**Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“**

**Факултет**

**по**

**математика и информатика**

**Тема „Система за електронен магазин“**

**На**

**Специалност Информатика**

**Ф.№.**

**Съдържание**

[1. Резюме 3](#_Toc514528857)

[2. Необходимост от осъществяване на проекта и обосновка на проекта 3](#_Toc514528858)

[3. Цели на проекта 4](#_Toc514528859)

[4. Описание на проекта 4](#_Toc514528860)

[5. Целеви групи 5](#_Toc514528861)

[6. График на изпълнение на проекта 6](#_Toc514528862)

[7. Екип на проекта 6](#_Toc514528863)

[8. Очаквани резултати и ефект от изпълнението на проекта 6](#_Toc514528864)

[9. Бюджет 7](#_Toc514528865)

[10. Рискове за осъществяване на проекта 7](#_Toc514528866)

**1. Резюме**

Основната цел на проекта е да създаде система за лесно стартиране на интернет търговия – интернет магазин. В системата ще може да се интегрират рекламно материали от трети лица. Създаване на система спомагаща лесното разширяване на бизнес обхвата на фирмите, занимаващи се с търговия, да добият показност и влияние в интернет средите. Целевите групи, към които е насочен проекта са търговци, които са осъзнали предимствата на електронната търговия и искат да продават стоките и/или услугите си чрез интернет и клиенти на онлайн магазини. Резултатите, които очакваме са създаване на качествена система, договор с поне 5 клиента в рамките на първите 6 месеца, средна печалба от 5000 лева през първата една година и заемане на 5 до 7% дял на пазара за системи за електронна търговия.

**2. Необходимост от осъществяване на проекта и обосновка на проекта**

Чрез проучване на пазара на електронните магазини за търговия установихме, че около 65% от домакинствата в страната имат достъп до интернет. Най-активни интернет потребители са младежите на възраст между 16 и 25 години. След допитване с търговци в сферата на електронната търговия бе установено, че липсва система, която да предлага богатата функционалност и възможности за предлагане на стоки онлайн. Нуждата от такава система ще е от полза на много от търговците. Основният проблем, който ще решава системата е лесното разширяване на бизнеса на клиентите, като добият показност и присъствие в интернет пространството. За всяка от целевите групи системата ще предоставя различни услуги. За търговците системата ще бъде лесна за инсталиране, администриране и попълване, функционалност за поставяне на рекламни материали и ще има налични потребителски групи за всяка ключова функционалност на приложението. За клиентите системата предлага възможности за лесно и бързо пазаруване, онлайн плащания, търсене в различни категории и лесен и удобен за ползване интерфейс.

3. Цели на проекта

Основните цели на проекта са създаване и поддържане на качествен продукт, пускане на първата версия на системата в края на третия месец, създаване на мобилна версия на системата и създаване на център за поддръжка. Бизнес целите на проекта са средна печалба от 5000 лева на месец за първата една година, договори с 5 клиенти в рамките на първата една година заемане на 5 до 7% дял от пазара на системи за електронна търговия през първата една година. Измеримите цели на проекта са договори за интеграция в поне 20 търговски фирми, сформиране на екип за консултации, поддръжка и развитие на системите от 6 човека. Времето за изпълнение на проекта е в срок от 6 месеца. Инвестицията в проекта е в размер на 120 000 лева. Инвеститор в проекта е „Инвеститор ООД“.

**4. Описание на проекта**

Организацията ни има опит с изграждане на онлайн системи, но система от такъв вид е първа за нашата организация. Структурата на проекта е разделена на няколко нива.

Първо ниво включва проектиране на електронен магазин, изграждане на бета версия на електронен магазин, изграждане на център за поддръжка, интеграция със система за електронно банкиране, интеграция с хостинг система, инсталация и стартиране на работа на електронния магазин намиране на клиенти.

Второто ниво включва проектиране и изграждане. При проектирането се анализират изискванията, определя се профила на проекта, разделя се на модули и се определят технологиите, които ще се използват. При изграждането се набавят нужните за разработка, внедряване и поддръжка технологии, реализиране на визуално/графично оформление, построяване на навигация, изработване на модулите свързани с функционалността, тестване на модулите, интеграция на отделните модули и тестване на решението, като цяло и отстраняване на проблеми.

Третото ниво е разделено на изследване, разделяне на модули, определяне и набавяне на нужните технологии.

Изследването включва провеждане на активно проучване за проекта и пазарната ниша, която ще заема, формулиране на целите, пресъздаване на модели и ситуации, които позволяват ясна оценка на целите, определяне на функционалните и нефункционални изисквания към проекта, създаване на работна проектна спецификация. Разделяне на модули включва разделяне на продукта на цялостни, атомарни съставни части (модули), определяне на задачите, които всеки модул трябва да изпълнява, определяне на начина на комуникация между отделните модули проектиране на структурата на всеки модул. Определянето и набавянето включва определяне на нужния хардуер, за разработка, внедряване и поддръжка на софтуерното решение, определяне на програмните езици и среди, които ще бъдат използвани, определяне на нужния софтуер, анализиране на възможните хардуерни и софтуерни доставчици, получаване на оферти от доставчици на хардуер и софтуер, избор на доставчици, поръчка и подписване на договор за доставка на хардуерни компоненти и нужния софтуер.

**5. Целеви групи**

Целевите групи към, който е насочена системата са търговци, който искат лесно разширяване на бизнеса си и клиентите на онлайн магазини. За търговците системата ще бъде лесна за инсталиране, администриране и попълване, функционалност за поставяне на рекламни материали и ще има налични потребителски групи за всяка ключова функционалност на приложението. За клиентите на системата, тя предлага възможности за лесно и бързо пазаруване, онлайн плащания, търсене в различни категории и лесен и удобен за ползване интерфейс.

**6. График на изпълнение на проекта**

# 

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Задача** | **Зависимост** | **Очаквано време** |
| 1 | Анализ на системата |  | 14 дни |
| 2 | Проектиране | 1 | 6 дни |
| 3 | Дизайн на БД | 1 | 5 дни |
| 4 | Конфигуриране | 2 | 3 дни |
| 5 | Имплементиране | 2,3 | 10 дни |
| 6 | Изграждане на модули | 1,2,3,4 | 5 дни |
| 7 | Внедряване на външни системи | 2,3,5 | 6 дни |
| 8 | Тестване | 5,6 | 18 дни |

**7. Екип на проекта**

Екипът на проекта се разделят на два вида ресурси – човешки и материални. Човешките ресурси се разделят на анализатор, мениджър на проекта, администратор ,софтуерен архитект, програмисти – 8 на брой, отговорник по качеството, тестери – 4 на брой, поддръжка – 5 на брой, търговски представител и отговорник по маркетинг. Материалните ресурси се разделят на помещения, офис оборудване, обзавеждане, техника, консумативи, интернет, лицензи за софтуер и договори с трети страни.

**8. Очаквани резултати и ефект от изпълнението на проекта**

Очакваните резултати след завършването на проекта са, че ще. бъде изграден онлайн магазин с богата функционалност и възможности. Проектът е насочен към търговци, които са осъзнали предимствата на електронната търговия и искат да продават стоките и/или услугите си чрез интернет. Освен софтуерна поддръжка, ще бъдат осигурени и нови бъдещи функционалности. Очакванията за печалба пред първата година след пускането на системата са около 5000 лева на месец, договаряне с 5 – 7 клиента и заемане на 5 до 7% дял от пазара на системи за електронна търговия. Изключение което прави системата е, че няма да подържа опции за хора с увреждания.

**9. Бюджет**

|  |  |
| --- | --- |
| **Разходи** | **Цена** |
| Разходи за разработка на продукта | 10000 лева |
| Разходи за материална база за реализация | 25000 лева |
| Разходи за инфраструктура | 35000 лева |
| Разходи за консумативи | 3600 лева |
| Разходи за лицензи и абонаменти | 3500 лева |
| Разходи за външни консултанти | 3000 лева |
| Разходи за командировки | 2000 лева |
| Разходи за реклама | 5000 лева |
| Разходи за обучение за работа със системата | 500 лева |
| Неочаквани разходи | 2000 лева |
| Заплати | 30 000 лева |
| **Общо** | 119600 лева |

**10. Рискове за осъществяване на проекта**

Риск за осъществяването на проекта може да възникне в пазара за електронни магазини. Причина за това може да е промяна в търсенето на даден продукт. Действията в такъв случай са детайлен анализ на изискванията и разпределяне на продукта на добре диференцирани модули. Друг риск е поява на технически проблеми при разработката на проекта. Симптоми за това са изоставане от плана на проекта, прекъсване на работа. Причини за това са неправилен подбор на техника или повреда в мрежата или компютърните компоненти. Друг риск, който може да повлияе отрицателно на проекта е поява на продукт на конкурентна фирма/безплатна алтернатива.