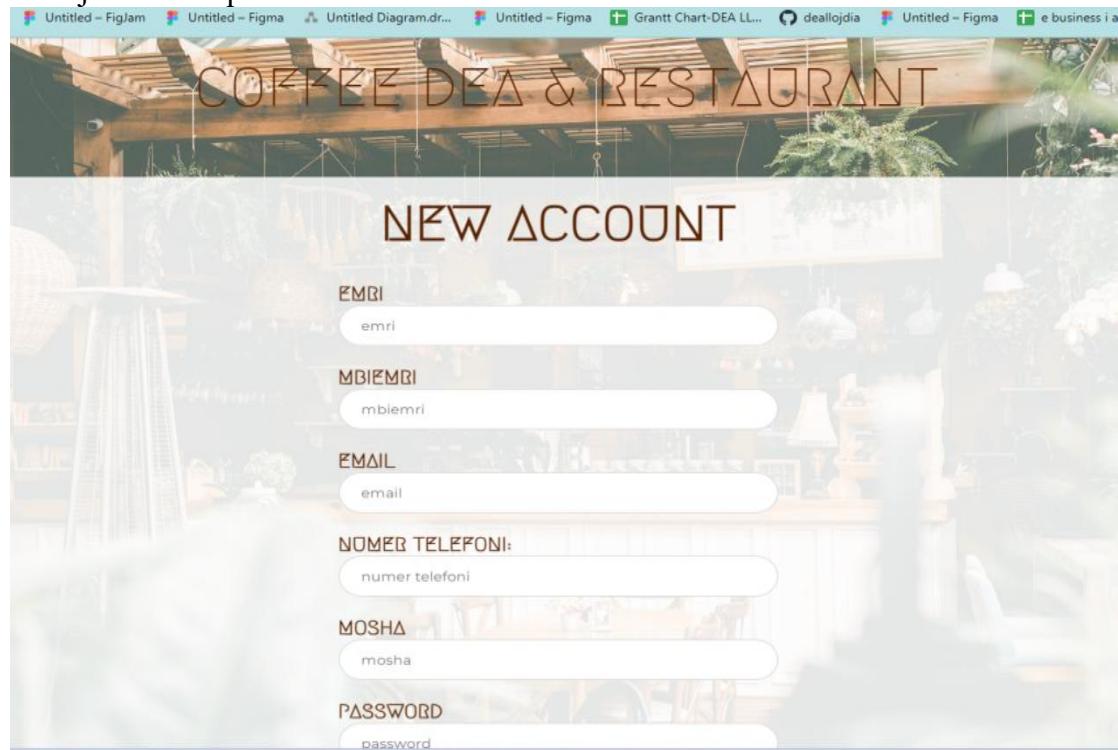
FORGOT PASSWORD?

LOG IN

Logohem:



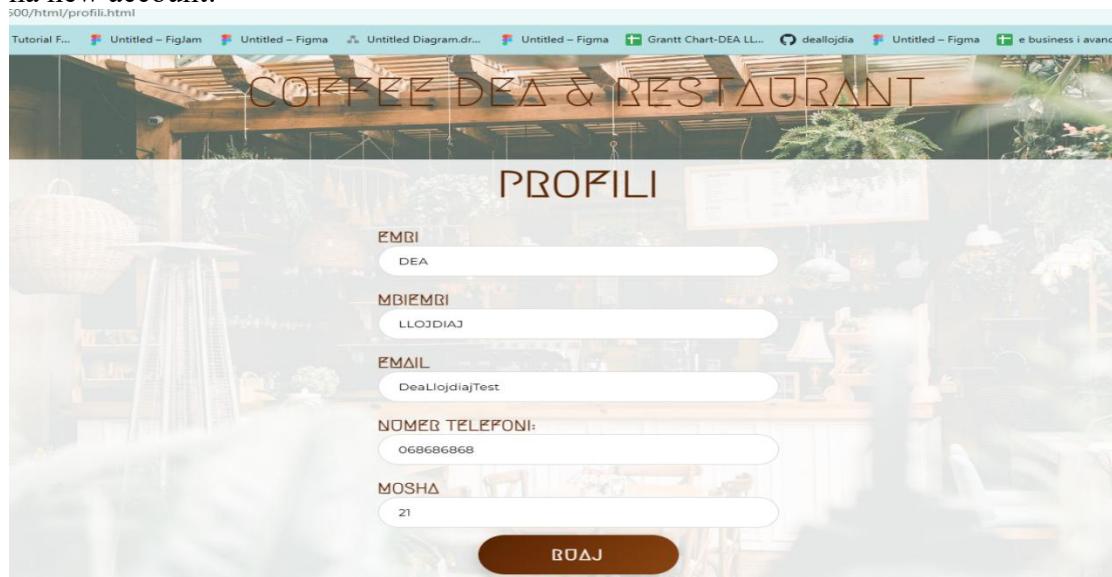
Kur shtyp Forgot password? e kam berë të dal faqja e new account që të regjistrohet dhe njëherë na e para.



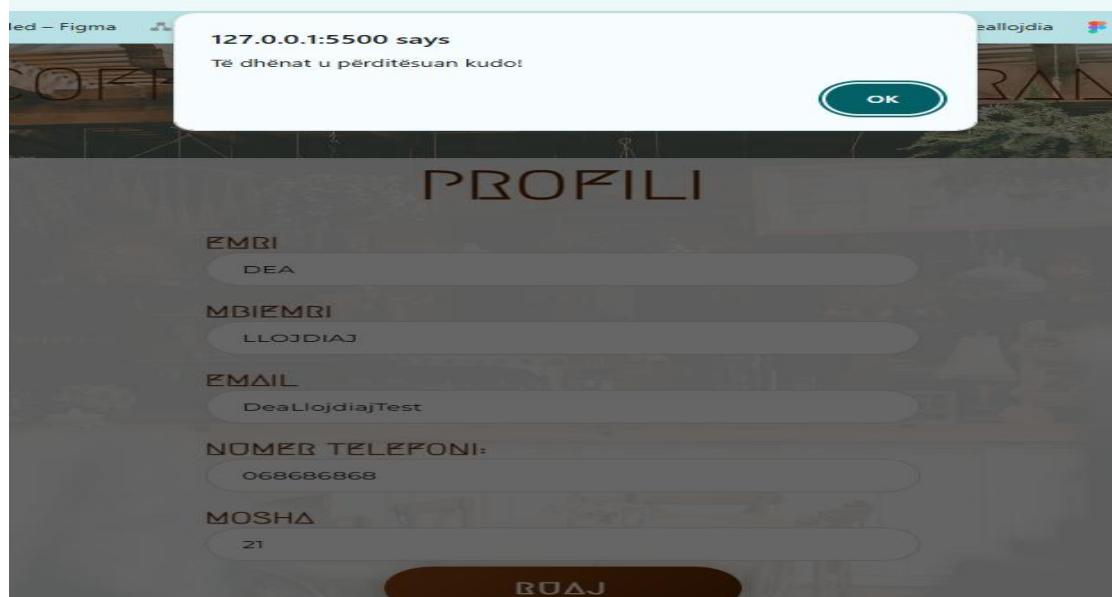
Modulet në ndërfaqen e klientit:



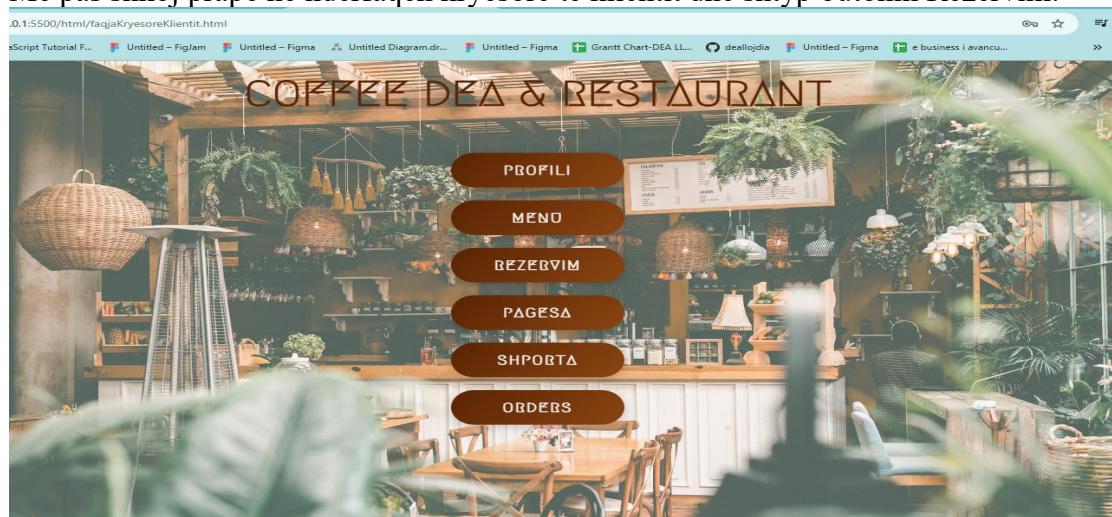
Shtyp modulin Profili dhe të dhënat e klientit janë ruajtur te profili I tij automatikisht na new account:



Kur dua të ndryshoj të dhënat ,shtyp ruaj :



Më pas shkoj prapë në ndërfaqen kryesore të klientit dhe shtyp butonin Rezervim:



Shkruaj të dhënat për rezervim tavoline:

REZERVIM:

EMRI  
DEA

TAVOLINA  
13

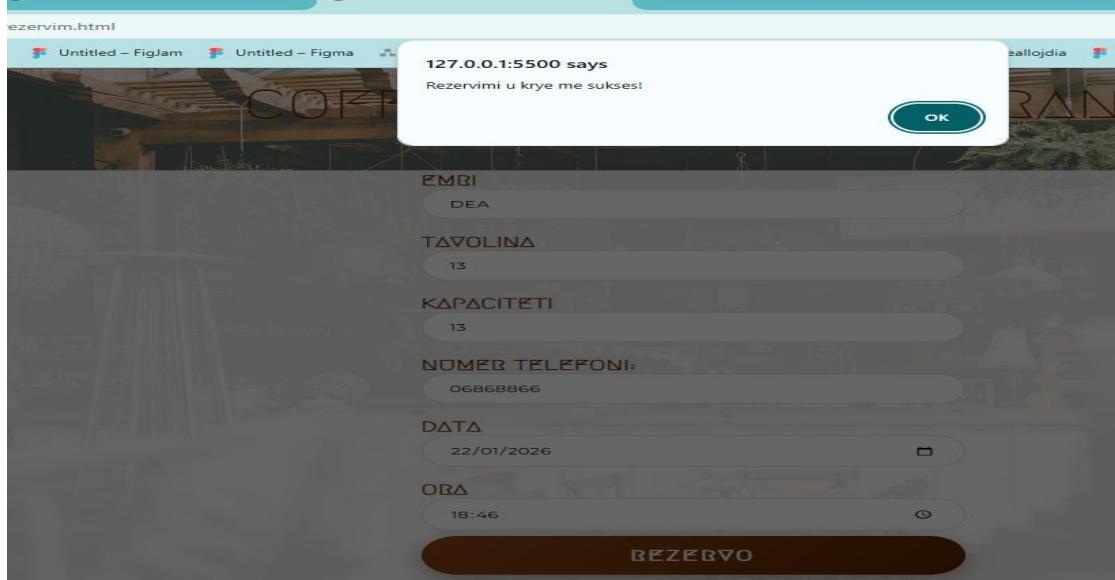
KAPACITETI  
13

NUMER TELEFONI:  
06868866

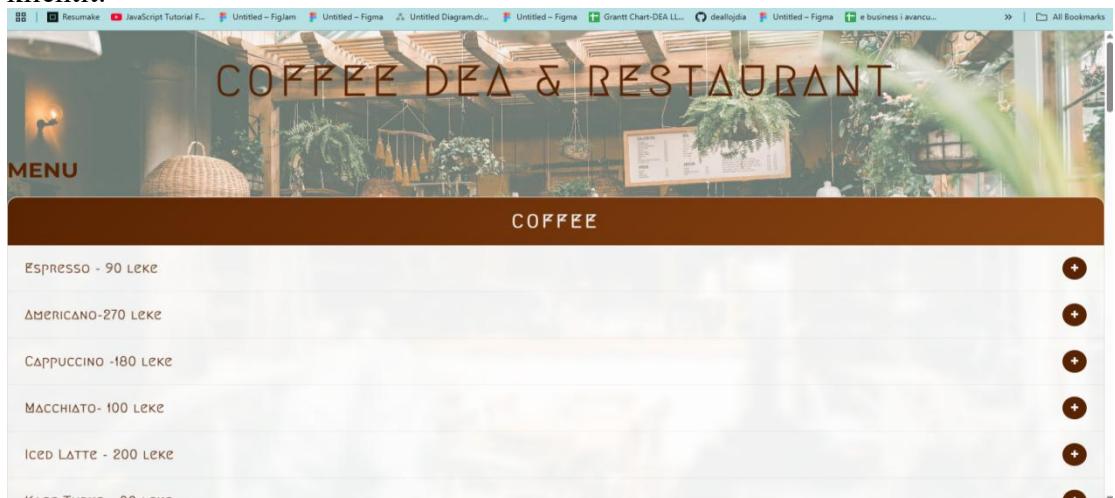
DATA  
22/01/2026

ORA  
18:46

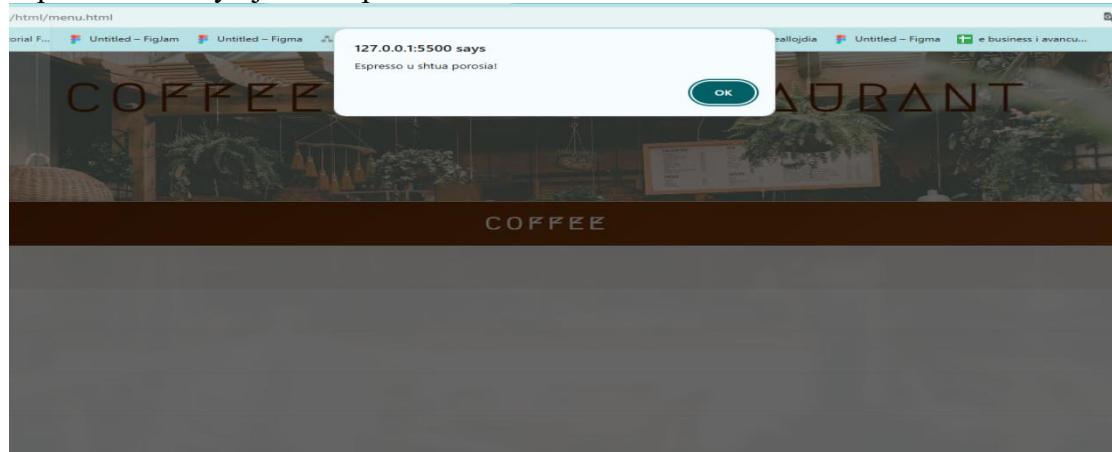
Pasi shtyp butonin:



Automatisht del modul Menuja ose mund ta shtyp dhe na ndërsa qja kryesore e klientit:



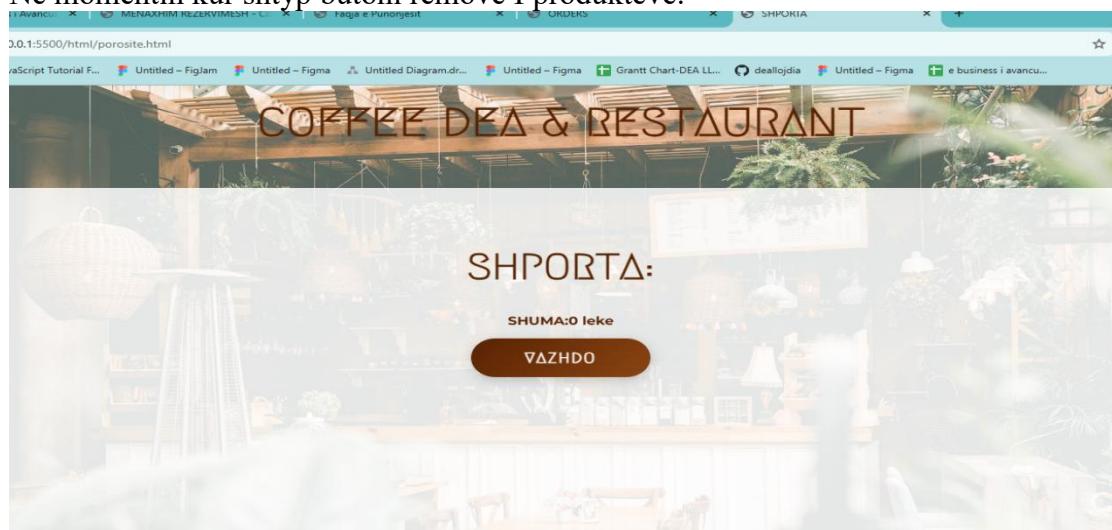
Kur shtyp butonin + në ansore të secilit ushqim ose pije ajo shtohet automatikisht në shport dhe del ky njoftim sipër:



Del automatikisht pasi shtyp butonin e porosisë ose mund ta klikoj dhe te ndërfaqja kryesore e klientit:



Në momentin kur shtyp butoni remove I produkteve:



Pasi unë e kam shportën plot automatikisht shkon te moduli I pagesës dhe plotësoj të dhënat që duhen:

JavaScript Tutorial F... Untitled – FigJam Untitled – Figma Untitled Diagram.d... Untitled – Figma Grantt Chart-DEA LL... dealojdia Untitled – Figma e business

COFFEE & RESTAURANT

PAGESA:

EMRI  
DEA

SHOMA PËR TË PAGOAB (LEKË)  
1540

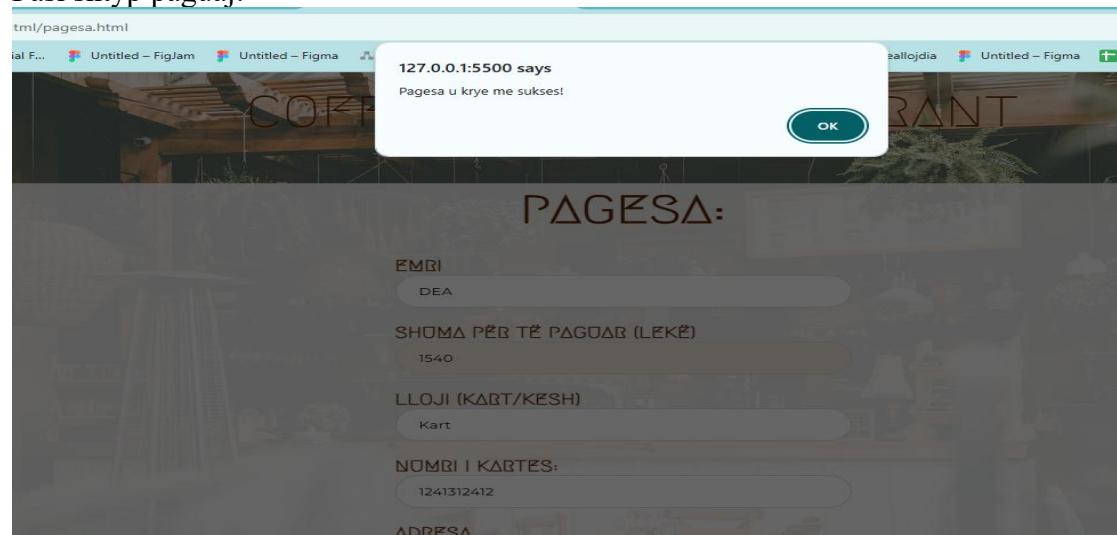
LLOJI (KART/KESH)  
Kart

NOMBRI I KARTËS:  
1241312412

ADRESA  
VASIL SHANTO

PAGUAJ

Pasi shtyp paguaj:



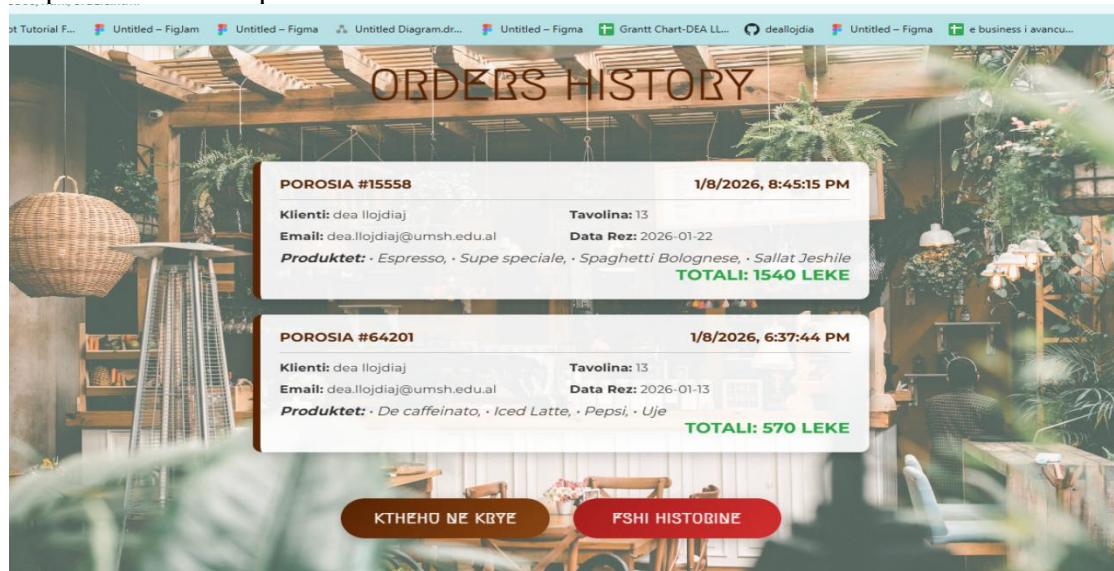
Mund të ndodh dhe kjo në qofte se skemi produkte në shportë:



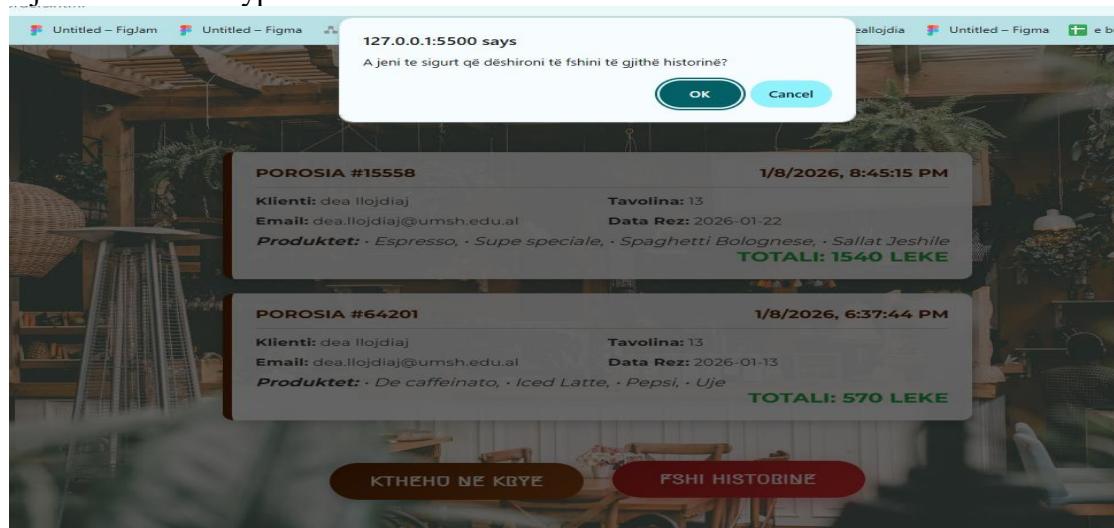
Pasi bëj pagësen del kjo ndërsa qe për cdo klient:



Këtu dalin të tëra porositë që kam kryer bashkë me rezervimin, data, ora, tavolina dhe ca produktesh kam porositur te moduli orders:

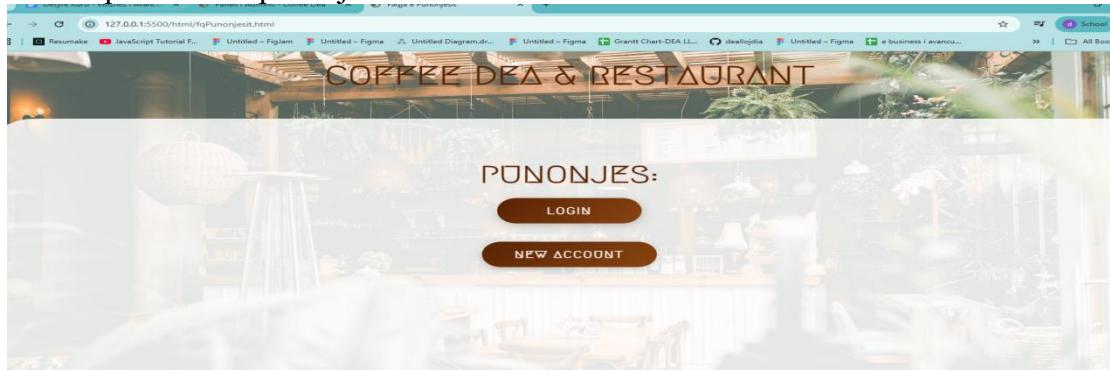


Kjo ndodh kur shtyp butonin fshi historinë:

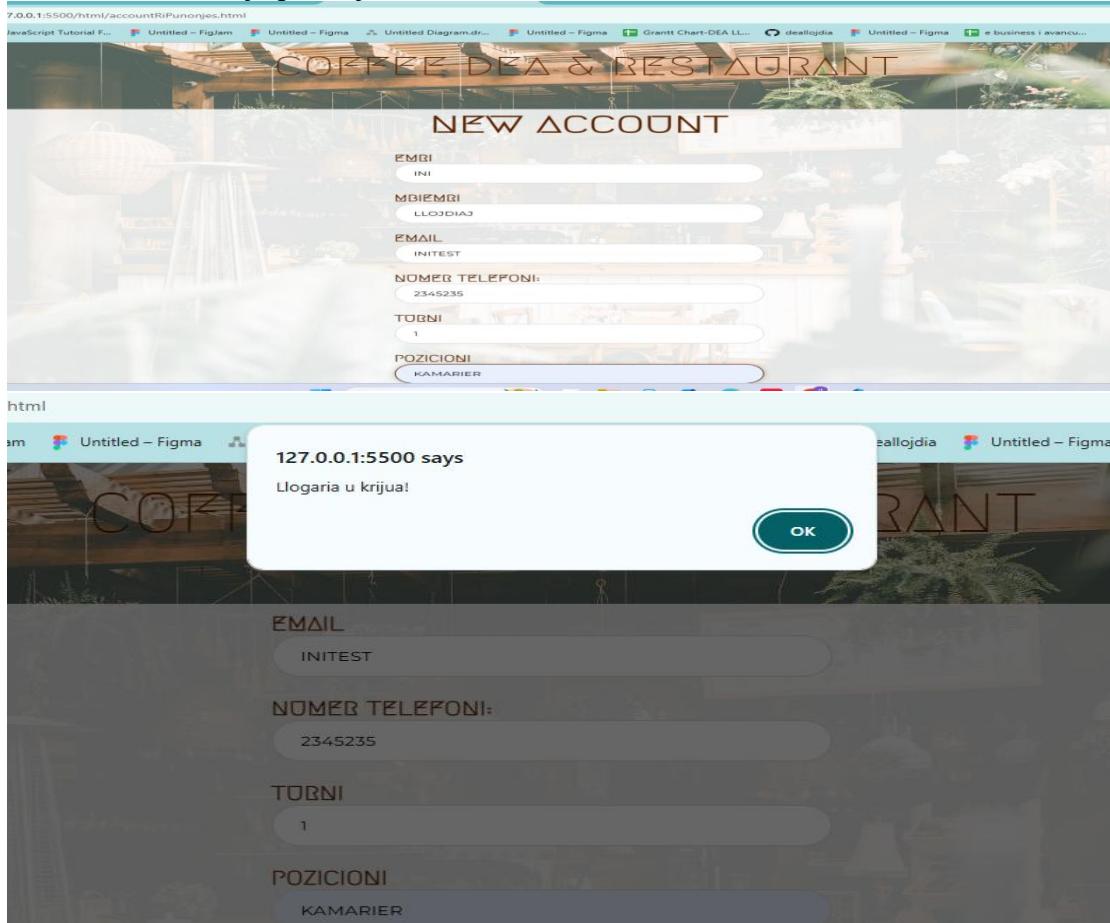




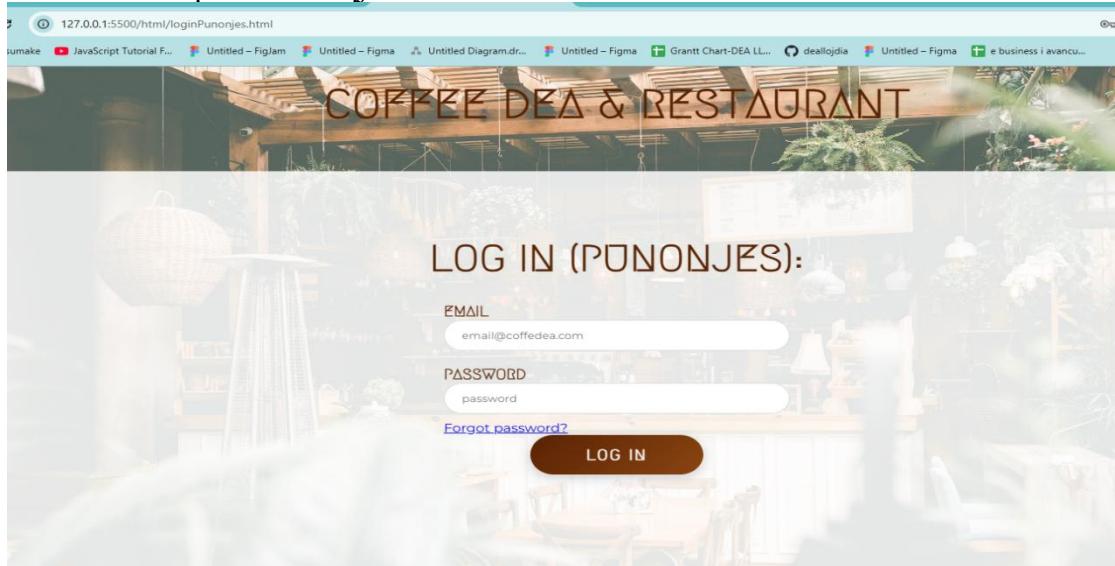
Tani te platforma e punonjësit:



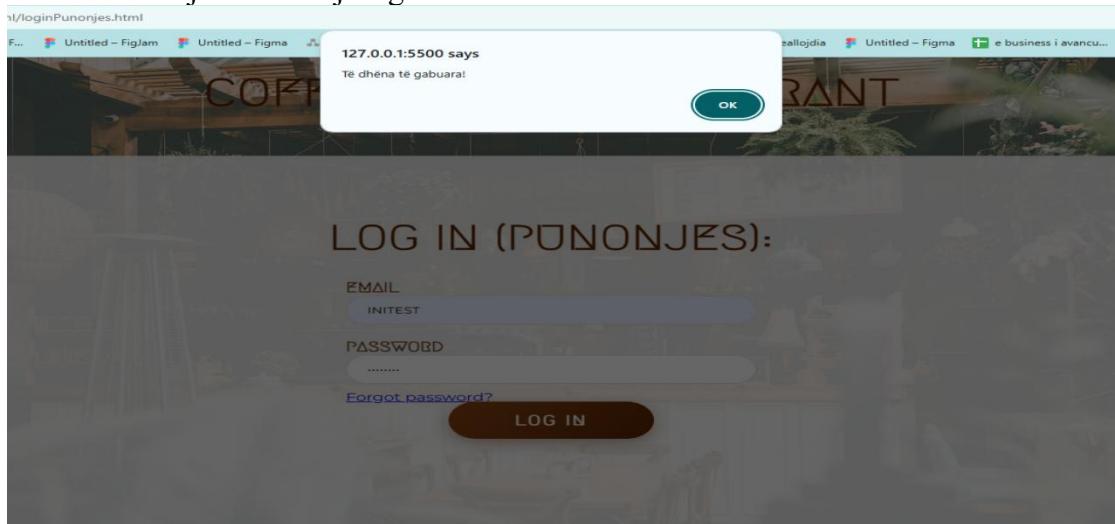
Hedh te dhënat e një punonjesi sikur te isha unë te new account :



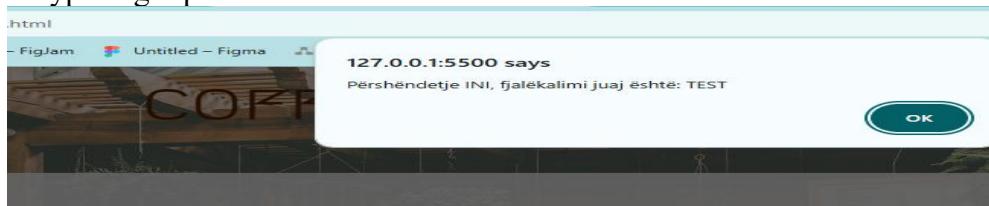
Fus të dhënat që bëra te faqja e new account:



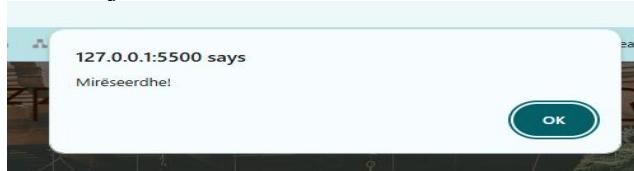
Kur të dhënat janë shkruajtur gabim:



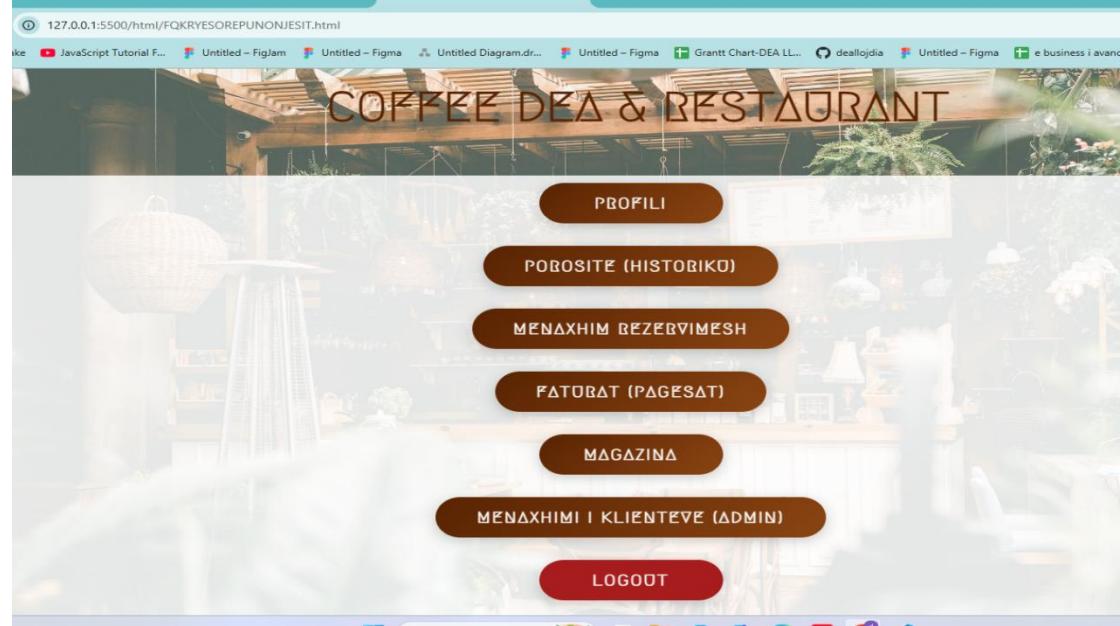
Shtyp Forgot password?



I shkruajta saktë :



Ndërfaqja kryesore e punonjësve:

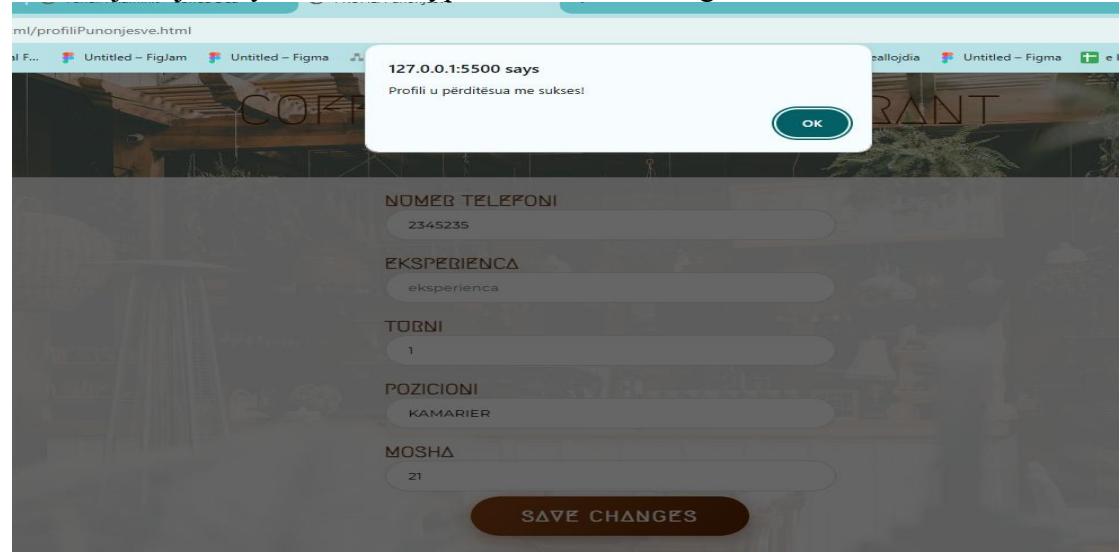


Secili modul kur shtypet mbi to hapet si me poshtë:

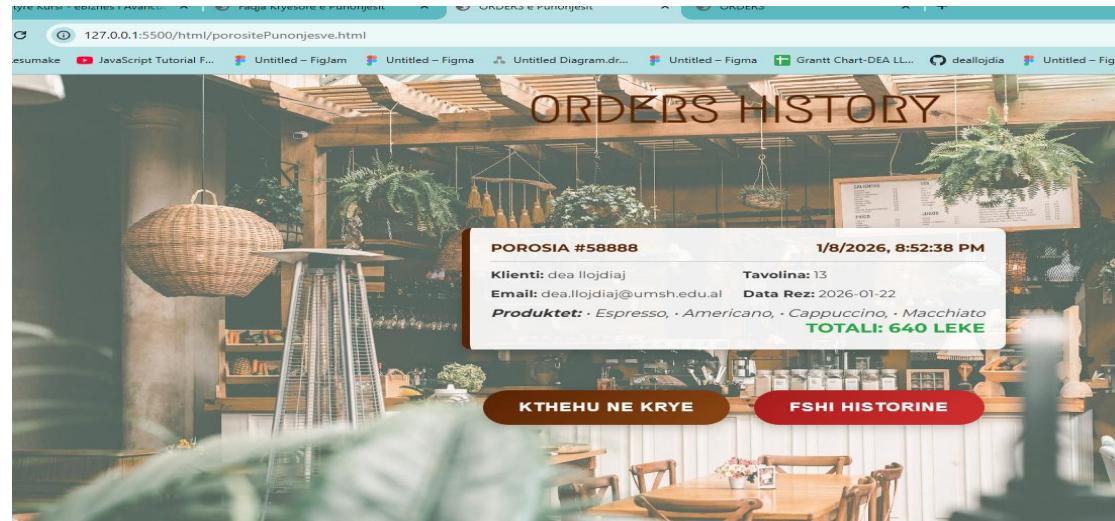
Moduli I Profili im janë të tëra të dhënat që janë ruajtur na new account:

This screenshot shows a form titled 'PROFILI IM' (Profile Me). The form contains several input fields with placeholder text: 'EMBI' (with 'INI'), 'MBIEMBI' (with 'LLOJDIAJ'), 'EMAIL (NUK MUND TË NDRYSHOHET)' (with 'INITEST'), 'NUMER TELEFONI' (with '2345235'), 'EKSPERIENCA' (with 'eksperiencia'), and 'TURNI' (with '1'). The background of the form is semi-transparent, showing the interior of the coffee shop.

Nëse bëj nanjë ndryshim dhe shtyp butonin save change:



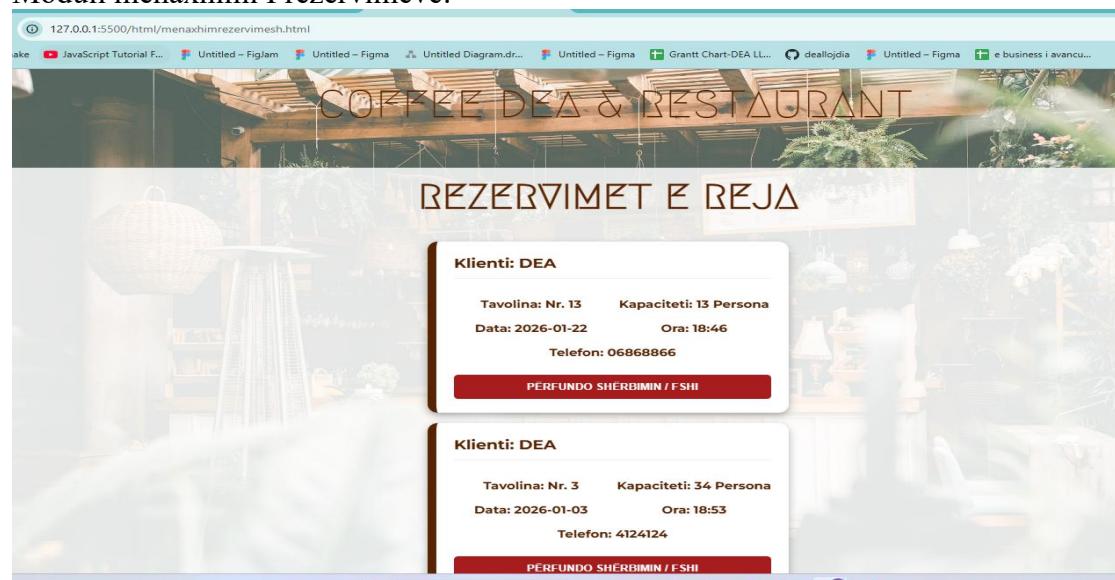
## Moduli Porosite:



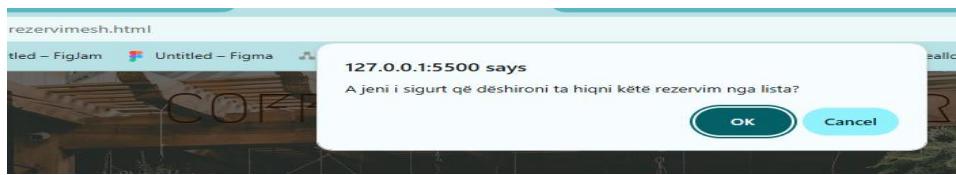
Kur shtyp butoni Fshi historinë:



Moduli menaxhimi I rezervimeve:



Kur shtyp butonin fshi :



Moduli I faturave:

**FATURA AKTUALE**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

Date: 1/8/2026, 8:52:38 PM  
Nr. Faturë: #FD-58888

Klienti: dea  
Tavolina: 13

**PRODUKTET:**

- Espresso 90 L
- Americano 270 L
- Cappuccino 180 L
- Macchiato 100 L

**TOTALI: 640 LEK**

Faleminderit që na vizitoni!

**PRINT FATOREN** **MBYLL**

Kur shtyp butonin print:

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**FATURA AKTUALE**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

Date: 1/8/2026, 8:52:38 PM  
Nr. Faturë: #FD-58888

Klienti: dea  
Tavolina: 13

**PRODUKTET:**

- Espresso 90 L
- Americano 270 L
- Cappuccino 180 L
- Macchiato 100 L

**TOTALI: 640 LEK**

Faleminderit që na vizitoni!

**PRINT FATOREN** **MBYLL**

**Print** **Cancel**

Moduli Magazina dhe jane te futur te dhenat automatikisht na porosite:

**MENAXHIMI I MAGAZINËS**

Emri i produktit: Sasia (stoku)

Cmimi (Lek)

**SHTO NË MAGAZINË**

ID / BOBIMI	PRODOKTI	SASIA	ÇMIMI	VERPIM
STOK-1	Espresso	32 copë	90 LEK	X
SHITJE	Espresso	1 copë	90 LEK	---
SHITJE	Americano	1 copë	270 LEK	---
SHITJE	Cappuccino	1 copë	180 LEK	---
SHITJE	Macchiato	1 copë	100 LEK	---

**KTHYE NË MBRADA**

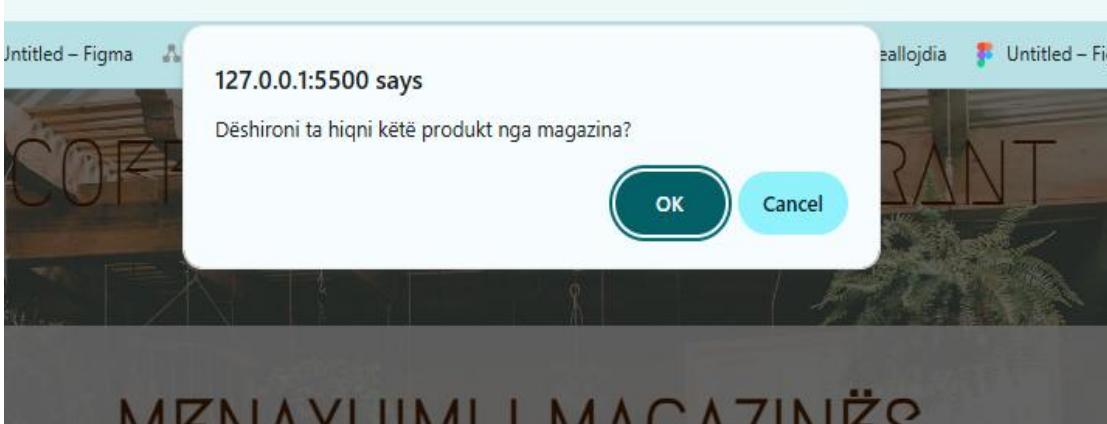
I fus të dhënat në magazinë manualisht:



U shtua:

ID / BORIMI	PRODUKTI	SASIA	ÇMIMI	VEPORIM
STOK-1	Espresso	32 copë	90 LEK	X
STOK-2	Makarona te shitura	3 copë	22222 LEK	X
STOK-3	Krepa te shitura	33 copë	3455 LEK	X

Shtyp x në anësore:



U hoq:

ID / BORIMI	PRODUKTI	SASIA	ÇMIMI	VEPORIM
STOK-1	Espresso	32 copë	90 LEK	X
STOK-2	Makarona te shitura	3 copë	22222 LEK	X

Modul I menaxhimit te klientëve që janë regjistruar secili te new account ruhet këtu automatikisht:

EMRI	MBIEMRI	EMAIL	TELEFON	MOSHË	PASSWORD	VEPRIME
TESTDEA	TETSOT	TESTDEA	124234	23	WETAERAERAKER	<button>Fshi</button>
DEA	LLOJDIAJ	DEA.LLOJDIAJ@GMAIL.COM	06890897	12	TESTUES	<button>Fshi</button>
INI	LLOJDIAJ	INITEST	2345235	21	TEST	<button>Fshi</button>

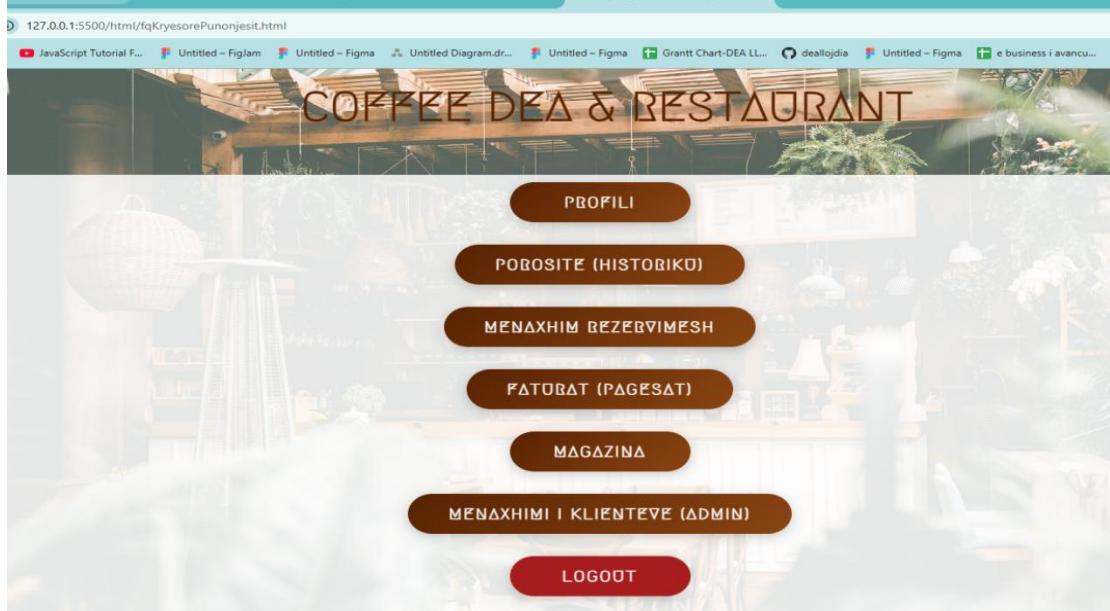
Kur shtyp butonin fshi te menaxhimin e klientëve:

EMRI	MBIEMRI	EMAIL	TELEFON	MOSHË	PASSWORD	VEPRIME
TESTDEA	TETSOT	TESTDEA	124234	23	WETAERAERAKER	<button>Fshi</button>

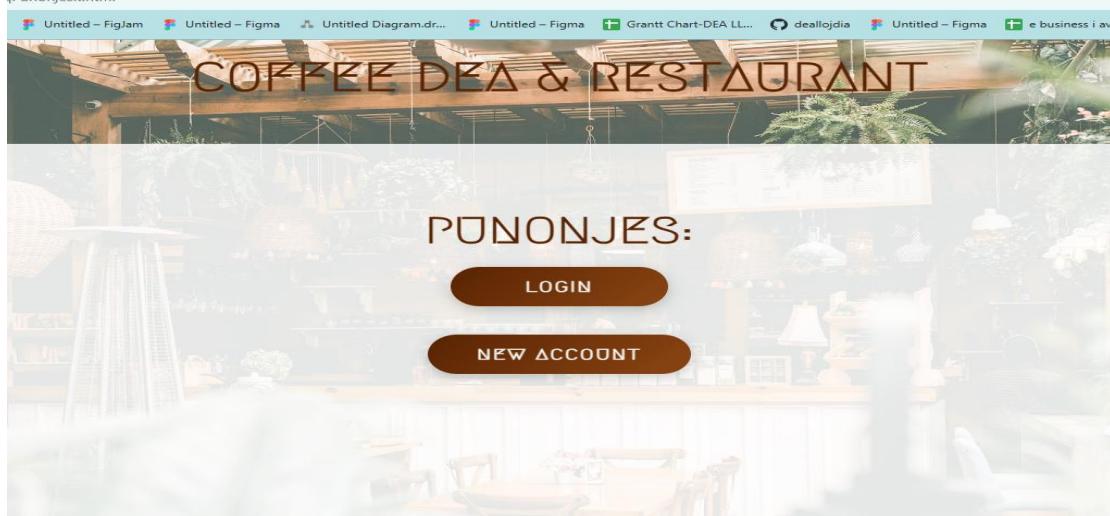
Hequr automatikisht kur shtypa butonin:

EMRI	MBIEMRI	EMAIL	TELEFON	MOSHË	PASSWORD	VEPRIME
TESTDEA	TETSOT	TESTDEA	124234	23	WETAERAERAKER	<button>Fshi</button>
INI	LLOJDIAJ	INITEST	2345235	21	TEST	<button>Fshi</button>

Jemi te ndërfaqja kryesore e punonjësve:



Kur shtyp butonin Logout:



-**Unit testing** është një metodë testimi e pjesëve të vogla të kodit si funksione, module për të kontrolluar që ato funksionojnë si duhet. E kam përdorur për llogaritjen e çmimeve, menaxhimin e porosive.

1. Unit testing per llogaritjen e cmimeve:

Kur shtoj produktet ne shportet a funksionon mire shuma? Po.

Gjendja fillestare e shportës : Shuma=0



Shtohen produktet dhe behet llogaritja automatike:

Produkti 1=90

Produkti 2=270

Produkti 3=180

Shuma:90+270+180=540



Heq një produkt nga shporta dhe bëhet llogaritja automatikisht na e para:  $270+90=360$ .



Pasi është bërë pagesa ,shporta boshatiset automatikisht vet:



Testimi konfirmon që shtimi i produkteve funksionon saktë, heqja e produkteve rifreskon automatikisht shumën dhe nuk ka gabime në përllogaritje.

2. Unit Testing për menaxhimin e porosive siguron që porositë të regjistrohen dhe të përditësohen saktë.

Krijimi i një porosi të re: Rezervimi->Menu->Shporta->Pagesa->Order History

COFFEE DEA & RESTAURANT

REZERVIM:

EMRI  
Dea Llojdaj

TAVOLINA  
13

KAPACITETI  
21

NOMER TELEFONI:  
1234124

DATA  
22/01/2026

ORA  
15:46

OK

127.0.0.1:5500 says  
Rezervimi u krye me sukses!

Menu:

COFFEE DEA & RESTAURANT

MENU

COFFEE

ESPRESSO - 90 LEKE	+
AMERICANO-270 LEKE	+
CAPPUCCINO -180 LEKE	+
MACCHIATO- 100 LEKE	+
ICED LATTE - 200 Leke	+

SHPORTA:

Espresso - 90 leke	REMOVE
Americano - 270 leke	REMOVE
Cappuccino - 180 leke	REMOVE
Caj Bio - 180 leke	REMOVE

SHUMA:720 leke

VIZHDO

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**PAGESA:**

**EMRI**  
DEATEST

**SHOMA PËR TË PAGOVAR (LEKE)**  
0

**LLOJI (KART/KESH)**  
KART

**NUMRI I KARTES:**  
IBAN39819481

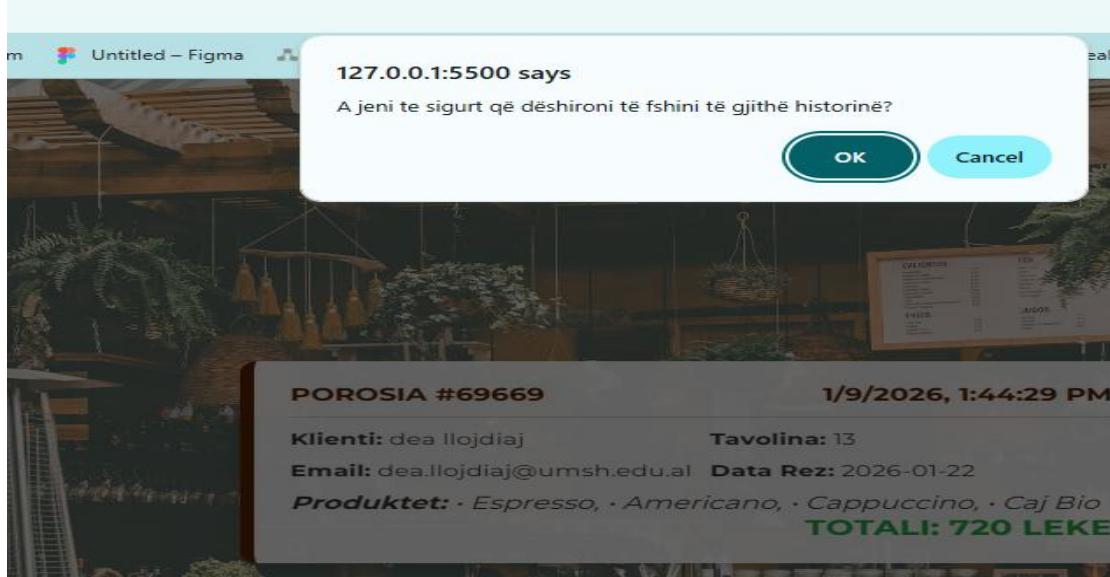
**ADRESA**  
Universiteti Mesdhetar

**PAGOVAR**

Ruajtja e porosisë në bazën e të dhënave:



Fshirja e historikut të porosive me butonin:





Testim nxjerr se cdo porosi ruhet me datë, orë, produkte dhe klient përkatës.

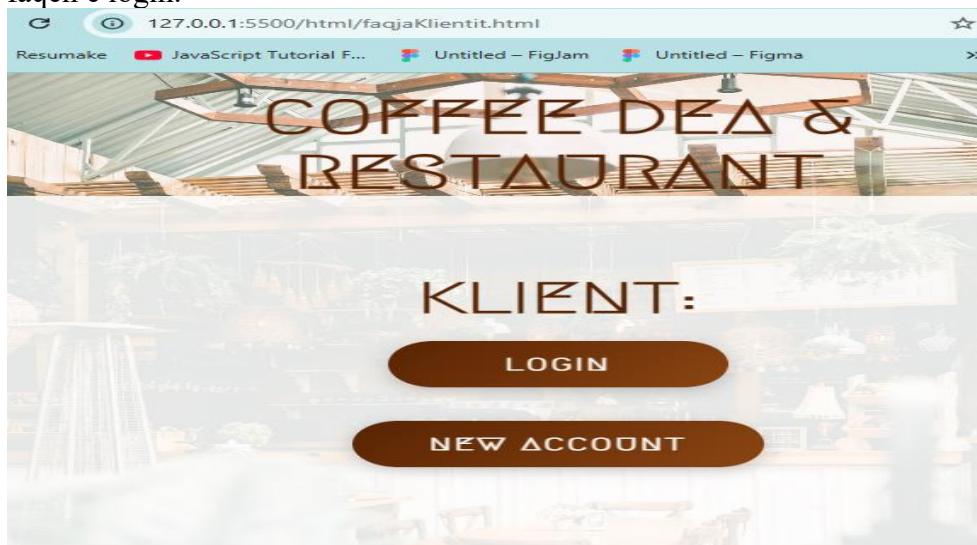
#### C.Funksionalitet e implementuara

E kam zhvilluar kete platforme për të ofruar një sistem të integruar dhe efikas për menaxhimin e shërbimeve të restorantit dhe kafenes, duke mbuluar nevojat e klientëve dhe punonjësve. Siguroj automatizim, siguri, saktësi dhe përmirësim të përvojës së përdoruesit.

#### -Funksionalitet për platformën e klientëve:

**1.Regjistrimi dhe autentifikimi**,ku ky modul mundëson menaxhimin e llogarive të klientëve dhe garanton qasje të sigurt në sistem.

Klienti krijon një llogari në New Account me të dhena personale,sistemi I verifikon të dhenat,ruhen në databaza,llogaria krijohet me sukses dhe të con automatikisht në faqen e login.



New account:

The screenshot shows a web form for creating a new account. The background image is of a coffee shop interior. The form fields are as follows:

- EMRI: Dea
- MBIEMRI: Llojdaj
- EMAIL: dea.llojdaj@gmail.com
- NOMER TELEFONI: 0686868688
- MOSHA: 21
- PASSWORD: (redacted)

A large brown "RUAJ" button is at the bottom.

127.0.0.1:5500/html/accountRiKlienti.html

127.0.0.1:5500 says

Llogaria u krijua me sukses!

OK

Kë tu kuptohen që janë ruajtur të dhënat e klientit në databazë, por edhe te faqja e punonjësit ku menaxhon klientët.

The screenshot shows a table titled "MENAXHIMI I KLIENTËVE". The columns are: Emri, Mbiemri, Email, Telefon, Mosha, Password, and Vepërime. One row is visible:

Emri	Mbiemri	Email	Telefon	Mosha	Password	Vepërime
Dea	Llojdaj	dea	0686868688	21	dea	<button>FAHI</button>

A blue "KTHEHO MBBAPA" button is at the bottom.

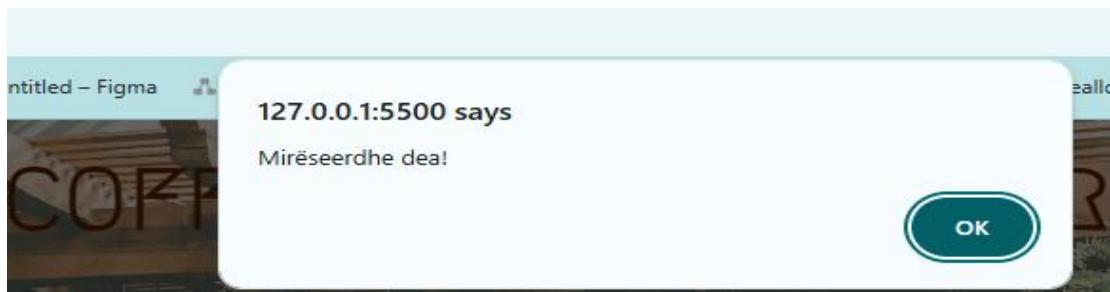
Autentifikimi u mundëson klientëve të hyjnë dhe të dalin nga sistemi në mënyrë të sigurt. Te faqja e log in: Klienti fut të dhënat e tij emrin dhe password, sistemi verifikon kredencialet ,nëse janë të sakta ose jo.

The screenshot shows a login page for the client management system. The background image is of a coffee shop interior. The page has a "LOG IN:" header and two input fields:

- USERNAME: username
- PASSWORD: password

Links for "FORGOT PASSWORD?" and "LOG IN" are at the bottom.

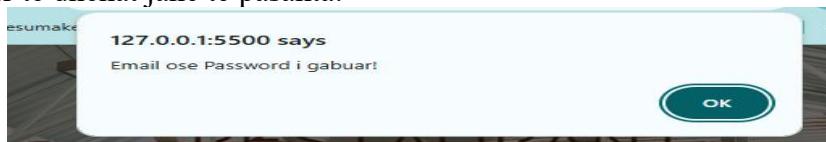
Kur të dhënat janë të sakta:



Futet automatikisht te faqja kryesore e klientit:

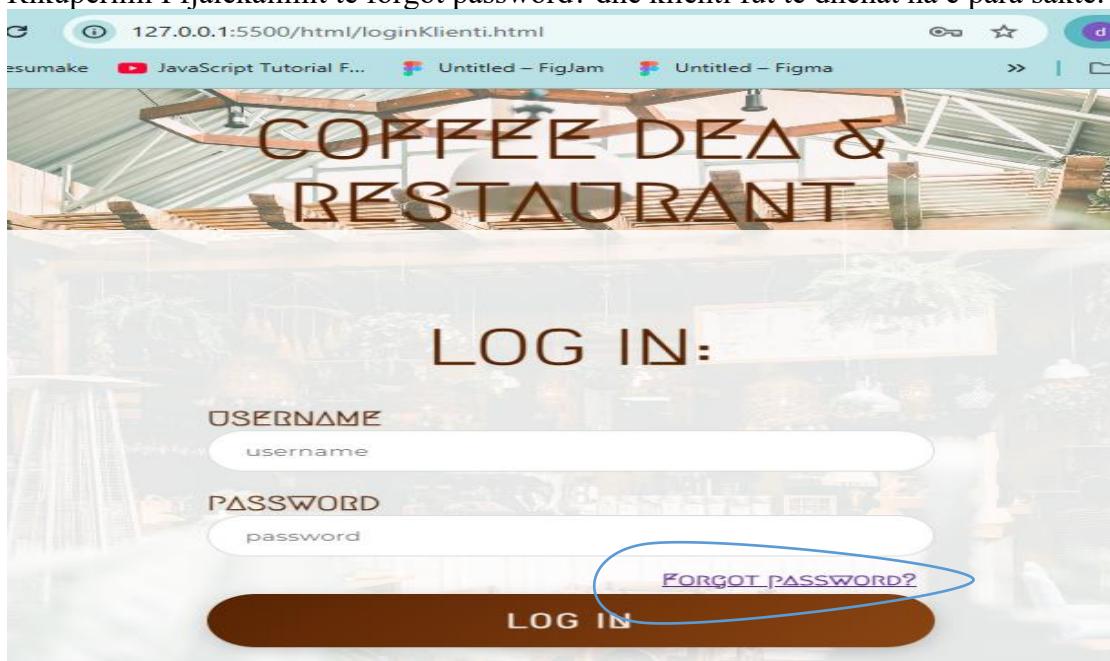


Kur të dhënat janë të pasakta:



Te faqja e Logout,klienti mund të dalë nga sistemi në çdo moment,del automatikisht na ajo faqja dhe e con te faqja e loginit.

Rikuperimi I fjalëkalimit te forgot password? dhe klienti fut të dhënat na e para saktë.



**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**NEW ACCOUNT**

**EMRI:** emri

**MBIEMBI:** mbiemri

**EMAIL:** email

**NUMER TELEFONI:** numer telefoni

**MOSHA:** mosha

**PASSWORD:** password

**2. Menaxhimi I profilit personal ku klienti ka mundësinë të përditësojë të dhënat personale në çdo kohë përmes profilit të tij.**

Klienti në momentin kur ka fut të dhënat ne new account ,ato janë regjistruar automatikisht te Profili.Nese dua ti ndryshoj të dhënrat futem te new account dhe aty bëj ndryshimet përkatëse dhe këto ruhen në databazë dhe profil automatikisht.

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**PROFILI**

**EMRI:** Dea

**MBIEMBI:** Llojdiaj

**EMAIL:** dea

**NUMER TELEFONI:** 0686868688

**MOSHA:** 21

**ROAJ:**

Fut të dhëna te tjera klienti:

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**NEW ACCOUNT**

**EMRI:** TEST

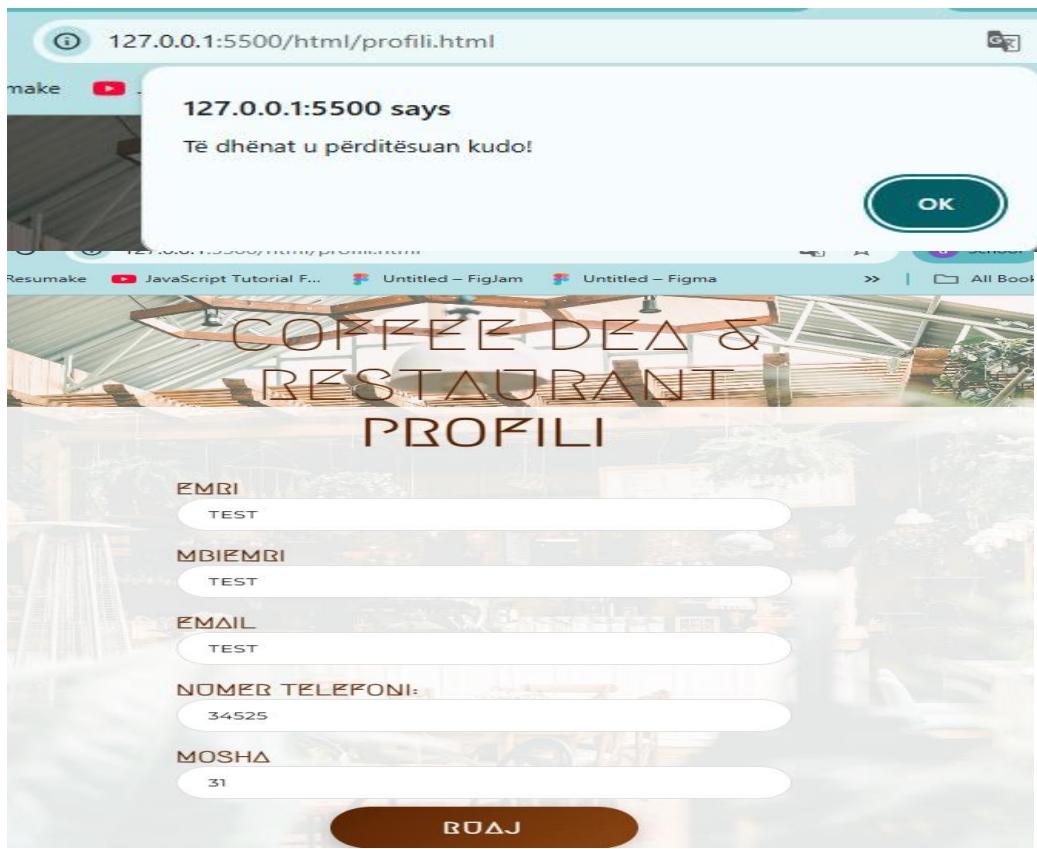
**MBIEMBI:** TEST

**EMAIL:** TEST

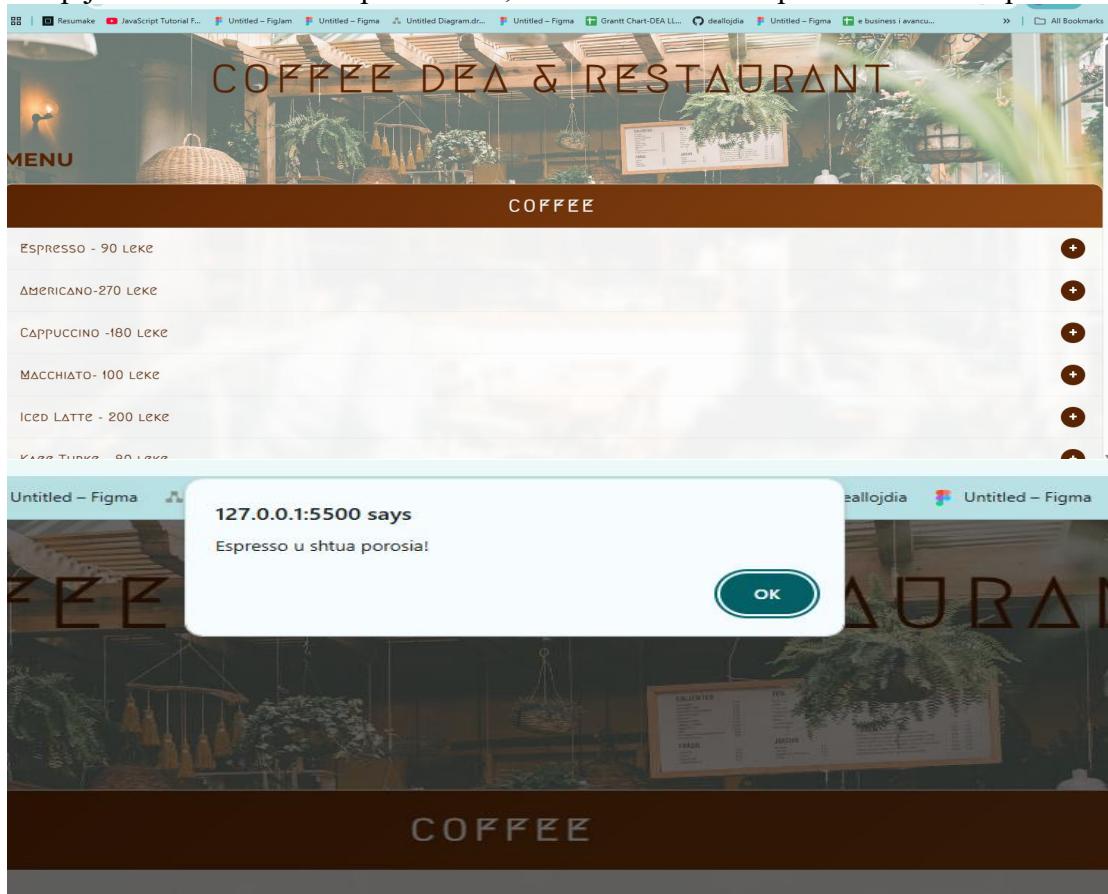
**NUMER TELEFONI:** 34525

**MOSHA:** 31

**PASSWORD:** ....



**3.Modul Menu** është e organizuar në kategori për të lehtësuar navigimin dhe për të përmirësuar përvojën e përdoruesit. Menu e strukturuar sipas kategorive të ushqimeve dhe pijeve ku kanë emrin e produkteve, cimimet dhe buton + për ti shtuar në shportë .



**4.Modul Shporta** u mundëson klientëve të përzgjedhin dhe të menaxhojnë produktet që dëshirojnë të blejnë para se të përfundojnë procesin e porosisë.  
Gjendja fillestare e shportës :Shuma=0



Shtoj produktet na menuja:

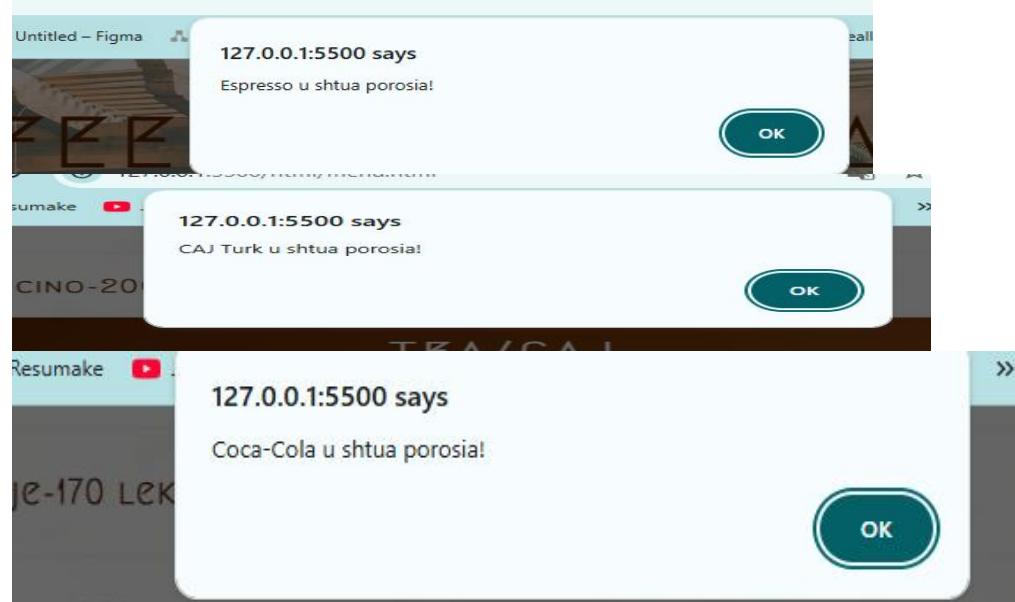
Shtohen produktet dhe bëhet llogaritja automatike:

Produkti 1=90

Produkti 2=120

Produkti 3=160

Shuma:90+120+160=370 leke



Në momentin kur shtyp butonin Remove produkti largohet na shporta dhe totali perditësohet automatikisht. Sistemi llogarit automatikisht vlerën totale të shportës për produkte te ndryshme  $90+120= 210$ .



Pasi është bërë pagesa ,shporta boshatiset automatikisht vet:

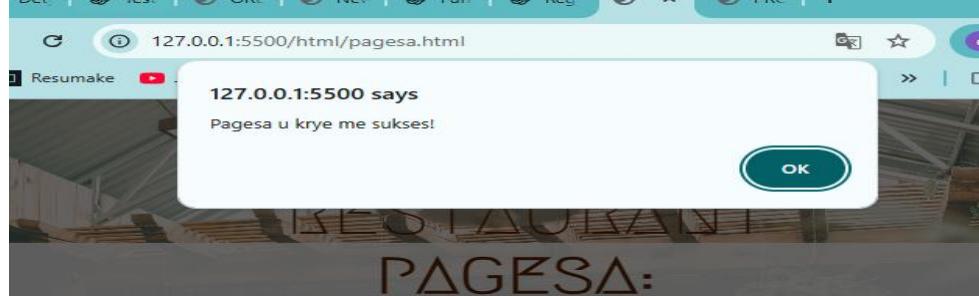


### 5.Modul Pagesa u mundëson klientëve që të bëjnë pagesat.

Ky modul del automatikisht pasi shtyp vazhdo te faqja shporta. Shuma ndryshohet gjithmonë në bazë të produkteve që janë dhe vihet vet automatikisht.Të dhënrat e tjera I plotëson klienti.



Pasi shtyp butonin paguaj konfirmohet automatik I pagesës që pagesa është kryer:



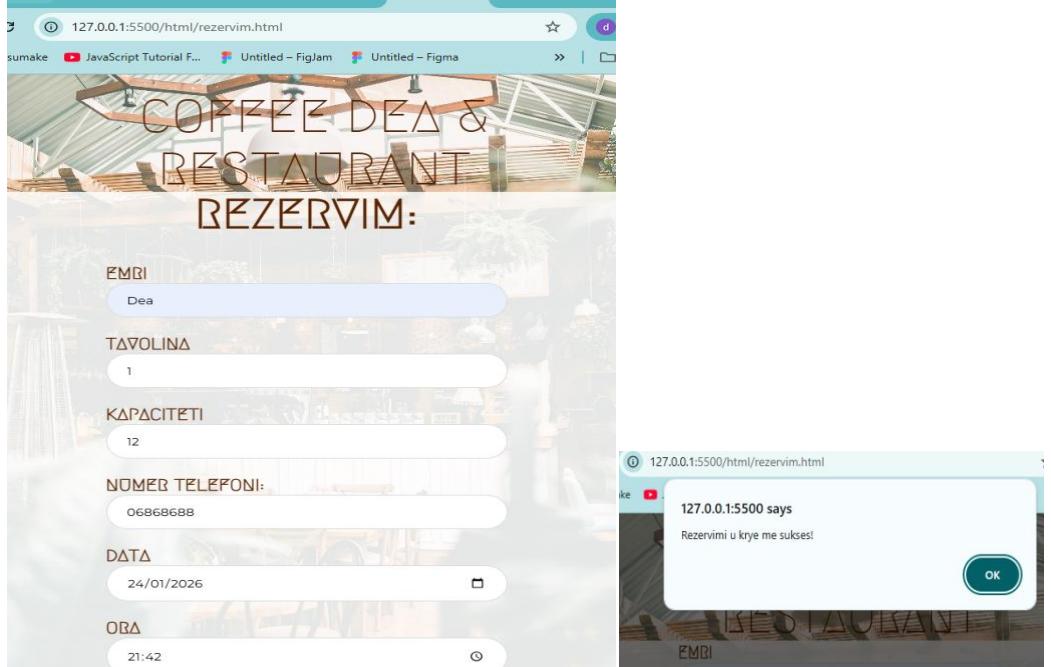
Paraqet këtë njoftim në platformë:



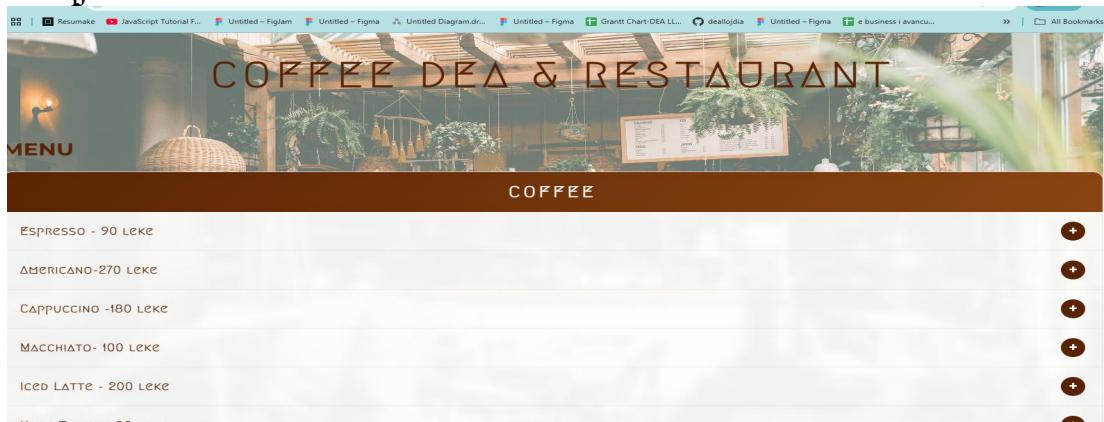
Në rast dështimi:



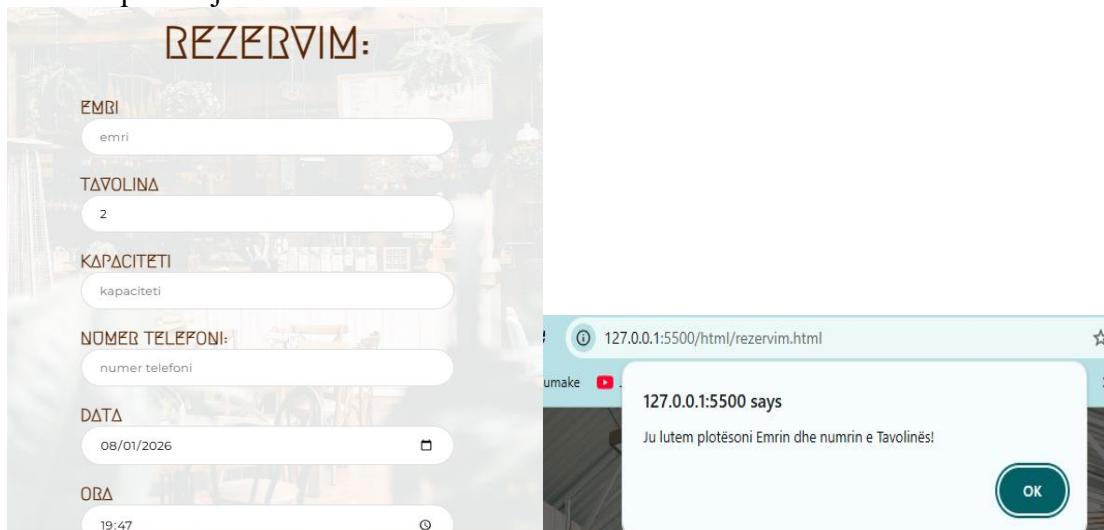
**6.Modul I Rezervimeve** u mundëson klientëve të rezervojnë tavolina në mënyrë elektronike, duke siguruar proces të shpejtë, të saktë dhe të automatizuar, si dhe duke shmangur mbingarkesën ose konfliktet në rezervime.



Pasi klienti hedh te dhenat në sistem saktë ,rezervimi kryhet dhe shkon automatikisht te faqja e menus.



Kur nuk plotësoj të tëra rreshtat:



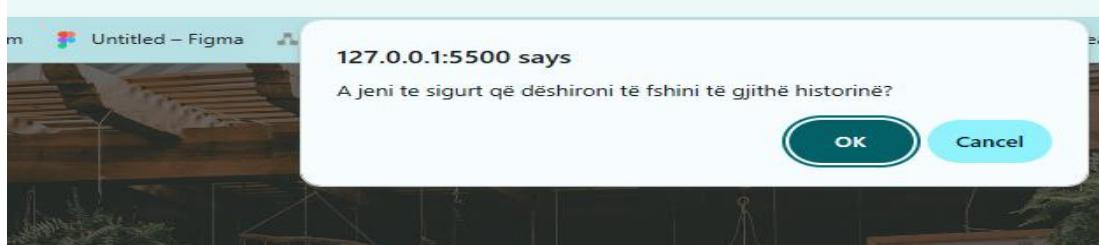
Ruhen në databazë dhe te platforma e punonjësit te modul menaxhimi I rezervimeve:



7. **Modul I Orders** ku klienti ka mundësinë të shikojë listën e plotë të porosive të kryera më parë.



Ruajtja e porosisë në bazën e të dhënavë:

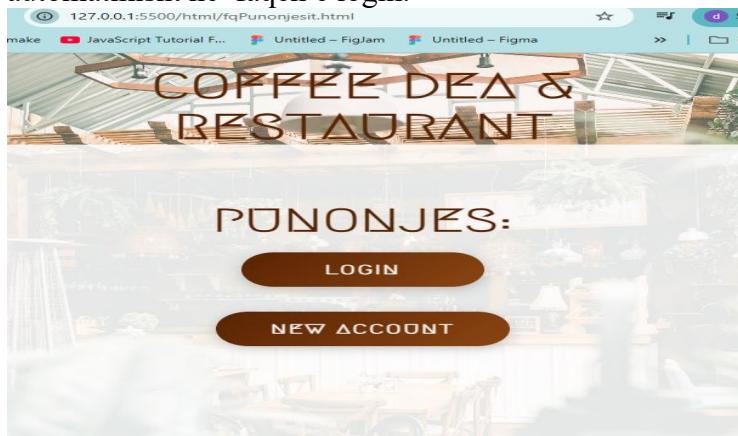




-Funksionalitet për platformën e punonjësit:

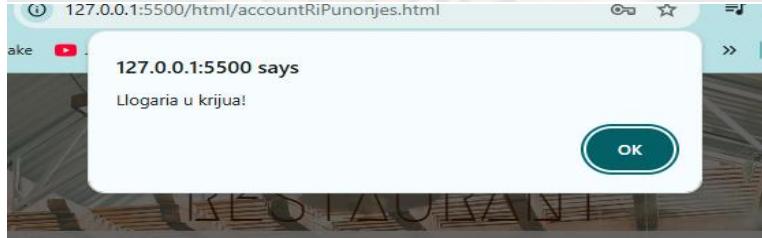
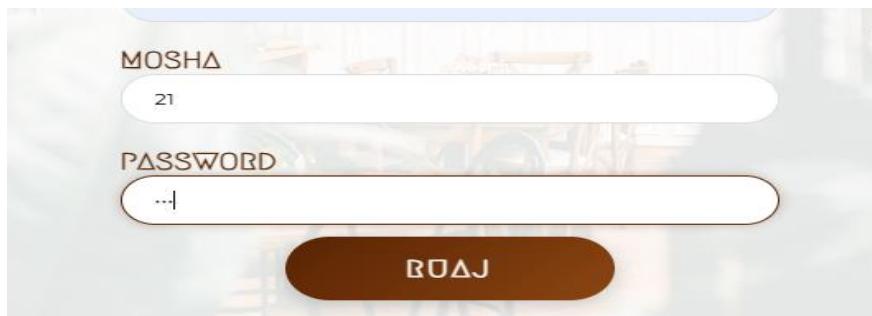
**1.Registrimi dhe autentifikimi**,ku ky modul mundëson menaxhimin e llogarive të punonjësve dhe garanton qasje të sigurt në sistem.

Punonjësi krijon një llogari në New Account me të dhëna personale,sistemi I verifikon të dhenat,ruhen në databaza,llogaria krijohet me sukses dhe të con automatikisht në faqen e login.



New account:

EMBI	INI
MBIEMBI	Llojdja
EMAIL	ini@gmail.com
NUMER TELEFONI:	8947128947
TIRNI	1
POZICIONI	KAMARIER



Autentifikimi u mundëson punonjësve të hyjnë dhe të dalin nga sistemi në mënyrë të sigurt. Te faqja e log in punonjesi fut të dhënrat e tij emrin dhe password,sistemi verifikon kredencialet ,nëse janë të sakta ose jo.



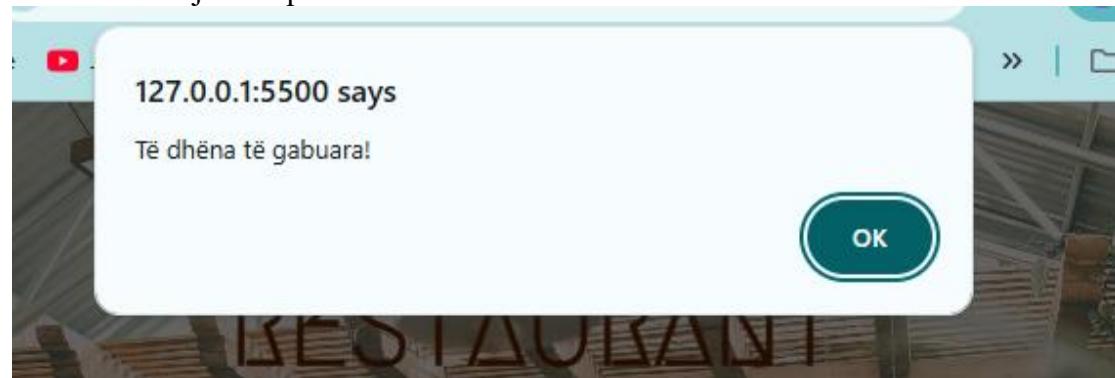
Kur të dhënati janë të sakta:



Futet automatikisht te faqja kryesore e punonjësit.  
Te faqja e Logout,punonjësi mund të dalë nga sistemi në çdo moment,del  
automatikisht na ajo faqja kryesore dhe e con te faqja e loginit.



Kur të dhënat janë të pasakta:



Rikuperimi I fjalëkalimit te forgot password? Del:



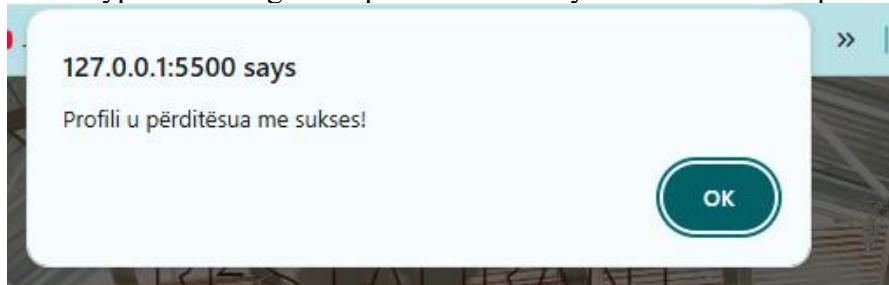
**2.Modul Profili** ku ruhen të dhënrat e punonjësit automatikisht kur bën save na new account:

The screenshot shows a profile editing form for a waiter named 'INI'. The fields include:

- EMRI**: INI
- MBIEMRI**: LLojdaj
- EMAIL (NUK MUND TË NDRYSHOHET)**: ini@gmail.com
- NOMER TELEFONI**: 8947128947
- EKSPERIENCA**: 5 vite
- TURNI**: 1
- POZICIONI**: KAMARIER
- MOSHA**: 21

At the bottom are two buttons: **SAVE CHANGES** and **ANULLO / KTHEHO**.

Kur shtyp save changes në qoftë se kam ndryshuar të dhënrat si punonjës:



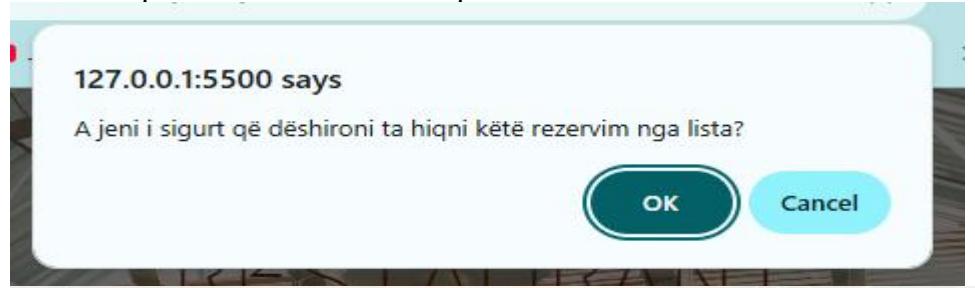
**3.Modul I menaxhimit te rezervimeve** ku punonjësi shikon,kontrollon dhe të heq rezervime që janë bërë.

The screenshot shows a list of reservations:

Klienti:	Tavolina:	Kapaciteti:	Ora:
Dea	Nr. 1	12 Persona	21:42
Dea Llojdaj	Nr. 13	21 Persona	15:46

Each entry includes a red **PËRFUNDØ SHERBIMIN / FSHI** (Finish Service / Delete) button at the bottom.

Te butoni përfundo shërbimin i heq na rezervimet e bëra:

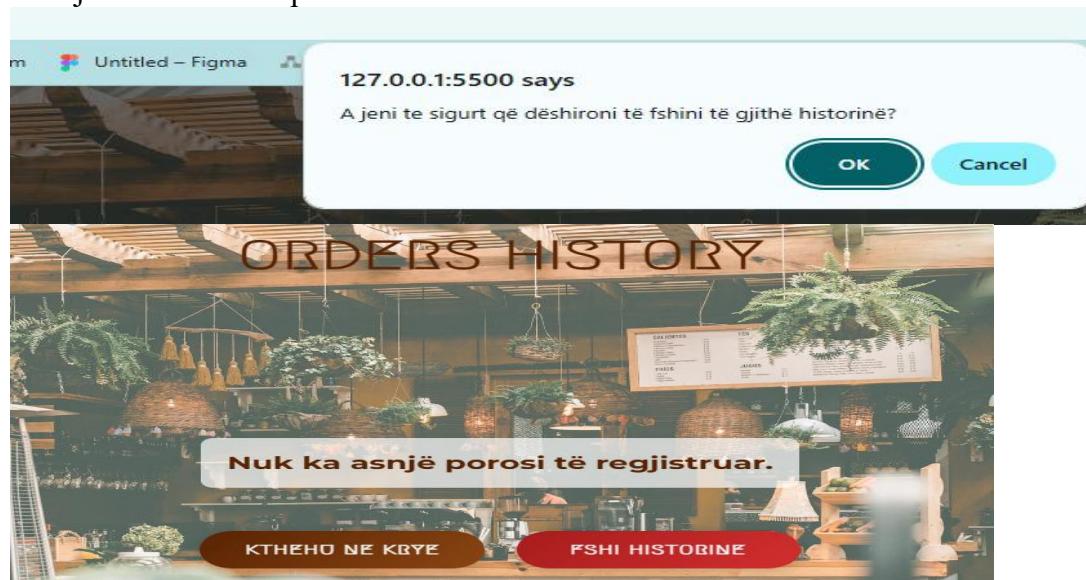


**4.Modul porosive(history)** i cili i mundëson stafit të monitorojë dhe administrojë porositë e klientëve në mënyrë efikase dhe në kohë reale.

Ruajtja e porosisë në bazën e të dhënavë:



Fshirja e historikut të porosive me butonin:



**5.Modul Faturat** mundëson gjenerimin, ruajtjen dhe kontrollin e faturave dhe pagesave, duke siguruar saktësi financiare dhe gjurmueshmëri të transaksioneve.

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**FATURA AKTUALE**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**  
Data: 1/8/2026, 8:52:38 PM  
Nr. Faturë: #FD-56888

Klienti: dea  
Tavolina: 13

**PRODUKTET:**

- Espresso 90 L
- Americano 270 L
- Cappuccino 180 L
- Macchiato 100 L

**TOTALI: 640 LEK**

Faleminderit që na vizituat!

**PRINT FATURËN** **MBYLL**

Kur shtyp butonin print:

**COFFEE DEA & RESTAURANT**

**FATURA AKTUALE**

**COFFEE DEA & RESTAURANT**  
Data: 1/8/2026, 8:52:38 PM  
Nr. Faturë: #FD-56888

Klienti: dea  
Tavolina: 13

**PRODUKTET:**

- Espresso 90 L
- Americano 270 L
- Cappuccino 180 L
- Macchiato 100 L

**TOTALI: 640 LEK**

Faleminderit që na vizituat!

**PRINT FATURËN** **MBYLL**

**Print** **Cancel**

**6.Modul Magazine** jane te futura te dhenat automatikisht na porosite:

**MENAXHIMI I MAGAZINËS**

Emri i produktit:   
Sasia (stoku):

SHTO NË MAGAZINË

ID / BOMBI	PRODUKT	SASIA	ÇMIMI	VEPORIM
STOK-1	Espresso	32 copë	90 LEK	X
SHITJE	Espresso	1 copë	90 LEK	---
SHITJE	Americano	1 copë	270 LEK	---
SHITJE	Cappuccino	1 copë	180 LEK	---
SHITJE	Macchiato	1 copë	100 LEK	---

**KTHYE NË MBRAPË**

I fus të dhënat në magazinë manualisht:

MENAXHIMI I MAGAZINËS

Krepa te shitura 33

3455

SHTO NË MAGAZINË

U shtua:

ID / BORIMI	PRODUKTI	SASIA	ÇMIMI	VEPORIM
STOK-1	Espresso	32 copë	90 LEK	X
STOK-2	Makarona te shitura	3 copë	22222 LEK	X
STOK-3	Krepa te shitura	33 copë	3455 LEK	X

KTHËHO MBRAPA

Shtyp x në anësore:



U hoq:

ID / BORIMI	PRODUKTI	SASIA	ÇMIMI	VEPORIM
STOK-1	Espresso	32 copë	90 LEK	X
STOK-2	Makarona te shitura	3 copë	22222 LEK	X

KTHËHO MBRAPA

**7.Moduli I menaxhimit te klienteve janë regjistruar secili te new account ruhet këtu automatikisht:**

EMRI	MBIEMRI	EMAIL	TELEFON	MOSHA	PASSWORD	VEPRIME
TESTDEA	TETSDT	TESTDEA	124234	23	METAERAERAMER	Fshi
DEA	LLOJDIAJ	DEALLOJDIAJ@GMAIL.COM	06890897	12	TESTUES	Fshi
INI	LLOJDIAJ	INITEST	2345235	21	TEST	Fshi

Kur shtyp butonin fshi te menaxhimin e klientëve:



Hequr automatikisht kur shtypa butonin:

EMRI	MBIEMRI	EMAIL	TELEFON	MOSHA	PASSWORD	VEPRIME
TESTDEA	TETSDT	TESTDEA	124234	23	METAERAERAMER	Fshi
INI	LLOJDIAJ	INITEST	2345235	21	TEST	Fshi

#### D.Funksionalitetet e Munguar

Edhe pse platforma është funksionale, disa veçori mund të implementoj në të ardhmen për ta përmirësuar më tej:

- Aplikacion mobile
- Integrim me Google Maps për delivery
- Vlerësimi dhe komente për produktet domethene Review
- Sistemi i kuponave dhe pikëve të besnikërisë

#### Përmirësime

- Optimizim performance për përdorues të shumtë njëkohësisht
- Automatizim i plotë i marketingut (email + oferta)
- Integrim më i thelluar i AI

#### Faza 6. Impakti i Inteligjencës Artificiale (AI) në Platformën E-Commerce

Inteligenca Artificiale është e rëndësishme në zhvillimin dhe funksionimin e platformës Coffee Dea & Restaurant, duke e bërë atë më inteligjente, më efikase dhe më të personalizuar.

Ka këto role AI:

- Rekomandimi i produkteve
- AI analizon historikun e porosive
- Rrit vlerën mesatare të porosisë

- Chatbot për shërbim ndaj klientit
- Përgjigje automatike për pyetje të shpeshta
- Rezervime dhe informacione 24/7
- Analiza e të dhënave dhe parashikimi i shitjeve
- Analizon trendet e konsumit
- Ndihamon menaxherin në vendimmarrje
- Mesazhe dhe email të personalizuara
- Targetim më i saktë i klientëve
- Automatizim i Google Ads dhe Social Media Ads

### Konkluzioni:

Në përfundim të kësaj detyre kursi, kam realizuar projektimin, analizën dhe zhvillimin e një platforme e-commerce funksionale për biznesin **Coffee Dea & Restaurant**, duke integruar koncepte teorike dhe praktike nga fusha e inxhinierisë së softuerit, menaxhimit të projekteve, analizës së biznesit dhe marketingut digjital.

Gjatë këtij projekti kam ndjekur një qasje të strukturuar dhe të organizuar, duke filluar nga planifikimi me metodologjinë Agile, analiza e kërkesave funksionale dhe jo-funksionale, dizajnimi i UI/UX, deri tek implementimi teknik dhe testimi i sistemit. Platforma e zhvilluar adreson problematika reale të një kafeneje/restoranti modern, si menaxhimi i porosive, rezervimeve, pagesave online, magazinës dhe komunikimit midis stafit dhe klientëve.

Platforma Coffee Dea & Restaurant përfaqëson një zgjidhje digitale të qëndrueshme, të sigurt dhe të zgjerueshme, e cila mund të përdoret realisht nga një biznes i vogël apo i mesëm në sektorin e ushqimit dhe pijeve. Gjithashtu, ky projekt më ka ndihmuar të forcoj aftësitë e mia praktike në zhvillimin e aplikacioneve web, analizën e biznesit dhe mendimin kritik mbi përdorimin e teknologjisë në bizneset moderne.

Në të ardhmen, platforma mund të përmirësohet më tej me zhvillimin e një aplikacioni mobile, integrimin e shërbimeve të hartës për delivery, sistemin e vlerësimeve dhe programeve të besnikërisë, si dhe një përdorim më të avancuar të AI për analiza dhe marketing të automatizuar.

### Referenca:

- [https://en.wikipedia.org/wiki/Digital\\_marketing](https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_marketing)
- <https://www.mindonmap.com/sq/blog/what-is-agile-methodology/>
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Gantt\\_chart](https://en.wikipedia.org/wiki/Gantt_chart)
- <https://www.ibm.com/think/topics/system-testing>
- <https://brightsec.com/blog/unit-testing/>
- [https://www.w3schools.com/html/html\\_scripts.asp](https://www.w3schools.com/html/html_scripts.asp)