Team

* Presentation of team members
* Names and brief introduction of the members
* Naš tim čine Aleksandra, Uroš, Aleksa, Marko i Nikola, pet studenata softverskog inženjerstva završne godine na elektrotehnićkom fakultetu.

Problem/**need**

* Description of the problem that needs to be resolved / The need that will be satisfied with the solution.
* Naša osnovna ideja bila, sa jedne strane, olakšati poslovanje velikim i prometnim ugostiteljskim objektima kao što su „Coffee Dream“, „Kafeterija“, „Starbucks“i slično, umanjiti potrebu za radnom snagom, i omogućiti lakše nadgledanje poslovanja.
* Naime, u velikim ugostiteljskim objektima, potreban je veliki broj radnika, a posebno konobara kako bi se svi klijenti blagovremeno uslužili. Vlasnik želi da ima što manje radne snage, ali takođe i da klijentima pruži zadovoljavajuću uslugu. Pored toga, nadgledanje poslovanja je od ključnog značaja za svakog ugostitelja, a tačni i dobro prezentovani statistički podaci mogu da usmere poslovanje i ukažu na nedostatke i moguća unapređenja, kao i prilike za povećanje profita.
* Sa druge strane, ideja je bila i poboljšati iskusvo klijenata, što ujedno znači i povećati broj posetioca i zaradu ugostitelja. Zamislimo ovu jako čestu sitauciju: školski je odmor, pauza izeđu predavanja ili pauza za ručak na poslu, želimo brzi obrok ili kafu, ali u našem omiljenom kafiću ili restoranu, kao i obično, na konobara se čeka satima, usluga je spora, a gužva nepodnošljiva, zbog čega često sebi uskraćujemo užitak posećivanja omiljene kafeterije ili restorana, i odlučujemo se za kiosk, brzu hranu ili neku drugu manje privlačnu opciju.

(Ovde prikazati sliku nekog većeg kafića, Kafeterija u kralja petra ili neki malo veći starbucks)

* Uz sve to, u idealnom slučaju aplikacija bi imala i podršku za održavanje loyalty progrograma. Dakle treba sve to objediniti.

(Ovde prikazati jedan slajd na kojem su sve funkcionalsti simbolički predstavljane)

-------------------------

* Trenutno se u ugostiteljskim objektima pre svega se koristi BarMaster, za operaciju kase, vodjenje inventara i prikupljanje statistike na dnevnom nivou. BarMaster ima svoju ulogu, ali često nema rešenje za upravljanje vrhuncima potražnje i gužvama koje smo ranije pomenuli, i ne objedinjuje u jednoj aplikacije sve funkcionalnosti koje su potrebne jednom ugostiteljskom objektu.
* Glovo i Wolt su popularne opcije za online narudžbine hrane, ali često nailazimo na izazove u brzini isporuke. Iako su poznati po širokom izboru restorana, potencijalno trajanje dostave može biti problem, posebno u situacijama kada je gužva. Takođe, cena dostave može dodatno uticati na percepciju vrednosti usluge, što može predstavljati problem za korisnike. Osim toga, u nekim situacijama, poput kraćih udaljenosti ili brzih pauza, ove aplikacije se možda ne pokazuju kao najpraktičnije rešenje, a mnogima je užitak ne samo dobiti svoju omiljenu hranu ili piće, već i sedeti u svom omiljenom lokalu.
* Pored toga, postoje različite pomoćne aplikacije koje podržavaju programe lojalnosti, ali njihova integracija s glavnim platformama može biti izazovna.

(Ovde prikazati logoe ovih aplikacija)

Idea

* Naša ideja bila je, dakle, objediniti sve ove funkcionalnosti u jedan dobro organizovan sistem, sa jednostavnim ali efektnim interfejsom koji omogućava ugostiteljima lak i intuitivan pristup, i sa jednostavnom mobilnom aplikacijom za klijente koja bi unapredila njihovo korisničko iskustvo, a ujedno I omogućila prikupljanje podataka o narudžbinama odnosno pruženoj usluzi.

Our result / Demonstration (ne vidim razliku pa sam spojio)

* Na samom početku izrade, prepoznali smo 4 komponente sistema koje bi medjusobnom komunikacijom ostvarile postavljene zahteve:
  1. Server sa bazom podataka u kojoj bi se trajno čuvale sve informacije o prometu, zaposlenima, i klijentima.
  2. Aplikacija za administratore, kojom bi vlasnik mogao da pristupi podacima iz baze, i to prezentovano odgovarajućim tabelama i grafikonima, a takođe i da ručno unosi i ažurira podatke, npr. stavke u meniju ili informacije o loyalty programu.
  3. Aplikacija za zaposlene, prvenstveno konobare, koja bi istovremeno omogućila konobarima da imaju jednostavan pregled klijenata u restoranu i njihovih narudžbina, i omogućila prikupljanje podataka.
  4. Aplikacija za klijente, kojom bi preko telefona klijenti pristupali meniju, mogli da traže usluge od konobara u restoranu, ili da naručuju hranu za „takeout“.

(Prikazati grafikon na kome se vidi da aplikacije komuniciraju sa serverom, a aplikacija za administratora i zaposlenog su grupisane)

Aplikacije sve podatke koji se prikupe šalju na server, odakle ujedno dobijaju i najnovije podatke za prikaz. Na taj način se ostvaruje komunikacija izmedju klijentske aplikacije, odnosno mobilnog uređaja, i aplikacije koju konobar koristi na svom POS aparatu, kao i konzistentnost podataka.

(Na grafikonu prikazati POS uredjaj i telefeon kako komuniciraju preko servera)

Administrator kreira nalog koje je vezan upravo za ugostiteljski objekat kojim upravlja, a sa njega kreira i zasebne naloga za svakog od svojih radnika, tako da se radnici za vreme rada na POS aparat loguju sa kredencijalima koje dobiju od administratora.

-------------------------------------------------------------

Kako, dakle, ceo sistem funkcioniše, odnosno na koji način se ovako detaljni podaci prikupljaju?

Kada klijent dodje u restoran i pronađe slobodno mesto, umesto da čeka na uslugu konabara, koja kao što smo rekli može da bude nepouzdana, klijent skenira QR kod na stolu, i dobija pristup meniju. (ovde može opet da se prikaže slika nekog kafića kao iznad) On u meniju može da odabere šta želi i naruči, nakon čega svi podaci dolaze na uređaj koji konobar koristi. Konobar, dakle, ima u svakom trenutku, na jednom mestu, pregled svih klijenata u restoranu, informacije o tome šta i gde treba da odnese.

(Prikazati interfejs sa listom porudžbina.)

Informacije o jednoj porudžbini sadrže sve potrebne detalje – sto za kojim sedi kljient, stavke sa menija, a takodje i vreme koje je klijent do sada čekao na uslugu. Na osnovu ovih informacija, konobar može na svom uređaju da vidi listu porudžbina sortiranu po prioritetu. Na primer, prvo treba uslužiti goste koji najduže čekaju, zatim goste koji čekaju na naplatu, a zatim one koji su tek poručili, pa se u skladu sa tim menja i stanje na interfejsu.

(Prikazati interfejs za jednu narudžbinu sa stavkama)

Korisnik ne mora da čeka konobara da bi poručio, ali takodje i zahtev za naplatu može ostvariti preko aplikacije – Konobar biva obavešten o ovome preko svog uređaja. Korisnik može odmah, nakon što odabere način plaćanja, da unese i iznos napojnice, što na jednostavan način rešava problem plaćanja karticom i davanja napojnice.

(Prikazati klijjentsku aplikaciju)

Kada konobar preko POS terminala želi da korisniku naplati uslugu, odabirom opcije „Proceed to payment“, pokreće se aplikacija za naplatu sa ukupnim izračunatim iznosom, i ujedno se podaci o naplati čuvaju u bazi – narudžbina, način plaćanja, vreme, loyalty poeni koje je klijent dobio i/ili iskoristio, ALI posebno treba naglasiti da se čuvi i podatak o radniku koji je uslužio klijenta – ovim se otvara mogućnost za prikupljanje statističkih podataka o pojedinačnom radnika, na primer o broju usluženih gostiju, zaradi i količini napojnica za određeni period, vremenu rada.

(Za vreme ovoga prikazati interfejs klijentske aplikacije za plaćanje, a možemo i da demostriramo na POS aparatu ako bude proradilo)

(Nakon toga prikazati interfejs iz aplikacije na kom se vidi lista radnika, i prikaz statistike za jednog od njih, malo prokomentarisati)

Osim što vlasnik na ovaj način stiče uvid u radnost ili neradnost svojih zaposlenih, ove podatke takođe može iskoristiti i kako bi nagradio najbolje.

(Prikazati rangiranje radnika po nekom kriterijumu, prokomentarisati kako može da sortira po ovomo ili onom kriterijum, za različite periode)

Pošto se u bazi čuvaju podaci o svakoj usluzi, svakoj prodatoj stavci sa menija, vremenu naručivanja i vremenu serviranja, načinu plaćanja i dr., statistički podaci koji se mogu dobiti uljučuju ukupan prometa u nekom periodu, posećenost u zavisnosti od vremena, liste najprodavanijih artikala, čak i prosečno vreme koje gosti čekaju na uslugu konobar, ili prosečno vreme provedeno u restoranu (na osnovu vremena kada je korisnik poručio nešto preko aplikacije i vremena kada je konobar preko POS aparate izvršio naplatu).

(Ovde prikazati razne statistike i grafikon koje je Marko uradio, i objasniti šta koji prikazuje)

---------------------------

Administrator takođe uređuje meni, dodaje i ažurira stavke i kategorije menija, pri če može i svakoj stavci dodeliti određeni broj loyalty poena koji se uz stavku dobijaju. Treba naglasiti da, iako je sistem namenjen upotrebi od strane većeg broja nezavisnih biznisa, loyalti poeni koje klijent skupi kupovinom kod jednog ugostitelja mogu se samo kod njega i iskoristiti, odnosno sistem omogućava održavanje potpuno nezavisnih loyalti sistema za svakog ugostitelja.

(Prikazati interfejs za uređivanje menija)

----------------------------------------------

----Ono što nedostaje je još da klijentu mogu da naručuju za takeout i donacije, ali čini mi se da je tok prezentacije ovako dobar pa možda ovo eventualno da se doda na kraj, ako uopšte ima vremena?