**Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“**

**Факултет по математика и информатика**

**Тема „Система за продажба и ремонтна дейност на електроника“**

**Изготвил Мустафа Илияз Ахмед**

**Специалност Информатика**

**Ф.№. 1401261025**

**Гр. Пловдив**

**Съдържание**

[1. Резюме 3](#_Toc514786463)

[2. Необходимост от осъществяване на проекта и обосновка на проекта 3](#_Toc514786464)

[3. Цели на проекта 4](#_Toc514786465)

[4. Описание на проекта 4](#_Toc514786466)

[5. Целеви групи 5](#_Toc514786467)

[6. График на изпълнение 6](#_Toc514786468)

[7. Екип на проекта 6](#_Toc514786469)

8. Очаквани резултати и ефект от изпълнението на проекта....................................................................................7

9. Бюджет................................................................................8

10. Рискове за осъществяване на проекта ...........................8

**1. Резюме**

Основната цел на проекта е изграждането и интегрирането на уеб базирана система за продажба и ремонтна дейност на електроника. Реализирането на такъв вид продукт се извършва единствено в рамките на онлайн пространството. Системата подобрява производителността на фирми и организации в сферата на интернет търговията предоставяйки лесен и гъвкав начин за употреба. Целевите групи към, които е насочен проекта са търговци, който имат бизнес и искат да продават стоките и/или услугите си чрез интернет и клиенти на онлайн магазини. Очакваните резултати към системата са създаване на лесен и гъвкав начин за онлайн пазаруване, система, която е лесно приспособима към средата на организацията, възможност за интегриране на нови модули или оптимизиране на вече съществуващи такива, привличане на инвеститори и сключване на договор с минимум 4 организации в рамките на 1 година след пускане на системата в употреба.

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

След направено проучване на отзиви и мнения сред най-популярните онлайн магазини за продажба и ремонт на електроника установихме, че много от клиентите на проучените онлайн магазини не са доволни от услугите предлагани от тях. Нуждата от такава система ще е в полза и за двете целеви групи. Основният проблем който, ще реши системата е разширяване на бизнеса на търговците на електроника и предлагане на качествени услуги на клиентите. За целевите групи системата ще предлага различни услуги. За търговците системата ще е лесно приспособима към средата на отделните организации, ще съкрати ресурси и ще има функционалност за поставяне на рекламни материали. За клиентите системата предлага възможности за лесно и бързо пазаруване, онлайн плащания, търсене в различни категории и лесен и удобен за ползване интерфейс, както и качествени ремонтни дейности на електроника.

**3. Цели на проекта**

Целите на проекта са създаване на качествен система за онлайн пазаруване и ремонт на електроника, създаване на прототип на системата с работеща функционалност до пети месец след началото на проекта, създаване на мобилна версия на системата и създаване на денонощен център за поддръжка. От бизнес гледна точка целите на проекта са връщане на инвестициите в рамките на 1 година, увеличаване на ефективността на работа в организацията и подобряване на производителността с 10%. Проектните цели на проекта са намиране на инвеститор и консултация с адвокат за законови ограничения – защита на личната информация, защита на потребителите. Инвестицията в проекта е в размер на 100 000 лева, а изпълнението е в срок от 8 месеца.

**4. Описание на проекта**

Настоящият проект цели да създаде система за продажба и ремонт на електроника. Екипът ни има дългогодишен опит с разработването на разнообразни системи, но такъв вид система ще разработваме за първи път. Чрез проекта ще се създаде надеждна онлайн система с богата функционалност и възможности. Основните етапи на проекта са разделени на:

* Проектиране на модули
* Изграждане на прототип
* Интегриране на системата/сайта на клиента
* Интеграция на центъра за поддръжка
* Тестване
* Набиране на клиенти
* Пускане на системата в реално време

Проектирането на модулите включва анализиране на изискванията и определяне на технологиите, който ще се използват. При изграждането на прототип се създава бета версия на системата, за да се види дали да се добавят допълнителни функционалности. Интегрирането на системата е предоставяне на готова система/сайт на клиент. Интегрирането на център за поддръжка включва определяна на офис за поддръжка на системата. Тестването на системата се извършва паралелно с разработката на системата и включва тестване на всеки индивидуален модул. Набирането на клиенти също се извършва по време на разработването на системата. След като изброените етапи по горе са изпълнени на 100% системата се пуска в употреба и се предава на клиента.

**5. Целеви групи**

Целевите групи към, които е насочен проекта са търговци, който имат бизнес и искат да продават стоките и/или услугите си чрез интернет и клиенти на онлайн магазини. За всяка от целевите групи системата ще предлага различни облаги. За търговците системата ще е лесно приспособима към средата на отделните организации, ще съкрати ресурси и ще има функционалност за поставяне на рекламни материали. За клиентите системата предлага възможности за лесно и бързо пазаруване, онлайн плащания, търсене в различни категории и лесен и удобен за ползване интерфейс, както и качествени ремонтни дейности на електроника.

**6. График на изпълнение**

Основните етапи на разработка на проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| **Етап** | **Времетраене** |
| Проектиране на модули | 15 дни |
| Изграждане на прототип | 60 дни |
| Интегриране на системата/сайта на клиента | 30 дни |
| Интеграция на центъра за поддръжка | 20 дни |
| Тестване | 20 дни |
| Набиране на клиенти | 30 дни |
| Пускане на системата в реално време | 5 дни |
| **Общо** | 180 дни |

**7. Екип на проекта**

Екипът на проекта се състой от:

|  |  |
| --- | --- |
| **Роля** | **Отговорности** |
| Ръководител на проекта | Ръководи всички дейности и работата по всички модули |
| Администратор | Пълна техническа поддръжка |
| Счетоводител | Счетоводна дейност |
| Програмисти | Разработка на софтуера/back end |
| Дизайнери | Изграждане на интерфейса |
| Тестери | Тестват цялостно системата |
| HR мениджър | Набиране и управляване на екипа |

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

Очакваните резултати след завършването на проекта са, че ще. бъде изграден Система за продажба и ремонтна дейност на електроника 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. Очакванията за печалба пред първата година след пускането на системата са около 5000 лева на месец.

**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** | 120000 лева |

**10. Рискове за осъществяване на проекта**

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.