**ספיר רצון 203386438 רחלי סגרון 305125924**

**עומר דומב 302587316 דורין צלח 308551985**

עבודה מס 1- חלק 1

1. **תיאור הארגון:**  
   הארגון הינו חברת סטרטאפ אשר הוקמה למטרת מיזם המערכת -Vaction4U . החברה בנויה מ- 4 בוגרי המחלקה להנדסת מערכות תוכנה ומידע מאוניברסיטת בן גוריון. אלה חיפשו אחר פתרון לבעיית העלות הגבוהה עבור ביטולים ושינויים של חופשה/ טיסה שנרכשה. מערכת זו, אשר תעלה כאתר עצמאי, באה לספק תשתית נוחה למכירה וקנייה של כרטיסי טיסה וחופשות ליעדים שונים בעולם, מאנשים פרטיים או נציגים של חברות מסחריות.  
      
   **מטרת על -** מקסום רווחים של חברת הסטארט אפ ומשקיעים עתידיים.  
     
   **מטרות משנה -**   
   1. הנגשה טכנולוגית לצורכי קנייה ומכירה עבור המוכרים והרוכשים כאחד.  
   2. הבטחת אמינות הרכישה על-ידי שיקוף מלא של המידע על המוכרים.   
   3. אבטחת הקנייה תוך בדיקת אמינות המוצרים הנמכרים ואבטחת אמצעי התשלום.  
   4. הגדלת כמות המשתמשים באפליקציה וכן הרחבת השירותים לשוק הבינלאומי.  
   5. מתן דגש על ממשק פשוט ונוח למשתמש.  
   6. יצירת קהל לקוחות קבועים.

**יעדים -**   
1. יצירת מעגל לקוחות של כ-20% ממעגל הלקוחות הקיים היום בשוק המתחרים.  
2. הכנסת 3 משקיעים גדולים לטובת פיתוח האפליקציה.  
3. הגדלה של מכירת החופשות / הטיסות ב- 30% מנתוני המכירות בשוק.  
4. יצירת שת"פ ופרסומים מול 5 חברות הנסיעות המובילות בשוק.

5. הוזלת מחירי הטיסות והחופשות ב- 10% לאור הרחבת השוק.

**מבנה ארגוני -**

הלקוח אשר ילווה את אפיון המערכת הינו כל ארבעת חברי הצוות של הסטארט אפ.

1. **בעלי עניין:**

* **צוות הפרויקט:** חברת הסטרטאפ בנויה מ-4 בוגרי המחלקה להנדסת מערכות תוכנה ומידע מאוניברסיטת בן גוריון:   
  משה און - ראש הצוות והוגה הרעיון למערכת, בעל 4 שנות ניסיון כמנהל פרויקטים.  
  ארי אור- תכניתן, בעל 4 שנות ניסיון עם שפת java.  
  רותם משי - מומחית לבסיסי נתונים, בעלת 4 שנות ניסיון בפיתוח ואחזקת בסיסי נתונים.  
  אסף כהן - ארכיטקט המערכת, בעל 4 שנות ניסיון בעיצוב ופיתוח מערכות מידע מבוזרות.  
  ארבעתם אחראים על הקמה ופיתוח של האפליקציה ברמה הטובה ביותר לצורך יצירת כמות משתמשים מרבית.
* **משתמשים:** האפליקציה מיועדת לכלל האוכלוסייה, החל מגיל 18 ומעלה, המעוניינת ברכישה או במכירה של חופשות ו/או טיסות וכן, עבור חברות תעופה או סוכני נסיעות אשר ישתמשו במערכת לצורכי השוואת מחירים וגזירת משמעויות ביקוש עבור יעדים מסוימים.
* **משקיעים:** עם פיתוח השלב הראשוני של האפליקציה יתווספו גם משקיעים שירצו להיות חלק מהקמתה.
* **חברות אשראי:** על האפליקציה להתממשק עם חברות אשראי לצורך מתן אפשרויות תשלום דרכה.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| המערכת | קישור לדף הבית | תיאור | קהל יעד | עלות |
| יד 2 | http://www.yad2.co.il/ | מערכת המאפשרת מכירות ורכישות של מוצרים שונים מכלל תחומים כגון: רכב, בתים, מוצרי חשמל ועוד... | כלל האוכלוסייה | חינם \* ניתן לשלם לטובת תעדוף הפרסום |
| רשתות חברתיות | https://www.facebook.com/ | לרוב מדובר בקבוצות שנפתחו ע"י משתמשי הרשת, בהם מפורסמים פוסטים בנושאי מכירות ורכישות ע"י חברי הקבוצה. | כלל האוכלוסייה | חינם |

1. **תחרות:**  
   קיימות מספר מערכות לחיפוש ורכישת חופשות בשוק הישראלי וקבוצות מכירה / רכישה ברשתות החברתיות כדוגמת פייסבוק.
2. **הצורך במערכת:**  
   מנתוני משרד התיירות, בעקבות רפורמת "שמיים פתוחים" אשר נכנסה לתוקפה ב- 2012, כיום ישנן 140 חברות תעופה העוברות בנמל התעופה בן גוריון, מדובר במספר אסטרונומי לאור גודל שדה התעופה, כמות האוכלוסייה וגודל המדינה. עלייה זו הביאה לגידול היעדים האפשריים לנסיעה עבור האזרחים. כמו כן, מנתוני שנת 2016 נראה כי תנועת הנוסעים חצתה את רף 17 המיליון וכי תדירות הנסיעות של האנשים עלתה משמעותית. מדובר בעלייה של כ-11% משנה קודמת (ושל 50% משנת 2011- טרם כניסת הרפורמה).  
   בשל הביקוש הרב עולה הצורך לרכוש כרטיסי טיסה וחופשות מראש, דבר המהווה בעיה לאור אורך החיים הדינמי בו אנו נמצאים. למרות הקידמה, האפשרות לבטל רכישות נעשתה מסובכת ויקרה יותר ויותר, דבר היוצר רתיעה מפני רכישות מראש.   
   כיום, המענה הקיים לניוד חופשות או טיסות בין אנשים אינו מאפשר חיפוש בצורה מרוכזת וקנייה באותו מקום תוך הקפדה על אבטחת אמצעי תשלום, בדיקת אמינות המשתמשים וכו'. במערכת המיועדת לפיתוח יינתן מענה לכלל הפערים המתוארים לעיל, והיא תאפשר חיפוש מסודר ואמין של חופשה בצורה מרוכזת וקנייה מאובטחת.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| סוג הבעיה | מהות הבעיה | עדיפות לפתרון הבעיה  (1- נמוך, 5- גבוהה) |
| אמינות | חסר פיקוח על הפרסומים של מוכרי ורוכשי החופשות. כל אדם יכול לפרסם חופשות וטיסות כרצונו ללא בדיקת מהימנות הפרסום והמידע. | 5 |
| אבטחה | אמצעי התשלום מועברים בין המשתמשים. | 5 |
| יעילות | החלופות הקיימות כיום אינן פועלות באופן ממוקד עבור מכירה ורכישה של חופשות או טיסות, אלא זהו שירות נוסף ממגוון השירותים שהמערכת מציעה. | 4 |
| נגישות | המערכת עוצבה לצרכים שונים ולכן נותנת פלטפורמה אחידה לכלל שירותיה. | 5 |
| בקרה | לא קיימת. הרכישה והמכירה מתנהלות בין האנשים ללא פיקוח של גורמים נוספים. | 3 |

1. **תיאור מערכת המידע**

Vacation4U תעלה כאתר אינטרנט עצמאי. המערכת תאפשר רכישה ומכירה של חופשות/ טיסות באופן מאובטח וידידותי למשתמש. המערכת מחוברת לבסיס נתונים המכיל רישום של המשתמשים הרשומים לאתר, אלה לרוב יהיו הקונים שכן המערכת מאפשרת חיפוש מורכב של חופשה או טיסה ללא התחברות למשתמש רשום. משתמש שימצא את החופשה המתאימה עבורו יגיש בקשה למפרסם אשר יחליט אם לאשר את הרכישה באופן סופי. מחפשי החופשות יוכלו להתאים ולסנן את החופשות בהתאם לקריטריונים שונים כגון: חברות תעופה, טווח תאריכים של טיסות, טיסה ישירה או עם עצירות וכו'...  
כמו כן, המערכת תשמור נתוני אמינות וביקורת על מפרסמי החופשות (במידה ומדובר בנציג מחברה מסחרית המערכת תדע לזהות) ועל המחפשים.

**הגשת בקשה לרכישה:**  
1. התחלה

2. המשתמש בוחר את המודעה בה הוא מעוניין  
3. האפליקציה שולחת למשתמש בקשה לרכישה  
4. אם המשתמש מאשר  
 הלקוח מועבר לדף התשלום ומזין את פרטי התשלום המבוקשים  
5. אחרת   
 האפליקציה מעבירה למשתמש סירוב לבקשה ומציעה לו מודעות דומות  
6. סוף

**חיפוש מותאם אישית:**

1. התחלה
2. המשתמש בוחר את הקריטריון לפיו ירצה לבצע את החיפוש
3. המשתמש יזין את הערך לקריטריון הנבחר
4. אם נמצאה מודעה מתאימה  
   האפליקציה תציג למשתמש את המודעות שנמצאו
5. אחרת  
   האפליקציה תבקש מהמשתמש לנסות למצוא קריטריון אחר או לשנות את הערכים בקריטריון שבחר
6. סוף

**עדכון פרטי מודעה:**  
1. התחלה  
2. האפליקציה תציג למשתמש את המודעות שפורסמו על ידו  
3. המשתמש יבחר את המודעה אותה הוא מעוניין לעדכן  
4. המשתמש יבחר את השדה שברצונו לעדכן  
5. המשתמש יזין את הערך החדש בשדה הנבחר  
6. האפליקציה תבקש מהמשתמש אישור לשינוי  
7. אם יבחר שכן  
 המודעה תעודכן  
8. אחרת  
 החלון ייסגר  
9. סוף

מערכות מתממשקות:  
1. מערכות של חברות אשראי - לצורך אישור התשלום  
2. מערכות של סוכנויות נסיעות - פרסום החופשות שמוצאות על ידם

3. מערכות של חברות תעופה - פרסום כרטיסי הטיסה שמוצאים על ידם.

1. **קהל היעד:**  
   קהל היעד של האפליקציה מורכב משתי קבוצות הכוללות את המוכרים ואת הרוכשים של כרטיסי הטיסה ו/או החופשות.

**מוכרים / מפרסמים:**

אנשים פרטיים מעל גיל 18 או לחילופין נציגי חברות מסחריות המעוניינים לפרסם חופשות או כרטיסי טיסה למכירה. הן אנשים פרטיים והן נציגי חברות נדרשים לספק מידע רלוונטי על הטיסות המוצעות כאשר מטרתם היא למכור את כרטיסי הטיסה או החופשות שברשותם.

תדירות פרסום הכרטיסים ע"י המפרסמים העסקיים הינה גבוהה ובנוסף עליהם לספק תוכן ומידע רלוונטי ואטרקטיבי על מספר רב של טיסות. לשם כך הם זקוקים לפלטפורמה נוחה ומפורטת עבור המשתמש שתאפשר תצוגה של המידע באופן ברור ויעיל.

**רוכשים / מחפשים:**

לקוחות בשוק הישראלי המעוניינים לקבל מידע על כרטיסי טיסה או חופשות במחירים מוזלים ליעד לפי בחירתם בכל אחד מימות השנה ולבצע רכישה באותה פלטפורמה. הרוכשים זקוקים למידע מפורט, עדכני ואמין על מפרסמי הטיסות, מחירים, מוצא ויעד, מבצעים וכדומה בכל זמן ומכל מקום.

תדירות הרכישה יכולה להיות גבוהה עבור לקוחות מסוימים כגון אנשי עסקים, שחקני ספורט ועוד, או נמוכה יותר עבור לקוחות רגילים המעוניינים בחופשה למשל.  
  
בנוסף, המערכת תשמש את סוכנויות הנסיעות וחברות התעופה כדי לדלות מידע ולספק נתונים ותחזיות על הרגלי הרכישה של האנשים, תדירות נסיעות, יעדים מבוקשים וכו'. באמצעות מידע זה, אלו יוכלו לשפר את פרסומיהם ולהוות גורם יותר אטרקטיבי בשוק ובכך להגדיל את מכירותיהם והכנסותיהם.

1. **שאלות ללקוח:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| מספר שאלה | שאלה ללקוח | הנחה- תשובה הגיונית של הלקוח | חשיבות השאלה לפרויקט ולמימוש (1-לא חשוב, 5- חשוב מאוד) |
| 1 | כיצד יתבצע תיעדוף הפרסומים והצגתם למשתמש? | המפרסמים יוכלו להעלות את תיעדוף הפרסומים שלהם והצגתם במקומות הראשונים באמצעות תוספת תשלום לאפליקציה. | 4 |
| 2 | האם ירצו להוסיף פיצ'רים למודעות? למשל: קישור לאתרי אטרקציות ביעד המפורסם. | כן. | 2 |
| 3 | האם האפליקציה צפויה להיות מותאמת לסמארטפון בהמשך או צפויה להישאר כאתר עצמאי בלבד? | צפויה להיות מותאמת בהמשך. | 2 |
| 4 | באיזה אופן תפורסם האפליקציה? | באמצעות פרסומות בטלוויזיה וברשתות החברתיות. | 5 |