



Академија струковних
студија Шумадија
Одсек Крагујевац

Студијски програм: Информатика

Предмет: Пројектовање информационих система

Путничка апликација-планер -Пројекат-

Предметни наставник:

Саша Стаменовић

Студенти:

Ђорђе Ђоковић 121/2023

Лука Клиндић 46/2023

Садржај

1) Увод

- 2) Циљ развоја
- 3) Приказ производа
- 4) Перспектива производа
- 5) Функције производа
- 6) Карактеристике корисника
- 7) Ограничења
- 8) Дефиниције

1) Увод

Као власник туристичке агенције у ери глобализације и брзог технолошког напретка, све више препознајем потребу за модернизацијом начина на који пружамо услуге клијентима. Моја агенција жели да одговори на очекивања савремених путника који траже брз, прецизан и прилагођен приступ планирању путовања. Из тог разлога, потребан ми је свеобухватан информациони систем – апликација која ће олакшати и унапредити процес резервација, комуникацију са клијентима и укупно искуство планирања путовања.

Ево шта тражимо:

1. Интуитивно претраживање и резервације:

Желимо да корисници апликације могу лако и брзо претраживати све туристичке понуде које нудимо. То укључује опцију поређења различитих аранжмана, филтрирање према ценовним категоријама, дестинацијама и доступности. Резервација пакета треба да буде једноставна, уз минималан број корака.

2. Савремене технологије:

Апликација мора користити напредне технологије попут cloud решења за складиштење и обраду података, са фокусом на брзину и сигурност. Желимо да сваки аспект апликације буде поуздан, укључујући заштиту личних и финансијских података корисника.

3. Кориснички интерфејс:

Интерфејс апликације мора бити дизајниран тако да је једноставан за употребу, чак и за кориснике који нису технички потковани. Прикази би требало да буду визуелно атрактивни, али и функционални, омогућавајући брзо сналажење кроз понуде и остваривање резервација.

4. Подршка агенцији:

Са моје стране, као администратора, систем треба да обезбеди лако управљање понудама, ажурирање цена, праћење расположивости и статистику продаје. Осим тога, желим функционалности које ће ми омогућити бољу комуникацију са клијентима, као што су персонализоване понуде, обавештења и подршка у реалном времену.

5. Усклађеност са тржишним трендовима:

Желим апликацију која може пратити тржишне трендове и омогућити мојој агенцији да остане конкурентна. То укључује могућност брзог увођења нових функција, анализе података о корисницима и предвиђања њихових потреба.

Циљ је да овај систем не само унапреди ефикасност пословања моје агенције, већ и подигне целокупно искуство корисника на виши ниво. Желим алат који ће допринети задовољству клијената, повећати лојалност и осигурати да моја агенција буде препознатљива као лидер у квалитету услуга у туристичком сектору.

2) Циљ развоја апликације за туристичке агенције

Као власник туристичке агенције, мој циљ је да развој апликације донесе свеобухватно, интуитивно и технолошки напредно решење које ће трансформисати начин на који пружамо услуге нашим клијентима и управљамо пословним процесима. Апликација треба да постане кључни алат за оптимизацију рада агенције, побољшање ефикасности и унапређење корисничког искуства, прилагођавајући се потребама модерних путника.

Кључни циљеви развоја:

- 1. Ефикасно управљање резервацијама и оптимизација рада агенције:**
Апликација мора обухватити централизовани систем за управљање резервацијама, што укључује лако и брзо претраживање туристичких пакета, детаљне информације о дестинацијама, смештају, превозу и додатним услугама. Желим алат који ће аутоматизовати административне процесе, смањити грешке и омогућити бољу организацију посла.
- 2. Побољшање корисничког искуства:**
Кориснички интерфејс треба бити једноставан и приступачан, чак и за оне без претходног техничког искуства. Интеграција персонализованих препорука, заснованих на преференцијама клијената, значајно ће унапредити релевантност понуђених опција. Желим да корисници осете сигурност и задовољство током читавог процеса резервације.
- 3. Примена савремених технологија:**
Систем мора користити cloud технологије за складиштење и обраду података, бити интегрисан са поузданим системима плаћања и поседовати највише стандарде безбедности података. Апликација треба да буде флексибилна и скалабилна како би пратила раст и потребе моје агенције у будућности.
- 4. Дугорочна конкурентска предност:**
Ова апликација мора постати више од алата – она треба да буде стратешко средство за развој и јачање конкурентске позиције агенције на тржишту. Уз њу, очекујем боље планирање и управљање ресурсима, као и значајно смањење оперативних трошкова.
- 5. Допринос туристичком сектору:**
Овај пројекат видим као прилику да не само модернизујем рад своје агенције, већ и допринесем ширем развоју туристичког сектора. Циљ је креирање савременог дигиталног окружења које ће омогућити лакше, брже и ефикасније планирање путовања како за агенције, тако и за клијенте.

Увођењем овакве апликације очекујем да моја агенција добије моћан и иновативан алат који ће привући нове клијенте, повећати лојалност постојећих и позиционирати је као водећу на тржишту.

Главне ставке:

- **Кориснички интерфејс:** Интуитиван и лак за коришћење, са могућношћу брзог претраживања.
- **Систем резервација:** Могућност лаког заказивања и управљања резервацијама у реалном времену.
- **Информације о пакетима:** Детаљан преглед туристичких пакета, укључујући цене, доступност и описе.
- **Комуникација с клијентима:** Уграђени алати за комуникацију (нпр. обавештења, поруке) ради побољшања корисничке подршке.
- **Интеграција са платним системима:** Безбедно обрађивање плаћања и финансијских трансакција.
- **Анализа података:** Прикупљање и анализа података о корисницима за унапређење понуда и услуга.

3) Приказ производа

Назив производа

Путничка апликација – Планер (Travel Application/Planner)

Опис производа

Као туристичка агенција која тежи модернизацији и унапређењу услуга, желим систем који ће поједноставити и револуционисати начин на који се путовања планирају и резервишу. Развој нашег производа – **Путничке апликације – Планера** – треба да понуди свеобухватно и интуитивно решење које ће корисницима пружити брз и лак приступ најбољим туристичким понудама.

Шта очекујем од апликације?

1. Претраживање и поређење понуда:

- Корисници ће моћи да претражују туристичке пакете са детаљним информацијама, укључујући цене, укључене услуге, доступност и оцене других корисника.
- Опција поређења различитих понуда треба да помогне у доношењу информисаних одлука.

2. Резервација у реалном времену:

- Могућност брзог и једноставног закључивања резервација без непотребног чекања.
- Систем мора осигурати да подаци о доступности буду ажурни у реалном времену.

3. Интегрисана комуникација:

- Корисници ће имати директан канал за постављање питања или добијање подршке од стране агенције.
- Чет у реалном времену или функција за слање упита треба да обезбеде брз одговор и решавање евентуалних недоумица.

4. Безбедност и флексибилност плаћања:

- Подршка за различите начине плаћања (картице, дигитални новчаници, банковни трансфери).
- Систем мора имати интегрисане безбедносне протоколе за заштиту личних и финансијских података.

5. Оптимизација пословања агенције:

- Централизовани алат за управљање резервацијама и праћење података.
- Побољшање ефикасности у комуникацији са клијентима и боље коришћење ресурса.

Циљ производа:

Апликација треба да буде идеалан избор за све који желе да планирају своје путовање без стреса и компликација.

3.3.Кључне функционалности

1. Претраживање и филтрирање пакета:

- Лако претраживање туристичких пакета по различитим критеријумима (дестинација, цена, врста активности).

2. Резервација у реалном времену:

- Могућност тренутног закључивања резервација и прегледа доступности.

3. Управљање корисничким профилима:

- Креирање и управљање профилима за кориснике ради лакшег праћења резервација и историје путовања.

4. Интеграција платних система:

- Подршка за различите методе плаћања (кредитне/debit картице, електронски новчаници).

5. Обавештења и подсетници:

- Аутоматска обавештења о статусу резервација, као и подсетници за предстојећа путовања.

6. Корисничка подршка и комуникација:

- Чет или контакт форма за брзу комуникацију с агенцијом и решавање питања. ****Оцене и рецензије:**** - Омогућавање корисницима да остављају оцене и рецензије за пакете, чиме се побољшава транспарентност.

7. Анализа података и извештаји:

- Прикупљање података о корисницима и резервацијама за доношење информисаних одлука и унапређење услуга.

8. Мобилна апликација:

- Подршка за мобилне уређаје ради лакшег приступа и управљања резервацијама у покрету. Ове функционалности чине систем комплетним алатом за кориснике, олакшавајући процес планирања и резервисања путовања.

3.4. Циљна група

- **Путници индивидуалци:** Особе које планирају самостална путовања и траже лакше начине за резервисање туристичких пакета.
- **Породице:** Путујуће породице које желе да организују одморе, уз потребу за пакетом који укључује активности за све узрасте.
- **Млади и студенти:** Млади људи који траже повољне опције за путовања, често уз ограничен буџет.
- **Пословни путници:** Професионалци који често путују на пословне скупове и конференције, желећи брзу и ефикасну резервисање.
- **Туристички агенти:** Запослени у туристичким агенцијама који желе да унапреде своје услуге и управљају резервацијама.

Ова група укључује различите профиле корисника, што захтева прилагођавање функционалности и интерфејса апликације да би задовољила потребе свих сегмената.

3.5. Технички захтеви

- Платформа: Веб апликација
- База података: PostgreSQL или MySQL
- Језици: HTML, CSS, JavaScript (за фронтенд), Node.js или Python или Java (за бекенд)

3.6. Предности производа

- **Лакша доступност:** Апликација омогућава брз и лак приступ информацијама и резервацијама са било ког места.
- **Интуитиван интерфејс:** Кориснички пријатан дизајн који олакшава навигацију и коришћење, чак и за нетехнолошке кориснике.
- **Реално време:** Тренутно ажурирање информација о доступности пакета, што минимизује ризик од преклапања резервација.
- **Широка понуда:** Приступ разноврсним туристичким пакетима, што корисницима омогућава да пронађу опције које најбоље одговарају њиховим потребама.
- **Безбедно плаћање:** Интеграција са сигурним платним системима, што повећава поверење корисника у обављање трансакција.

4) Перспектива производа

- **Растуће тржиште:**
 - С повећањем интересовања за путовања, посебно након пандемије, постоји значајан потенцијал за раст у сектору туристичких услуга.
- **Технолошке иновације:**
 - Континуирани напредак у технологији (уметничка интелигенција, анализа података) омогућава побољшање функционалности и корисничког искуства.
- **Персонализација:**
 - Растућа потражња за персонализованим услугама пружа могућност за развој нових функција које ће прилагодити понуде по преференцијама корисника.
- **Ширење на нова тржишта:**
 - Могућност уласка на нова тржишта и регионалне ниши, укључујући луксузна путовања, авантуристички туризам и еколошки одрживе опције.
- **Сарадња са партнерима:**
 - Могућност сарадње с другим туристичким агенцијама, хотелима и авиокомпанијама за развој пакета и попушта, што може привући нове кориснике.
- **Унапређење корисничког искуства:**
 - Континуирано прикупљање повратних информација од корисника и адаптација система у складу с њима за стварање бољег корисничког искуства.

Све ове перспективе указују на то да систем за заказивање у туристичкој агенцији има значајан потенцијал за развој и раст у будућности, уз способност да се прилагоди променљивим тржишним условима и потребама корисника.

4.1 Ограничења

1. **Техничка сложеност:** ○ Развој и одржавање сложеног информационог система може захтевати значајне ресурсе и стручност.
2. **Зависност од интернета:**
 - Корисници морају имати стабилну интернет конекцију за приступ апликацији, што може бити проблем у неким областима.
3. **Конкуренција:**
 - Постоји много сличних апликација на тржишту, што може отежати привлачење корисника и стварање конкурентске предности.
4. **Проблеми са сигурношћу:**
 - Обрада личних и финансијских података увек носи ризик од хаковања и других безбедносних проблема.
5. **Промене у регулативама:**
 - Туристички сектор подлеже многим законским и регулаторним променама, што може утицати на функционисање апликације.
6. **Културне разлике:**
 - Различити корисници из различитих културних средина могу имати различите потребе и очекивања, што захтева прилагођавање понуде. ○
 - Свест о овим ограничењима може помоћи у планирању стратегија за превазилажење изазова и унапређење производа.

4.2 Дефиниције

1. **Пројекат:** Систем за заказивање у туристичкој агенцији, развијен као апликација која омогућава корисницима лако планирање и резервисање туристичких пакета.
2. **Циљ пројекта:** Поједноставити процес планирања путовања, побољшати корисничко искуство и оптимизовати управљање резервацијама у туристичким агенцијама.
3. **Циљна група:** Индивидуални путници, породице, млади, пословни путници, туристички агенти и старије особе, који траже ефикасне и иновативне начине за организовање путовања.
4. **Кључне функционалности:** Претраживање и резервација пакета у реалном времену, управљање корисничким профилима, безбедно плаћање, комуникација с агенцијом, анализе података и мобилни приступ.
5. **Предности производа:** Лако доступно, интуитивно, сигурно, персонализовано искуство, са подршком за кориснике и могућношћу прилагођавања понуда.

Actor



Претраживање и поређење понуда

Резервација у реалном времену

Интегрисана комуникација са агенцијом

Безбедно плаћање

Оптимизација пословања агенције