



PROJEKT AKADEMIK

COFFEE DEA & RESTAURANT

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

PUNOI: DEA LLOJDIAJ

HYRJA

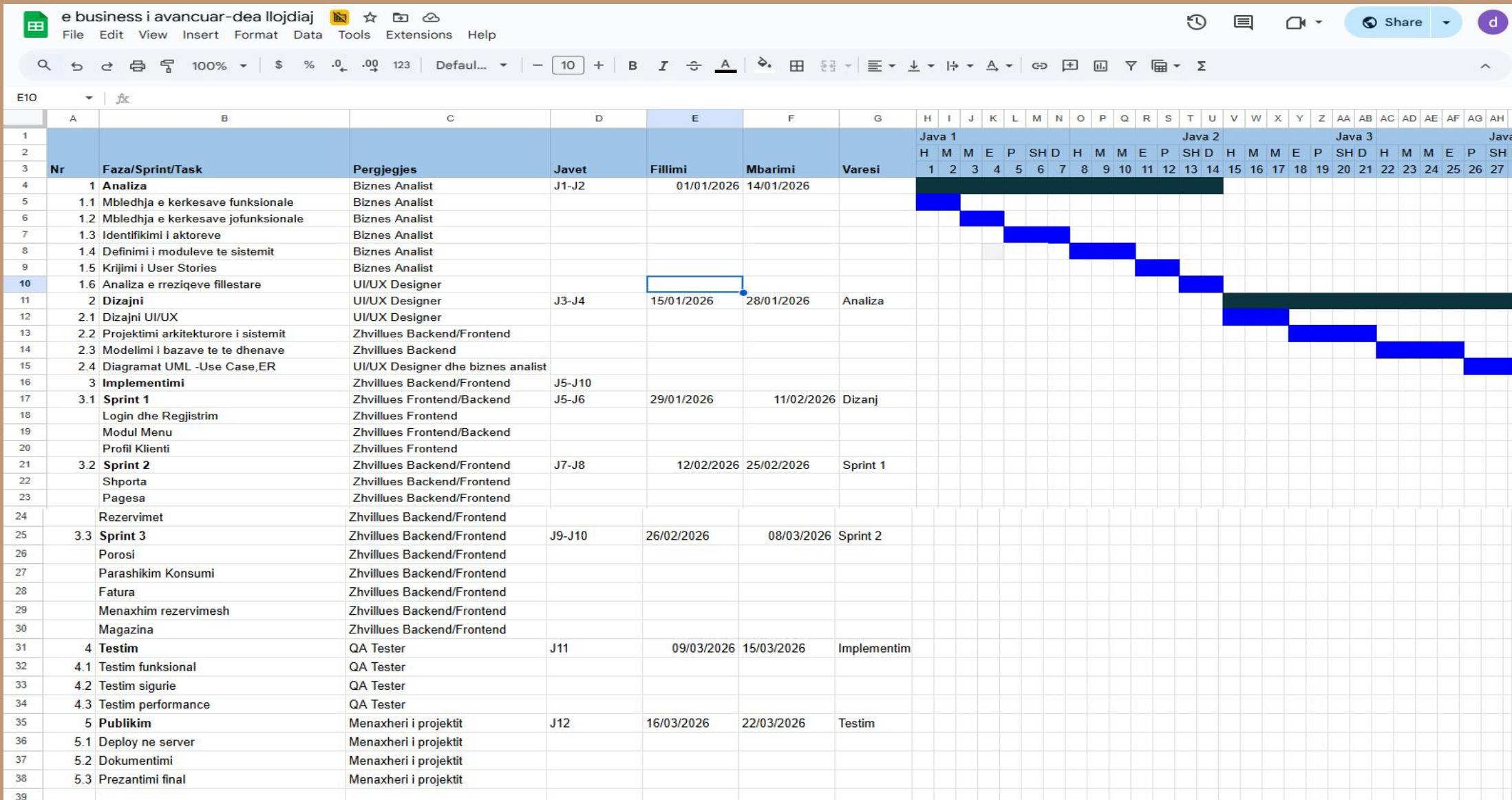
Unë do të planifikoj, analizoj dhe zhvilloj një platformë e-commerce që quhet Coffee Dea & Restaurant, duke integruar koncepte të menaxhimit të projektit, analizës së biznesit, marketingut digjital dhe impaktit të Inteligjencës Artificiale në bizneset moderne.





Faza 1. Planifikimi dhe Menaxhimi i Projektit

-GANTT-CHART që pasqyron në mënyrë të strukturuar ciklin jetësor të projektit, duke përfshirë: faza të zhvillimit, Sprint-e sipas metodologjisë Agile, User stories dhe tasks për secilën fazë, afatet kohore dhe varësitë ndërmjet aktiviteteve.



Faza 1.....

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

-Roli i aktorëve ne projekt:

Projekt Manaxheri=Planifikimi, monitorimi, koordinimi.

Biznes Analisit=Analiza e kërkesave dhe proceseve.

UI/UX Designer=Dizajni i ndërfaqes.

Zhvillues Backendi =Logjika e sistemit.

Zhvillues Frontend =Ndërfaqja e përdoruesit.

QA Tester=Testimi dhe kontrolli i cilësisë.



-Fazat e ciklit jetësor të projektit:

- 1. Faza e Analizës (Java 1–2)**
- 2. Faza e Dizajnit (Java 3–4)**
- 3. Faza e Implementimit (Java 5–10)**
- 4. Faza e Testimit (Java 11)**
- 5. Faza e Publikimit (Java 12)**

- Sprintet:

Sprint 1 (Java 5–6)

Sprint 2 (Java 7–8)

Sprint 3 (Java 9–10)

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

Linku I spreadsheet:

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

Faza 2. Prezantimi i Biznesit

Faza 2...

Emri - Coffee Dea & Restaurant.

Tipi I biznesit është kafene dhe restorant.

Vendi -Vlora, Shqipëri .

Vizioni i biznesit është të krijoj një eksperiencë të plotë digitale 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.**

Faza 2...

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 përmirësim menaxhimin e tavolinave.
- Përdorimi i analizave për të ndihmuar menaxherët .
- 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, 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.

Faza 2...

-Fusha e Veprimtarisë : ushqimi dhe pijet.

Shërbimet janë shitja e ushqimit dhe pijeve,porosi online, pagesa online dhe rezervime tavolinash.

-Tregu 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, pijë, ushqime të lehta,ëmbëlsira, makarona, sallatra, supra, rizoto.

Shërbimi në lokal: -shërbimi në tavolinë

-porosi fizike

-menaxhimi I magazinës.

Shërbimi online : -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 .



Faza 3. Analiza e biznesit.



Faza 3....

A. Modeli i Biznesit është modeli **B2C**, sepse biznesi shet produkte drejtpërdrejtë tek klienti final përmes lokalit dhe platformës digjitale.

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 janë:

- Shitje direkte=Klientët që porosisin ushqim dhe piye 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.

C.Target Audienca

-Segmentimi i Klientëve

Demografik : Mosha është 18–55 vjeç.

Gjinia - meshkuj dhe femra.

Gjeografik:Lokale është Vlora,Shqiperi.

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.

Faza 3....

-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.



Faza e 3...

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 platformes

Siguria dhe mbrojtja e të dhënave personale



Faza 4. Strategjia e Marketingut Digjital dhe Advertising

Faza e 4...

Strategja e marketingut digjital është promovimi i platformës digjitale,

marrja e klientëve të rinj dhe rritja e blerjeve të klientëve ekzistues.

Konkurrentët kryesorë janë kafenet dhe restorantet që ofrojnë shërbime online dhe delivery.

Pikat e forta te biznesit tim janë:

-platformë digjitale 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. Strategja e Advertising Online

Kanale e saj janë :

-Google Ads ka reklama të targetuara me fjalë si “afe online”, “restoran 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.

Faza e 4...

-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.

Faza e 4...

2.Branding dhe Customer Engagement

Branding ështe logoja moderne dhe pjesa vizuale unike.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.Gjithashtu ,feedback e reviews qe lehtësoh vlerësimet online dhe përmirësimi i shërbimit bazuar në to.

Email Marketing bëhet me emaile të personalizuara në historikun e porosive dhe newsletter mujor për informacione mbi oferta speciale,evenete dhe ushqime te reja ose kafe te reja.





Faza 5. Zhvillimi i Platformës E-Commerce

Faza 5...

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

Tipi	Teknologja	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 tede dhënavë	Microsoft SQL Server	Ruajtja dhe menaxhimi i të dhënave
Hosting dhe Infrastrukturë	Cloud Hosting, Server	Siguron funksionim të qëndrueshëm, shkallëzim dhe kontroll mbi të dhënat e biznesit.
Siguria e tē Dhënavë	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"> - Ndërtoj sipas kerkesave të klientit - Siguri e avancuar me SSL/TLS dhe autentikim 2FA - Performancë e mirë nga SQL Server - Mirëmbajtje dhe zgjerim i lehtë - Kontroll i plotë mbi të dhënat - Zhvillim i shpejtë - Numër i madh plugin-esh dhe temash 	<ul style="list-style-type: none"> - Kosto më e lartë e zhvillimit fillestar - Kërkon staf teknik për mirëmbajtje dhe përditësimë - Kohë më e gjatë zhvillimi
WordPress + WooCommerce	<ul style="list-style-type: none"> - Menaxhim i thjeshtë - Hosting dhe siguri të integruar 	<ul style="list-style-type: none"> - Performancë më e ulët në projekte të mëdha - Siguria varet nga plugin-et • Kufizime në personalizim - Kosto mujore dhe varësi nga platforma
Shopify		

Faza 5...

B.Hapat e zhvillimit

-Kërkesat Funksionale janë funksionalitetet që platforma duhet të ofrojë.Ato 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 produkte shpresa dhe përllogarit çmimin total.



4.Faqja kryesore e punonjësit ka këto module:

-Profil i menaxhon të dhënave 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 dhënata e tyre.

Faza 5...

Kerkesat funksionale:

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 Produktave ku klientët mund të kërkojnë produkte sipas emrit, kategorisë, çmimit.

9. Integrim 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.



Faza 5...

B.Kërkesat Jo-Funksionale përcaktojnë cilësinë dhe karakteristikat e platformës, jo veprimet e saj. Ato 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 produket 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 dhënavë 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.**

Faza 5...

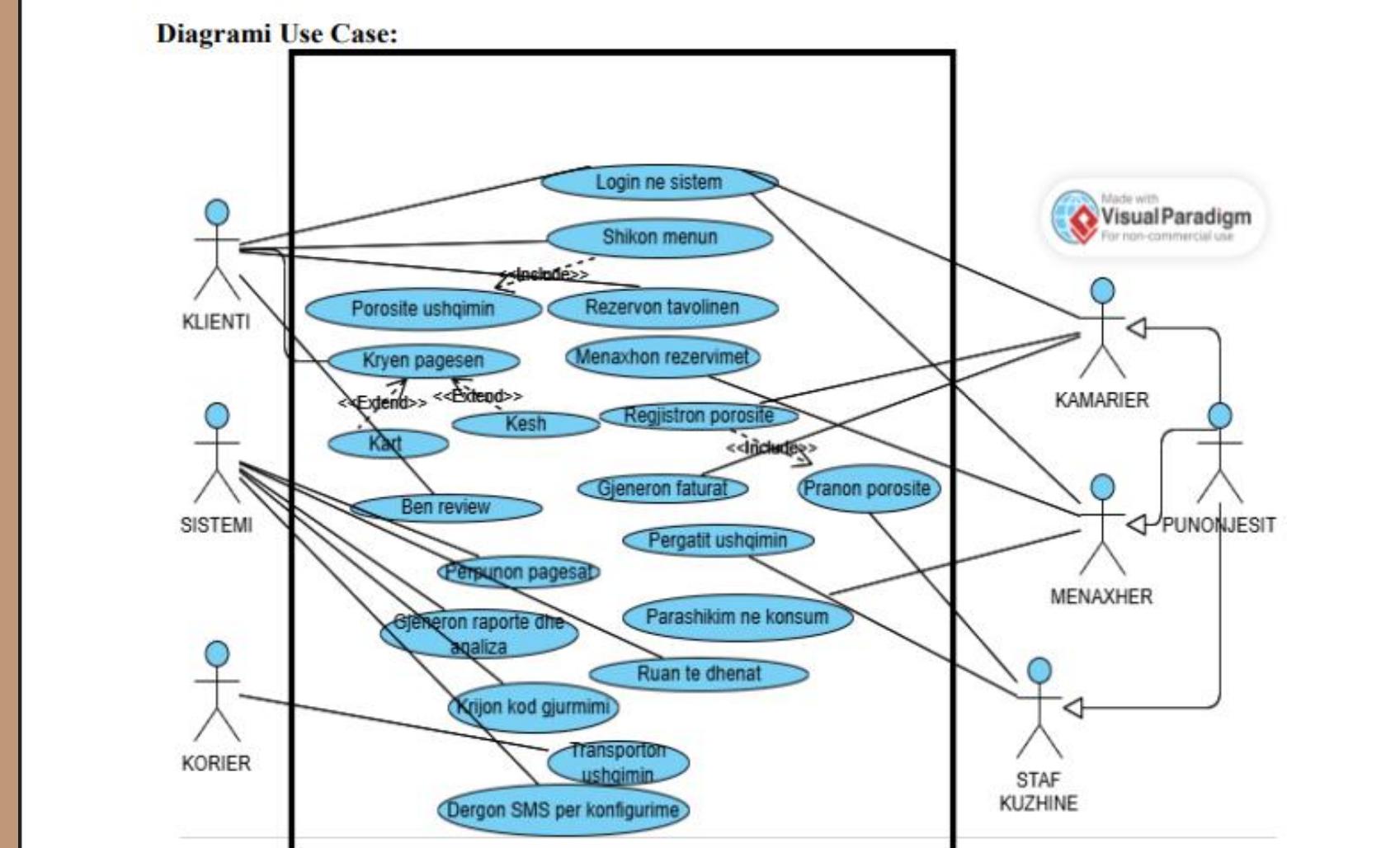
B.-Aktorët

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 qe është një diagram që na tregon ndërveprimet midis aktorëve dhe sistemit që po analizohet.

Diagrami Use Case:



Faza 5...

-Dizajni i UI/UX:Dizajni i platformës është i fokusuar në përdoruesin, duke siguruar një përvojë të thjeshtë si për klientët edhe për punonjesit.

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



The image displays three wireframe prototypes of a mobile application interface for a coffee shop, arranged horizontally. Each prototype is set against a background photograph of a coffee shop interior.

- Logo:** Shows a green circular logo containing a stylized coffee cup with steam and the text "COFFEE DEA". Below the logo, the text "COFFEE DEA & RESTAURANT" is displayed.
- Hyrja (Entry):** Displays a large "WELCOME" text overlaid on the image. Below it, the text "COFFEE DEA & RESTAURANT" and the tagline "Wake up and smell the coffee!!!".
- LOG IN:** Shows a large "COFFEE DEA & RESTAURANT" text. Below it, a green circular logo with a coffee cup and the text "COFFEE DEA". A speech bubble at the bottom right contains the word "Klient". Another speech bubble at the bottom right contains the word "PUNONJES".

The top navigation bar of the Figma interface is visible, showing various tabs and files.

Faza 5...

-Dizajni i UI/UX

FAQJA E Klientit

Klient:

LOGIN

NEW ACCOUNT

ACCOUNT I RI I Klientit

COFFEE IDEA & RESTAURANT

NEW ACCOUNT:

EMRI

MBIEMRI

EMAIL

NUMER TELEFONI

GJINIA

MOSHA

PASSWORD

ROAJ

LOGIN I Klientit

COFFEE IDEA & RESTAURANT

LOG IN:

USERNAME

PASSWORD

Forgot password?

LOG IN

Faza 5...-Dizajni i UI/UX

The image displays three wireframe prototypes for a mobile application, likely designed in Figma, showing different screens of a coffee shop reservation system.

FAQJA KRYESORE (Main Screen):

- Header: "FAQJA KRYESORE"
- Background: A photograph of a coffee shop interior.
- Text: "COFFEE DEA & RESTAURANT"
- Buttons (in white rounded rectangles):
 - PROFILI
 - MENU
 - REZERVIM
 - PAGESA
 - SHPORTA
 - ORDERS

REZERVIM (Reservation Screen):

- Header: "REZERVIM"
- Background: A photograph of a coffee shop interior.
- Text: "COFFEE DEA & RESTAURANT"
- Form fields:
 - EMRI
 - TAVOLINA
 - KAPACITETI
 - NUMER TELEFONI
 - DATA
 - ORA
- Button: "REZERVO"

PAGESA (Payment Screen):

- Header: "PAGESA"
- Background: A photograph of a coffee shop interior.
- Text: "COFFEE DEA & RESTAURANT"
- Form fields:
 - EMRI
 - SHUMA
 - LLOJI(KART/KESH)
 - NUMRI I KARTES
 - ADRESA
- Button: "PAGUAJ"

Faza 5...-Dizajni i UI/UX

The following table lists the menu items and their prices as shown in the final design:

Category	Item	Price (Leke)		
Drinks/Pije	Pepsi	160		
	Fanta	160		
	Bravo	160		
	Coca-Cola	160		
	Redbull	260		
	Lemon/Orange soda	180		
	Uje me Vitamina	130		
	Uje	80		
	Kakao	180		
	Lenge Portokalli	250		
Breakfast/Mengjesi	Tost	150		
	Sanduic te ndryshem	200		
	Club sanduic	300		
	Briosh	120		
	Dessert/Embelsirat	Biskota	60	
		Muffin	120	
		Ice cream(1 cup)	50	
		Triece	200	
		Salad/SALLAT	Sallat Ruse	500
			Sallat Jeshile	350
Sallat Caesar			650	
Sallata me avocado			500	
Pasta/Makarona			Sallata me avocado	500
			Spaghetti Bolognese	400
	Penne Arrabiata		500	
	Pasta Primavera		490	
	Fettuccine Alfredo		500	
	Makarona me Fruta Deti		700	
	Soup/Supa	Rizoto	600	
		Rizoto me perime	450	
		Rizoto me fruta deti	450	
		Shporta	Pepsi -160 leke	Remove
Redbull -260 leke			Remove	
Lemon/Orange soda -180 leke				
Kakao -180 leke			Remove	
Lenge Portokalli -250 leke				
Lenge Frutash -250 leke				
Shuma: xxx leke			Remove	
VIZHDO				
QR Code				

Faza 5...-Dizajni i UI/UX

The image displays six screenshots of a mobile application interface for a coffee shop named "COFFEE DEA & RESTAURANT".

- Profile Creation:** A screen titled "PROFILI" with fields for "EMRI", "MBIEMRI", "EMAIL", "NUMER TELEFONI", and "MOSHA". A "ROAJ" button is at the bottom.
- Order Placement:** A screen titled "ORDERS" with two sets of input fields for "Nr.tavolines:", "Emri klienti:", "Produktet:", "Data:", and "Ora:". A "CONTINUE" button is at the bottom.
- Login Screen:** A screen titled "LOG IN:" with fields for "USERNAME" and "PASSWORD". It includes a "Forgot password?" link and a "LOG IN" button.
- Forgot Password:** A screen titled "PUNONJES:" with a "LOGIN" button.
- New Account:** A screen titled "NEW ACCOUNT:" with fields for "EMRI", "MBIEMRI", "EMAIL", "NUMER TELEFONI", "POZICIONI", "TURNI", "PASSWORD", and "MOSHA". A "SAVE" button is at the bottom.
- Account Management:** A screen titled "PUNONJES:" with a "LOG IN" button.

Faza 5...-Dizajni i UI/UX

The image displays three wireframe prototypes of a user interface for a coffee shop management system, showing different sections of the application:

- Left Screenshot (Main Dashboard):** Shows a main title "COFFEE DEA & RESTAURANT" and a "FAQJA KRYESORE e punonjesit". Below it are several buttons: "PROFILI", "POROSITE", "FATURAT", "MENAXHIM REZERVIMESH", "MAGAZINA", "MENAXHIMI I KLIENTEVE", and "LOGOUT".
- Middle Screenshot (Profile Management):** Titled "PROFILI", it lists fields for "EMRI", "MBIEMRI", "EMAIL", "NUMER TELEFONI", "EKSPERIENCA", "MOSHA", "TURNI", and "POZICIONI". A large "SAVE" button is at the bottom.
- Right Screenshot (Order History):** Titled "POROSITE", it shows a history of orders. Three specific orders are listed:
 - POROSIA #83690** (1/8/2026, 2:43:03 PM): Client: dea lojdja, Table: 3, Email: dea.lojdja@umsh.edu.al, Products: -Caj me bustine, Total: 100 LEKE
 - POROSIA #83690** (1/8/2026, 2:43:03 PM): Client: dea lojdja, Table: 3, Email: dea.lojdja@umsh.edu.al, Products: -Caj me bustine, Total: 100 LEKE
 - POROSIA #83690** (1/8/2026, 2:43:03 PM): Client: dea lojdja, Table: 3, Email: dea.lojdja@umsh.edu.al, Products: -Caj me bustine, Total: 100 LEKEA "KTHEO NE KRYE" (Return to Main) button and a "FSHI HISTORINE" (Delete History) button are at the bottom.

Faza 5...-Dizajni i UI/UX

The image displays four wireframe prototypes for a coffee shop management system, arranged side-by-side. Each prototype is set against a background photograph of a coffee shop interior.

- MENAXHIM REZERVIMESH:** A dashboard showing two reservation cards. Each card includes a client name (Klienti: DEA), table number (Tavolina: Nr. 3), capacity (Kapaciteti: 34 Persona), date (Data: 2026-01-03), time (Ora: 18:53), and phone number (Telefon: 4124124). Below the cards is a button labeled "PËRFUNDU SHËRBIMIN / FSHI".
- FATURAT:** A receipt template titled "FATURA". It includes fields for "Id klientit:" and "Nr.tavolines:", followed by a table for items. The table has columns for "Artikujt:" (xxxxx, xxxxx, xxxxxx, xxxxxxx), "leke" (leke, leke, leke, leke), and "Totali:" (Totali: _____). Below the table is a section for "Nr.Fatura:", "Klientit:", "Nr.tavolines:", "Data:", "Ora:", and another table for items. The second table has columns for "Artikujt:" (xxxxx, xxxxx, xxxxxx, xxxxxxx), "leke" (leke, leke, leke, leke), and "Totali:" (Totali: _____). At the bottom are buttons for "PRINT" and "MBYLL".
- MAGAZINA:** A product management interface titled "MAGAZINA". It features a search bar for "Emri i produktit" and "Sasia (stoku)". Below is a table with columns: "ID / Section 5", "PRODUKTI", "SASIA", "ÇMIMI", and "VEPRIM". A "SHTO NË MAGAZINE" button is located at the bottom right of the table area.
- MENAXHIMI I KLIENTEVE(ADMIN):** An administration interface for managing clients. It shows a table with columns: "Mbie" (Section 2), "Email" (Section 1), "Telefon" (Section 3), and "Moshë" (Section 4). The table rows are currently empty.

Faza 5...

-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 fjalëkalimeve 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.



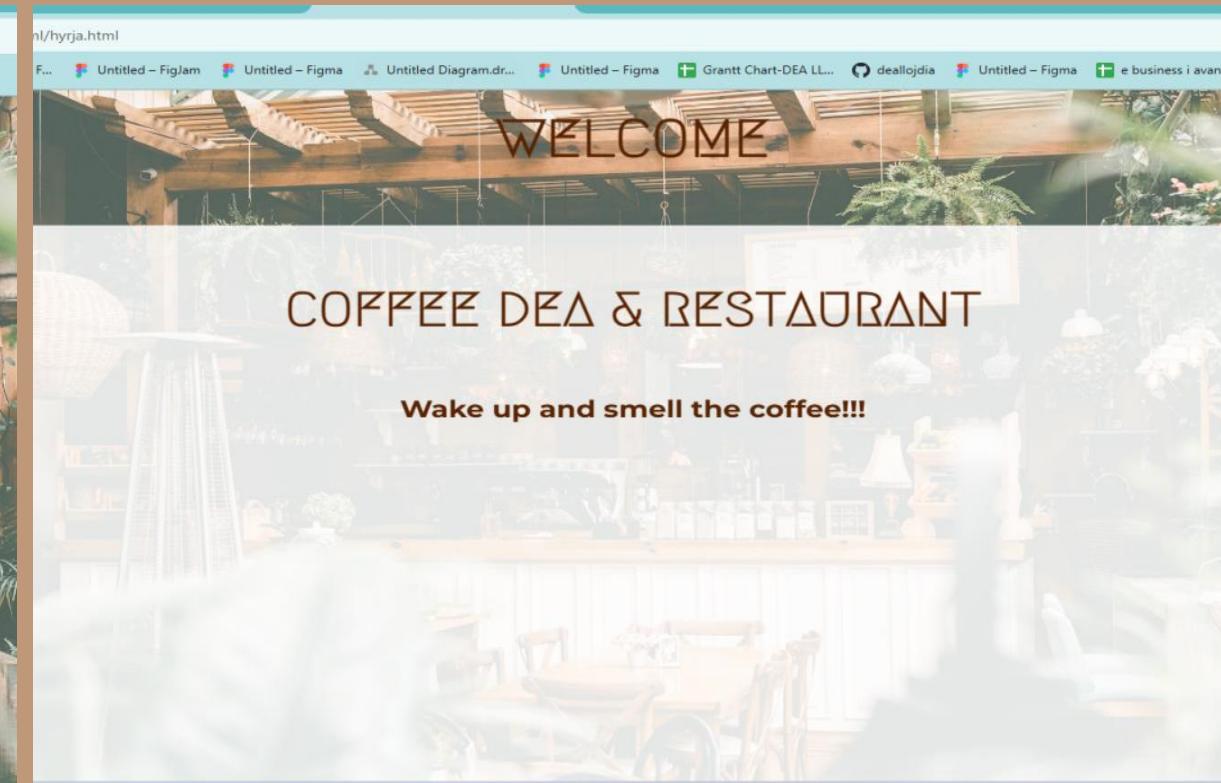
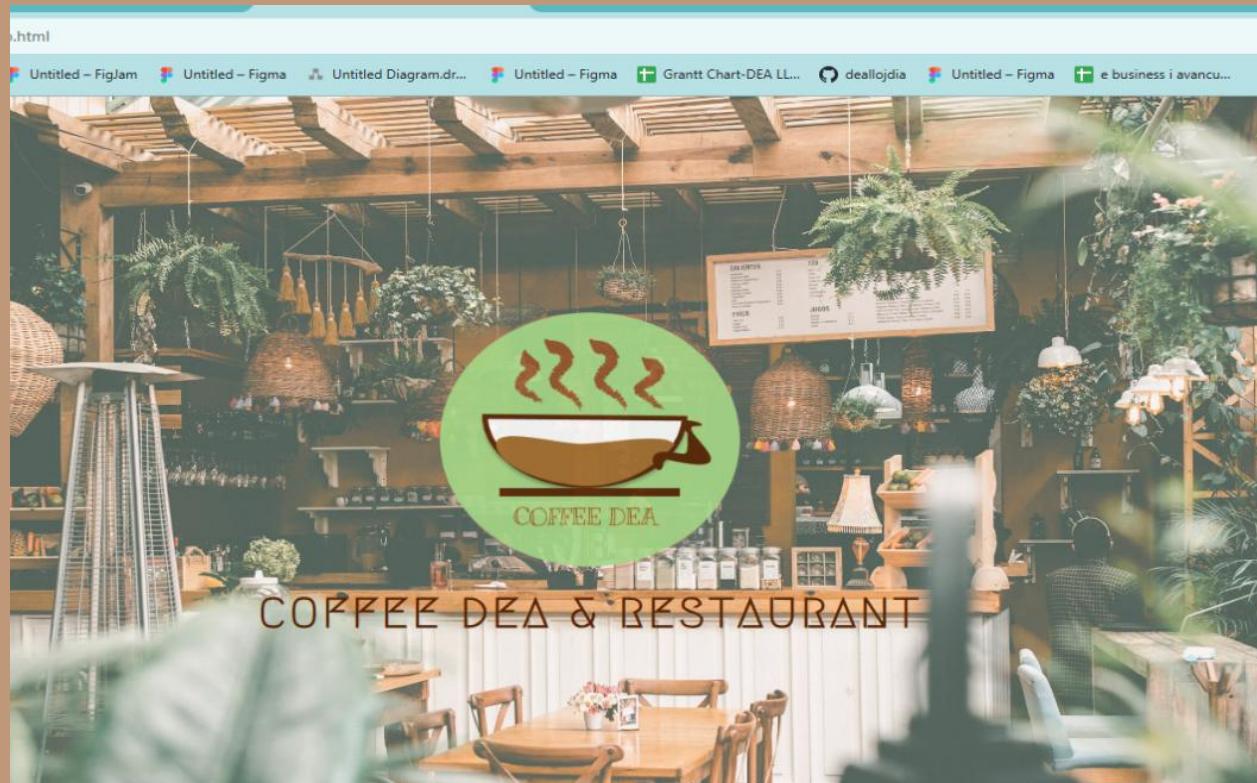
```
<!DOCTYPE html>
<html>
<head>
    <title>Faqja Kryesore e Klientit</title>
    <link rel="stylesheet" href="../css/content.css">
</head>
<body>
    <div class="content">
        <h1 class="titull_fqKlientit">COFFEE DEA & RESTAURANT</h1>
        <button type="button" id="profil" class="profil">PROFILI</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">SHPORTA</button>
        <button type="button" class="order" id="order">ORDERS</button>
    </div>
</body>
</html>
```

```
const profil=document.getElementById('profil');
profil.addEventListener('click',()=>{
    window.location.href='../html/profil.html';
});
const menu=document.getElementById('menu');
menu.addEventListener('click',()=>{
    window.location.href='../html/menu.html';
});
const rezervim=document.getElementById('rezervim');
rezervim.addEventListener('click',()=>{
    window.location.href='../html/rezervim.html';
});
const pagesa=document.getElementById('pagesa');
```

Faza 5...

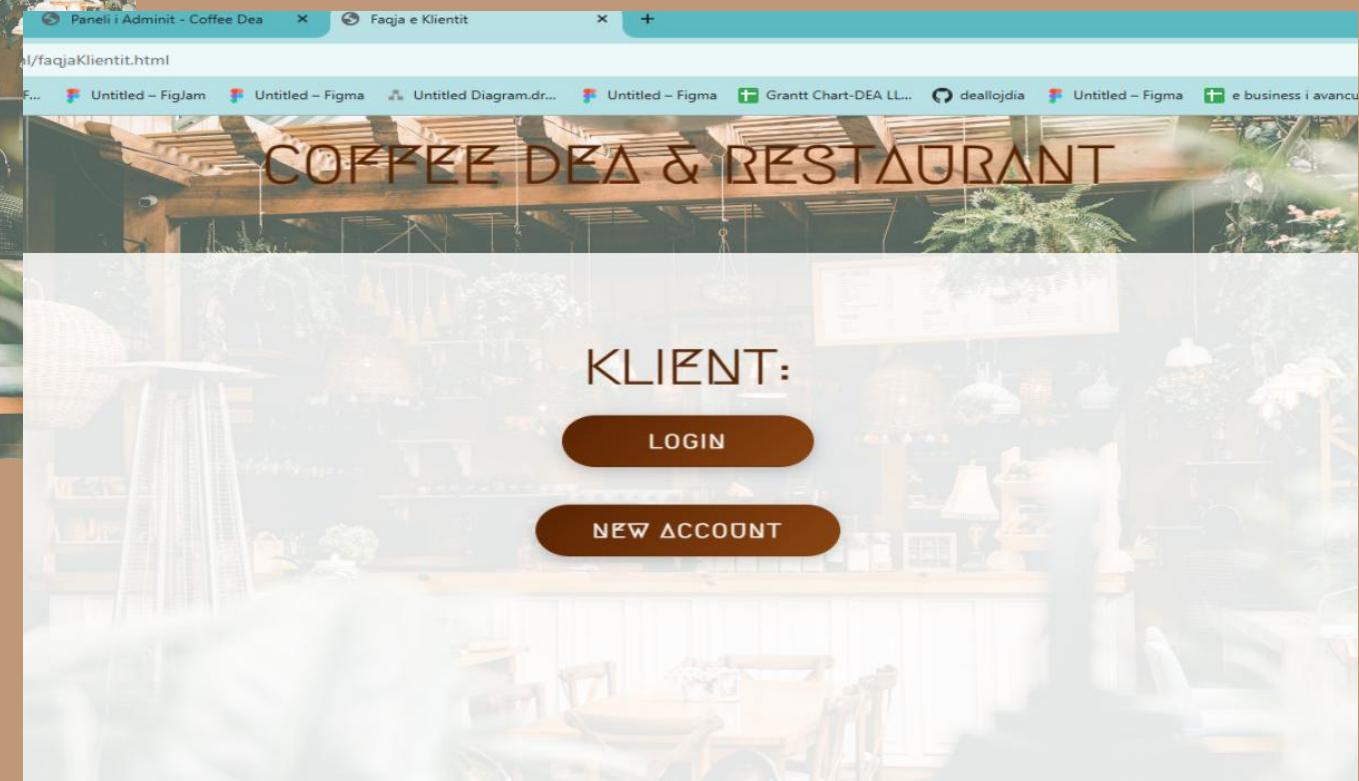
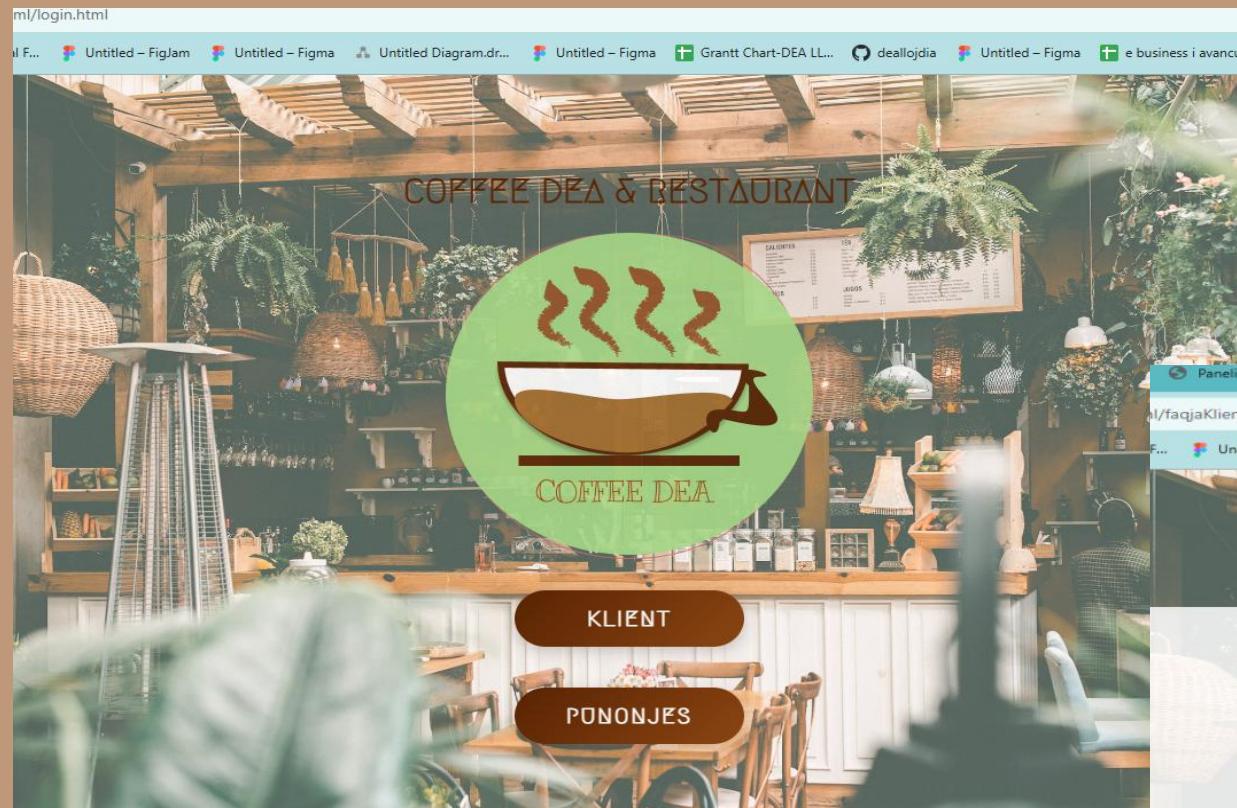
-Implementim Teknik dhe Testim

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.



Faza 5...

-Testim Sistemi



Faza 5...

-Testim Sistemi

Shtyp butonin new account:

enti.html

ed – FigJam Untitled – Figma Untitled Diagram.d... Untitled – Figma Grantt Chart-DEA LL... deallojdia Untitled – Figma e business i av

COFFEE DEA & RESTAURANT

NEW ACCOUNT

EMRI
DEA

MBIEMRI
LLOJDIAJ

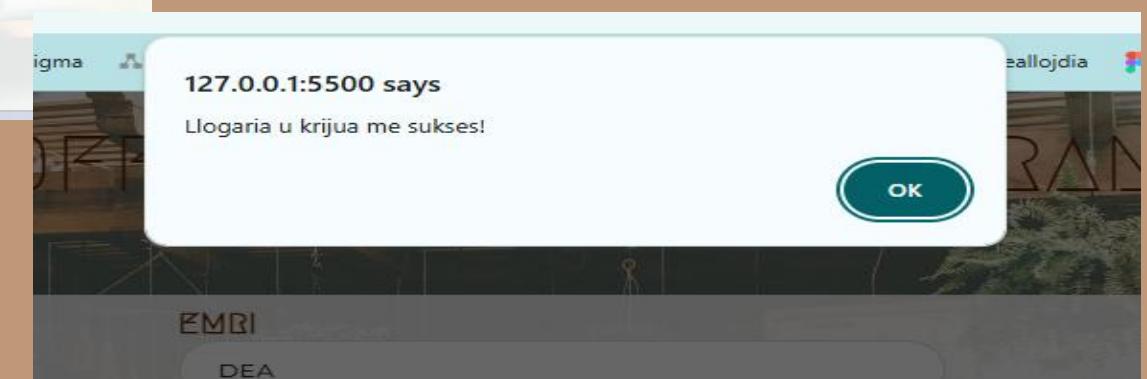
EMAIL
DeaLlojdiajTest

NUMER TELEFONI:
068686868

MOSHA
21

PASSWORD
....

I bëj save:



Faza 5...-Testim Sistemi Shkruaj të dhënat:

ginKlienti.html

LOG IN:

USERNAME

DeaLlodjaTest@gmail.com

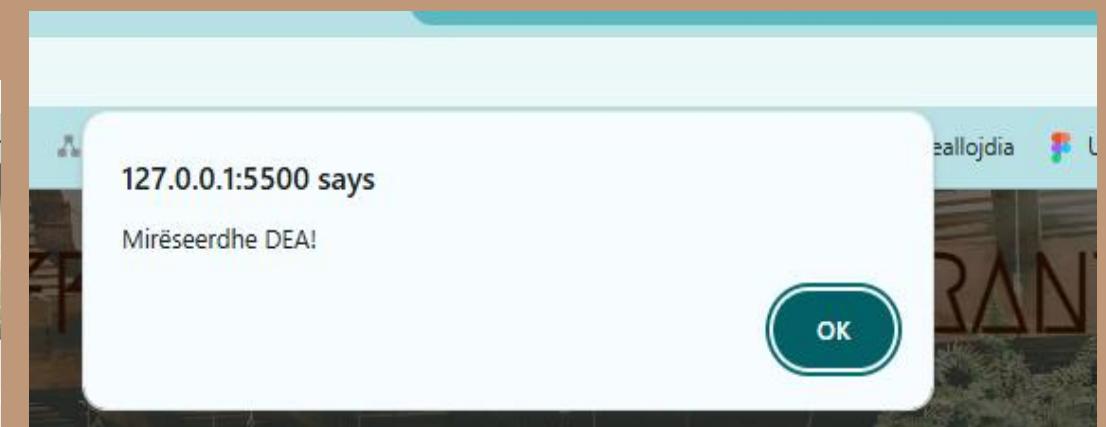
PASSWORD

...

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 klienti.

Faza 5...-Testim Sistemi

Modulet në ndërfaqen e klientit

The image displays two screenshots of a web application interface for a coffee shop and restaurant. The left screenshot shows the main navigation menu with options: PROFILI, MENU, BEZERVIM, PAGESA, SHPORTA, and ORDERS. The right screenshot shows the 'PROFILI' (Profile) page, which includes fields for姓 (LAST NAME) with 'DEA' entered, 姓 (FIRST NAME) with 'LLOJDIAJ' entered, EMAIL with 'DeaLlojdajTest' entered, and NUMER TELEFONI (PHONE NUMBER) with '068686868' entered. A 'RODAJ' (Save) button is at the bottom.

0.1:5500/html/faqjaKryesoreKlientit.html

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

Untitled – Figma Untitled Diagram.d... Untitled – Figma Grantt Chart-DEA LL... dealojdia Untitled – Figma e business i avanc...

COFFEE & RESTAURANT

PROFILI

MENU

BEZERVIM

PAGESA

SHPORTA

ORDERS

PROFILI

EMRI

DEA

MBIEMRI

LLOJDIAJ

EMAIL

DeaLlojdajTest

NUMER TELEFONI:

068686868

MOSHË

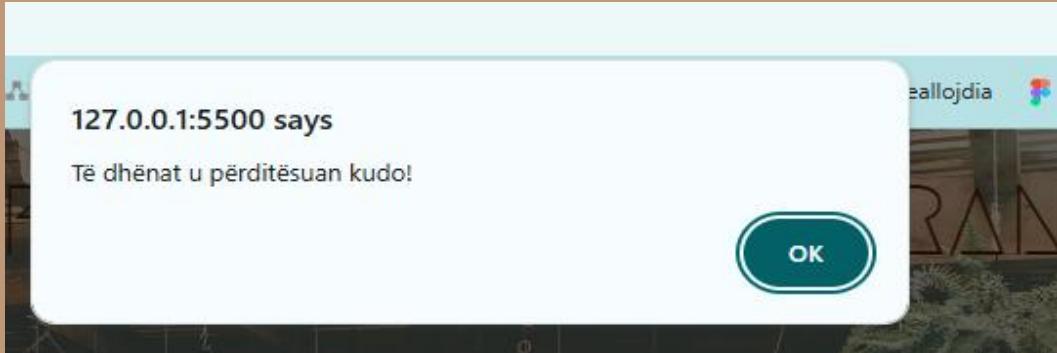
21

RODAJ

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

Faza 5...-Testim Sistemi

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:

127.0.0.1:5500/html/rezervim.html

COFFEE DEA & RESTAURANT

REZERVIM:

EMRI: DEA

TAZOLINA: 13

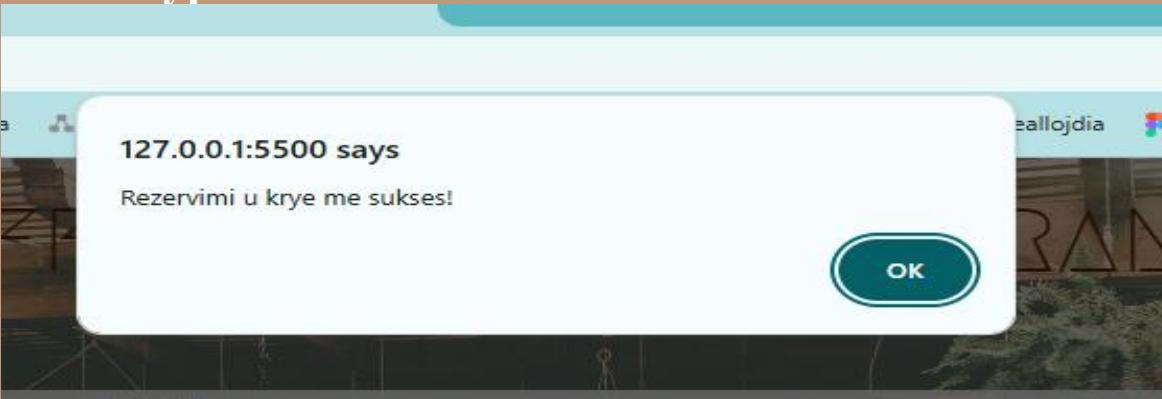
KAPACITETI: 13

NUMER TELEFONI: 06968866

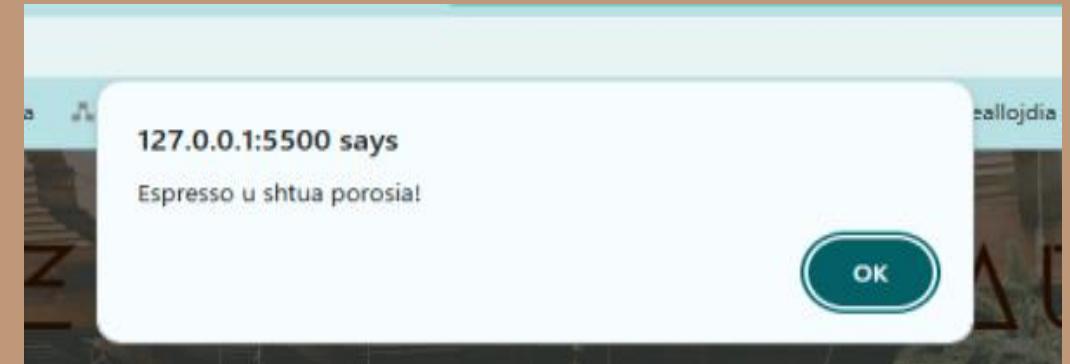
DATA: 22/01/2026

ORA: 18:46

Faza 5...-Testim Sistemi Pasi shtyp butonin:



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

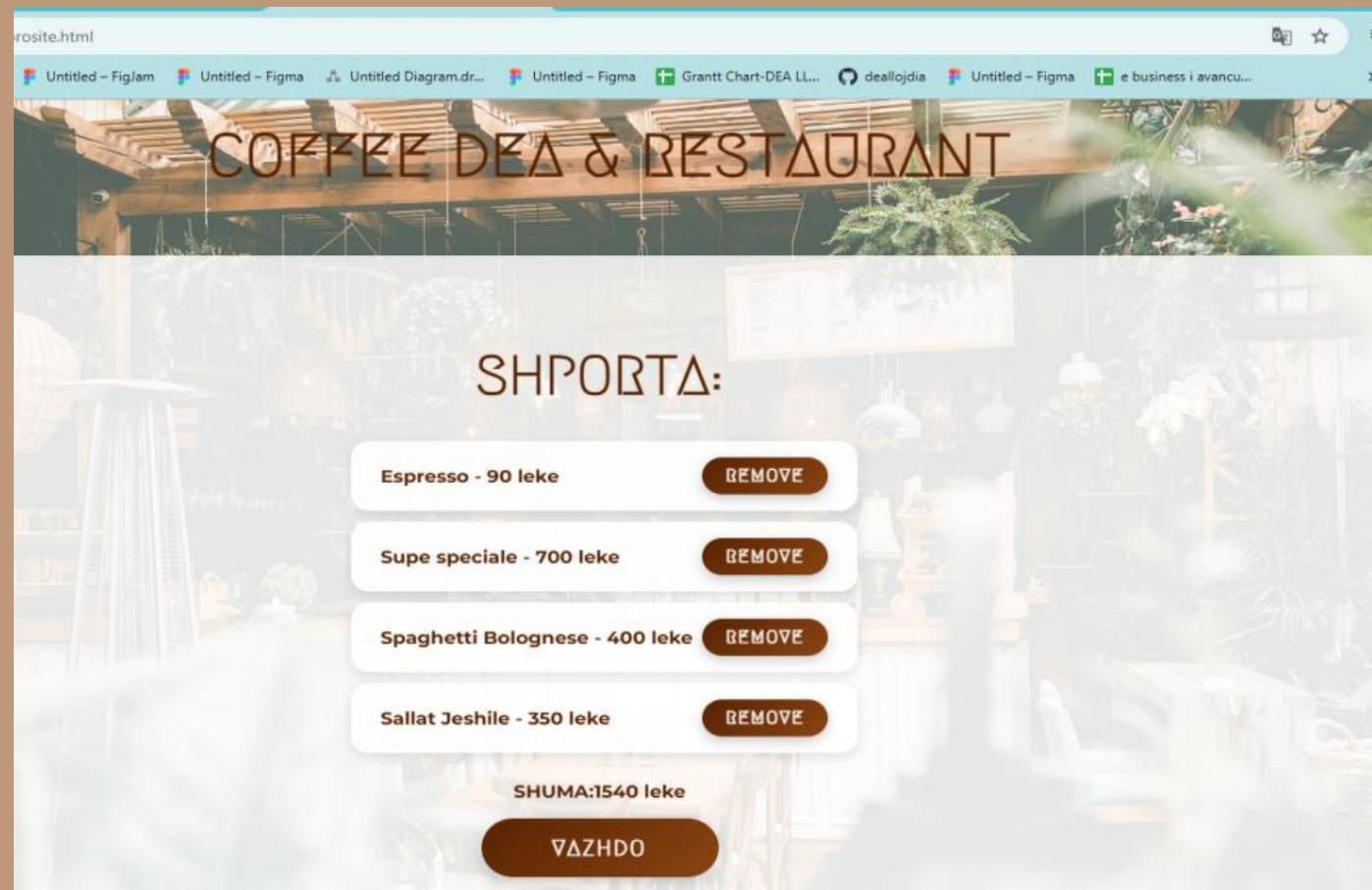


Automatikisht del modul Menu ose mund ta shtyp dhe na ndërfaqja kryesore e klientit:

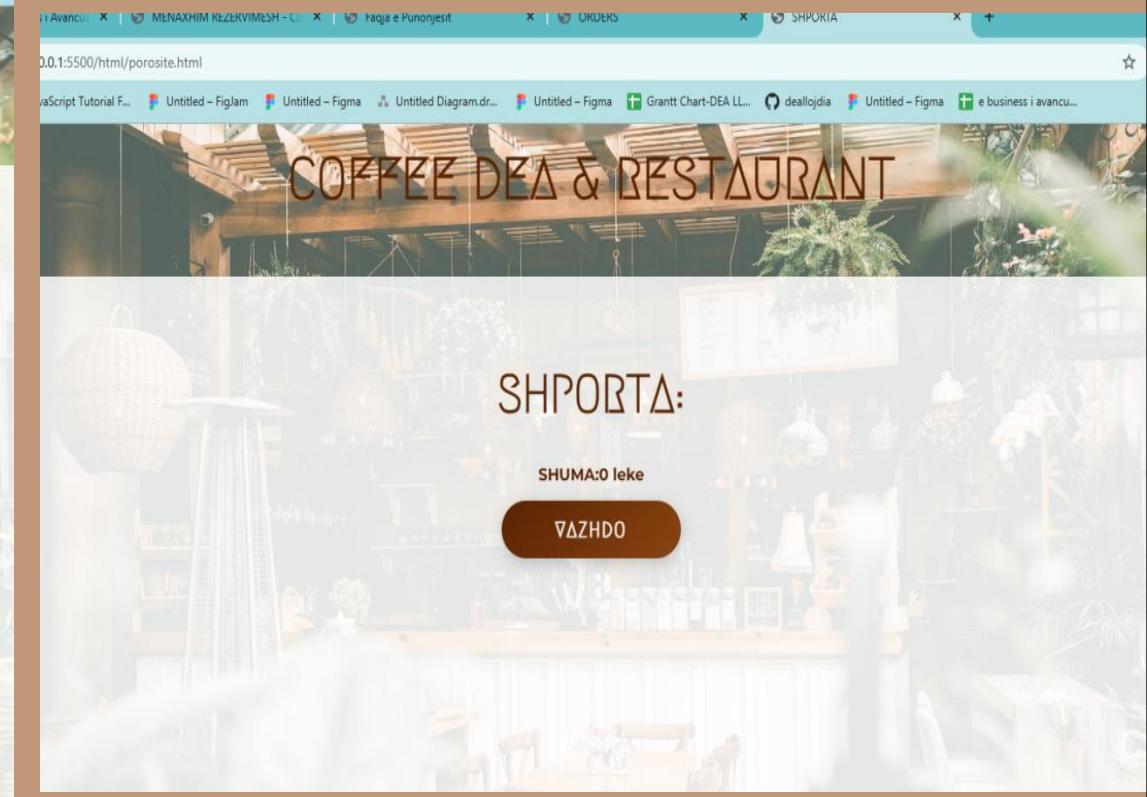
A screenshot of a web-based menu system for 'COFFEE DEA & RESTAURANT'. The page features a large image of the restaurant's interior. On the left, there's a 'MENU' section with a red '+' sign. The main menu lists various coffee options with their prices: 'ESPRESSO - 90 LEKE', 'AMERICANO-270 LEKE', 'CAPPUCCINO -180 LEKE', 'MACCHIATO- 100 LEKE', 'ICED LATTE - 200 LEKE', and 'Kafe Turke - 80 LEKE'. To the right of each item is a small red '+' button. The overall design is clean and modern.

Faza 5...-Testim Sistemi

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

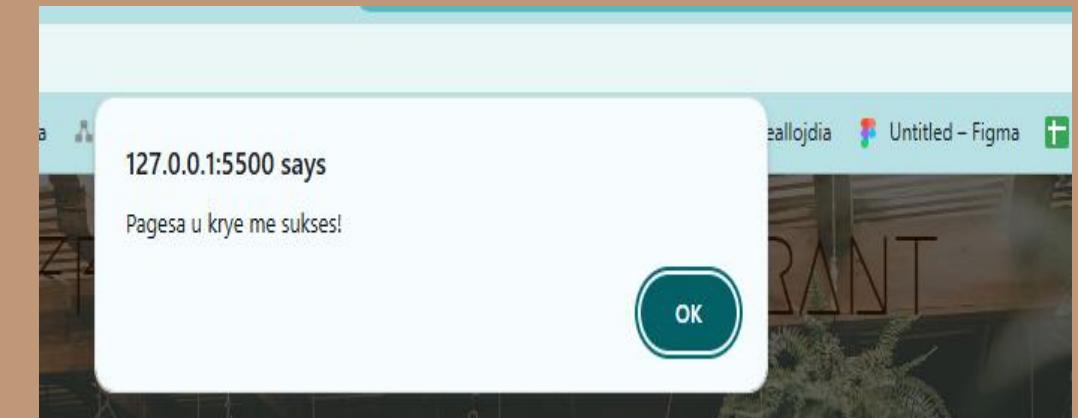


Në momentin kur shtyp butoni remove te produktave:



Faza 5...-Testim Sistemi

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

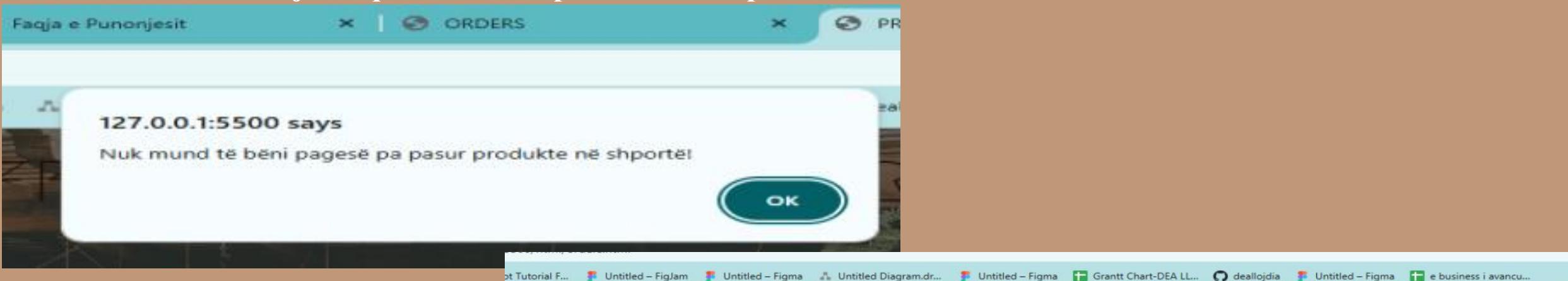


Pasi bëj pagesen del kjo ndërfaqe për cdo klient:



Faza 5...-Testim Sistemi

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



Këtu dalin të tëra porositë që kam kryer bashkë me rezervimin,data,ora,tavolina dhe produkte qe kam porositur te moduli Orders:

ORDERS HISTORY

POROSIA #15558 1/8/2026, 8:45:15 PM

Klienti: dea llojdaj **Tavolina:** 13
Email: dea.llojdaj@umsh.edu.al **Data Rez:** 2026-01-22
Produktet: - Espresso, - Supe speciale, - Spaghetti Bolognese, - Sallat Jeshile **TOTALI: 1540 LEKE**

POROSIA #64201 1/8/2026, 6:37:44 PM

Klienti: dea llojdaj **Tavolina:** 13
Email: dea.llojdaj@umsh.edu.al **Data Rez:** 2026-01-13
Produktet: - De caffeinato, - Iced Latte, - Pepsi, - Uje **TOTALI: 570 LEKE**

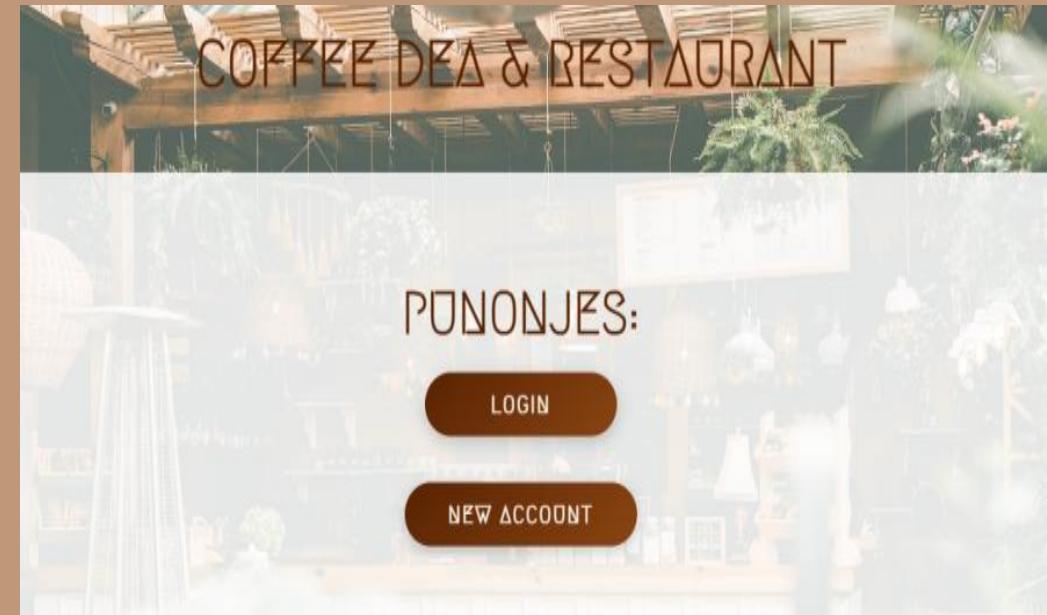
KTHEHO NE KRYE **FSHI HISTORINE**

Faza 5...-Testim Sistemi

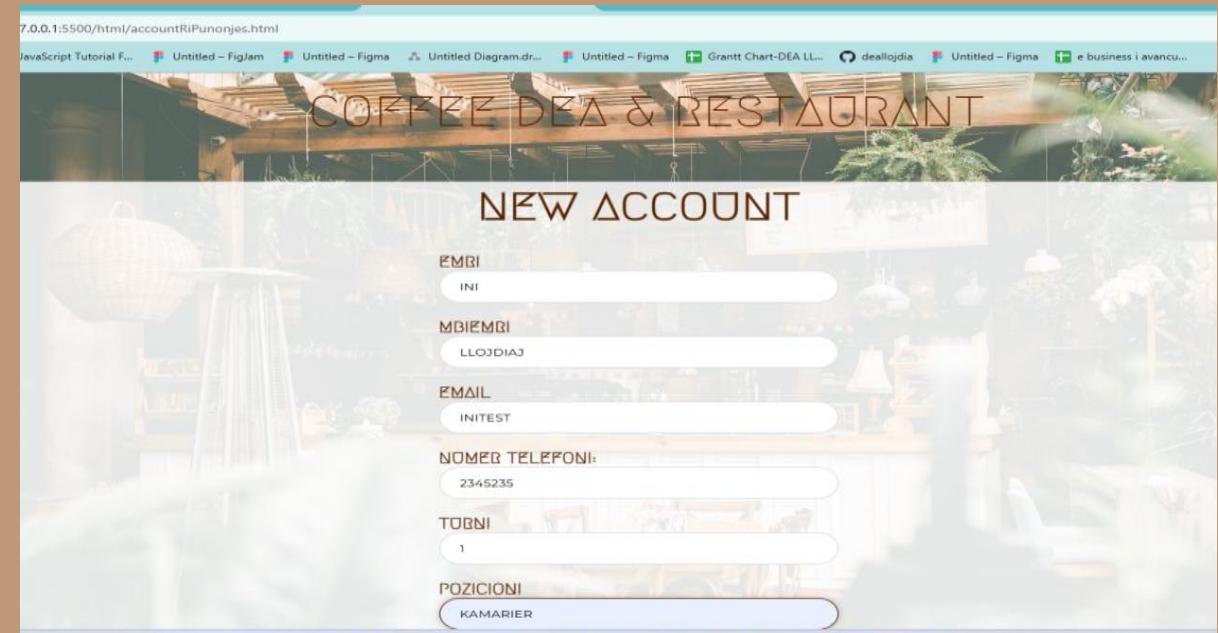
Kjo ndodh kur shtyp butonin fshi historinë:



Te platforma e punonjësit:

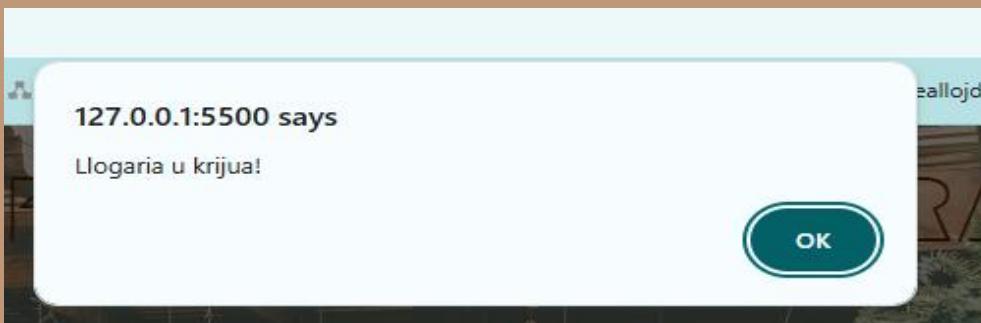


Hidhen te dhënat:

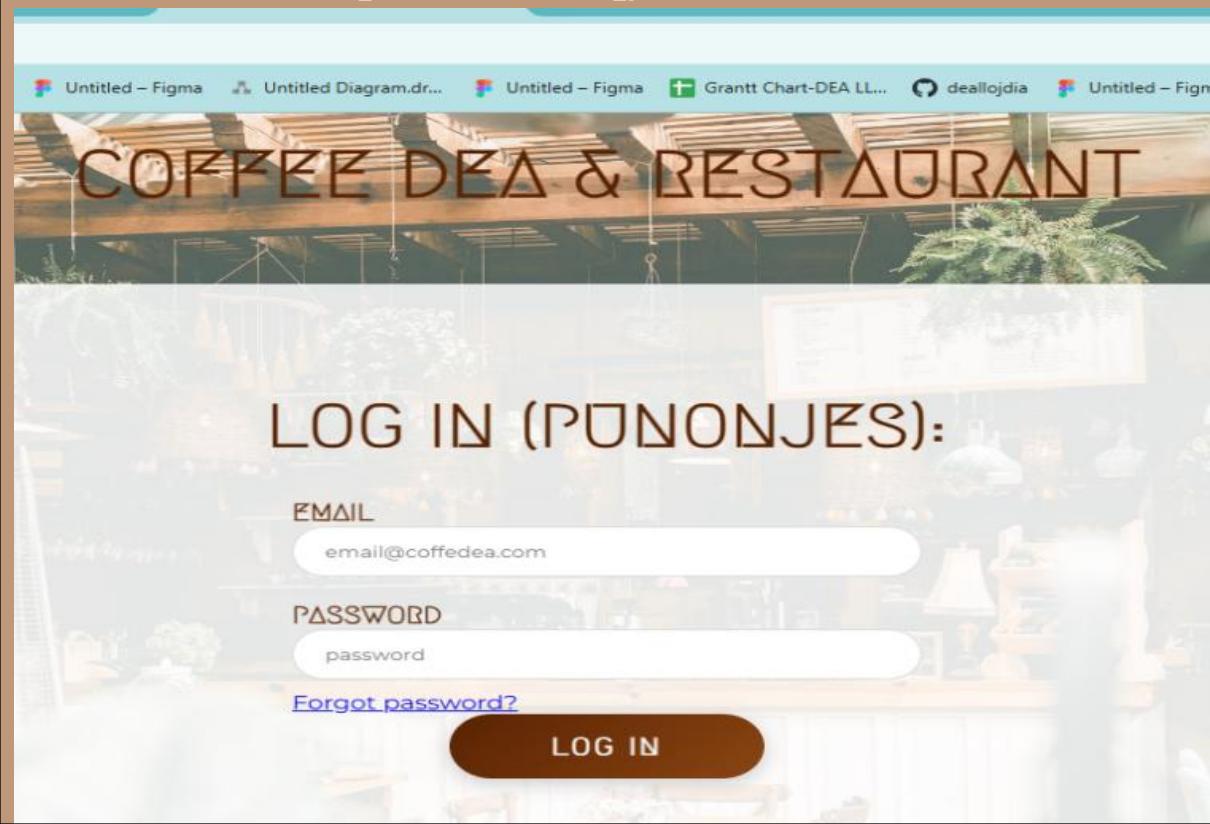


Faza 5...-Testim Sistemi

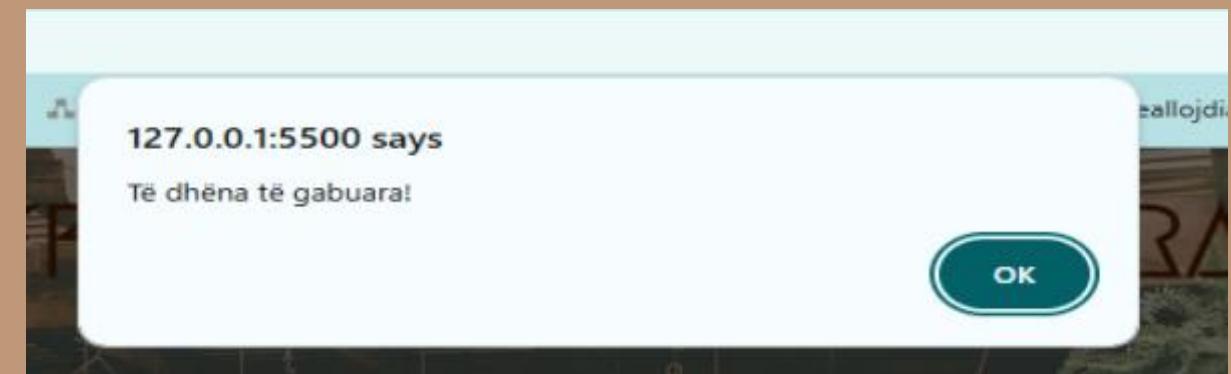
Kur u hodhen te dhenat, automatikisht gjenerohet kjo:



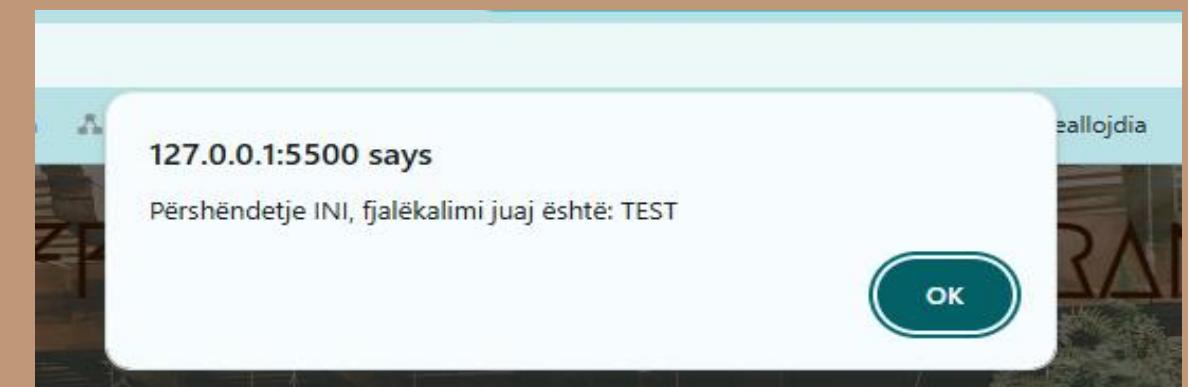
Fus të dhënat që bëra te faqja e new account:



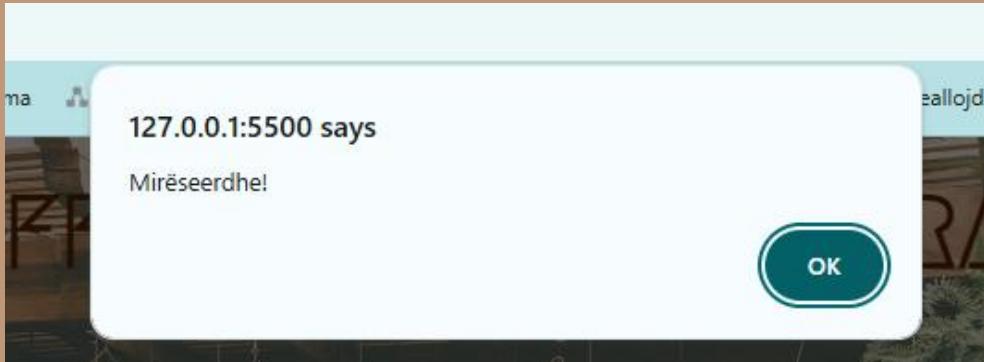
Kur të dhënat janë shkruajtur gabim:



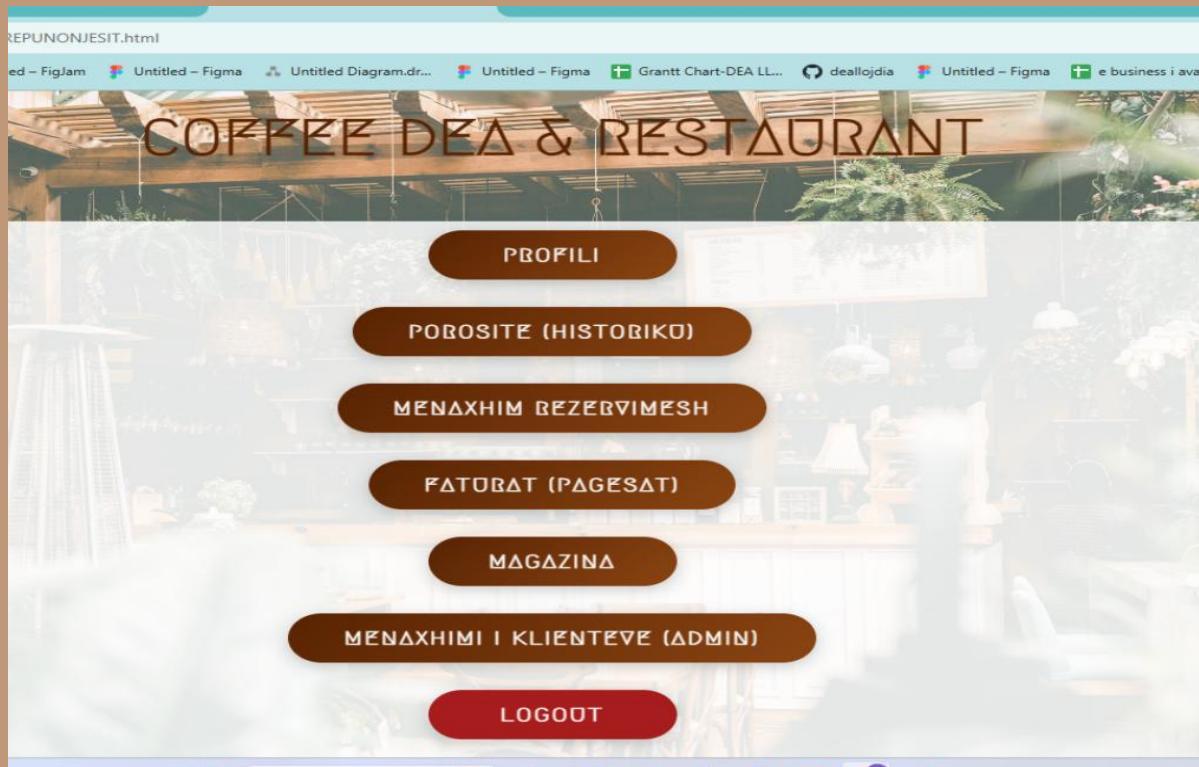
Shtyp Forgot password?



Faza 5...-Testim Sistemi I shkruajta saktë :



Ndërfaqja kryesore e punonjësve:



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

COFFEE DEA & RESTAURANT

PROFILI IM

EMRI

INI

MBIEMRI

LLOJDIAJ

EMAIL (NUK MUND TË NDRYSHOHET)

INITEST

NUMER TELEFONI

2345235

EKSPERIENCA

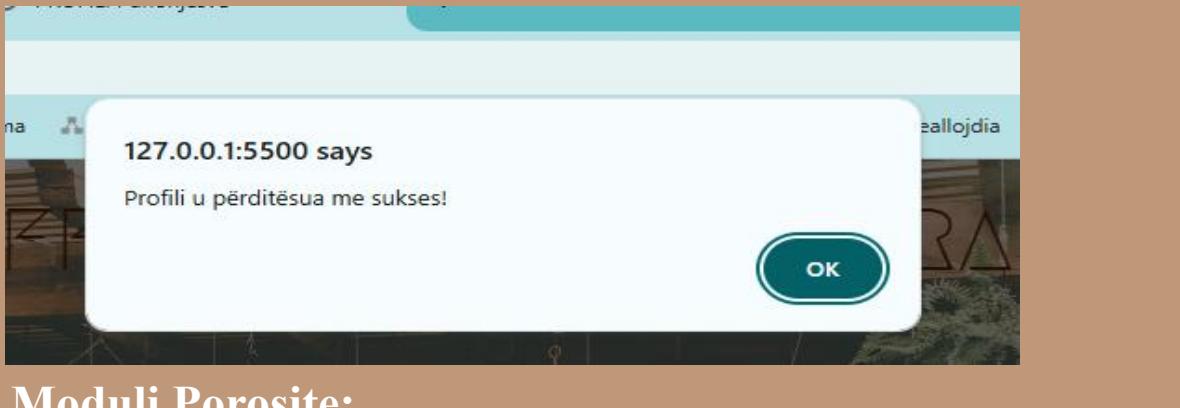
eksperiencia

TOBNI

1

Faza 5...-Testim Sistemi

Nëse bëj nanjë ndryshim dhe shtyp butonin save change:



Moduli Porosite:

PUNONJESI

ORDERS HISTORY

POROSIA #58888 **1/8/2026, 8:52:38 PM**

Klienti: dea llojdaj **Tavolina:** 13
Email: dea.llojdaj@umsh.edu.al **Data Rez:** 2026-01-22
Produktet: • Espresso, • Americano, • Cappuccino, • Macchiato
TOTALI: 640 LEKE

KTHEHU NE KRYE **FSHI HISTORINE**

Kur shtyp butoni Fshi historinë:

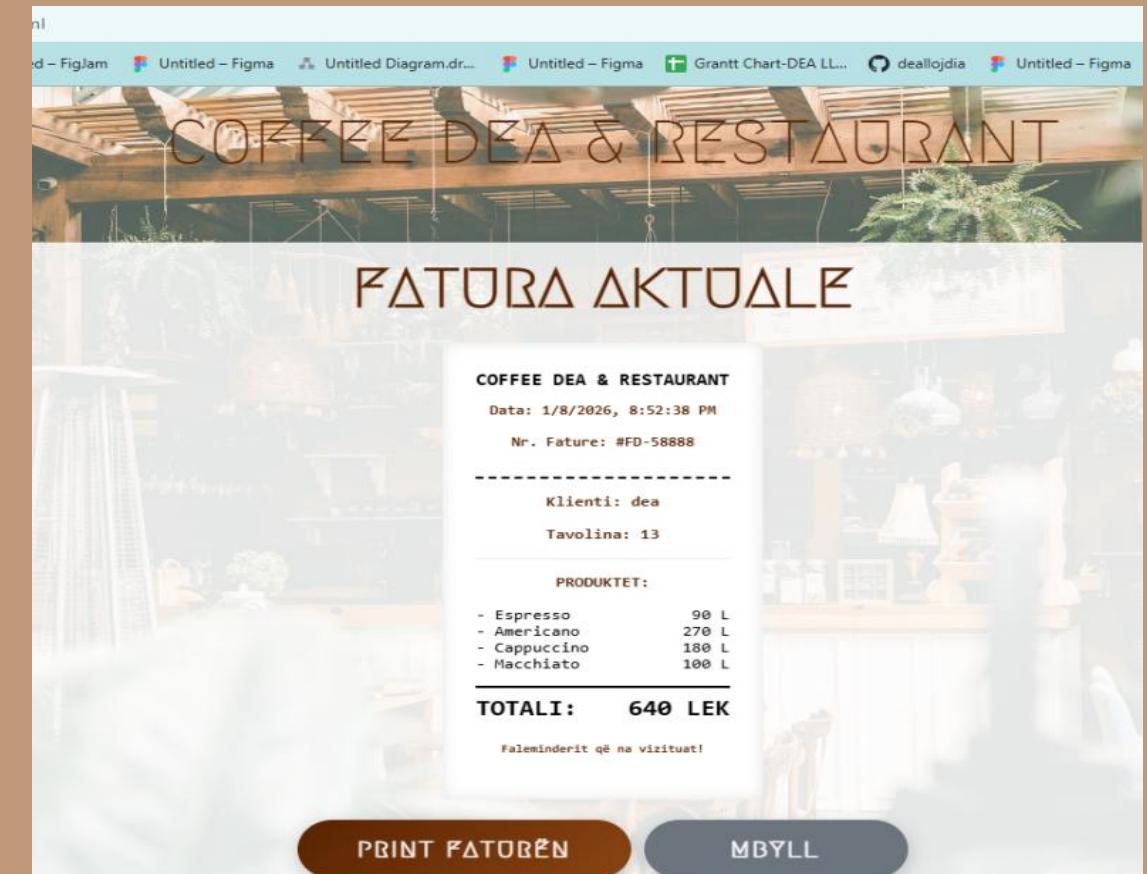


Faza 5...-Testim Sistemi

Moduli menaxhimi I rezervimeve:

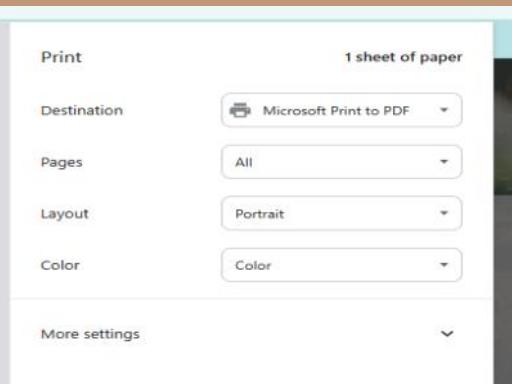


Moduli I faturave:



Faza 5...-Testim Sistemi

Kur shtyp butonin print te moduli faturat:



The screenshot shows a web-based inventory management system for 'COFFEE DEA & RESTAURANT'. The main page features a banner with the text 'MENAXHIMI I MAGAZINËS'. Below the banner is a form for adding items to the store: 'Emri i produktit' (Product name), 'Sasia (stoku)' (Quantity), and 'Cmimi (Lek)' (Price). A large orange button labeled 'SHTO NË MAGAZINË' (Add to store) is prominent. Below the form is a table listing products with their details: ID/BOBIMI, PRODUKTI, SASIA, CMIMI, and VEPRI. The table includes rows for Espresso, Americano, Cappuccino, and Macchiato, each with a green 'SHITJE' (Delete) button in the last column.

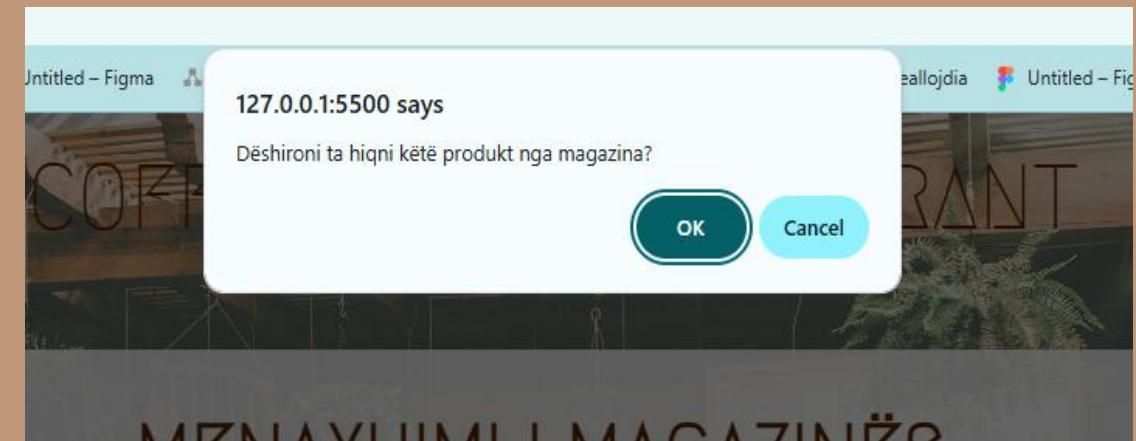
ID / BOBIMI	PRODUKTI	SASIA	CMIMI	VEPRI
STOK-1	Espresso	32 copë	90 LEK	X
SHITJE	Espresso	1 copë	90 LEK	---
SHITJE	Americano	1 copë	270 LEK	---
SHITJE	Cappuccino	1 copë	180 LEK	---
SHITJE	Macchiato	1 copë	100 LEK	---

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

Faza 5...-Testim Sistemi
I fus të dhënat në magazinë:
manualisht:



Shtyp x në anësore:



ID / BOMBI	PRODUKTI	SASIA	ÇMIMI	VEPRIM
STOK-1	Espresso	32 copë	90 LEK	X
STOK-2	Makarona te shitura	3 copë	2222 LEK	X
STOK-3	Krepa te shitura	33 copë	3455 LEK	X

Faza 5...-Testim Sistemi U hoq automatikisht:

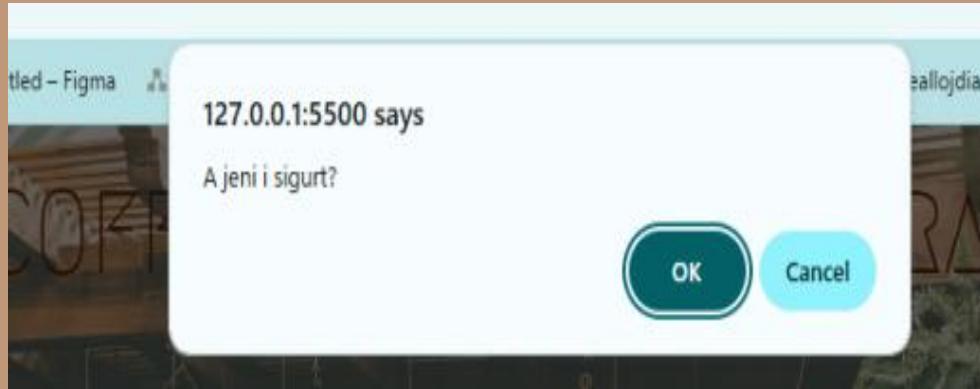
ID / BODIMI	PRODUKTI	SASIA	ÇMIMI	VEPREMI
STOK-1	Espresso	32 copë	90 LEK	
STOK-2	Makarona te shitura	3 copë	22222 LEK	

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

EMRI	MBIEMRI	EMAIL	TELEFON	MOSHA	PASSWORD	VEPREMI
TESTDEA	TETSĐT	testdea@gmail.com	124234	23	WETAERAERAWER	<button>Fshi</button>
DEA	LLOJDIAJ	dea.llojdiaj@gmail.com	06890897	12	TESTUES	<button>Fshi</button>
INI	LLOJDIAJ	ini@test	2345235	21	TEST	<button>Fshi</button>

Faza 5...-Testim Sistemi

Kur shtyp butonin fshi te menaxhimin e klienteve:



Hequr automatikisht kur shtypa butonin:

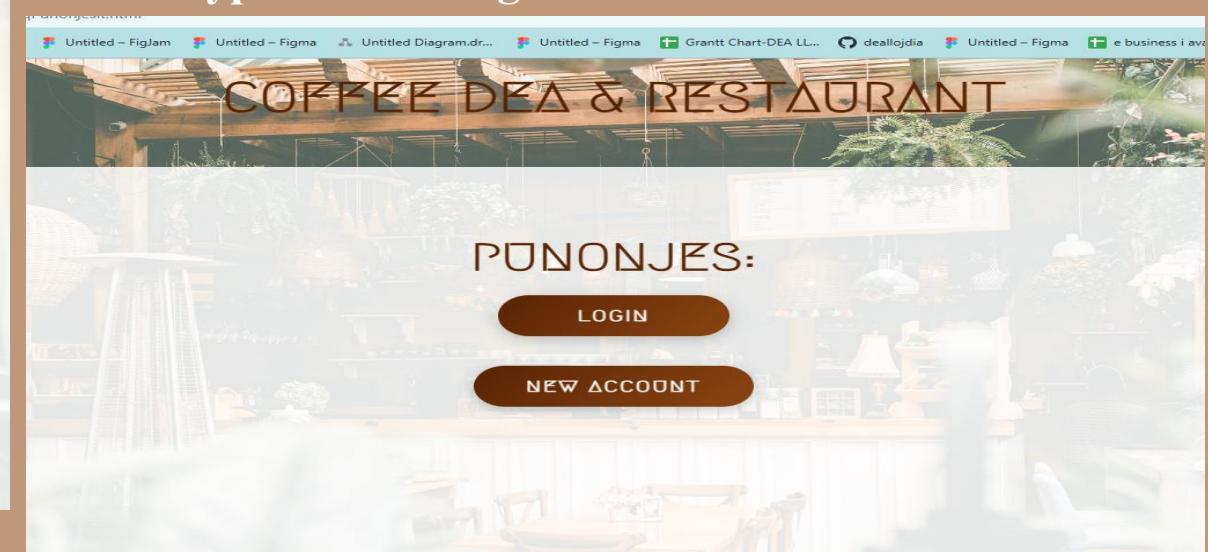
MENAXHIMI I KLIENTËVE						
EMRI	MBIEMRI	EMAIL	TELEPON	MOSHË	PASSWORD	VEPRIME
TESTDEA	TETSDEA	TESTDEA	124234	23	WETAEWAERAWER	<button>Shni</button>
INI	LLOJDIAJ	INITEST	2345235	21	TEST	<button>Shni</button>

KTHETHO MBRAPA

Jemi te ndërfaqja kryesore e punonjësve:



Kur shtyp butonin Logout:



Faza 5...

-Unit testing është një metodë testimi e pjesëve të vogla të kodit si funksione, module për të kontrolluar që ato funksionojnë si duhet.

Unit testing per llogaritjen e cmimeve:

Shtohen produktet dhe behet llogaritja automatike:



Heq një produkt nga shporta dhe bëhet llogaritja automatikisht:



Pasi është bërë pagesa ,shporta boshatiset automatikisht vet:



Faza 5...

C.Funksionalitet e implementuara

-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 krijuhet me sukses dhe të con automatikisht në faqen e login.



EMRI
Dea

MBIEMRI
Llojdaj

EMAIL
dea.llojdaj@gmail.com

NUMER TELEFONI:
0686868688

MOSHA
21

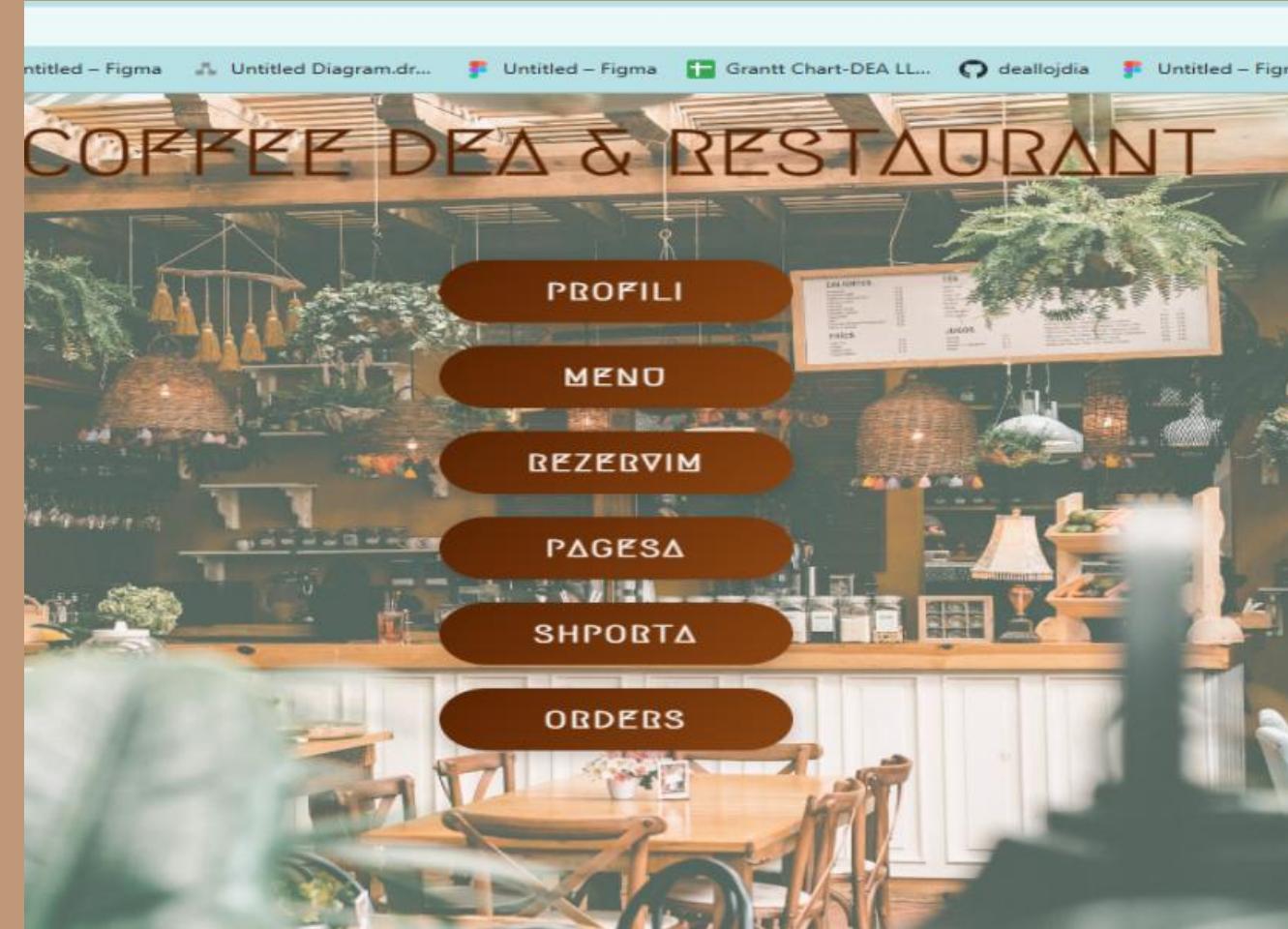
PASSWORD
.....|

RODJ



Faza 5...

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



Faza 5...

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



127.0.0.1:5500/html/accountRiKlienti.html

COFFEE DEA &
RESTAURANT
NEW ACCOUNT

EMBI
emri

MBIEMBI
mbiemri

EMAIL
email

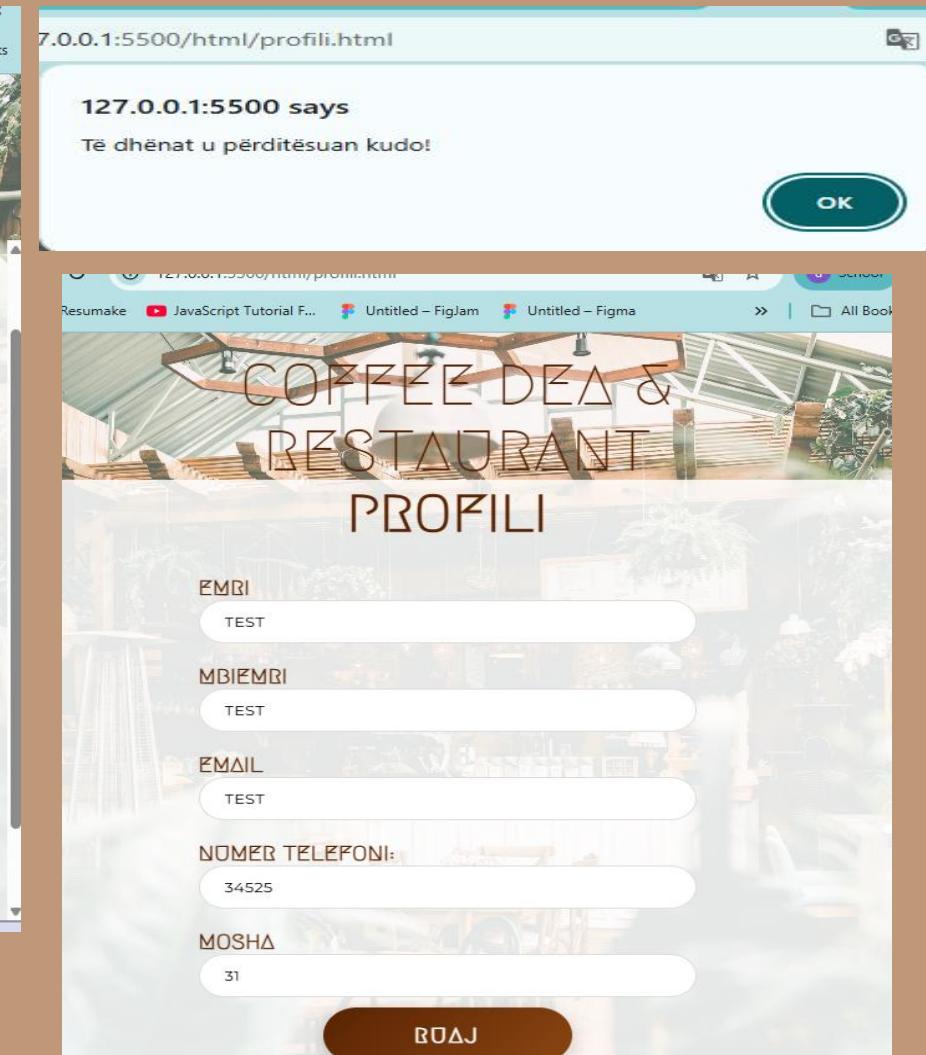
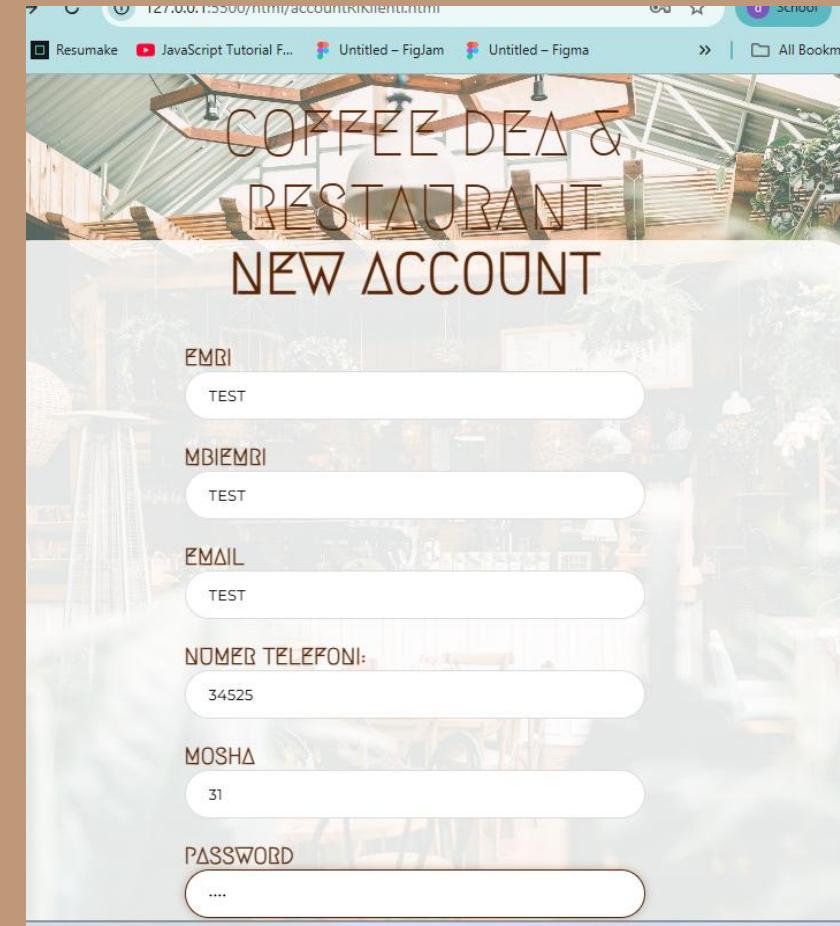
NUMER TELEFONI:
numer telefoni

MOSHA
mosha

PASSWORD
password

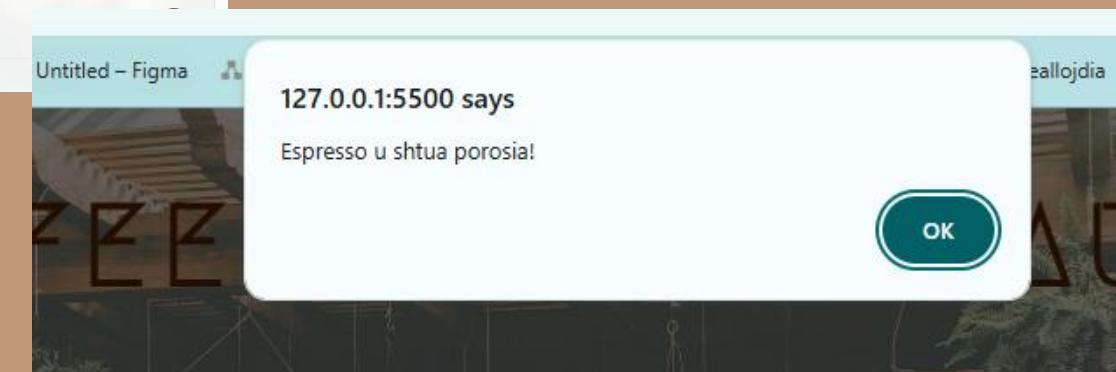
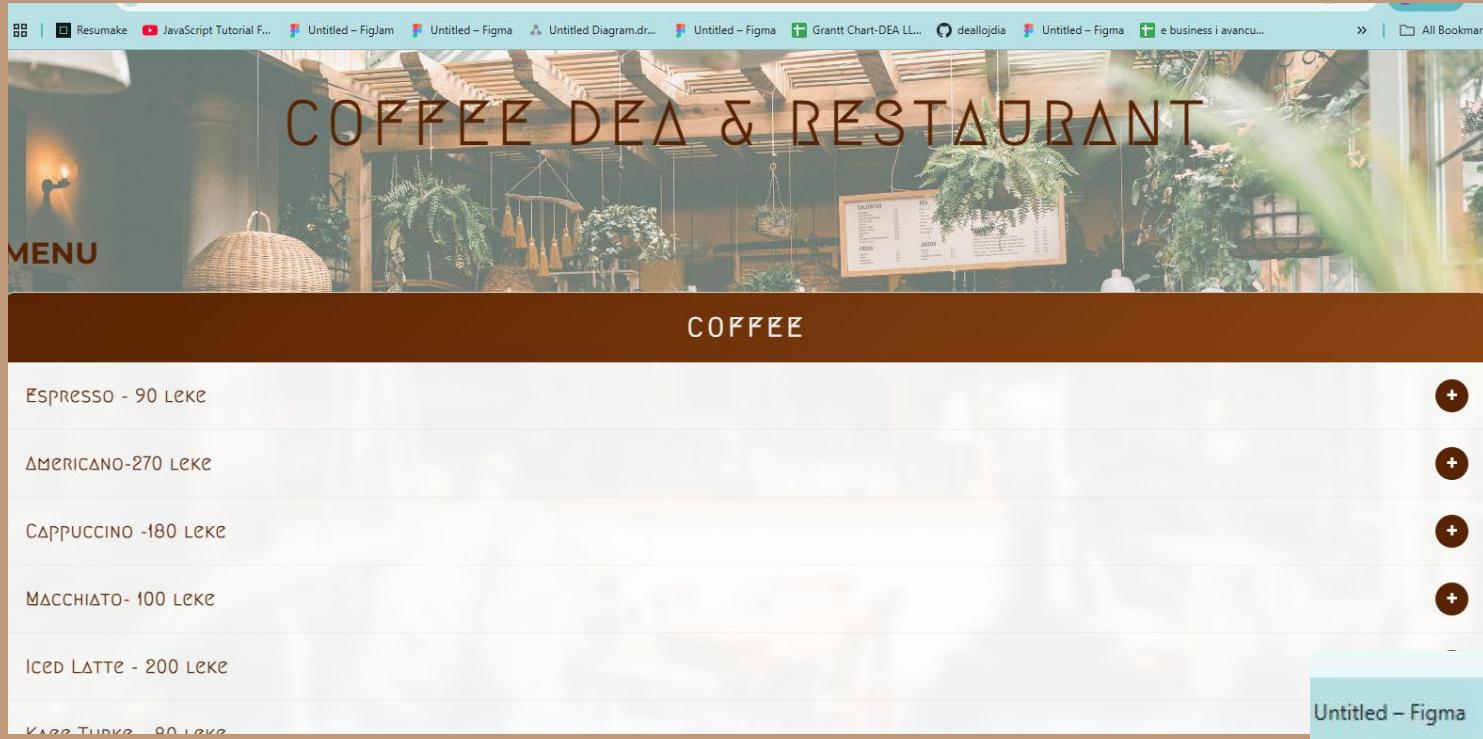
Faza 5...

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 dhënat futem te new account dhe aty bëj ndryshimet përkatëse dhe këto ruhen në databazë dhe profil automatikisht.



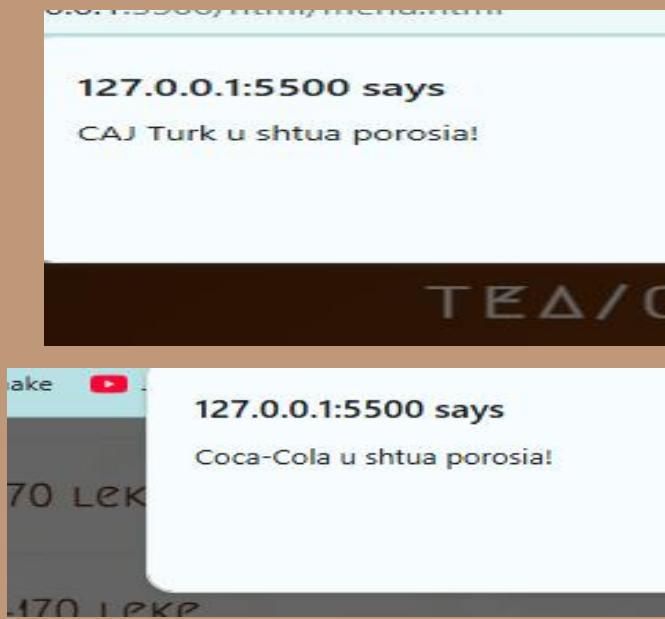
Faza 5...

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,cmimet dhe buton + për ti shtuar në shportë .



Faza 5...

4.Modul Shporta u mundëson klientëve të përzgjedhin dhe të menaxhojnë produktet që dëshirojnë të blejnë para se të përfundojnë procesin e porosisë.Shtoj produktet na menuja:



Faza 5...

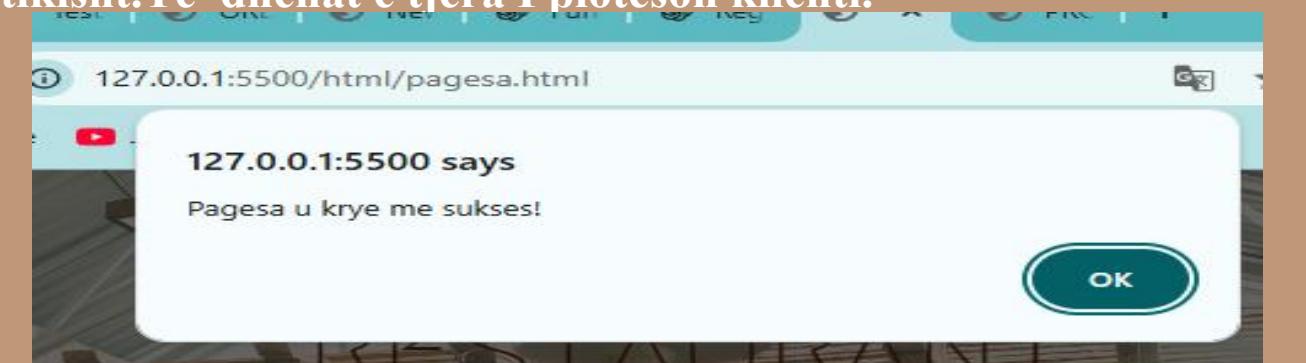
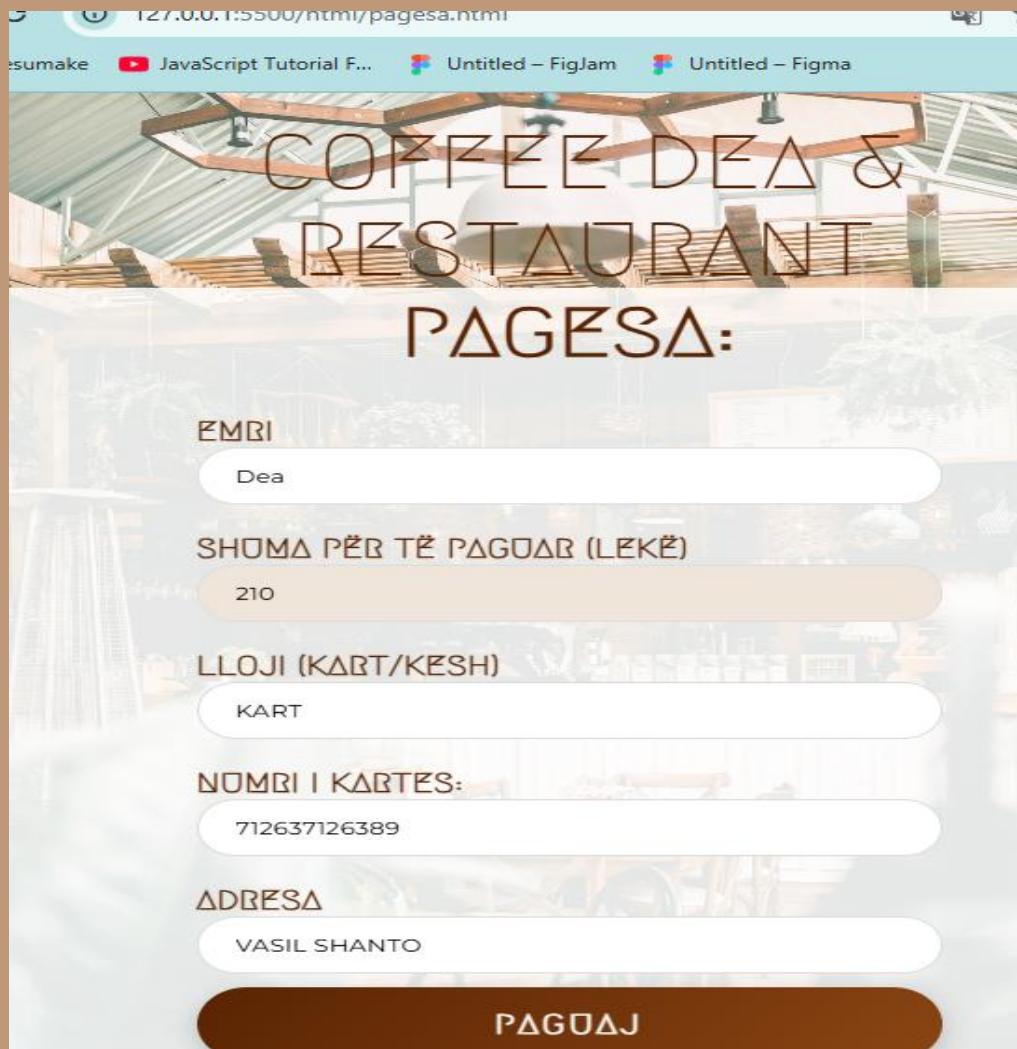
4.Modul Shporta: Në momentin kur shtyp butonin Remove produkti largohet na shporta dhe totali perditësohet automatikisht.Sistemi llogarit automatikisht vlerën totale të shportës për produkte te ndryshme $90+120= 210$.Pasi është bërë pagesa ,shporta boshatiset automatikisht vet:



Faza 5...

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

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



Faza 5...

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.

127.0.0.1:5500/html/rezervim.html

JavaScript Tutorial F... Untitled – FigJam Untitled – Figma

COFFEE DEA & RESTAURANT REZERVIM:

DEA

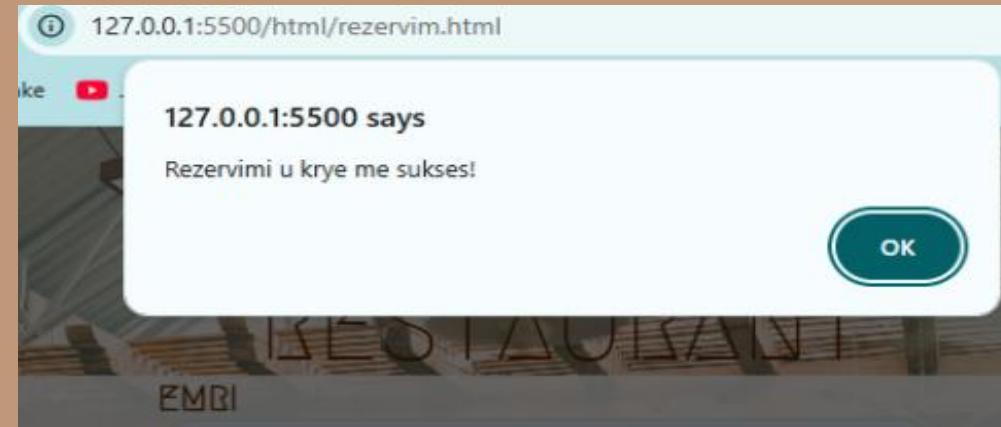
TAVOLINA

KAPACITETI

NUMER TELEFONI:
06868688

DATA
24/01/2026

ORA
21:42



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

COFFEE DEA & RESTAURANT

MENU

COFFEE

ESPRESSO - 90 LEKE	+
AMERICANO-270 LEKE	+
CAPPUCCINO -180 LEKE	+
MACCHIATO- 100 LEKE	+
ICED LATTE - 200 LEKE	+
KAFF TURKE - 80 LEKE	+

Faza 5...

6.Modul I Rezervimeve

-Kur nuk plotësoj të tëra rreshtat:

REZERVIM:

EMRI
emri

TAVOLINA
2

KAPACITETI
kapaciteti

NOMER TELEFONI:
numer telefoni

DATA
08/01/2026

ORA
19:47



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

RESTAURANT

REZERVIMET E REJA

Klienti: Dea

Tavolina: Nr. 1 Kapaciteti: 12 Persona

Data: 2026-01-24 Ora: 21:42

Telefon: 06868688

PËRFUNDOSHËRBIMIN / FSHI

Klienti: Dea Llojdiaj

Tavolina: Nr. 13 Kapaciteti: 21 Persona

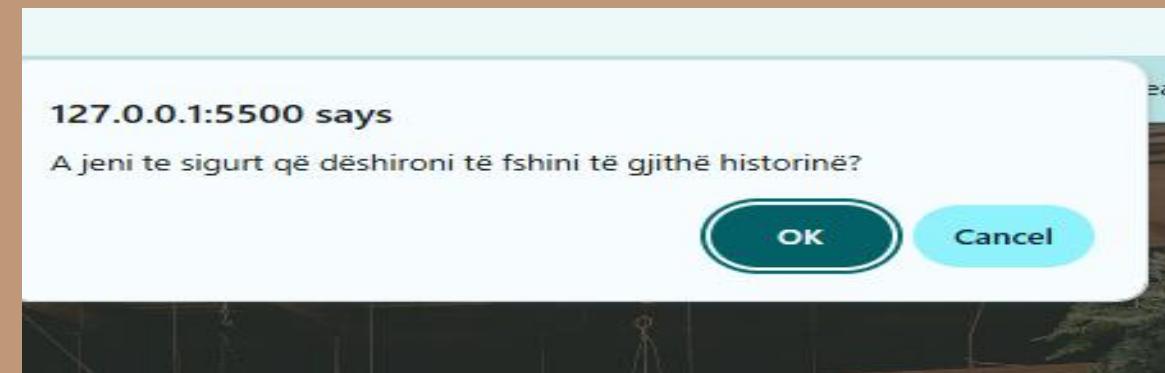
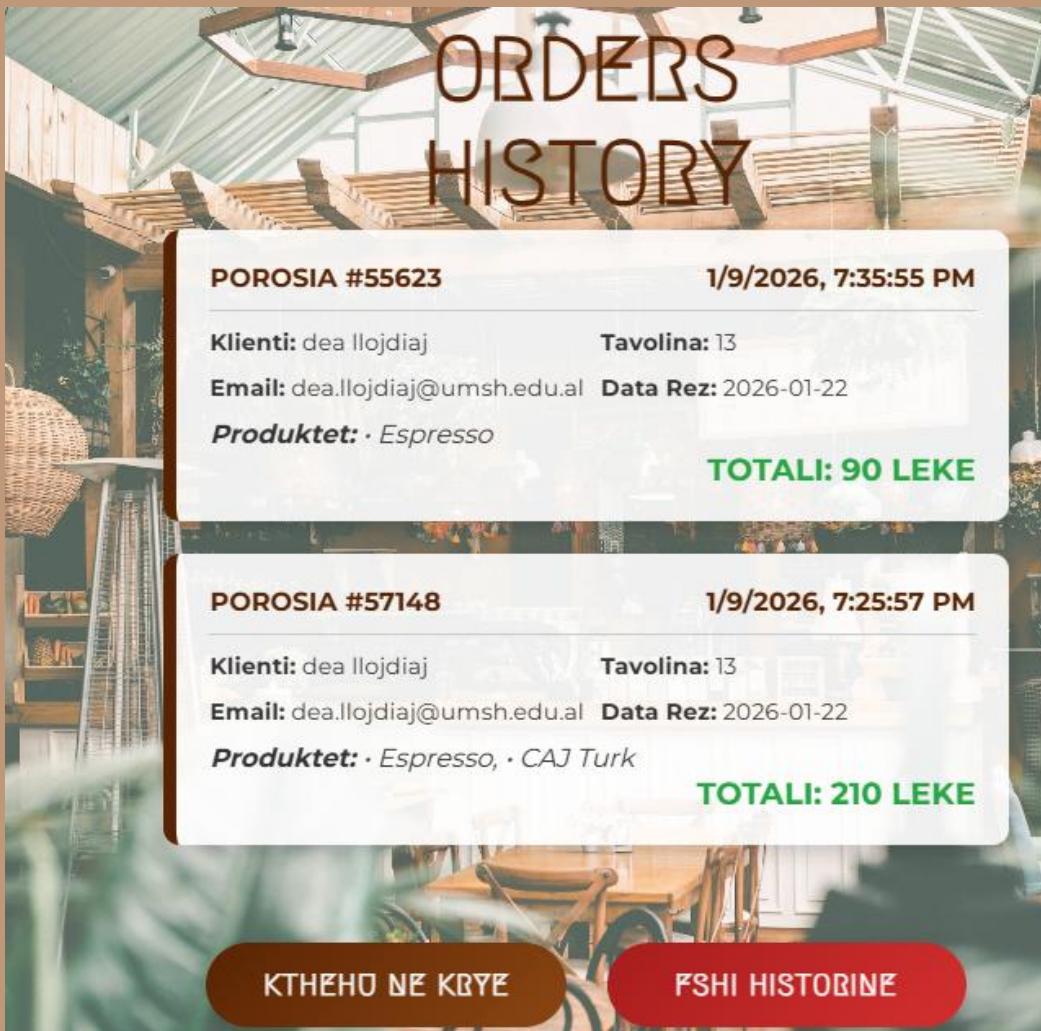
Data: 2026-01-22 Ora: 15:46

Telefon: 1234124

PËRFUNDOSHËRBIMIN / FSHI

Faza 5...

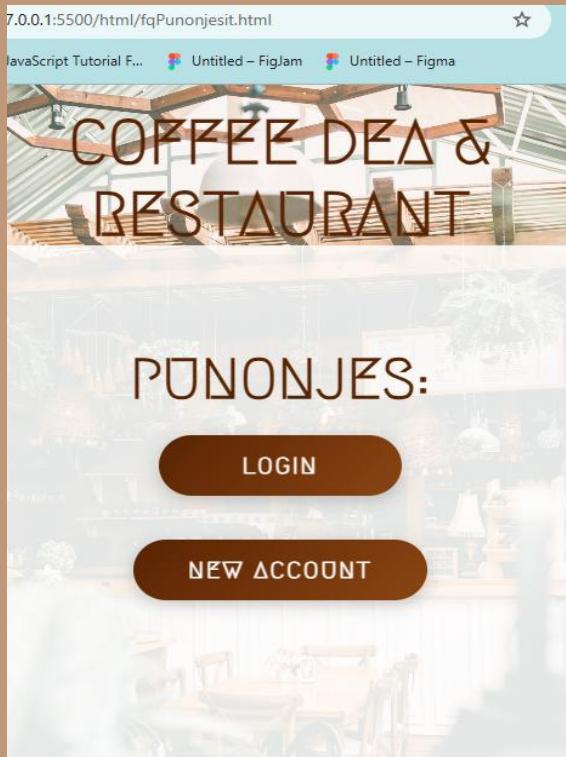
7.Modul I Orders ku klienti ka mundësinë të shikojë listën e plotë të porosive të kryera më parë.



Faza 5..

-Funksionalitet për platformën e punonjësit:

1.Registrimi dhe autentifikimi.



COFFEE DEA &
RESTAURANT

NEW ACCOUNT

EMLI
INI

MBIEMBRI
Llojdiaj

EMAIL
ini@gmail.com

NUMER TELEFONI:
8947128947

TORNI
1

POZICIONI
KAMARIER

MOSHA
21

PASSWORD
...

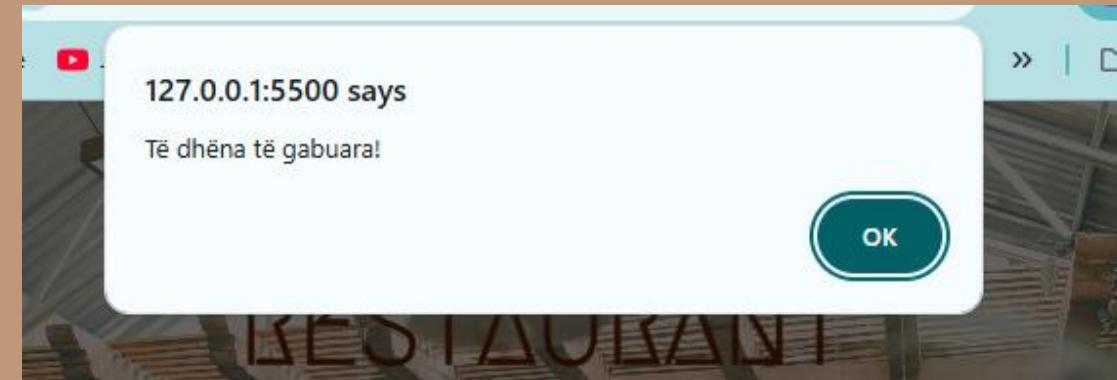
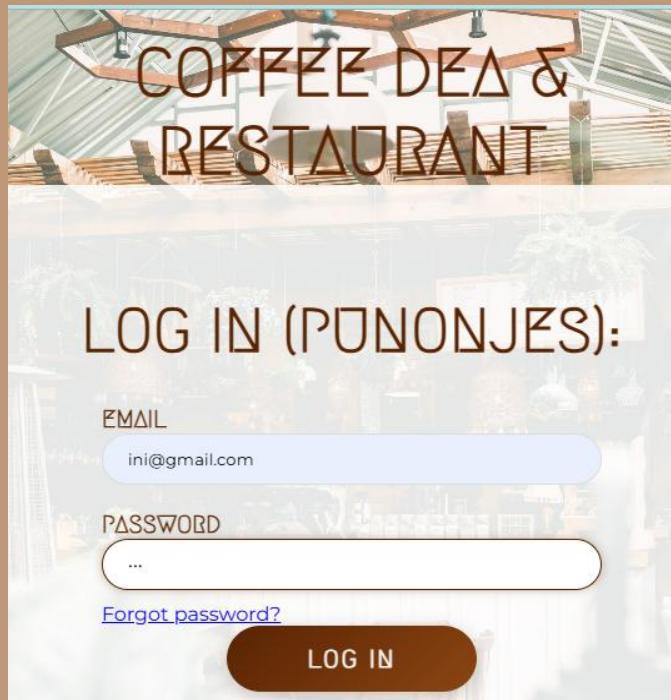
ROAJ



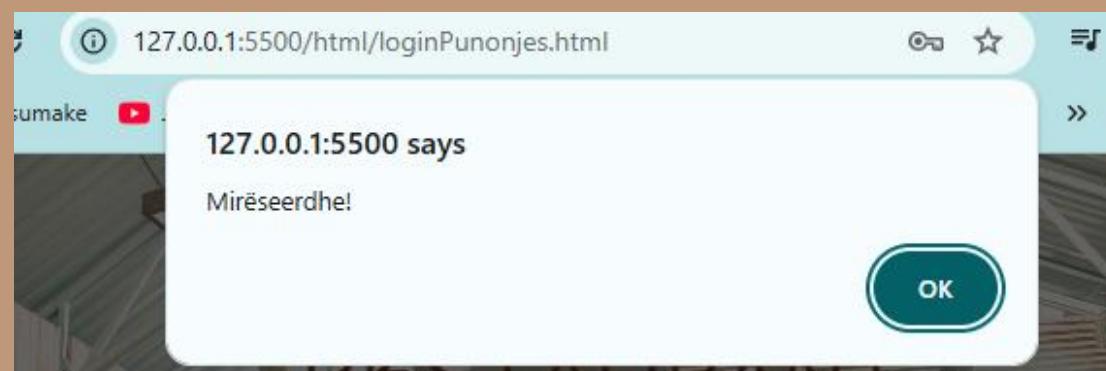
Faza 5...

1. Regjistrimi dhe autentifikimi.

Te dhenat jane te sakta:

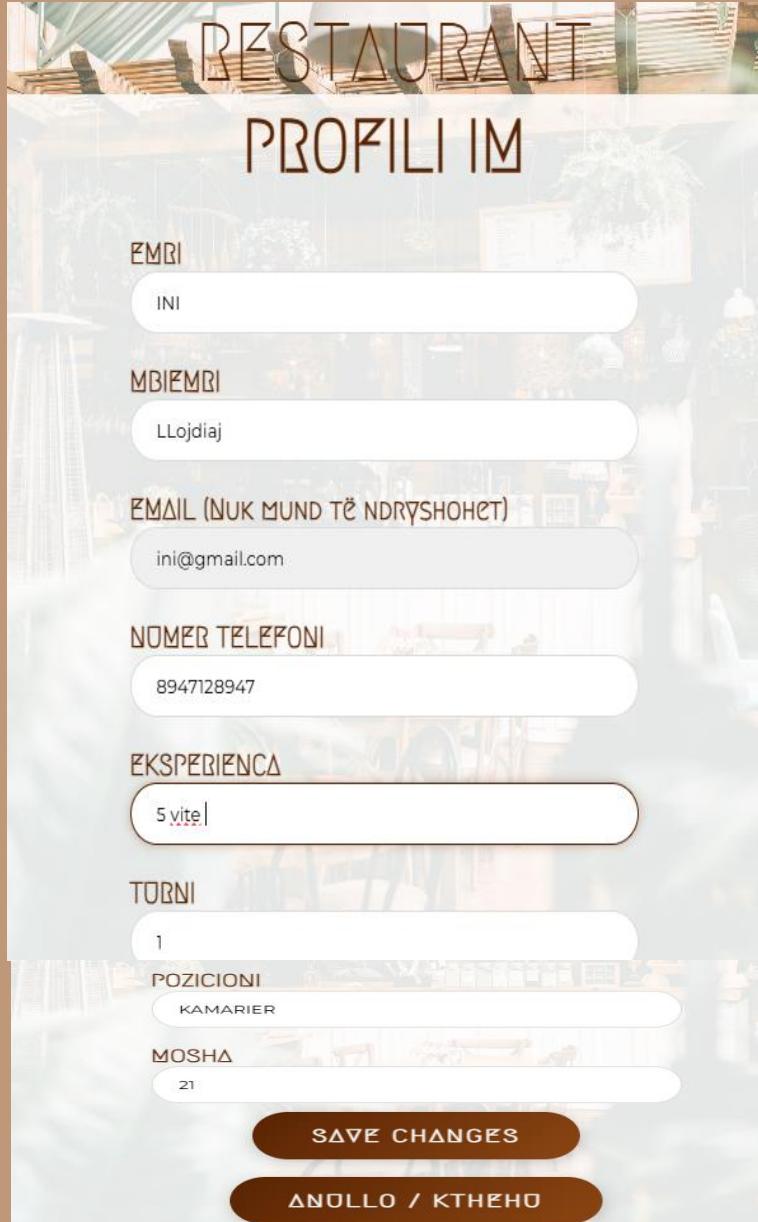


Rikuperimi I fjalëkalimit te forgot password? Del:

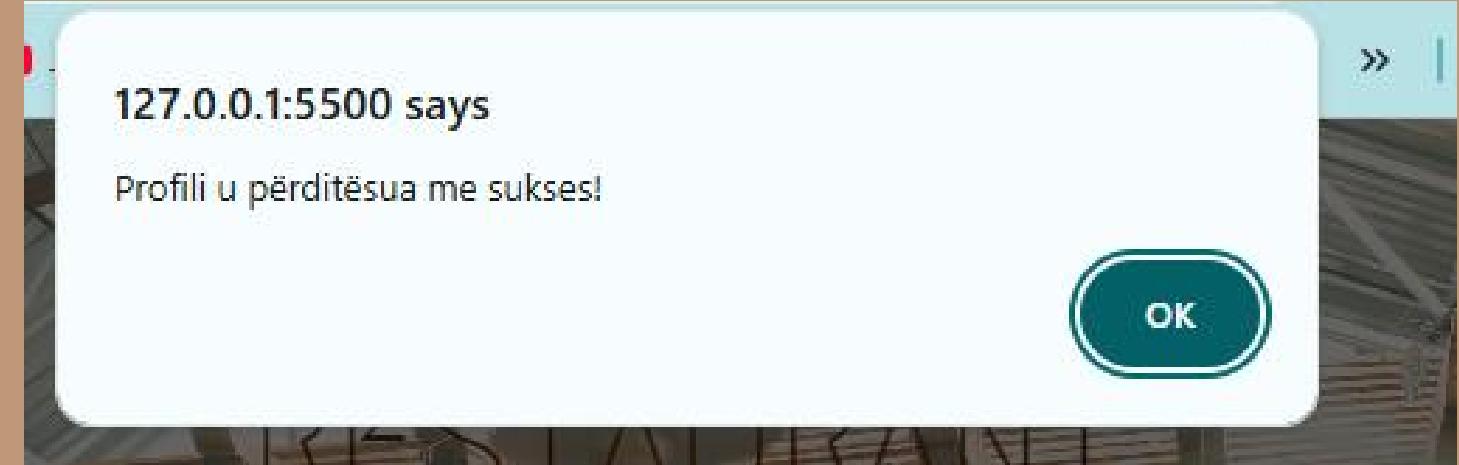


Faza 5...

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

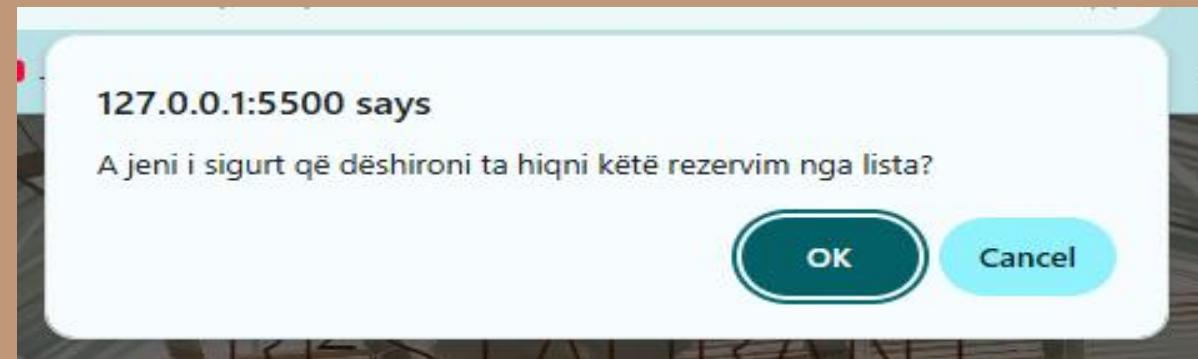
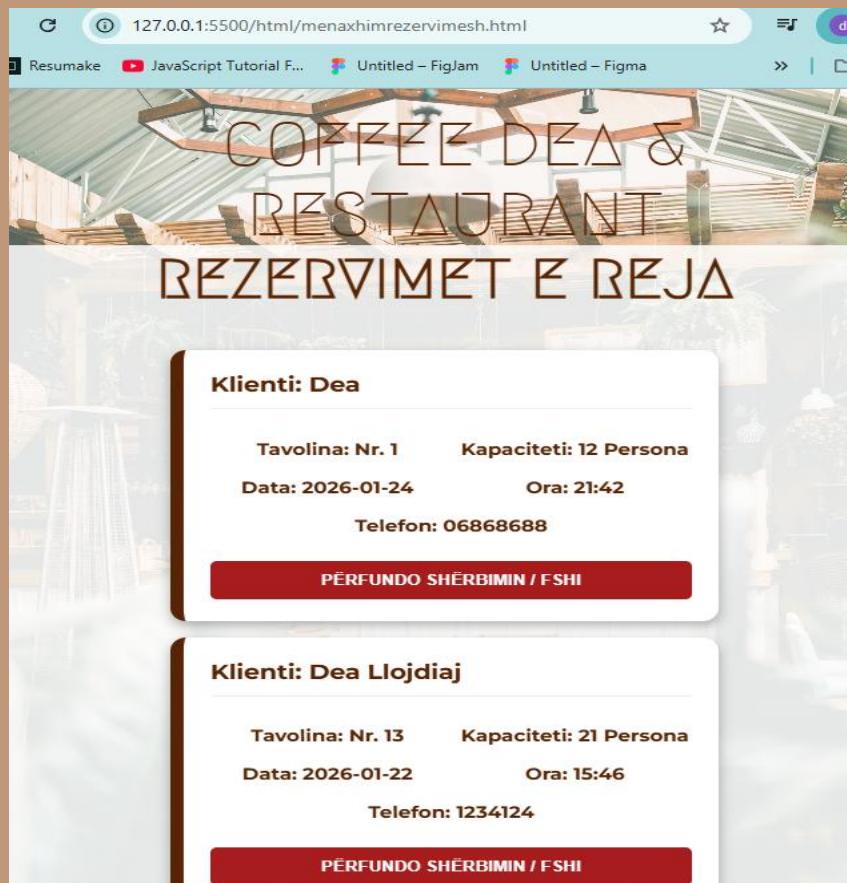


The screenshot shows a mobile application interface for editing a restaurant profile. At the top, it says "RESTAURANT" and "PROFILI IM". Below are several input fields with placeholder text: "EMRI" (NAME) with "INI", "MBIEMBI" (ADDRESS) with "Llojdaj", "EMAIL (NUK MUND TË NDRYSHOHET)" (EMAIL) with "ini@gmail.com", "NUMER TELEFONI" (PHONE NUMBER) with "8947128947", "EKSPERIENCA" (EXPERIENCE) with "5 vite", "TORNI" (FLOOR) with "1", "POZICIONI" (POSITION) with "KAMARIER", and "MOSHA" (AGE) with "21". At the bottom are two buttons: "SAVE CHANGES" and "ANULLO / KTHEHÙ".



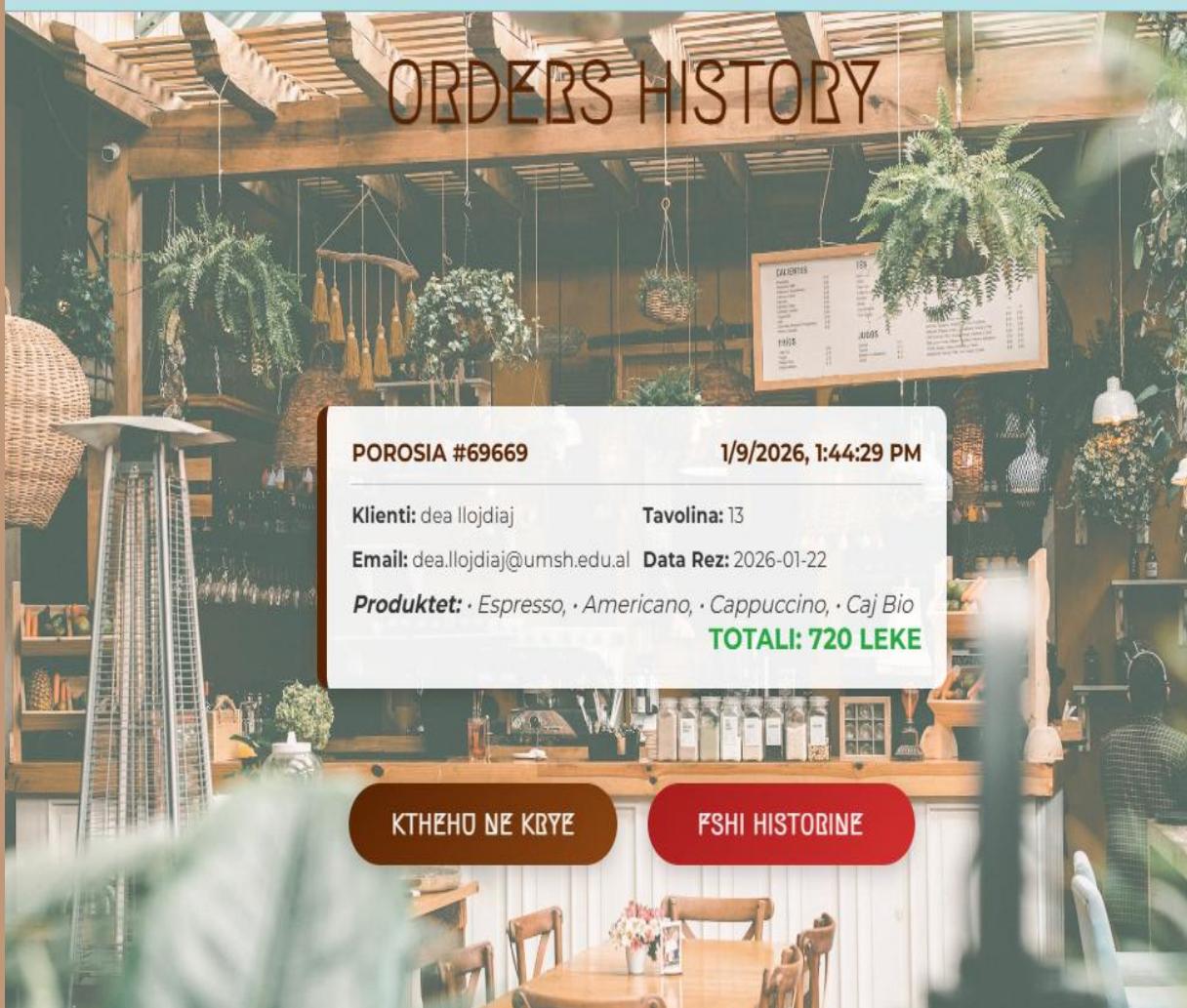
Faza 5...

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



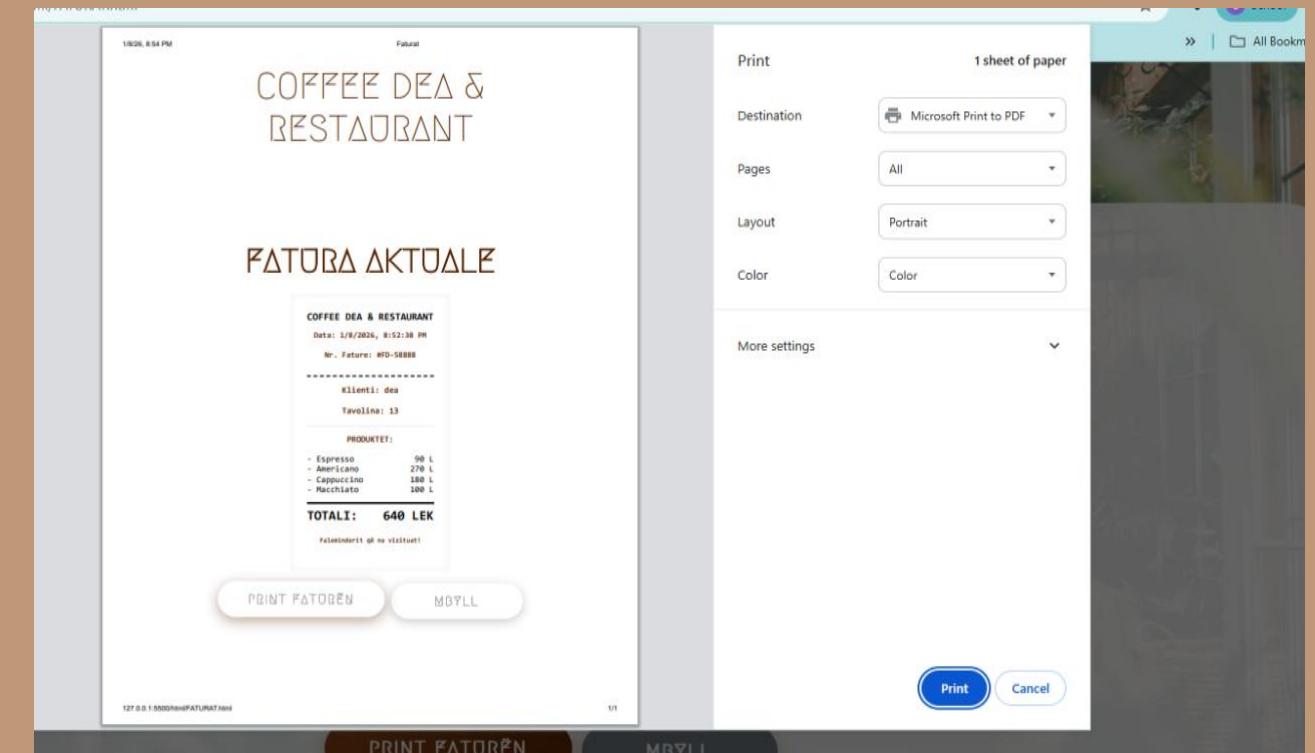
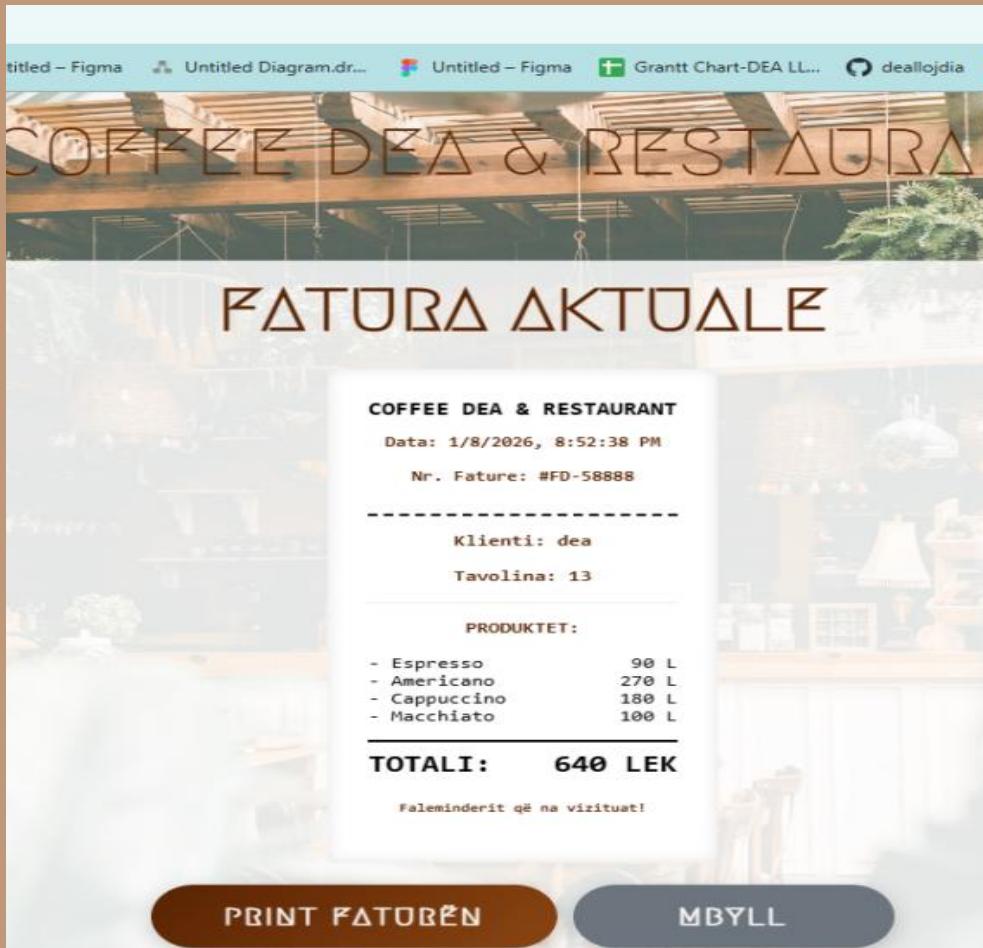
Faza 5...

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



Faza 5...

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



Faza 5...

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

The screenshot shows a web-based inventory management system for a coffee shop. The interface is in Albanian. At the top, there's a banner with the text "COFFEE DEA & RESTAURANT" and "MENAXHIMI I MAGAZINËS". Below the banner, there are input fields for "Emri i produktit" (Product Name), "Sasia (stoku)" (Quantity), and "Cmimi (Lek)" (Price). A large orange button labeled "SHTO NË MAGAZINË" (Add to Stock) is prominently displayed. Below these controls is a table listing products and their current stock levels.

ID / BORINI	PRODUKTI	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	---

Faza 5...

7.Moduli I menaxhimit te klienteve janë regjistruar secili te new account ruhet këtu automatikisht.Kur shtyp butonin fshi e hiqen automatikisht.

The screenshot shows a web-based client management system. The main page features a banner for "COFFEE DEA & RESTAURANT" and a title "MENAXHIMI I KLIENTËVE". Below this is a table listing clients:

EMRI	MBIEMRI	EMAIL	TELEFON	MOSHA	PASSWORD	VEPIME
TESTDEA	TETSDT	TESTDEA	124234	23	WETAERAERAKER	<button>Fshi</button>
DEA	LLOJDIAJ1	DEA.LLOJDIAJ@GMAIL.COM	06890897	12	TESTUES	<button>Fshi</button>
INI	LLOJDIAJ	INITEST	2345235	21	TEST	<button>Fshi</button>

A modal dialog box is overlaid on the page, containing the message "127.0.0.1:5500 says Ajeni i sigurt?" with "OK" and "Cancel" buttons.

The bottom part of the screenshot shows a second instance of the client management interface, identical to the one above it, suggesting a live preview or a duplicate page.

Faza 5...

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
- Vlerësime 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

Faza 6...

Inteligjenca Artificiale është e rëndesishme 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.



COFFEE DEA & RESTAURANT