**Vaction4U:  
  
תיאור הארגון:  
תיאור החברה:**   
החברה, ששמה VACTION4U הוקמה ב2018, על ידי 4 חברים בעלי תואר בהנדסת מערכות מידע אשר הבינו כי קיים מקום בשוק לחברה אשר תנהל את המכירה/קנייה של כרטיסי טיסה יד שנייה.  
  
מבנה החברה:  
 - הכנס ציור -

הלקוח אשר ילווה את אפיון המערכת הינה חברת Vaction4U .

**מטרות הארגון:**  
**מטרת על:** רווחיות מקסימלית לחברת הסטראטאפ  
**מטרות משנה:**  
1. יצירת פלטפורמת רכישות/מכירות טובה בשוק.  
2. חדירה לשוק מצומצם תחילה (כמו תרמילאים)  
3. פריסה עולמית רחבה

**הצורך במערכת:**  
קיים ציבור של אנשים פרטיים אשר רכשו כרטיסי טיסה, אך ממגוון סיבות אינם מסוגלים לטוס בפועל. המערכת תספק פלטפורמה למכירת כרטיסים אלו.  
באופן דומה, ישנו ציבור של רוכשים, אשר היו מעוניינים לקנות כרטיסי טיסה לשלל יעדים. המערכת תנגיש את כרטיסי הטיסה של המוכרים לציבור זה.

**מטרות המערכת:**

להוות פלטפורמה אשר במקום אחד תרכז באופן אמין, נוח ושקוף למשתמשים (הן ציבור מוכרים, והן ציבור הקונים) את כלל האפשרויות העומדות בפניו.  
**יעדי המערכת:**

* פרסום כרטיסי טיסה.
* ארגון נוח של הצעות קנייה, קבלתן ואישורן.
* חיפוש כרטיסים בשלל פרמטרים – תאריכים, יעד, טווחי מחירים, סוגי מוכרים, דירוג מוכרים ועוד.
* הגשת בקשות לרכישת הכרטיסים.
* לאפשר כתיבת ביקורת על המוכרים וכן על הקונים לגבי 100% התאמה לקריטריונים.
* יצירת אפשרות דירוג הן של המוכרים והן של הקונים.
* חיפוש אנונימי של כרטיסי טיסה.
* תמיכה בלפחות שתי אפשרויות תשלום
* קבלת אסמכתא לעסקת הקניה/ מכירה

בעיות והזדמנויות:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **סוג** | **מהות** | **עדיפות** |
|  | לקוחות פוטנציאלים נאלצים לבטל כרטיסי טיסה במחיר מלא | 5 |
|  | לקוחות פוטנציאלים אינם חשופים לכלל הכרטיסים המוצעים בשוק | 5 |
|  | לרוכש אין דרך לוודא את אמינות המוכר | 4 |
|  | למוכר אין דרך לוודא את אמינות הקונה | 4 |
|  | לא קיימת מערכת לחיפוש לפי פרמטרים של כרטיסים ביד שנייה | 5 |
|  | לרוכש אין דרך לדעת האם המוכר הוא אדם פרטי או סוכן | 3 |
|  | לרוכשים או קונים אין ערובה לקיום העסקה | 5 |
|  |  |  |

תיאור המערכת:

אפליקציית Vecation4U הינה אתר עצמאי המהווה פלטפורמה לתיווך בין מוכרי כרטיסי טיסה לבין רוכשים פוטנציאלים.

המערכת מאפשרת למשתמשים ליצור חשבון אשר דרכו ניתן להציע למכירה כרטיסי טיסה, לבצע חיפוש מתקדם על סמך קריטריונים שונים , לדרג ולבקר משתמשים אחרים ולאפשר קנייה ומכירה מאובטחים.

תהליכים עסקיים:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| תיאור התהליך | מטרה | תועלת צפויה |
| חיפוש טיסות לפי קריטריונים | להציע כרטיסים רלוונטיים ביותר | הגדלת היקף המכירות והשימוש באפליקציה |
| פרסום מודעת מכירה | להציג פרטים לגבי כרטיסי הטיסה | הגדלת היקף המכירות והשימוש באפליקציה |
| הגשת בקשה לקניה | לקשר בין המוכר והקונה | מאפשר למוכר לבחור את ההצעה המשתלמת ביותר |
| אישור רכישה | ייצור אסמכתא לביצוע העסקה | ערבות לקיום העסקה והתחייבות משני הצדדים |
| יצירת חשבון משתמש | ביצוע רכישה ומכירה | מהימנות אודות פרטי הרוכשים והמוכרים |
| מתן דירוג וביקורת | שקיפות בנוגע למשתמשים | מהימנות אודות פרטי הרוכשים והמוכרים |

מערכות מתממשקות:

1. מערכות סליקה לתשלום לדוגמא Pay-Pal , ישראכרט.

**אירועים מורכבים לוגיים ומשמעותיים ללקוח הנהדר:**

1. רכישת כרטיס :   
   - יצירת כרטיס