

Introducció al problema

La llibreria “Mis Libros” desitja ampliar el seu negoci incorporant-lo a internet, ja que no té presència al món virtual i només ven llibres de forma presencial o per telèfon.

Amb la presència del negoci a internet podran ampliar els seus clients potencials

Explicació del servei

El servei consistirà en la construcció d'un lloc web tipus eCommerce amb les següents característiques:

- Aparador de llibres:
 - Per defecte, es mostraran un seguit de llibres a l'atzar
 - Possibilitat de canviar l'aparador per mostrar un conjunt de llibres “destacats”
- Cercador de llibres per diferents filtres:
 - Per Autor
 - Per Categoria
 - Per ISBN
- Mostrar el detall d'un llibre seleccionat:
 - Dades generals del llibre: títol, autor, descripció, isbn,, categoria
 - Preu
 - Valoració i comentaris dels usuaris
- Compra de llibres:
 - Cistella de la compra
 - Registre automàtic de les compres realitzades
- Valoració de llibres i comentaris
 - Sistema de valoració de 5 estrelles
- Sol·licituds de llibres:
 - Permetre els usuaris sol·licitar llibres que no estiguin al nostre catàleg
- Sistema de gestió de llibres:
 - Afegir llibres al catàleg
 - Eliminar llibres del catàleg
 - Modificar la informació dels llibres

Projectes existents

Com a base i exemple del que es pot aconseguir, ens hi podem fixar en la competència existent.

A nivell de competència, podem trobar de 2 tipus:

- Webs especialitzades en el nostre negoci, dedicades únicament a la venda de llibres.
 1. [Casa del Libro](#): catalogada com la millor llibreria nacional online i la més completa.
- Webs especialitzades en la venda general de productes de qualsevol tipus, incloent-hi els llibres.
 1. [Amazon](#): catalogada com la llibreria online més gran del món.
 2. [Ebay](#): venda de llibres nous i usats.
 3. [FNAC](#): venda de llibres i ebooks.

Podem destacar com a punts forts de totes aquestes webs:

- La reputació
- La valoració dels seus clients
- La facilitat de compra
- Diferents formes d'enviament dels productes
- “Casa del Libro” i “FNAC” tenen un punt afegit que, a més de la venda online, tenen botigues pròpies on fan venda presencial.

I com a punt dèbil:

- També actuen com a distribuïdors:
Fan d'aparador per que d'altres venedors venguin els seus productes/llibres, i per qualsevol incidència, és més complicat contactar amb el venedor real.
- Són empreses/webs tan grans, que es pot perdre la sensació d'atenció personalitzada, a excepció de “Casa del Libro” i “FNAC”, que disposen de botigues pròpies.