

*Prodavnica auto delova ,,Birs”*

*Student Vladimir Stevanović 158/2022*

*Profesor Saša Stamenović*

1. Uvod

Kompanija ,,Birs” nastala je 2005. godine i bavi se uvozom i prodajom automobilskih i kamionskih delova. U "Birs"-u, razumemo važnost održavanja i unapređenja vaših vozila. Bez obzira da li ste iskusni mehaničar ili strastveni ljubitelj automobila, mi smo tu da vam pružimo najširi izbor vrhunskih auto delova i dodatne opreme kako biste održali, unapredili ili popravili svoje vozilo.

* 1. Cilj razvoja

Ciljevi razvoja kompanije "Birs" u Kragujevcu mogu varirati u zavisnosti od poslovne strategije i ambicija vlasnika ili menadžmenta kompanije. Međutim, u opštem smislu, neki od mogućih ciljeva razvoja kompanije "Birs" u oblasti prodaje auto delova mogu uključivati:

* Povećanje obima prodaje: Povećanje broja prodatih auto delova i dodatne opreme kako bi se ostvario rast prihoda i profita.
* Širenje asortimana proizvoda: Dodavanje novih proizvoda ili brendova u ponudu kako bi se zadovoljile potrebe različitih kupaca i privuklo više ciljnih grupa.
* Unapređenje online prisustva: Poboljšanje veb-stranice i online trgovine kako bi se omogućila lakša kupovina i bolja vidljivost na internetu.
* Ekspanzija na nova tržišta: Razmatranje mogućnosti širenja poslovanja na druge gradove ili regione, uključujući i online prodaju koja može dopreti do šireg geografskog područja.
* Konstantno obrazovanje i razvoj zaposlenih: Pružanje obuka i mogućnosti za zaposlene kako bi se osiguralo da su uvek informisani o najnovijim trendovima i tehnologijama u auto industriji.
* Zadovoljstvo kupaca: Kontinuirana briga o kupcima i praćenje njihovih povratnih informacija kako bi se osiguralo visoko zadovoljstvo i lojalnost.
  1. Obim sistema

Da bi se utvrdilo koje funkcije iz stvarnog sistema se realizuju i u kojoj meri u vezi kompanije ,,Birs", trebalo bi praviti detaljnu analizu specifičnosti te kompanije i njenih poslovnih potreba. Ovde možete pronaći nekoliko uobičajenih funkcija iz stvarnih sistema koje bi verovatno bile implementirane u vezi kompanije koja se bavi online prodajom auto delova:

Osnovne funkcionalne potrebe:

* Katalog Proizvoda: Sistem treba omogućiti korisnicima da pretražuju, pregledaju i pretragu auto delova i dodatne opreme.
* Korpa za Kupovinu: Omogućiti korisnicima da dodaju proizvode u korpu za kupovinu, pregledaju sadržaj korpe i obave porudžbinu.
* Korisnički Nalozi: Sistem treba omogućiti korisnicima da kreiraju i upravljaju svojim korisničkim nalozima, uključujući informacije o isporuci i praćenje porudžbina.
* Recenzije i Ocene: Korisnici treba da mogu ostavljati recenzije i ocene proizvoda kako bi drugi korisnici mogli doneti informisane odluke.
* Integracija sa Plaćanjem: Omogućiti različite metode plaćanja, uključujući kartice, PayPal i druge, kako bi se omogućila jednostavna i sigurna trgovina.
* Pratilac Porudžbina: Korisnici trebaju moći pratiti status svojih porudžbina i dobijati obaveštenja o isporuci.

Osnovne nefunkcionalne potrebe:

* Performanse: Sistem treba da bude brz i responsivan, kako bi se osiguralo dobro korisničko iskustvo.
* Sigurnost: Zaštita korisničkih podataka, uključujući lične informacije i podatke o plaćanju.
* Skalabilnost: Sistem treba biti skalabilan kako bi se mogao nositi s rastućim brojem korisnika i proizvoda.
* Dostupnost: Osigurati visok stepen dostupnosti sistema kako bi se minimizirala neprekidnost usluga.
* Usaglašenost sa Zakonima: Poštovati relevantne zakone i regulative, uključujući zaštitu podataka i trgovinu elektronskim putem.
* Korisničko Iskustvo: Dizajnirati korisničko sučelje koje je intuitivno i lako za korišćenje.

1.3. Prikaz proizvoda

Kompanija ,,Birs’’ na raspolagnaju ima mnoštvo proizvoda koji će vaše vozilo učiniti sigurnijim i pouzdanijim na drumu. U prodavnici auto delova, posebna pažnja posvećuje se prikazivanju i organizaciji širokog asortimana delova i opreme. Prodavnice auto delova često su organizovane sa jasnim ciljem da olakšaju kupcima pronalaženje tačnih delova za njihova vozila.

Profesionalni prodavci i osoblje prodavnice auto delova su obučeni da pomognu kupcima u pronalaženju pravih delova i pruže im savete o njihovoj upotrebi. Osim fizičkih proizvoda, prodavnice auto delova često nude i kataloge, uputstva za upotrebu i tehničke specifikacije kako bi pružile dodatne informacije.

Za kupce koji se bave popravkama i održavanjem vozila, prodavnice auto delova često nude i alate i opremu za izvođenje različitih radova. Takođe, mogu pružiti informacije o dostupnim uslugama poput isporuke delova ili brze zamene.

Prodavnica auto delova je mesto gde vlasnici vozila mogu pregledati, uporediti i nabaviti sve što im je potrebno za održavanje i popravku svojih automobila. Organizacija i stručnost osoblja igraju ključnu ulogu u omogućavanju kupcima da brzo i efikasno pronađu prave auto delove i opremu.

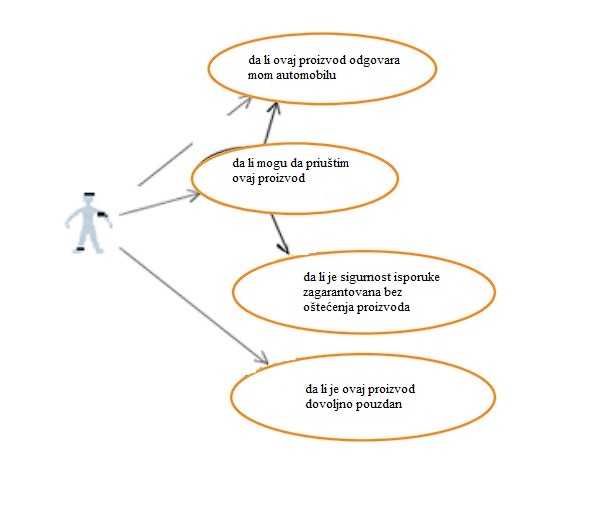
1.3.1 Perspektiva proizvoda

Integracija sistema sa drugim sistemima, okruženjem sistema i spoljašnjim interfejsima ključna je za funkcionalnost i efikasnost softverskog proizvoda kompanije ,,Birs" za upravljanje servisom za popravku i održavanje vozila.

Uz pomoć softvera i hardvera kompanija ova kompanija funkcioniše znatno efikasnije i na veoma brži način se može uspostaviti veza sa svim distributerima i dobavljačima auto delova.

1.3.2 Funkcije proizvoda

Na UML dijagramu prikazane će biti najosnovnije misli jednog od kupaca koji će onlajn kupovinom odlučiti da li će kupiti nešto od proizvoda iz prodavnice.



1.3.3 Karakteristike korisnika

Sistem omogućuje korisniku da se uloguje na sajt ili da svoje pretraživanje i potenicijalnu kupovinu obavi kao gost. Prilikom logovanja na sajt potrebno je da kupac uneese svoje ime, prezime, email adresu, mesto stanovanja, poštanski broj i broj telefona. Kada kupac odabere proizvod koji želi da naruči pored već navedenih informacija ima i mogućnost biranja načina plaćanja : po uzećem, platnom karticom ili čekovima. Nakon potvrde o naručenoj porudžbini, kupac na mail dobija obaveštenje o njegovoj porudzbini kao i broj svoje porudzbine koju može pratiti na sajtu kurirske službe. Takođe korisnik ima mogućnost otkazivanja porudzbine.

1.3.4 Ograničenja

Sistem ne ograničava korisnika ni u jednom smislu prilikom pretraživanja i online kupovine. Sistem nastoji da korisniku pruži sve potrebne informacije dostupnosti i opisa proizvoda kako bi kupac odabrao proizvod koji odgovara njegovim zahtevima. Jedino ograničenje sistema je to da kupac ne može poručiti više od 5 proizvoda po jednoj porudžbini da ne bi došlo do greške prilikom pakovanja i slanja proizvoda na dresu kupca.

* 1. Definicije

Područje primene sistema obuhvata različite pojmove i koncepte koji su od suštinskog značaja za razumevanje i razvoj sistema u različitim kontekstima. Neki od važnih pojmova u ovom kontekstu uključuju:

* Sistem: Sistem je skup komponenti ili elemenata koji rade zajedno kako bi izvršili određeni cilj. To može uključivati softverske sisteme, tehničke sisteme, organizacione sisteme i druge.
* Funkcionalni zahtevi: Ovo su specifikacije koje definišu šta sistem treba da radi. Funkcionalni zahtevi opisuju funkcije i operacije sistema.
* Nefunkcionalni zahtevi: Ovi zahtevi se odnose na performanse, pouzdanost, skalabilnost i druge karakteristike sistema koje nisu vezane za njegove funkcije. Primeri uključuju vreme odziva, bezbednost i dostupnost proizvoda.
* Arhitektura sistema: Arhitektura sistema je struktura sistema koja definiše organizaciju komponenti, njihove međusobne odnose i način komunikacije između njih.
* Ciklus razvoja sistema: Ovaj koncept se odnosi na različite faze u razvoju sistema, uključujući analizu, dizajn, implementaciju, testiranje i održavanje.
* Integracija sistema: Integracija se odnosi na proces povezivanja različitih komponenti sistema kako bi radile zajedno kao celina.
* Sistemski inženjering: Sistemski inženjering je disciplina koja se bavi dizajniranjem, razvojem i upravljanjem sistemima. Uključuje tehniku kao što su analiza zahteva, modeliranje sistema i upravljanje konfiguracijom.

2. Reference

Prodavnica sve svoje promene i poboljšanja uvodi uz poštovanje ustava,propisa kao i zakona o vođenju firme. Takođe firma mora imati uvid u svoje domene poslovanja i mora znati šta sme šta ne sme raditi prilikom menjanja i poboljšavanja načina poslovanja. Ukoliko vodeći ljudi firme ne žele tumačiti pravo, jednostavno angažovanje pravnog lica rešava taj problem.

3. Specifikacija zahteva

3.1 Spoljašnji interfejsi

Svi podaci vezani za proizvode se rezimiraju i proveravaju pre postavljanja na sajt. Ova provera podataka o svakom proizvodu sprečava greške koje se mogu javiti u opisu artikla, pa samim tim sprečavaju i neregularnosti na sajtu. Objedinjavanje i provera svih infromacija je ozbiljan i dug protokol koji se mora kontrolisati više puta pre nego što bilo šta bude postavljeno na sajt.

3.2 Funkcije

Misli o slučajevima korišćenja svih učesnika i funkcija sistema u URL dijagramu: