



Πανεπιστήμιο Πειραιώς
Τμήμα Ψηφιακών Συστημάτων
Κατεύθυνση Δικτυοκεντρικά Συστήματα

PostBid

**Πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών
σε παροχές υπηρεσιών.
(κοινωνική δικτύωση Παροχής Υπηρεσιών)**

Πτυχιακή Εργασία
Νίκη Μελά

Επιβλέπων Καθηγητής
Δημοσθένης Κυριαζής
Λέκτορας Πανεπιστημίου Πειραιώς

Σεπτέμβριος 2015



University of Piraeus
Department of Digital Systems
Network Oriented Systems

PostBid

Platform for invitation to tender (offers) in Services
(Social Networking in Services)

Thesis
Niki Mela

Supervisor
Dimosthenis Kyriazis
Lecturer of University of Piraeus

September 2015

.....
Νίκη Μελά

Copyright © Νίκη Μελά, 2015

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος, All rights reserved

Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας εργασίας, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα. Ερωτήματα που αφορούν τη χρήση της εργασίας για κερδοσκοπικό σκοπό πρέπει να απευθύνονται προς την συγγραφέα.

Οι απόψεις και τα συμπεράσματα που περιέχονται σε αυτό το έγγραφο εκφράζουν την συγγραφέα και δεν πρέπει να ερμηνευθεί ότι αντιπροσωπεύουν τις επίσημες θέσεις του Τμήματος Ψηφιακών Συστημάτων του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

Περίληψη

Στην παρούσα εργασία **Μελετάται** και **Υλοποιείται** μια διαδικτυακή Πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών σε παροχές υπηρεσιών, που βασίζεται σε περιβάλλον κοινωνικού δικτύου, όπου **χρήστες** και **Επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών** θα έρχονται σε επικοινωνία μεταξύ τους.

Αρχικά δημιουργήθηκε το Business Canvas και το Business Plan όπου επιβεβαιώθηκε ότι η επιχείρηση μπορεί να είναι βιώσιμη και επικερδής. Μέσα σε αυτή την διαδικασία εντοπίστηκαν οι ανταγωνιστές και τα πλεονεκτήματα της εν λόγω πλατφόρμας. Στη συνέχεια μελετήθηκαν οι κίνδυνοι που μπορούν να προκύψουν, τόσο κατά την υλοποίηση, κατά την διάρκεια της λειτουργία όσο και στην βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Η μεθοδολογία που επιλέχθηκε είναι η RUP (Rational Unified Process), η οποία είναι μία εξελικτική μεθοδολογία ανάπτυξης Πληροφοριακού Συστήματος, όπου το σύστημα αναπτύσσεται προοδευτικά και εξελικτικά.

Στην ανάλυση των απαιτήσεων ελήφθησαν υπόψη όλα τα συμπεράσματα των προηγούμενων μελετών. Δημιουργήθηκαν τα UML diagrams, έτσι ώστε να ορισθεί η ροή των διαδικασιών για επαγγελματίες και χρήστες της πλατφόρμας.

Σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε η σχεσιακή βάση δεδομένων MySQL με τις απαραίτητες οντότητες και σχέσεις έτσι ώστε να ικανοποιούνται οι απαιτήσεις και η λειτουργικότητα του συστήματος.

Για την φιλοξενία και λειτουργία χρησιμοποιείται το Υπολογιστικό Νέφος **Azure Cloud** της Microsoft, καθώς μέσα από το πρόγραμμα Startup προσφέρεται για το συγκεκριμένο έργο τρία χρόνια δωρεάν (έναρξη προγράμματος 06/2014).

Στην υλοποίηση χρησιμοποιήθηκαν οι νέες τεχνολογίες (state of the art) του λογισμικού, όπως **Laravel** framework για την ανάπτυξη της διαδικτυακής εφαρμογής που ακολουθεί το αρχιτεκτονικό πρότυπο MVC (model – view – contoler), **Bootstrap** framework επειδή υποστηρίζει responsive web design και έχει έτοιμες κλάσεις που μπορούν εύκολα να εφαρμοστούν στην HTML.

Η υλοποιημένη πλατφόρμα είναι προσβάσιμη στη διεύθυνση <http://postbid.bid/>

Λέξεις – κλειδιά

Επιχειρηματικό Σχέδιο, διαδικτυακή Πλατφόρμα, πρόσκληση υποβολής προσφορών, κοινωνικό δίκτυο, χρήστες, Επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών, Business Canvas, Business Plan, RUP (Rational Unified Process), Πληροφοριακό Σύστημα, UML diagrams, ροή των διαδικασιών, σχεσιακή βάση δεδομένων MySQL, Υπολογιστικό Νέφος, Azure Cloud, state of the art, Laravel framework, πρότυπο MVC, model - view - contoler, Bootstrap framework, λογισμικό, responsive web design, κλάσεις, php, διαδικτυακή εφαρμογή, HTML, διεύθυνση, <http://postbid.bid/>

Περιεχόμενα

1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ	7
2	Σκοπός	7
3	Αντικείμενο της εργασίας	7
4	Μεθοδολογία	8
5	Business Canvas	9
6	Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα	11
7	Μεθοδολογία RUP (Rational Unified Process)	13
7.1	Όρια Συστήματος.....	14
7.2	Κύκλος Ζωής.....	14
8	Λογικός Σχεδιασμός	15
8.1	Επιλογή Μεθοδολογίας.....	15
8.2	Ανάλυση Απαιτήσεων.....	16
8.3	Χρήστες του Συστήματος.....	17
8.4	UML Use Case Diagrams.....	17
8.5	UML Activity Diagrams.....	19
8.6	Database Entity Relationship Diagram.....	21
9	Σχέδια Ανάπτυξης	27
9.1	Πιστοποιήσεις.....	27
9.2	Ανάλυση Απαιτήσεων Β΄ Έκδοση PostBid.....	28
9.3	UML Activity Diagrams Β΄ Έκδοση PostBid.....	31
10	Υλοποίηση	35
10.1	Υπολογιστικό Νέφος (Cloud Computing).....	35
10.2	Τεχνολογίες και λογισμικό.....	36
10.3	Ασφάλεια.....	38
10.3.1	Επικύρωση (Validations).....	39
11	Επίλογος	44
12	Παραρτήματα Α΄	45
	ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ – (Business Plan)	45
12.1	Τίτλος Επιχειρηματικού Σχεδίου.....	45
12.2	Συνοπτική Παρουσίαση.....	45
12.3	Γενική Περιγραφή της Επιχείρησης.....	46
12.4	Προϊόντα και Υπηρεσίες.....	48
12.5	Σχέδιο του Μάρκετινγκ (αγοραλογία)	49
12.5.1	Έρευνα Αγοράς.....	49
12.5.2	Οικονομικά.....	49
12.5.3	Οι υπηρεσίες από την άποψη του Πελάτη.....	50
12.5.4	Επαγγελματίες (πελάτες).....	51
12.5.5	Ανταγωνισμός.....	52
12.5.6	Θέση στην Αγορά.....	52
12.5.7	Στρατηγική.....	52
12.5.8	Πρόβλεψη Πωλήσεων.....	54
12.6	Επιχειρησιακό Σχέδιο	55
12.6.1	Παραγωγή.....	55
12.6.2	Έδρα.....	55
12.6.3	Νομικό Περιβάλλον.....	55
12.6.4	Προσωπικό.....	55

12.6.5	Προμηθευτές	56
12.6.6	Πιστωτικές Πολιτικές	56
12.7	Διοίκηση και Οργάνωση.....	56
12.7.1	Επαγγελματική και Συμβουλευτική Υποστήριξη	56
12.8	Προσωπική Οικονομική Κατάσταση	56
12.9	Έξοδα Εκκίνησης και Κεφαλαιοποίησης.....	56
12.10	Οικονομικό Σχέδιο	56
12.10.1	Προβολή Κερδών και Ζημιών 12-μήνου.....	57
12.10.2	Προβολή Κερδών και Ζημιών 3-ετίας.....	58
12.10.3	Προβλεπόμενες Ταμιακές Ροές.....	59
12.10.4	Ημέρα Έναρξης Ισολογισμών.....	59
12.10.5	Ανάλυση Νεκρών Σημείου	59
12.11	Τελειοποίηση του Σχεδίου.....	60
12.11.1	Για την άντληση κεφαλαίων	60
12.11.2	Για Είδος Επιχείρησης.....	60
13	Παραρτήματα Β΄	61
13.1	Κίνδυνος (Risk).....	61
13.2	Διαχείριση Κινδύνων	61
13.3	Έλεγχος κινδύνων	62
13.4	Προσδιορισμός Κινδύνων	63
13.5	Συνοπτική Ανάλυση και Αξιολόγηση των Κινδύνων	65
13.6	Συνοπτική Ανάλυση και Αξιολόγηση των Κινδύνων	68
14	Παραρτήματα Γ΄	125
15	Αναφορές / Links	139
16	Κατάλογος Πινάκων:	140
17	Πίνακας Εικόνων:	142
18	Αλφαβητικό Ευρετήριο:	142

1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στην παρούσα εργασία **Μελετάται** και **Υλοποιείται** μια διαδικτυακή Πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών σε παροχές υπηρεσιών, που βασίζεται σε περιβάλλον κοινωνικού δικτύου, όπου **χρήστες** και **Επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών** θα έρχονται σε επικοινωνία μεταξύ τους.

Αρχικά δημιουργήθηκε το Business Canvas και το Business Plan όπου επιβεβαιώθηκε ότι η επιχείρηση μπορεί να είναι βιώσιμη και επικερδής. Μέσα σε αυτή την διαδικασία εντοπίστηκαν οι ανταγωνιστές και τα πλεονεκτήματα της εν λόγω πλατφόρμας. Στη συνέχεια μελετήθηκαν οι κίνδυνοι που μπορούν να προκύψουν, τόσο κατά την υλοποίηση, κατά την διάρκεια της λειτουργία όσο και στην βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Τελικά υλοποιήθηκε η πλατφόρμα, είναι προσβάσιμη στη διεύθυνση <http://postbid.bid/>

2 Σκοπός

Ο σκοπός της εργασίας είναι η **Μελέτη των νέων τεχνολογιών** και η **Υλοποίηση** διαδικτυακής Πλατφόρμας πρόσκλησης υποβολής προσφορών., που να βασίζεται σε περιβάλλον κοινωνικού δικτύου, όπου **χρήστες** και **Επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών** θα έρχονται σε επικοινωνία μεταξύ τους.

3 Αντικείμενο της εργασίας

Αντικείμενο της εργασίας είναι η **Μελέτη** και η **Υλοποίηση** μιας διαδικτυακής Πλατφόρμας **πρόσκλησης υποβολής προσφορών** σε παροχές υπηρεσιών, που βασίζεται σε περιβάλλον κοινωνικού δικτύου, όπου **χρήστες** και **Επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών** θα έρχονται σε επικοινωνία μεταξύ τους.

4 Μεθοδολογία

Πρώτα δημιουργήθηκε το bussness canvas, ώστε να είναι σίγουρο ότι θα συμπεριληφθούν όλες οι κατηγορίες που πρέπει να εξεταστούν. Μετά φτιάχτηκε το Business Plan, όπου επιβεβαιώθηκε ότι η επιχείρηση μπορεί να είναι βιώσιμη και επικερδής.

Για την ανάπτυξη του Επιχειρηματικού Σχεδίου ακολουθήθηκε μια μεθοδολογία βασισμένη σε ένα γενικό παράδειγμα “Business Plan for a Startup Business” ^[1] του μη-κερδοσκοπικού οργανισμού SCORE ^[2] προτεινόμενο από το Πανεπιστήμιο του Harvard.

Μέσα σε αυτή την διαδικασία εντοπίστηκαν οι ανταγωνιστές και τα πλεονεκτήματα της εν λόγω πλατφόρμας. Στη συνέχεια μελετήθηκαν οι κίνδυνοι που μπορούν να προκύψουν, τόσο κατά την υλοποίηση, κατά την διάρκεια της λειτουργία όσο και στην βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Ακολούθησε η σχεδίαση της πλατφόρμας, έγινε η τεχνική ανάλυση, όπου πρώτα τέθηκαν οι απαιτήσεις του συστήματος, στη συνέχεια έγιναν διαγράμματα χρήσης και δραστηριοτήτων των ρόλων της πλατφόρμας. Μετά έγινε η σχεδίαση της βάσης δεδομένων και στη συνέχεια ξεκίνησε η υλοποίηση της πρώτης έκδοσης της πλατφόρμας

Η μεθοδολογία που επιλέχτηκε είναι η RUP (Rational Unified Process), η οποία είναι μία εξελικτική μεθοδολογία ανάπτυξης Πληροφοριακού Συστήματος, όπου το σύστημα αναπτύσσεται προοδευτικά και εξελικτικά.

Μετά την ανάλυση των απαιτήσεων, δημιουργήθηκαν τα UML diagrams, έτσι ώστε να ορισθεί η ροή των διαδικασιών για επαγγελματίες και χρήστες της πλατφόρμας.

Σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε η σχεσιακή βάση δεδομένων MySQL με τις απαραίτητες οντότητες και σχέσεις έτσι ώστε να ικανοποιούνται οι απαιτήσεις και η λειτουργικότητα του συστήματος.

Για την φιλοξενία και λειτουργία της πλατφόρμας επιλέχτηκε η χρήση του Υπολογιστικού Νέφους **Azure Cloud** της Microsoft, καθώς μέσα από το πρόγραμμα Startup προσφέρεται για το συγκεκριμένο έργο τρία χρόνια δωρεάν (έναρξη προγράμματος 06/2014).

Στην υλοποίηση χρησιμοποιήθηκαν οι νέες τεχνολογίες (state of the art) του λογισμικού, όπως **Laravel** framework για την ανάπτυξη της διακτυακής εφαρμογής που ακολουθεί το αρχιτεκτονικό πρότυπο MVC (model - view - contoler), **Bootstrap** framework επειδή υποστηρίζει responsive web design και έχει έτοιμες κλάσεις που μπορούν εύκολα να εφαρμοστούν στην HTML.

5 Business Canvas

Τίτλος και Slogan	POSTBID - Economically, Effectively, Efficiently
Περιγραφή	<p>Το Post Bid είναι ένα αναγκαίο εργαλείο σε επιχειρήσεις, επαγγελματίες και ιδιώτες, οι οποίοι θέλουν να καλύψουν παντός είδους ανάγκες.</p> <p>Είναι πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών για παροχή υπηρεσιών από Επαγγελματίες, παρέχει Υπηρεσίες Δικτύωσης μεταξύ χρηστών και Επαγγελματιών. Η ιδέα βασίζεται σε ένα περιβάλλον κοινωνικού δικτύου, όπου χρήστες και Επαγγελματίες έρχονται σε επικοινωνία μεταξύ τους για προβλήματα που υποβάλλονται από τους χρήστες, με πρόσκληση για υποβολές προσφορών, τα οποία προβλήματα των χρηστών αναλαμβάνουν να επιλύσουν οι επιλεγόμενοι επαγγελματίες. Η υπηρεσία (προϊόν) που θα παρέχει η δραστηριότητα της επιχείρησης είναι κυρίως η επικοινωνία (επαφή) μεταξύ των επαγγελματιών της και των χρηστών, οι οποίοι χρήστες είναι οι υποψήφιοι πελάτες των επαγγελματιών, και η διαχείριση των υποβληθέντων προσφορών. Οι Επαγγελματίες που θα επιλεγούν από τους χρήστες θα αναλάβουν να επιλύσουν τα προβλήματα των πελατών τους. Όταν οι χρήστες συμφωνήσουν, αιτούνται την εμφάνιση των στοιχείων επαφής, οπότε και τελειώνει ο ρόλος της επιχείρησης PostBit. Ο χρήστης κερδίζει από την επιλογή της τεχνοοικονομικά καλύτερης προσφοράς. Οι επαγγελματίες καλύπτουν την ανάγκη τους να αυξήσουν το πελατολόγιο τους, να αναλάβουν νέες εργασίες και να προβάλουν τις υπηρεσίες τους με τον τρόπο που επιθυμούν, μέσω του χώρου - προφίλ που τους παρέχεται.</p>

Κύριοι συνεργάτες	Κύριες δραστηριότητες	Αξιακή πρόταση	Πελατειακές σχέσεις	Τμήματα πελατών
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Web Designer ▪ Web Developers ▪ Λογιστής ▪ Ενώσεις, σύλλογοι και συνεταιρισμοί επαγγελματιών – Συνεργασία για επαφή με νέους επαγγελματίες πελάτες. ▪ Windows Phone Store, Apple App Store, Google Play ▪ Microsoft (Παροχή φιλοξενίας cloud και λογισμικού) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Σύνδεση χρηστών διαδικτύου με Επαγγελματίες. ▪ Εύκολη πρόσβαση στους χρήστες του διαδικτύου για την επίλυση των αναγκών τους. ▪ Οι χρήστες του διαδικτύου θα επιλέγουν το επάγγελμα, τη περιοχή, το χρόνο που θα ήθελαν να πραγματοποιηθεί η εργασία, το εύρος τιμής που μπορούν να διαθέσουν και θα καταχωρούν την ανάγκη τους. ▪ Οι χρήστες του διαδικτύου θα μπορούν να ανταλλάξουν ένα προϊόν ή μία υπηρεσία ίσης ή μικρότερης αξίας με την ανάγκη τους, με σκοπό την μείωση του κόστους. ▪ Οι χρήστες του διαδικτύου θα μπορούν να επισκεφτούν το προφίλ των επαγγελματιών, να δουν τη βαθμολογία τους και να διαβάσουν σχόλια άλλων χρηστών. ▪ Οι επαγγελματίες θα διαθέτουν χώρο προφίλ που θα μπορούν να προβάλλουν την εργασία τους, παλαιότερες εργασίες, τα σχόλια των πελατών τους και την βαθμολογία τους. ▪ Οι επαγγελματίες θα λαμβάνουν ειδοποιήσεις για νέες ανάγκες χρηστών και θα μπορούν να αναρτούν προσφορές. 	<p><u>Για Επαγγελματίες</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Στους επαγγελματίες προσφέρεται άμεση επικοινωνία με πελάτες. ▪ Νέο πελατολόγιο στις περιοχές που δηλώνουν ότι μπορούν να εξυπηρετήσουν. <p><u>Για Χρήστες</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Στους χρήστες (πελάτες των επαγγελματιών) προσφέρεται μείωση του κόστους. ▪ Μείωση του χρόνου που θα χρειάζονταν για να μπορέσουν να συλλέξουν προφορές από επαγγελματίες. ▪ Εύχρηστο και βολικό μέσο επικοινωνίας με επαγγελματίες. ▪ Έλεγχος ποιότητας μέσω του προφίλ του κάθε επαγγελματία. ▪ Μέσω ανταλλαγής της ανάγκης τους με ένα προϊόν ή με μία υπηρεσία. ▪ Συνοπτικά την καλύτερη τεχνοοικονομική προσφορά στο χρόνο που θέλουν. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Τακτική ενημέρωση πελατών για νέες υπηρεσίες και προσφορές μέσω Newsletter και χώρου στην πλατφόρμα. ▪ Ακούμε και αλληλοεπιδρούμε! ▪ Ζητάμε και ανακινούμε τις εμπειρίες των πελατών μας, μαθαίνουμε και γινόμαστε καλύτεροι από αυτούς. ▪ Κατανοούμε και λύνουμε άμεσα προβλήματα ή ανάγκες που μπορεί να δημιουργηθούν. ▪ Χρησιμοποιούμε όλα τα μέσα για να τους προσεγγίσουμε. ▪ Δίνουμε έμφαση σε θετικά σχόλια, απαντάμε και λύνουμε άμεσα το πρόβλημα στα αρνητικά σχόλια. ▪ Βελτίωση των υπηρεσιών σύμφωνα με τις ανάγκες των πελατών μας. ▪ Περίοδος δοκιμαστικής χρήσης 6-μηνών χωρίς χρέωση. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Επαγγελματίες όλων των ειδικοτήτων, όπως δικηγόροι, τεχνίτες, προγραμματιστές, γραφίστες, συμβολαιογράφοι, δικηγόροι, μεταφραστές, αρχιτέκτονες, διακοσμητές κτλ. ▪ Επαγγελματίες που χρειάζονται να αναδείξουν τις εργασίες τους και να έχουν μια δυναμική παρουσίαση στο διαδίκτυο. ▪ Επαγγελματίες που θέλουν να διευρύνουν το πελατολόγιο τους. ▪ Επαγγελματίες που έχουν αλλάξει έδρα και δεν έχουν τρόπο να διεκδικήσουν εργασίες. ▪ Νέοι επαγγελματίες που δεν έχουν δημιουργήσει ακόμα πελατολόγιο.
	Κύριοι πόροι	Ανταγωνιστικό	Κανάλια	Σχέδια Ανάπτυξης

		Πλεονέκτημα		
	<ul style="list-style-type: none"> Cloud (παροχή από Microsoft Startup για 2 χρόνια) / Domain Desktops / Laptops / tablets / Mobile Phones, χώρος εργασίας (Υπάρχει διαθέσιμος χώρος, το Postbid θα λειτουργεί ως παράλληλη δραστηριότητα σε υπάρχουσα επιχείρηση) 3 Developers, 1 Designer, 1 Διαχειριστής. Λογιστής 	<ul style="list-style-type: none"> Προφίλ προβολής επαγγελματιών. Απεριόριστες υποβολές προσφορών, χωρίς όριο. Υποστήριξη όλων των επαγγελματιών, έτσι ώστε οι χρήστες να ταυτίζονται την χρήση του PostBid με κάθε τους ανάγκη. Χαμηλή Τιμή συνδρομής για τους επαγγελματίες, με σκοπό την διευκόλυνση τους (λιγότερα τιμολόγια και χαμηλότερη τιμή στον τελικό πελάτη των επαγγελματιών, ξεκάθαρη σχέση). Δυνατότητα ανταλλαγής προϊόντων ή υπηρεσιών μεταξύ χρήστη και επαγγελματία, με σκοπό την μείωση του κόστους στον χρήστη. Προστασία δεδομένων, τα στοιχεία των χρηστών που αιτούν προσφορά είναι κρυφά και αποκαλύπτονται μόνο στον επαγγελματία που θα αναλάβει την εργασία. 	<ul style="list-style-type: none"> Εφαρμογή για smartphones (Ios Android Windows) Διαφημίσεις σε ιστοχώρους Κοινωνικά Δίκτυα Έντυπο υλικό Δημόσιες Σχέσεις Word of Mouth 	<ul style="list-style-type: none"> Το Postbid θα υποστηρίξει χρήστες και επαγγελματίες στο εξωτερικό. (Υπάρχει και εκεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα). Προσφορές για συγκεκριμένες παροχές που θα αναρτούν οι επαγγελματίες με προκαθορισμένη τιμή. Ανταλλαγή υπηρεσιών διαφορετικής αξίας. Δημοπρασία προϊόντων. Ανταλλαγή προϊόντων. Ανταλλαγή προϊόντος με υπηρεσία διαφορετικής αξίας Τηλεφωνικό κέντρο για να κάλυψη αναγκών και ανθρώπων που δεν έχουν εξοικείωση με υπολογιστή. (Λειτουργεί ήδη στην επιχείρηση) Οι επαγγελματίες θα μπορούν να δημιουργήσουν συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες, με σκοπό την κάλυψη σύνθετων αναγκών που προκύπτουν από τους χρήστες του διαδικτύου. Mobile εφαρμογή, η οποία θα συνδέεται με την περιοχή που βρίσκεται ο επαγγελματίας σε πραγματικό χρόνο και θα στέλνει τις νέες αναρτήσεις σύμφωνα πάντα με το επάγγελμά του. Οι επαγγελματίες θα λαμβάνουν βραβεία από το PostBid ανάλογα με τις κριτικές που έχουν λάβει, την ανταπόκρισή τους, τις ολοκληρωμένες εργασίες τους όπως επίσης και για τον επαγγελματισμό τους. Άμεση συνομιλία με επαγγελματίες (chat) Ιστολόγιο Blog Φόρμες συμπλήρωσης περιγραφής ανάγκης ανά κατηγορία. Ημερολόγιο συμβάντων για χρήστη και επαγγελματία
Δομή κόστους		Πηγές εσόδων		
<ul style="list-style-type: none"> Κόστος ανάπτυξης της πλατφόρμας και mobile εφαρμογών Κόστος αναβαθμίσεων Κόστος διαχείρισης Φιλοξενία Cloud (Παρέχεται από το Startup της Microsoft για 2 χρόνια) Κόστος ονόματος Domain Κόστος Λογιστή (Το PostBid είναι παράλληλη δραστηριότητα σε υπάρχουσα επιχείρηση) Κόστος Διαφημίσεων 		<ul style="list-style-type: none"> Συνδρομές Επαγγελματιών. Διαφημίσεις Επαγγελματιών. Καταχωρήσεις διαφημίσεων από άλλες διαφημιζόμενες επιχειρήσεις. 		

Πίνακας 1: Business Canvas

6 Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα

Χαρακτηριστικά	Postbid.bid	freelancer.com	giaola.gr	douleutaras.gr	texnitesonline.gr	i-need.gr	vrisko.gr
Χρέωση στο Χρήστη	Δωρεάν ✓	3% της υπηρεσίας ✗	Δωρεάν ✓	Δωρεάν ✓	Δωρεάν ✓	Δωρεάν ✓	Δωρεάν ✓
Τρόπος Πληρωμής Επαγγελματιών	Συνδρομή 20 € 3 μήνες δωρεάν χρήση Εκπρωτικά κουπόνια ✓	10% της υπηρεσίας ✗	10% της υπηρεσίας ✗	1. Αντίτιμο σύστασης (ποσοστό) 2. Κόστος εγγραφής ✗	Ποσοστό + τραπεζικά έξοδα ✗	Συνδρομή 50 € / χρόνο Εγγραφή 3 επαγγελματιών ανά περιοχή ✗	Δωρεάν για εγγραφή στους έντυπους καταλόγους 250 € / χρόνο για εγγραφή και εμφάνιση στο διαδίκτυο ✗
Προφίλ Επαγγελματιών	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Υποστήριξη επαγγελματιών	Όλων ✓	Υποστηρίζει κυρίως διαδικτυακές εργασίες ✗	Σχεδόν όλες ✗	Σχεδόν όλες ✗	Τεχνικές Εργασίες ✗	Σπίτι / Αυτοκίνητο ✗	Όλων ✓
Περιοχές που εξυπηρετεί	Ελλάδα ✓	Παγκόσμια ✓✓	Αττική ✗	Ελλάδα ✓	Ελλάδα ✓	Ελλάδα, όχι όλους τους νομούς ✗	Ελλάδα ✓
Αριθμός προσφορών ανά ανάρτηση ανάγκης	Απερίοριστος ✓	Απερίοριστος ✓	Απερίοριστος ✓	Απερίοριστος ✓	Απερίοριστος ✓	3 προσφορές ανά περιοχή ✗	Δεν υποστηρίζει προσφορές ✗
Προστασία Δεδομένων	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ανταλλαγή προϊόντων με μία υπηρεσία ίδιας αξίας	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Ανταλλαγή υπηρεσίας με μία υπηρεσία ίδιας αξίας	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Φίλτρα αναζήτησης των αναρτήσεων για τους επαγγελματίες.	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗

Σχέδια Ανάπτυξης	Postbid.bid	freelancer.com	giaola.gr	douleutaras.gr	texnitesonline.gr	i-need.gr	vrisko.gr
Παγκόσμια υποστήριξη	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗
Προσφορές για συγκεκριμένες παροχές με προκαθορισμένη τιμή	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Ανταλλαγή υπηρεσιών και προϊόντων διαφορετικής αξίας	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Δημοπρασία προϊόντων	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Τηλεφωνικό κέντρο	✓	✗	✗	✓	✓	✗	✗
Συνεργασίες επαγγελματιών με σκοπό την κάλυψη σύνθετων αναγκών	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Mobile εφαρμογή, εύρεση εργασιών βάση περιοχής σε πραγματικό χρόνο	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Άμεση συνομιλία με επαγγελματίες (online instant chat)	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗
Ιστολόγιο Blog	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗
Φόρμες συμπλήρωσης περιγραφής ανάγκης ανά κατηγορία	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✗
Ημερολόγιο συμβάντων για χρήστη και επαγγελματία	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗

Πίνακας 2: Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα

7 Μεθοδολογία RUP (Rational Unified Process)

Η μεθοδολογία RUP είναι μία εξελικτική μεθοδολογία ανάπτυξης Πληροφοριακού Συστήματος. Οι Εξελικτικές Μεθοδολογίες (ή Μεθοδολογίες Ταχείας Ανάπτυξης Εφαρμογών) στοχεύουν στην ταχεία περάτωση κάποιων τμημάτων του ΠΣ, όπως στην περίπτωση που δεν διατίθενται άμεσα οι αναγκαίοι πόροι για την κατασκευή όλου του συστήματος. Αφού λοιπόν γίνει ιεράρχηση των αναγκών του οργανισμού ξεκινάει η υλοποίηση τους συστήματος σύμφωνα με τις κατανοητές απαιτήσεις. Στη συνέχεια γίνεται εμπλουτισμός με νέες λειτουργίες και βελτίωση της πρώτης έκδοσης σύμφωνα πάντα με την εκμείωση απαιτήσεων, ώστε να παραχθεί το επιθυμητό αποτέλεσμα. Έτσι, το αρχικό πρωτότυπο εξελίσσεται σταδιακά στο τελικό σύστημα που θα εγκατασταθεί και τεθεί σε παραγωγική λειτουργία.

Τεχνικές που χρησιμοποιούνται στην μεθοδολογία RUP είναι των “περιπτώσεων χρήσης” (*use cases*) για την εκτέλεση της δραστηριότητας που αφορά στην ανάλυση και τον προσδιορισμό των απαιτήσεων και την τεχνική των “διαγραμμάτων κλάσεων” (*class diagrams*) για την εκτέλεση της δραστηριότητας που αφορά στο σχεδιασμό των βάσεων δεδομένων^[3].

Πλεονεκτήματα

Κοινό χαρακτηριστικό των εξελικτικών μεθοδολογιών είναι ότι η ανάπτυξη του συστήματος πραγματοποιείται προοδευτικά – εξελικτικά γεγονός το οποίο σημαίνει ότι το κάθε στάδιο κατασκευής έχει ως υπόβαθρο το προηγούμενό του (*building block mode*).

- Διασαφηνισμός των απαιτήσεων, οι χρήστες του συστήματος προσδιορίζουν τις απαιτήσεις που θα περιληφθούν στο κάθε τμήμα.
- Ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος (υπαρκτός και πολύ συχνός) μη επαρκούς κατανόησης των πραγματικών απαιτήσεων δεδομένης της στενής συνεργασίας μεταξύ κατασκευαστών και χρηστών.
- Το τεκμηριωτικό υλικό για χρήση από ειδικούς και τελικούς χρήστες δημιουργείται στο τέλος της διαδικασίας ανάπτυξης του ΠΣ.
- Διευκολύνεται η επικοινωνία και συνεργασία μεταξύ χρηστών και ομάδας ανάπτυξης με σκοπό την ενεργό εμπλοκή του χρήστη στην κατασκευή του συστήματος
- Παρέχεται η δυνατότητα στους χρήστες να αλλάξουν γνώμη για τις απαιτήσεις (καλοπροαίρετα) πριν αποδεχτούν ανεπιφύλακτα το σύστημα.^[3]

Μειονεκτήματα

- Δεν παράγεται, σε πολλές περιπτώσεις τεκμηριωτικό υλικό για την ανάλυση και το σχεδιασμό του ΠΣ αλλά το μόνο παραδοτέο είναι ο πηγαίος κώδικας του συστήματος.
- Εξαρτάται από την εμπειρία και τον χαρακτήρα των εμπλεκόμενων.
- Είναι δύσκολη η εφαρμογή εξελικτικών μεθοδολογιών σε μεγάλα έργα ή έργα που πρέπει να εκτελεστούν σε συγκεκριμένες προθεσμίες με βάση αυστηρά και δεσμευτικά συμβόλαια στα οποία προβλέπονται και κυρώσεις σε περιπτώσεις υπέρβασης του χρονοδιαγράμματος.
- Απαιτείται στενή παρακολούθηση της πορείας εκτέλεσης του έργου προκειμένου να μην υπάρξει σημαντική υπέρβαση του χρονοδιαγράμματος δεδομένης της εγγενούς αδυναμίας για πρόβλεψη του πλήθους των επαναλήψεων.^[3]

Συμπεράσματα

Συνεπώς, η εφαρμογή μιας μεθοδολογίας RUP ενδείκνυται για συστήματα μικρού ή μεσαίου μεγέθους, όπως επίσης και για επιμέρους εφαρμογές μεγάλων συστημάτων, ιδιαίτερος όταν οι απαιτήσεις του ΠΣ δεν είναι αποσαφηνισμένες από την αρχή ^[3].

7.1 Όρια Συστήματος

Όρια του Συστήματος είναι η διαδικτυακή επαφή χρήστη - επαγγελματία. Η επαφή αυτή μεταξύ των μελών της εφαρμογής είναι μέσα στα όρια του συστήματος μέχρι την τελική διαδικτυακή συμφωνία τους. Από τη στιγμή που θα δοθούν στοιχεία επικοινωνίας όπως τηλέφωνο, το σύστημα παύει να τους υποστηρίζει για αυτή την συνεδρία. Κατά επέκταση δεν είναι μέσα στα όρια του συστήματος η διαχείριση, η πληρωμή, το αποτέλεσμα και η σχέση που θα αναπτύξουν κατά την συνέχεια τα μέλη. Η αξιολόγηση όμως της συνεργασίας αυτής, εντάσσεται και χαρακτηρίζεται ως απαραίτητη στα όρια του συστήματος.

7.2 Κύκλος Ζωής

Κύκλος ζωής της πλατφόρμας PostBid:

- Ανάλυση απαιτήσεων – προδιαγραφών
- Λογικός Σχεδιασμός
- Ανάπτυξη
- Δοκιμές
- Αποσφαλμάτωση

8 Λογικός Σχεδιασμός

8.1 Επιλογή Μεθοδολογίας

Η μεθοδολογία που επιλέχθηκε για την ανάπτυξη της δικτυακής εφαρμογής είναι η μεθοδολογία Top Down.

Η Top Down μεθοδολογία χωρίζεται στις εξής επιμέρους φάσεις:

1^η Φάση: Λειτουργικές και Στρατηγικές Απαιτήσεις του Οργανισμού.

2^η Φάση: Μελέτη Επιχειρησιακών Διαδικασιών.

- Στάδιο 1 - Καταγραφή και Ανάλυση Διαδικασιών
- Στάδιο 2 - Σχεδιασμός και Μοντελοποίηση
- Στάδιο 3 - Αναδιοργάνωση Επιχειρησιακών Διαδικασιών

3^η Φάση: Αρχιτεκτονικός Σχεδιασμός

4^η Φάση: Δημιουργία Υπηρεσιοστρεφών Αρχιτεκτονικών.

- Στάδιο 1 - Ανακάλυψη Υπαρχόντων Υπηρεσιών
- Στάδιο 2 - Επαναχρησιμοποίηση Υπαρχόντων Εφαρμογών
- Στάδιο 3 - Δημιουργία Νέων Υπηρεσιών



Εικόνα 1 - Service Oriented Architecture

8.2 Ανάλυση Απαιτήσεων

1.	Οι υποστηριζόμενες υπηρεσίες θα χωρίζονται σε ενότητες και υπό ενότητες ανάλογα με το είδος τους.
2.	Οι επαγγελματίες θα χωρίζονται σε περιοχές που θα μπορούν να υποστηρίξουν.
3.	Οι επαγγελματίες θα ολοκληρώνουν την εγγραφή τους στην πλατφόρμα πληρώνοντας την συνδρομή τους. Μέσω Paypal (+πιστωτική κάρτα) ή στέλνοντας το αντίγραφο της πληρωμής τους σε τραπεζικό λογαριασμό.
3.1	Μέσω email θα λαμβάνουν πιστοποιητικό εγγραφής και απόδειξη, τιμολόγιο.
3.2	Θα πρέπει να ενημερώνονται με αυτοματοποιημένο email ότι λήγει η συνδρομή τους 15 ημέρες νωρίτερα, 3 ημέρες, 1 ημέρα, suspend 15 ημέρες, διαγραφή.
4.	Όλοι οι χρήστες για να μπορέσουν να κάνουν χρήση της πλατφόρμας θα εγγράφονται .
4.1	Η εισαγωγή τους στο σύστημα θα γίνεται μέσω username password .
5.	Τα στοιχεία των χρηστών και των επαγγελματιών θα είναι κρυφά και θα εμφανίζονται μόνο όταν θα γίνεται ανάληψη της εργασίας.
6.	Θα υπάρχουν προφίλ επαγγελματιών με βάση τις περιοχές που καλύπτουν και τις υπηρεσίες που παρέχουν.
6.1	Τα προφίλ των επαγγελματιών θα είναι ορατά ανεξάρτητα από το αν θα έχουν συνδεθεί.
6.2	Τα προφίλ θα πρέπει να έχουν σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο που κάποια στοιχεία τους όπως βαθμολογίες, σχόλια χρηστών να μπορούν να είναι ορατά χωρίς όμως να φαίνονται τα στοιχεία επικοινωνίας. Για να μπορούν οι χρήστες να τα βλέπουν και να μπορούν να αποφασίζουν ποια είναι η καλύτερη προσφορά για αυτούς.
6.3	Σε περίπτωση που ο επαγγελματίας είναι καινούργιος θα εμφανίζεται Νέος Χρήστης αντί για την αξιολόγησή του.
7.	Το σύστημα θα ενημερώνει τους χρήστες που έχουν κλείσει συμφωνία να κάνουν αξιολόγηση. Μέσω email και κατά την είσοδό τους την επόμενη φορά.
8.	Το σύστημα θα ενημερώνει τους επαγγελματίες που έχουν κλείσει συμφωνία να κάνουν αξιολόγηση των χρηστών.

9.	Ένας επαγγελματίας θα μπορεί ταυτόχρονα να είναι και χρήστης.
10.	Οι χρήστες και οι επαγγελματίες θα μπορούν να αναφέρουν στον διαχειριστή κάποιον χρήστη ή επαγγελματία για κακόβουλη συμπεριφορά . Ενημέρωση μέσω email.
10.	Το πεδίο αναζήτησης θα καλύπτει υπηρεσίες, περιοχές.
11.	Ο διαχειριστής θα πρέπει να ελέγχει τις εγγραφές των επαγγελματιών και τις συνδρομές τους.
12.	Φίλτρα αναζήτησης των αναρτήσεων για τους επαγγελματίες.

Πίνακας 3 – Ανάλυση Απαιτήσεων 1^η έκδοση PostBid

8.3 Χρήστες του Συστήματος

Χρήστες του συστήματος είναι ο **Χρήστης** του διαδικτύου και ο **Επαγγελματίας**. Ο Χρήστης της πλατφόρμας αναζητεί προσφορές υπηρεσιών και είναι υποψήφιος πελάτης του εκάστοτε επαγγελματία.

8.4 UML Use Case Diagrams

Κατανόηση απαιτήσεων με χρήση use case diagrams.

Στα use case diagrams που ακολουθεί, οι δύο ρόλοι Χρήστης και Επαγγελματίας απεικονίζονται να αλληλεπιδρούν μεταξύ τους με σκοπό την ολοκλήρωση της διαδικασίας επιλογής επαγγελματία.

Για να αναρτηθεί μία δημοσίευση θα πρέπει πρώτα ο Χρήστης να έχει εγγραφεί (Register) στην πλατφόρμα δίνοντας τα στοιχεία του (username, password, email, freelancer or not) και να συνδεθεί (Login). Στη συνέχεια μπορεί να αναρτήσει την δημοσίευσή του (Submit a post) δίνοντας τα απαραίτητα στοιχεία (title, description, category, address, price, exchange, uploads, schedule).

Ο Επαγγελματίας αφού έχει εγγραφεί (Register) στην πλατφόρμα και εφόσον γίνουν αναρτήσεις ειδοποιείται μέσω ηλεκτρονικής αλληλογραφίας (Warning for posts via email) ότι υπάρχουν νέες αναρτήσεις. Με την σύνδεσή του στην πλατφόρμα μπορεί να δει τις αναρτήσεις (Read posts) που τον ενδιαφέρουν και να αναρτήσει μία προσφορά (Submit a bid) με στοιχεία (price, availability, description).

Ο Χρήστης εφόσον έχει συνδεθεί και έχουν γίνει προσφορές μπορεί να τις ελέγξει (Check bids) και να επιλέξει έναν επαγγελματία (Select Freelancer).

Εφόσον ολοκληρωθεί η διαδικασία και έχει περάσει η ημερομηνία που συμφώνησαν ότι θα ολοκληρωθεί η εργασία στέλνεται ηλεκτρονικό μήνυμα υπενθύμισης (Warning for evaluation via email) για να αξιολογηθεί η συνεργασία.

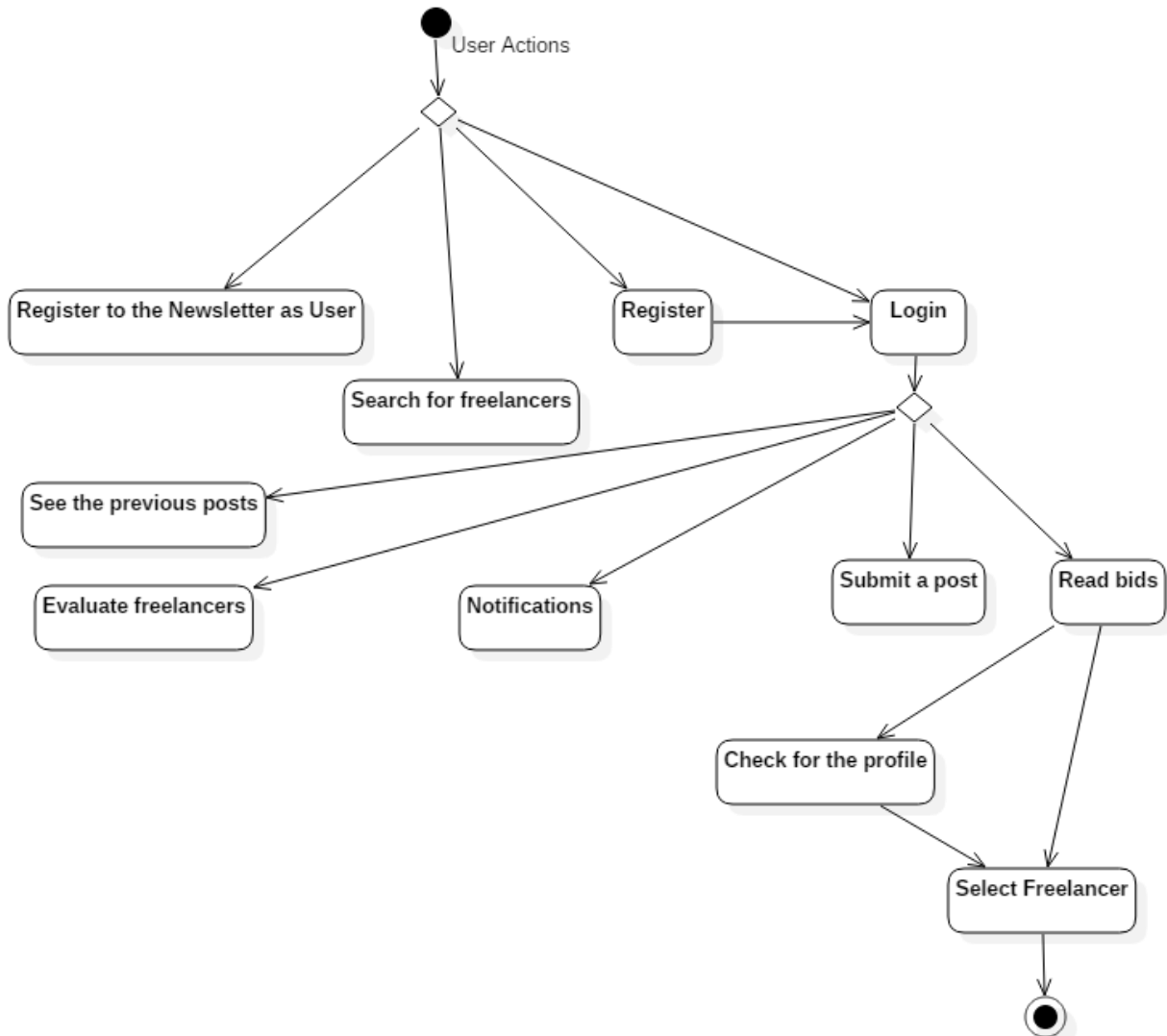


Εικόνα 2 - Use Case diagram 1

8.5 UML Activity Diagrams

Περιγραφή της αλληλουχίας δραστηριοτήτων των ρόλων της πλατφόρμας.

- Χρήστης
- Επαγγελματίας



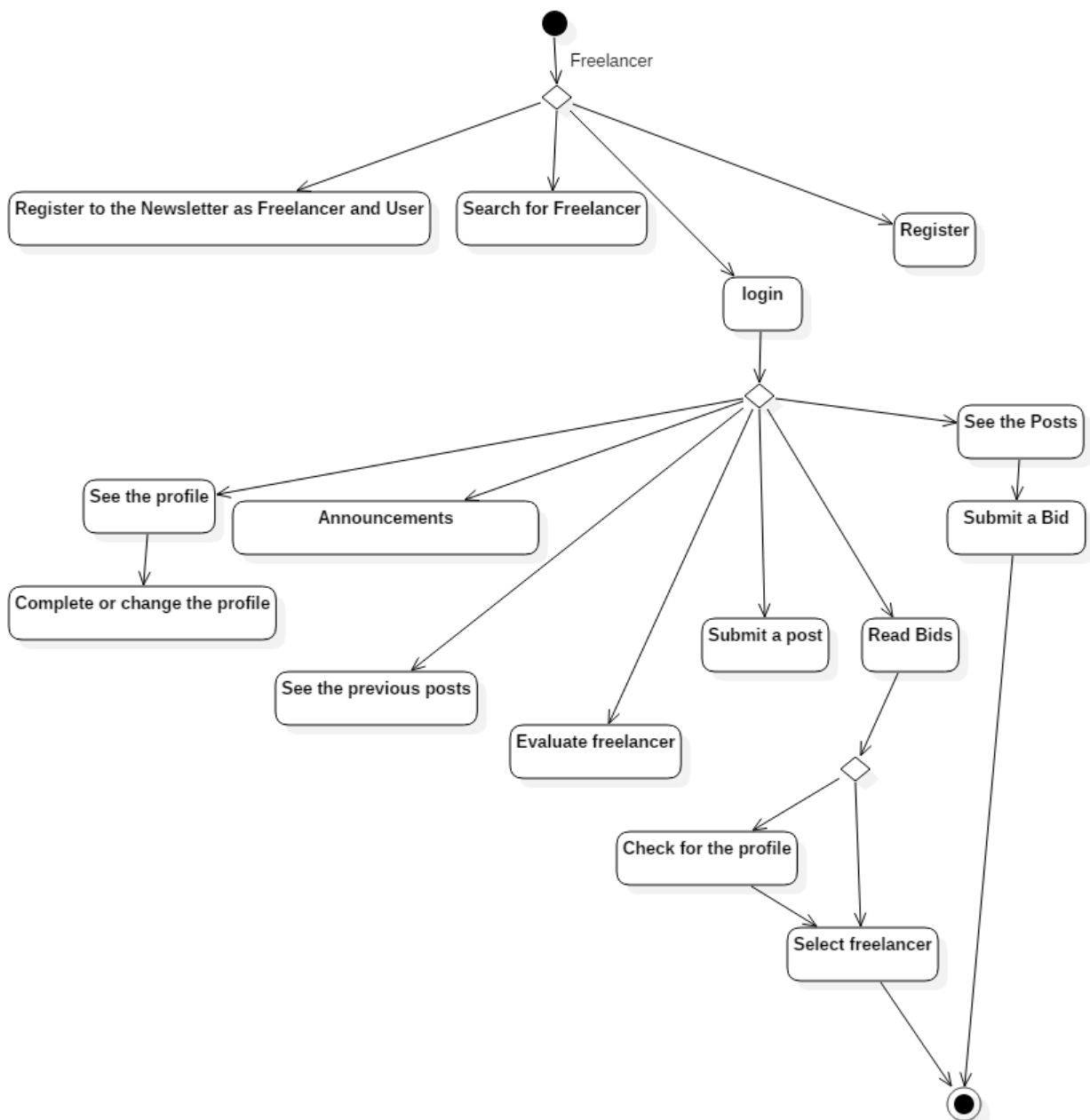
Εικόνα 3 - Activity Diagram – Χρήστης

Ένας χρήστης του PostBid μπορεί:

- Να εγγραφεί στην αποστολή νέων (Register to the Newsletter as user)
- Να ψάξει για επαγγελματίες (Search for freelancers)
- Να εγγραφεί στην πλατφόρμα (Register)
- Να συνδεθεί (Login)

Εφόσον συνδεθεί στην πλατφόρμα του δίνονται επιπλέον δυνατότητες:

- Να δει το ιστορικό των δημοσιεύσεων του αν υπάρχει (See the previous posts)
- Να αξιολογήσει κάποιον χρήστη που έχει συνεργαστεί (Evaluate freelancers)
- Να δει ειδοποιήσεις (Notifications)
- Να δημοσιεύσει μία ανάρτηση για εύρεση επαγγελματία (Submit a post)
- Να δει προσφορές για τις αναρτήσεις που έχει κάνει (Read bids)
- Να ελέγξει τα προφίλ των επαγγελματιών που του έχουν κάνει προσφορά (Check for the profile)
- Να επιλέξει επαγγελματία (Select Freelancer)



Εικόνα 4 - Activity Diagram – Επαγγελματίας

Ένας επαγγελματίας του PostBid μπορεί:

- Να εγγραφεί στην αποστολή νέων (Register to the Newsletter as Freelancer and user)
- Να ψάξει για επαγγελματίες (Search for freelancers)
- Να εγγραφεί στην πλατφόρμα (Register)
- Να συνδεθεί (Login)

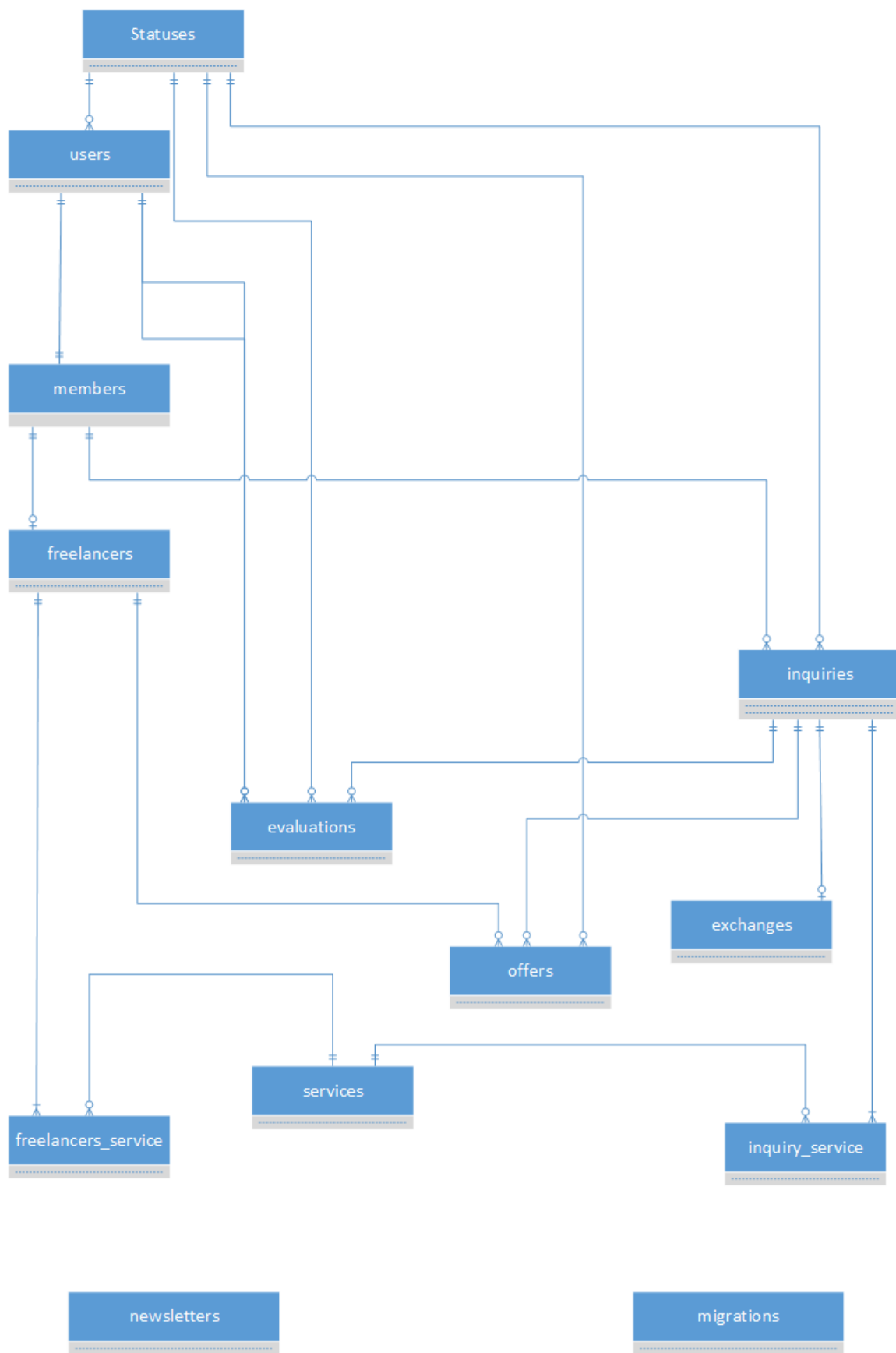
Εφόσον συνδεθεί στην πλατφόρμα του δίνονται επιπλέον δυνατότητες:

- Να δει το ιστορικό των δημοσιεύσεων του αν υπάρχει (See the previous posts)
- Να αξιολογήσει κάποιον χρήστη που έχει συνεργαστεί (Evaluate freelancers)
- Να δει ανακοινώσεις (Announcements)
- Να δημοσιεύσει μία ανάρτηση για εύρεση επαγγελματία (Submit a post)
- Να δει προσφορές για τις αναρτήσεις που έχει κάνει (Read bids)
- Να ελέγξει τα προφίλ των επαγγελματιών που του έχουν κάνει προσφορά (Check for the profile)
- Να επιλέξει επαγγελματία (Select Freelancer)
- Να δει το προφίλ του (See the profile)
- Να συμπληρώσει ή να αλλάξει το προφίλ του (Complete or change the profile)
- Να δει τις αναρτήσεις εργασίας που τον αφορούν (See the posts)
- Να αναρτήσει μία προσφορά (Submit a bid)

8.6 Database Entity Relationship Diagram

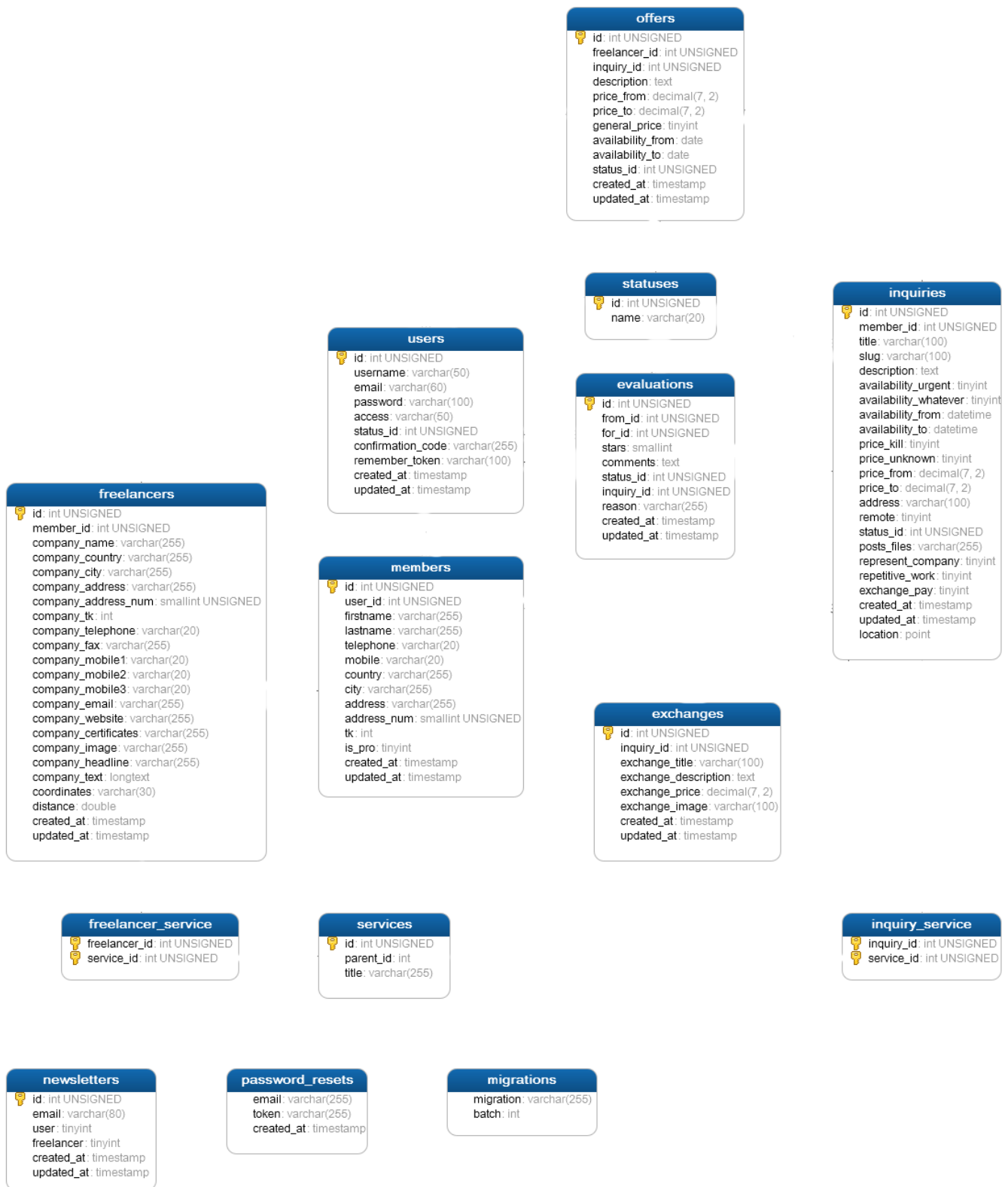
Οντότητες της Βάσης Δεδομένων:

- **Statuses:** Χαρακτηρισμοί κατάστασης (activated, canceled, disabled, pending, published ..)
- **Users:** Αποθήκευση βασικών στοιχείων κάθε χρήστη του συστήματος
- **Members:** Στοιχεία χρηστών
- **Freelancers:** Στοιχεία επαγγελματιών
- **Inquiries:** Αποθήκευση των στοιχείων της ανάρτησης του χρήστη
- **Evaluations:** Αξιολόγηση χρηστών του συστήματος
- **Offers:** Οι προσφορές των επαγγελματιών
- **Exchanges:** Ανταλλαγές προϊόντων ή υπηρεσιών
- **Services:** Οι υπηρεσίες που παρέχονται
- **Newsletter:** Τα email που αποθηκεύονται με σκοπό την ενημέρωση των χρηστών της πλατφόρμας
- **Migrations:** Πίνακας που χρησιμοποιείται από το Laravel Framework προκειμένου να γνωρίζει ποια migrations έχουν γίνει και ποια πρόκειται να γίνουν.



Εικόνα 5 - Λογικός Σχεδιασμός Βάσης Δεδομένων

1. Το μοντέλο αυτό περιγράφει τη βάση δεδομένων της πλατφόρμας.
2. Σε κάθε **Status** αντιστοιχούν κανένας ή περισσότεροι **users** και κάθε user μπορεί να έχει ένα και μόνο ένα Status.
3. Σε κάθε **Status** αντιστοιχούν κανένα ή περισσότερα **evaluations** και κάθε evaluation μπορεί να έχει ένα και μόνο ένα **Status**.
4. Σε κάθε **Status** αντιστοιχούν καμία ή περισσότερες **offers** και κάθε offer μπορεί να έχει ένα και μόνο ένα Status.
5. Σε κάθε **Status** αντιστοιχούν κανένα ή περισσότερα **inquiries** και κάθε inquiry μπορεί να έχει ένα και μόνο ένα Status.
6. Σε κάθε **user** αντιστοιχούν ένας και μόνο ένας **members** και ο κάθε **member** αντιστοιχεί σε ένα **user**.
7. Σε κάθε **user** αντιστοιχούν κανένα ή περισσότερα **evaluations** και κάθε evaluation αφορά ένα user στον οποίο απευθύνεται και έχει υποβληθεί από κάποιον άλλον user. (2 foreign keys, from_user / to_user)
8. Σε κάθε **member** αντιστοιχεί κανένας ή ένας **freelancers** και κάθε freelancer αντιστοιχεί σε ένα και μόνο ένα member.
9. Σε κάθε **member** αντιστοιχούν κανένα ή περισσότερα **inquiries** και κάθε inquiry αντιστοιχεί σε ένα και μόνο ένα member.
10. Σε κάθε **freelancer** αντιστοιχούν ένα ή πολλά **freelancers_services**.
11. Σε κάθε **freelancer** αντιστοιχούν καμία ή περισσότερες **offers** και κάθε προσφορά offer αντιστοιχεί σε έναν και μόνο έναν freelancer.
12. Σε κάθε **services** αντιστοιχούν κανένα ή περισσότερα **freelancers_services**.
13. Σε κάθε **service** αντιστοιχούν κανένα ή πολλά **inquiry_service**.
14. Σε κάθε **inquiry** αντιστοιχούν ένα ή περισσότερα **inquiry_service**.
15. Σε κάθε **inquiry** αντιστοιχεί καμία ή περισσότερες **evaluations** και κάθε evaluation αντιστοιχεί σε ένα και μόνο ένα inquiry.
16. Σε κάθε **inquiry** αντιστοιχούν καμία ή περισσότερες **offers** και κάθε offer αντιστοιχεί σε ένα και μόνο ένα inquiry.
17. Σε κάθε **inquiry** αντιστοιχούν κανένα ή ένα **exchanges** και κάθε exchange αντιστοιχεί σε ένα και μόνο ένα inquiry.



Εικόνα 6 - Χαρακτηριστικά οντοτήτων

Στο παρακάτω διάγραμμα διακρίνονται και τα χαρακτηριστικά της των οντοτήτων της Βάσης Δεδομένων.

Ο πίνακας **offers** χαρακτηρίζεται από το *id* του και από τα ξένα κλειδιά *freelancer_id*, *iquiry_id* και *status_id*. Οι υπόλοιπες πληροφορίες που αποθηκεύονται στον πίνακα είναι η περιγραφή *description* της προσφοράς, οι τιμές *price_from* και *price_to* που καθορίζουν τα όρια της τιμής της πληρωμής των επαγγελματιών για την εργασία τους. Την γενική τιμή *general_price* που δίνει ο επαγγελματίας αν δεν έχει επαρκή πληροφόρηση. Τις ημερομηνίες διαθεσιμότητας των επαγγελματιών *availability_from* και *availability_to*. Την ημερομηνία δημιουργίας της προσφοράς *created_at* και τέλος την ημερομηνία ανανέωσης της *updated_at*.

Ο πίνακας **statuses** χαρακτηρίζεται από το *id* του και από το όνομα *name* του status. (available, disable, publish,...)

Ο πίνακας **users** χαρακτηρίζεται από το *id* του και από τα ξένα κλειδιά *status_id*. Οι υπόλοιπες πληροφορίες που αποθηκεύονται στον πίνακα είναι τα βασικά στοιχεία των χρηστών της πλατφόρμας *username* και *email*. Στον πίνακα αυτόν αποθηκεύονται και οι κωδικοί των χρηστών *password*, ο hash κωδικός που αποστέλλετε στο email του χρήστη για επιβεβαίωση *confirmation_code* όπως επίσης και την πρόσβαση *access* που τους δίνεται. Χαρακτηρίζεται επίσης από το *remember_token* το οποίο χρησιμοποιείται για την επαναφορά κωδικών. Τέλος από την ημερομηνία εγγραφής των χρηστών *created_at* και από την ημερομηνία ανανέωσής της *updated_at*.

Ο πίνακας **members** χαρακτηρίζεται από το *id* του και από τα ξένα κλειδιά *user_id*. Οι υπόλοιπες πληροφορίες που αποθηκεύονται στον πίνακα είναι τα προσωπικά στοιχεία των χρηστών ονοματεπώνυμο *firstname* και *lastname*, τα τηλέφωνα τους σταθερό *telephone* και κινητό *mobile*. Στοιχεία για την διαμονή τους, την χώρα *country*, πόλη *city*, διεύθυνση *address* και νούμερο *address_num* όπως επίσης και ταχυδρομικό κώδικα *tk*. Σημαντικό χαρακτηριστικό του πίνακα *members* είναι το *is_pro* που αποθηκεύεται εκεί η πληροφορία αν κάποιος μέλος είναι και επαγγελματίας ή όχι. Τέλος χαρακτηρίζεται από την ημερομηνία εγγραφής των χρηστών *created_at* και από την ημερομηνία ανανέωσής της *updated_at*.

Ο πίνακας **freelancers** χαρακτηρίζεται από το *id* του και από τα ξένα κλειδιά *member_id*. Οι υπόλοιπες πληροφορίες που αποθηκεύονται στον πίνακα αφορούν τα επαγγελματικά στοιχεία των επαγγελματιών, *company_name*, *company_country*, *company_city*, *company_address*, *company_address_num*, *company_tk*, *company_telephone*, *company_fax*, *company_mobile1*, *company_mobile2*, *company_mobile3*, *company_email*, *company_website*, *company_certificates*, *company_image*, *company_headline*, *company_text* μία περιγραφή της εταιρείας των επαγγελματιών, *coordinates* τις συντεταγμένες της έδρας τους, *distance* την απόσταση ακτίνα σε χιλιόμετρα των περιοχών που μπορούν να εξυπηρετήσουν. Τέλος χαρακτηρίζεται από την ημερομηνία εγγραφής των επαγγελματιών τους στοιχείων *created_at* και από την ημερομηνία ανανέωσής της *updated_at*.

Ο πίνακας **evaluations** χαρακτηρίζεται από το *id* του και από τα ξένα κλειδιά *from_id* και *for_id* ώστε να αποθηκευτεί ποιος έκανε την αξιολόγηση και για ποιόν. Το *status_id* δίνει το στάτους της αξιολόγησης και το *inquiry_id* για ποιο *inquiry* αξιολογείται ο επαγγελματίας. Οι υπόλοιπες πληροφορίες που αποθηκεύονται στον πίνακα αφορούν την αξιολόγηση. *Stars* με πόσα αστεράκια έχει βαθμολογηθεί ο επαγγελματίας. Επίσης αποθηκεύονται τα σχόλια *comments* των χρηστών για

τους επαγγελματίες και ο λόγος *reason*. Τέλος χαρακτηρίζεται από την ημερομηνία που έγινε η αξιολόγηση *created_at* και από την ημερομηνία ανανέωσής της *updated_at*.

Ο πίνακας **exchanges** χαρακτηρίζεται από το *id* του και από τα ξένα κλειδιά *inquiry_id*. Οι υπόλοιπες πληροφορίες που αποθηκεύονται στον πίνακα αφορούν τα στοιχεία της ανταλλαγής. Ο τίτλος της ανταλλαγής *exchange_title* και η περιγραφή *exchange_description*. Η τιμή που αξιολογούν οι χρήστες για την υπηρεσία ή το προϊόν που θα ανταλλάξουν, όπως και την εικόνα του προϊόντος *exchange_image*. Τέλος χαρακτηρίζεται από την ημερομηνία που δόθηκε η ανταλλαγή *created_at* και από την ημερομηνία ανανέωσής της *updated_at*.

Ο πίνακας **inquiries** χαρακτηρίζεται από το *id* του και από τα ξένα κλειδιά *member_id* και *status_id*. Οι υπόλοιπες πληροφορίες που αποθηκεύονται στον πίνακα αφορούν τα στοιχεία της ανάρτησης. Ο τίτλος *title* της αίτησης, *slug* (seo friendly title) και η περιγραφή *description* της ανάρτησης. Το πότε θα ήθελαν οι χρήστες να υλοποιηθεί η ανάρτησή τους, *availability_urgent*, *availability_whatever*, *availability_from*, *availability_to*. Τις τιμές που αναμένουν οι χρήστες να κοστίζει η εργασία που θέλουν να υλοποιηθεί, *price_kill*, *price_unknown*, *price_from*, *price_to*. Αν η εργασία ολοκληρωθεί απομακρυσμένα *remote* ή σε συγκεκριμένη διεύθυνση *address* και συντεταγμένες *location*. Τα αρχεία *posts_files* που θα βοηθήσουν στην καλύτερη κατανόηση της ανάρτησης των χρηστών. Αν είναι εκπρόσωποι εταιρειών *represent_company* και αν η εργασία είναι επαναλαμβανόμενη *repetitive_work*. Αν θα ζητήσουν μείωση του κόστους με ανταλλαγή *exchange_pay*. Τέλος χαρακτηρίζεται από την ημερομηνία της ανάρτησης *created_at* και από την ημερομηνία ανανέωσής της *updated_at*.

Ο πίνακας **freelancer_service** χαρακτηρίζεται από τα ξένα κλειδιά *freelancer_id* και *service_id*.

Ο πίνακας **services** χαρακτηρίζεται από το *id* του και από το *parent_id* για τις υποκατηγορίες, όπως επίσης και από τον τίτλο τους *title*.

Ο πίνακας **inquiry_service** χαρακτηρίζεται από τα ξένα κλειδιά *inquiry_id* και *service_id*.

Ο πίνακας **newsletters** χαρακτηρίζεται από το *id* του. Από το *email* και την ιδιότητα του εγγεγραμμένου, δηλαδή αν είναι απλός χρήστης *user* ή και επαγγελματίας *freelancer*. Τέλος χαρακτηρίζεται από την ημερομηνία της εγγραφής *created_at* και από την ημερομηνία ανανέωσής της *updated_at*.

Ο πίνακας **password_resets** χαρακτηρίζεται από το *email*, την δημιουργία του νέου κωδικού *created_at* και από την ένδειξη *token* το οποίο χρησιμοποιείται για την επαναφορά κωδικών.

Ο πίνακας **migrations** χαρακτηρίζεται από *migrations* και *batch*.

9 Σχέδια Ανάπτυξης

- Προσφορές για συγκεκριμένες παροχές που θα αναρτούν οι επαγγελματίες με προκαθορισμένη τιμή.
- Το Postbid θα υποστηρίζει χρήστες και επαγγελματίες στο εξωτερικό.
- Λίστα γάμου, wish list, δώρα.
- Αναφορές κακής συμπεριφοράς
- Έλεγχος σχολίων (με περιθώριο αντίρρησης μίας ημέρας από τον εκάστοτε επαγγελματία).
- θα λειτουργεί υπηρεσία που εκμεταλλεύεται τα δεδομένα που θα αποθηκεύονται στα σχόλια και θα εξάγει στατιστικά αποτελέσματα.
- Άμεση συνομιλία με επαγγελματίες (online instant chat).
- Υποστήριξη συνεργασιών μεταξύ Επαγγελματιών.
- Υποστήριξη προσφορών Επαγγελματιών για συγκεκριμένες υπηρεσίες.
- Πώληση προϊόντων με μορφή διαγωνισμού.
- Δημοπρασία προϊόντων.
- Ανταλλαγή υπηρεσιών / προϊόντων – υπηρεσιών / υπηρεσιών – προϊόντων / προϊόντων, διαφορετικής αξίας.
- Φόρουμ μεταξύ όλων των χρηστών.
- Πιστοποιήσεις. Οι επαγγελματίες θα λαμβάνουν βραβεία από το PostBid ανάλογα με τις κριτικές που έχουν λάβει, την ανταπόκρισή τους, τις ολοκληρωμένες εργασίες τους όπως επίσης και για τον επαγγελματισμό τους.
- Τηλεφωνικό κέντρο για να κάλυψη αναγκών και ανθρώπων που δεν έχουν εξοικείωση με υπολογιστή.
- Mobile εφαρμογή, η οποία θα συνδέεται με την περιοχή που βρίσκεται ο επαγγελματίας σε πραγματικό χρόνο και θα στέλνει τις νέες αναρτήσεις σύμφωνα πάντα με το επάγγελμά του.
- Ιστολόγιο Blog
- Φόρμες συμπλήρωσης περιγραφής ανάγκης ανά κατηγορία.
- Ημερολόγιο συμβάντων για χρήστη και επαγγελματία

9.1 Πιστοποιήσεις

Από τα πρώτα μελλοντικά σχέδια που θα υλοποιηθούν είναι οι πιστοποιήσεις που θα παρέχονται στους επαγγελματίες μέσω του Post Bid. Οι πιστοποιήσεις αυτές θα εμφανίζονται με εικονιδιάκια στο προφίλ των επαγγελματιών όπως επίσης και στην ανάρτηση της προσφοράς τους και ενδεικτικά θα είναι:

- Αριθμό προσφορών που έχουν δώσει οι επαγγελματίες
- Καλύτερης τιμής (Δίνουν την καλύτερη προσφορά, ανεξάρτητα αν έχουν επιλεγεί από τους χρήστες)
- Αξιολογήσεων (Αστεράκια που θα δίνουν οι χρήστες στην αξιολόγηση)

- Ολοκληρωμένων εργασιών (Σύμφωνα με την αξιολόγηση των χρηστών, πόσες ολοκληρωμένες εργασίες έχει.)
- Πιστοποίηση ελεγμένου επαγγελματία (δίνοντας μας τα στοιχεία του στην εφορία και επιμελητήριο)
- Πιστοποίηση άμεσης ανταπόκρισης (θα υπολογίζεται ο χρόνος που ανταποκρίνεται κάποιος επαγγελματίας από την στιγμή που έγινε η ανάρτηση μέχρι και την στιγμή που έδωσε την προσφορά του. Σε περίπτωση που δεν δοθεί προσφορά δεν θα υπολογίζεται ως μείον του.)

9.2 Ανάλυση Απαιτήσεων Β΄ Έκδοση PostBid

Στην δεύτερη έκδοση του PostBid δεν θα ενταχθούν όλα τα μελλοντικά σχέδια, αλλά θα αναπτυχθούν και θα βελτιστοποιηθούν οι βασικές του λειτουργίες. Επίσης το σημαντικό βήμα που θα γίνει στην δεύτερη έκδοση είναι να λειτουργήσει η πλατφόρμα σε παγκόσμια κλίμακα.

1.	Ο Διαδικτυακός τόπος θα είναι παγκόσμιας εμβέλειας , κάθε χώρα θα βλέπει τις δικές της αναρτήσεις + τις διεθνείς αναρτήσεις
1.1	Διεθνείς αναρτήσεις είναι οι αναρτήσεις που θα μπορούν να ολοκληρώνονται διαδικτυακά.
1.2	Ανάλογα με την χώρα που βρίσκεται ο χρήστης θα ανοίγει η εφαρμογή στην δική του γλώσσα και θα έχει την επιλογή να την δει στην σελίδα και στα αγγλικά.
1.3	Ο διαδικτυακός τόπος θα υποστηρίζει μετάφραση μέσω google translate, εάν επιθυμεί κάποιος να το δει σε άλλη γλώσσα εκτός από την δική του και την αγγλική.
1.4	Ο χρήστης θα μπορεί να επιλέγει αν η ανάρτησή του θα δημοσιευτεί διεθνώς ή μόνο στην χώρα του. Η ευθύνη για την γλώσσα που θα χρησιμοποιήσει θα είναι δική του.
2.	Οι υποστηριζόμενες υπηρεσίες θα χωρίζονται σε ενότητες και υπό ενότητες ανάλογα με το είδος τους.
2.1	Θα υπάρχει πεδίο στην φόρμα εγγραφής του επαγγελματία που θα μπορεί να προτείνει ενότητα υπηρεσιών αν αυτή δεν καλύπτεται. Ο επαγγελματίας θα γράφεται αρχικά σε υπηρεσία που θα ονομάζεται Άλλο
2.2	Οι νέες ενότητες θα στέλνονται στον διαχειριστή και αυτός με την σειρά του θα κρίνει αν θα δημιουργηθεί, μετά την δημιουργία της θα μεταφέρεται και ο επαγγελματίας σε αυτή την ενότητα.
3.	Οι επαγγελματίες θα χωρίζονται σε περιοχές που θα μπορούν να υποστηρίξουν, ή θα εντάσσουν την υπηρεσία τους στις διεθνείς υπηρεσίες.
3.1	Οι επαγγελματίες θα μπορούν να προτείνουν νέες περιοχές σε πεδίο που θα υπάρχει κατά την εγγραφή τους.

3.2	Ο διαχειριστής θα επιλέγει αν θα δημιουργηθεί. Μετά την δημιουργία θα προστίθεται η περιοχή στον επαγγελματία που την προτείνει.
4.	Οι επαγγελματίες θα ολοκληρώνουν την εγγραφή τους στην πλατφόρμα πληρώνοντας την συνδρομή τους. Μέσω Paypal (+πιστωτική κάρτα) ή στέλνοντας το αντίγραφο της πληρωμής τους σε τραπεζικό λογαριασμό.
4.1	Μέσω email θα λαμβάνουν πιστοποιητικό εγγραφής και απόδειξη, τιμολόγιο.
4.2	Θα πρέπει να ενημερώνονται με αυτό ποιημένο email ότι λήγει η συνδρομή τους 1 μήνα πιο πριν, 15 ημέρες, 3 ημέρες, 1 ημέρα, suspend 15 ημέρες, διαγραφή
5.	Όλοι οι χρήστες για να μπορέσουν να κάνουν χρήση της πλατφόρμας θα εγγράφονται .
5.1	Η εισαγωγή τους στο σύστημα θα γίνεται μέσω username password + facebook Θα υποστηρίζεται αποθήκευση των διαπιστευτηρίων
6.	Τα στοιχεία των χρηστών και των επαγγελματιών θα είναι κρυφά και θα εμφανίζονται μόνο όταν θα γίνεται ανάληψη της εργασίας.
7.	Θα υπάρχουν προφίλ επαγγελματιών με βάση τις περιοχές που καλύπτουν και τις υπηρεσίες που παρέχουν. Η σειρά εμφάνισής τους θα καθορίζεται από τις πιστοποιήσεις που θα έχουν λάβει.
7.1	Τα προφίλ των επαγγελματιών θα είναι ορατά ανεξάρτητα από το αν θα έχουν συνδεθεί.
7.2	Τα προφίλ θα πρέπει να έχουν σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο που κάποια στοιχεία τους όπως βαθμολογίες, σχόλια χρηστών, πιστοποιήσεις να μπορούν να είναι ορατά χωρίς όμως να φαίνονται τα στοιχεία επικοινωνίας. Για να μπορούν οι χρήστες να τα βλέπουν και να μπορούν να αποφασίζουν ποια είναι η καλύτερη προσφορά για αυτούς.
7.3	Σε περίπτωση που ο επαγγελματίας είναι καινούργιος θα εμφανίζεται Νέος Χρήστης αντί για την αξιολόγησή του.
8.	Αλλαγές στις αναρτήσεις των χρηστών θα μπορούν να γίνουν αν δεν έχει κλείσει την προσφορά.
8.1	Με την αλλαγή οι προσφορές θα μπαίνουν σε κατάσταση αναμονής , μέχρι ο εκάστοτε επαγγελματίας να την ενεργοποιήσει πάλι.
9.	Το σύστημα θα ενημερώνει τους χρήστες που έχουν κλείσει συμφωνία να κάνουν αξιολόγηση. Μέσω email και κατά την είσοδό τους την επόμενη φορά.
10.	Το σύστημα θα ενημερώνει τους επαγγελματίες που έχουν κλείσει συμφωνία να κάνουν αξιολόγηση των χρηστών.
11.	Ένας επαγγελματίας θα μπορεί ταυτόχρονα να είναι και χρήστης.

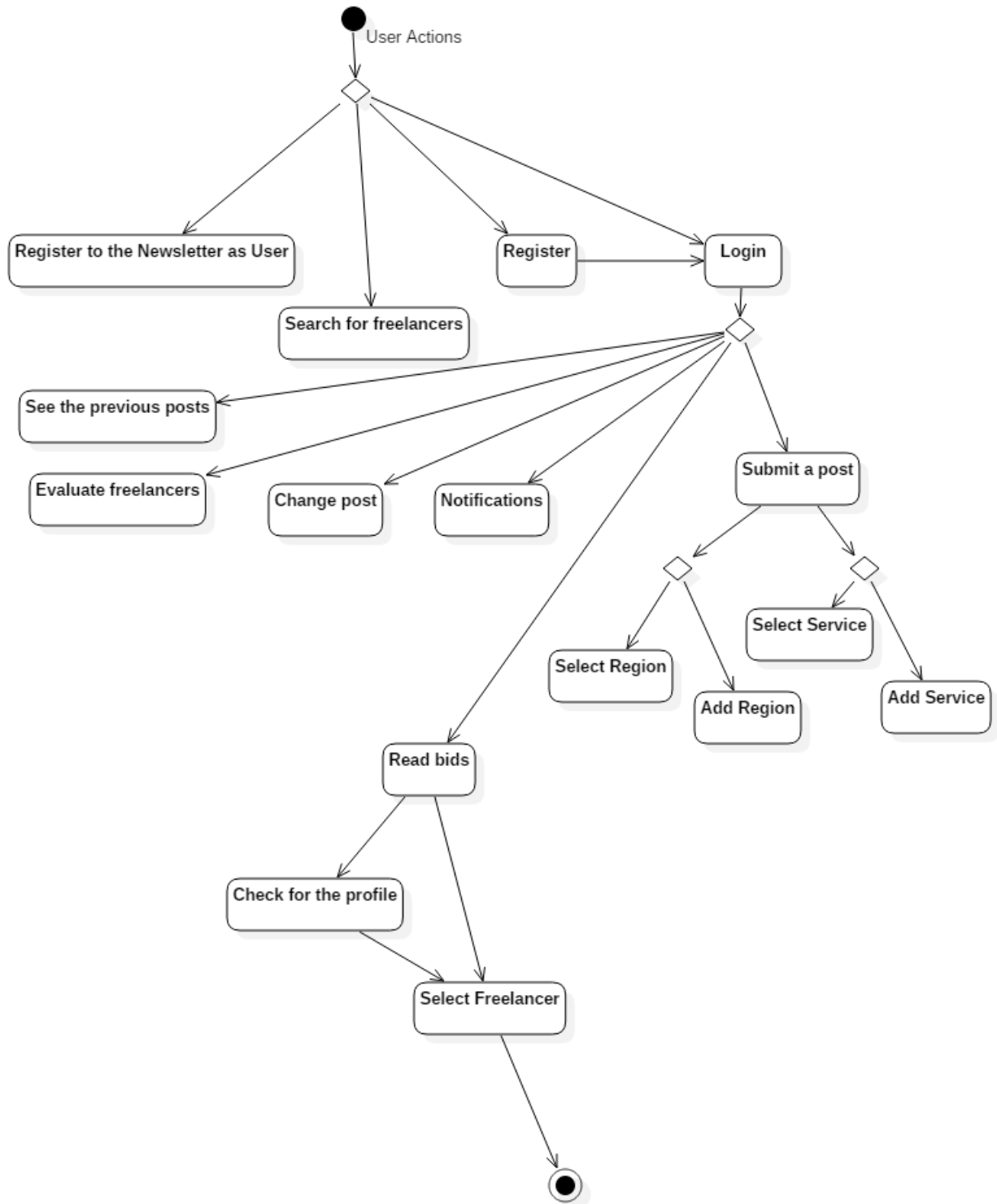
12.	Οι χρήστες και οι επαγγελματίες θα μπορούν να αναφέρουν στον διαχειριστή κάποιον χρήστη ή επαγγελματία για κακόβουλη συμπεριφορά. Ενημέρωση μέσω email και μέσω της ιστοσελίδας.
12.1	Ανάλογα με την συμπεριφορά θα αποφασίζεται αν θα πρέπει να διαγραφεί για κάποιο διάστημα από την χρήση της πλατφόρμας.
13.	Το πεδίο αναζήτησης θα καλύπτει υπηρεσίες, περιοχές, βαθμολογίες, πιστοποιήσεις
14.	Ο διαχειριστής θα πρέπει να ελέγχει τις εγγραφές των επαγγελματιών και τις συνδρομές τους.

Πίνακας 4 – Ανάλυση Απαιτήσεων 2^η έκδοση PostBid

9.3 UML Activity Diagrams Β Έκδοση PostBid

Περιγραφή της αλληλουχίας δραστηριοτήτων των ρόλων της πλατφόρμας.

- Χρήστης
- Επαγγελματίας



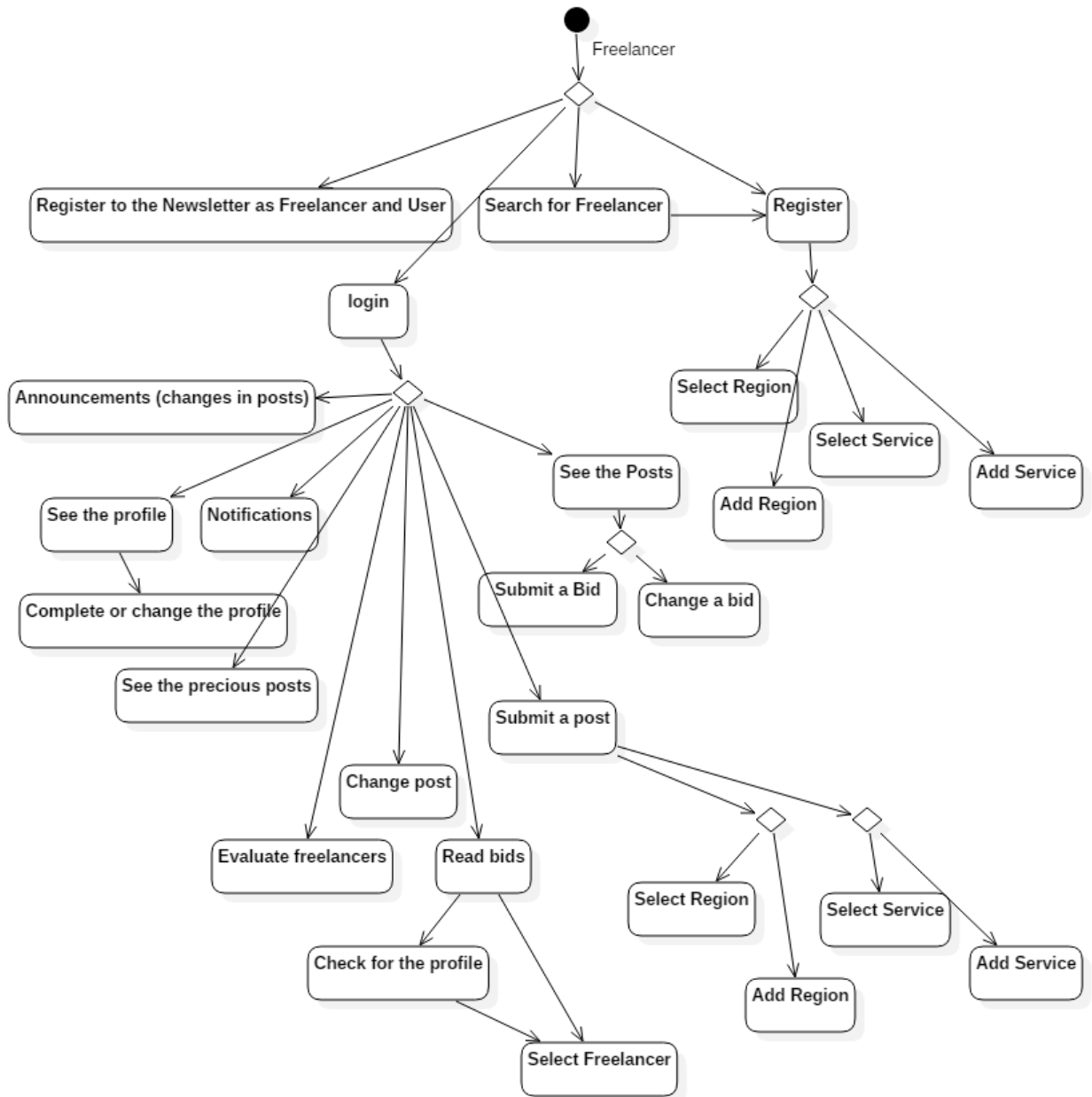
Εικόνα 7 - Activity Diagram – Χρήστης

Ένας χρήστης του PostBid μπορεί:

- Να εγγραφεί στην αποστολή νέων (Register to the Newsletter as user)
- Να ψάξει για επαγγελματίες (Search for freelancers)
- Να εγγραφεί στην πλατφόρμα (Register)
- Να συνδεθεί (Login)

Εφόσον συνδεθεί στην πλατφόρμα του δίνονται επιπλέον δυνατότητες:

- Να δει το ιστορικό των δημοσιεύσεων του αν υπάρχει (See the previous posts)
- Να αξιολογήσει κάποιον χρήστη που έχει συνεργαστεί (Evaluate freelancers)
- Να δει ειδοποιήσεις (Notifications)
- Να δημοσιεύσει μία ανάρτηση για εύρεση επαγγελματία (Submit a post)
- Να αλλάξει την ανάρτησή του (Change post)
- Να επιλέξει περιοχή (Select Region) και να προσθέσει περιοχή (Add Region)
- Να επιλέξει κατηγορία εργασίας (Select Service) και να προσθέσει κατηγορία (Add Service)
- Να δει προσφορές για τις αναρτήσεις που έχει κάνει (Read bids)
- Να ελέγξει τα προφίλ των επαγγελματιών που του έχουν κάνει προσφορά (Check for the profile)
- Να επιλέξει επαγγελματία (Select Freelancer)



Εικόνα 8 - Activity Diagram – Επαγγελματίας

Ένας επαγγελματίας του PostBid μπορεί:

- Να εγγραφεί στην αποστολή νέων (Register to the Newsletter as Freelancer and user)
- Να ψάξει για επαγγελματίες (Search for freelancers)
- Να εγγραφεί στην πλατφόρμα (Register)
- Να επιλέξει περιοχή που εξυπηρετεί (Select Region) και να προσθέσει περιοχή (Add Region)
- Να επιλέξει υπηρεσία (Select Service) και να προσθέσει υπηρεσία (Add Service)
- Να συνδεθεί (Login)

Εφόσον συνδεθεί στην πλατφόρμα του δίνονται επιπλέον δυνατότητες:

- Να δει το ιστορικό των δημοσιεύσεων του αν υπάρχει (See the previous posts)
- Να αξιολογήσει κάποιον χρήστη που έχει συνεργαστεί (Evaluate freelancers)
- Να δει ανακοινώσεις (Announcements – changes in posts)
- Να δει ειδοποιήσεις (Notifications)
- Να δημοσιεύσει μία ανάρτηση για εύρεση επαγγελματία (Submit a post)
- Να επιλέξει περιοχή (Select Region) και να προσθέσει περιοχή (Add Region)
- Να επιλέξει υπηρεσία (Select Service) και να προσθέσει υπηρεσία (Add Service)
- Να αλλάξει την ανάρτησή του (Change post)
- Να δει προσφορές για τις αναρτήσεις που έχει κάνει (Read bids)
- Να ελέγξει τα προφίλ των επαγγελματιών που του έχουν κάνει προσφορά (Check for the profile)
- Να επιλέξει επαγγελματία (Select Freelancer)
- Να δει το προφίλ του (See the profile)
- Να συμπληρώσει ή να αλλάξει το προφίλ του (Complete or change the profile)
- Να δει τις αναρτήσεις εργασίας που τον αφορούν (See the posts)
- Να αναρτήσει μία προσφορά (Submit a bid)
- Να αλλάξει την προσφορά του (Change a bid)

10 Υλοποίηση

10.1 Υπολογιστικό Νέφος (Cloud Computing)

Υπάρχουν πολλοί ορισμοί για τον όρο Υπολογιστικό Νέφος. Το US National Institute for Standards and Technology, δίνει τον ακόλουθο ορισμό για το υπολογιστικό νέφος: «Ένα μοντέλο που δίνει τη δυνατότητα της συνεχούς, εύκολης και υψηλών απαιτήσεων πρόσβασης σε μια κοινόχρηστη συλλογή ρυθμιζόμενων υπολογιστικών πόρων, οι οποίοι τροφοδοτούνται και απελευθερώνονται με ελάχιστη προσπάθεια διαχείρισης και αλληλεπίδρασης παροχής υπηρεσιών».^[4]

Το υπολογιστικό νέφος δίνει τη δυνατότητα στους χρήστες του, οι οποίοι μπορεί να είναι είτε εξατομικευμένοι χρήστες διαδικτύου, είτε οργανισμοί ή ολόκληρες επιχειρήσεις, να αποθηκεύουν, να επεξεργάζονται και να διαχειρίζονται τα δεδομένα τους τα οποία, βρίσκονται σε ένα «νέφος» από μακρων δικτύων στο οποίο, έχουν πολύ εύκολη πρόσβαση.

Κύριο χαρακτηριστικό του νέφους είναι, ότι οι χρήστες μπορούν να αυτοεξυπηρετηθούν ανάλογα με το τι επιθυμούν την εκάστοτε στιγμή. Ένα άλλο χαρακτηριστικό του νέφους, είναι η συγκέντρωση των πόρων που χρησιμοποιούνται και όταν λέμε πόρους εννοούμε ενδεικτικά τους επεξεργαστές, την μνήμη αποθήκευσης κ.λπ., καθώς και τους τρόπους ενοικίασης των πόρων αυτών. Διότι όλοι αυτοί οι πόροι που χρησιμοποιούνται, μοιράζονται μεταξύ πολλών χρηστών και δίνεται χρόνος εκτέλεσης εργασιών για τον κάθε χρήστη, την εκάστοτε στιγμή που ζητάτε. Γίνεται εύκολα αντιληπτό, ότι η κοινή χρήση των πόρων μειώνει το κόστος χρησιμοποίησης τους για τους χρήστες του νέφους και τους συμφέρει να κάνουν κοινή χρήση, δεδομένου ότι ο χρόνος χρησιμοποίησης που δίνεται σε κάθε χρήστη βασίζεται σε έναν προγραμματιστικό αλγόριθμο, ο οποίος προσμετρά πολλές παραμέτρους, όπως για παράδειγμα τον φόρτο εργασίας του χρήστη, τις ανάγκες του, την τοποθεσία του κ.λπ. Ο χρόνος που δίνεται για την διαπεραίωση των εργασιών των χρηστών, είναι πάντα αρκετός. Στόχος της χρησιμοποίησης του αλγόριθμου αυτού για την κατανομή του χρόνου, είναι η δικαιοσύνη στον τρόπο διαμοίρασης του χρόνου χρήσης.

Επιπρόσθετα, χαρακτηριστικό του υπολογιστικού νέφους, είναι και η μέτρηση των προσφερόμενων υπηρεσιών. Προκειμένου η ποιότητα τους να είναι σε πολύ ικανοποιητικό επίπεδο, υπάρχουν ειδικοί μηχανισμοί οι οποίοι, προσμετρούν την χρησιμότητα, καθώς και την υγεία των υπηρεσιών. Στόχος των μετρήσεων αυτών, είναι η διαφάνεια μεταξύ καταναλωτών και παρόχων, η επίτευξη βελτιστοποίησης των πόρων, καθώς και η δημιουργία ενός συστήματος υπολογιστικού νέφους κλειστού κύκλου, το οποίο είναι πλήρως αυτοματοποιημένο. Τελευταίο χαρακτηριστικό που απορρέει από τον ορισμό του υπολογιστικού νέφους που αναφέρθηκε, είναι η δυνατότητα ελέγχου. Για να μπορεί να παρέχει κανονιστική συμμόρφωση, που σημαίνει σωστή εφαρμογή κανονισμών, στις υπηρεσίες που προσφέρονται είναι απαραίτητο να παρέχουν αρχεία καταγραφής που εξασφαλίζουν την ιχνηλασιμότητα των πολιτικών που εφαρμόζονται από τους παρόχους του νέφους.

Μοντέλα ανάπτυξης του υπολογιστικού νέφους^[5]

- Κοινό – Δημόσιο νέφος (Public cloud)
- Ιδιωτικό νέφος (Private cloud)
- Υβριδικό νέφος (Hybrid cloud)
- Κοινοτικό νέφος (Community cloud)

Μοντέλα SPI (Service Platform Infrastructure) [5]

- **Software as a Service/Υπηρεσίες Λογισμικού (SaaS):** Μια υπηρεσία χαρακτηρίζεται ως υπηρεσία λογισμικού, εάν επιτρέπει στον πελάτη και τελικό χρήστη να έχει πρόσβαση και να χρησιμοποιεί κάποια εφαρμογή παροχής λογισμικού, η οποία φιλοξενείται, αναπτύσσεται και διαχειρίζεται, από τον πάροχο
- **Platform as a Service/Υπηρεσίες Πλατφόρμας (PaaS):** Μια υπηρεσία χαρακτηρίζεται ως πλατφόρμα παροχής υπηρεσιών, εάν επιτρέπει στον χρήστη της υπηρεσίας, ο οποίος συνήθως είναι ένας SaaS πάροχος, ή ένας προγραμματιστής του σύννεφου, ή ο διαχειριστής, να καθορίσει, να αναπτύξει, να διαχειριστεί και να παρακολουθήσει τις εφαρμογές του νέφους.
- **Infrastructure as a Service/Υποδομή ως υπηρεσία (IaaS):** Μια υπηρεσία κατατάσσεται στις υπηρεσίες υποδομής, εάν επιτρέπει στους χρήστες των υπηρεσιών, που συνήθως είναι PaaS πάροχοι, να εκμισθώνουν δυνατότητες βάση της ζήτησης. Στόχος των υπηρεσιών αυτών, είναι να καταργηθεί η ανάγκη των πελατών να έχουν δικά τους κέντρα δεδομένων. Έτσι, οι IaaS πάροχοι εκμισθώνουν στους πελάτες αποθηκευτικό διαδικτυακό χώρο, στους διακομιστές τους και σε διαδικτυακές συνδέσεις.

Στην παρούσα εργασία χρησιμοποιείται το Υπολογιστικό Νέφος Azure της Microsoft καθώς μέσα από το πρόγραμμα Startup προσφέρεται για το συγκεκριμένο έργο τρία χρόνια δωρεάν (έναρξη προγράμματος 06/2014).

Με την βοήθεια του διαχειριστικού Azure δημιουργήθηκε το εικονικό μηχάνημα (VM – Virtual Machine) στο οποίο εγκαταστάθηκαν τα απαραίτητα εργαλεία για να λειτουργεί σωστά η πλατφόρμα PostBid. Αρχικά έγινε εγκατάσταση Ubuntu Server. Έπειτα εγκαταστάθηκε ο Apache, MySQL, Composer και mongoDB για μελλοντική χρήση.

10.2 Τεχνολογίες και λογισμικό

- **PHP 5.6** (Hypertext Preprocessor) είναι δημοφιλής γενικού σκοπού scripting γλώσσα προγραμματισμού που είναι κατάλληλη για την ανάπτυξη δικτυακών εφαρμογών. Εκτελείται στον διακομιστή (Server). Υποστηρίζει ευρύ φάσμα βάσεων δεδομένων.^[6]
- **HTML 5** (Hyper Text Markup Language) είναι γλώσσα σήμανσης που χρησιμοποιείται για τη δόμηση και την παρουσίαση περιεχομένου στο διαδίκτυο. Διαβάζεται από τα προγράμματα περιήγησης (browsers).^[7]
- **CSS 3** (Cascading Style Sheets) περιγράφει πως τα HTML στοιχεία (elements) θα εμφανιστούν στο πρόγραμμα περιήγησης. Η CSS σχεδιάστηκε κυρίως για να διαχωρίζει το περιεχόμενο του εγγράφου (ενός εγγράφου γραμμένου σε HTML) από την παρουσίασή του, και περιλαμβάνει στοιχεία εμφάνισης σελίδων, χρωμάτων και γραμματοσειρών. Αυτός ο διαχωρισμός βελτιώνει την πρόσβαση στο περιεχόμενο, παρέχοντας μεγαλύτερη ευελιξία και έλεγχο στην παρουσίαση των χαρακτηριστικών, δίνοντας τη δυνατότητα ώστε πολλαπλές σελίδες να μοιράζονται κοινή μορφή (format), ελαττώνοντας την πολυπλοκότητα, και την επανάληψη δομής. Με την CSS η ίδια HTML σελίδα μπορεί να παρουσιαστεί με διαφορετικά στυλ, για διαφορετικές παρουσιάσεις. Η CSS καθορίζει την προτεραιότητα της εφαρμογής των στυλ (cascade priority), όταν ταιριάζουν περισσότεροι

του ενός κανόνες στυλ σε ένα συγκεκριμένο στοιχείο. Διαβάζεται από τα προγράμματα περιήγησης (browsers).^[8]

- **JavaScript** είναι γλώσσα προγραμματισμού που χρησιμοποιείται για διαδραστικές ιστοσελίδες. Διαβάζεται από τα προγράμματα περιήγησης (browsers). Μερικά χαρακτηριστικά της JavaScript είναι ότι μπορεί να αλλάξει το περιεχόμενο, ιδιότητες, μορφή HTML μιας ιστοσελίδας. Ενώ χρησιμοποιείται ευρέως για να την επικύρωση δεδομένων στα προγράμματα περιήγησης (Data Validation).^[9]
- **node.js**, είναι λογισμικό που επιτρέπει την ανάπτυξη διαδικτυακών εφαρμογών σε JavaScript που εκτελείται στο διακομιστή και επικοινωνεί (στέλνει / δέχεται) με http αιτήματα. Με την χρήση node.js δεν χρειάζεται να μεταφραστούν η λογική του κώδικα javascript στο πλαίσιο (framework) του διακομιστή και τα HTTP αιτήματα από JSON σε αντικείμενα του διακομιστή (server – side objects).^[10]
- **Gulp**, είναι ένας javascript runner task που επιτρέπει την αυτοματοποίηση των εργασιών. Ομαδοποιεί και ελαχιστοποιεί τις βιβλιοθήκες και stylesheets. Ανανεώνει το πρόγραμμα περιήγησης όταν αποθηκευτεί ένα αρχείο, εκτελεί γρήγορο έλεγχο και δοκιμάζει επιμέρους κώδικα, λιγότερα Saas (CSS extension Syntactically Awesome Style Sheets) για μεταγλώττιση και αντιγράφει τα τροποποιημένα αρχεία σε άλλο φάκελο.^[11]
- **MySQL** (based on Structured Query Language SQL) είναι ανοιχτού κώδικα σχεσιακή βάση δεδομένων (RDBMS). Είναι δημοφιλής επιλογή βάσης δεδομένων (Facebook, Google, Adobe, Alcatel Lucent, Zappos). Παρόλο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε πολλές εφαρμογές, συνήθως συνδέεται με διαδικτυακές. Μπορεί να εκτελεστεί και σε πλατφόρμες υπολογιστικού νέφους (cloud computing platforms).^[12]
- **Laravel** είναι ένα ανοιχτού κώδικα PHP πλαίσιο (framework). Χρησιμοποιείται κυρίως για την ανάπτυξη διακτυακών εφαρμογών και ακολουθεί το αρχιτεκτονικό πρότυπο MVC (model – view – contoler).^[13]
- ✓ *Eloquent ORM* (Object-Relational Mapping) είναι μια τεχνική προγραμματισμού για την μετατροπή δεδομένων σε αντικειμενοστραφή (object - oriented), δημιουργώντας έτσι μια εικονική βάση αντικειμένων εύκολα διαχειρίσιμα. Κάθε πίνακας της βάσης δεδομένων έχει ένα αντίστοιχο μοντέλο (Model) το οποίο χρησιμοποιείται για να αλληλοεπιδράσει με αυτό τον πίνακα. Τα μοντέλα διευκολύνουν την υποβολή εύκολα αναγνώσιμων ερωτημάτων προς τον πίνακα, όπως επίσης και την εισαγωγή ή διαγραφή νέων εγγραφών.
- ✓ *Composer packages* είναι ένα εύκολο σύστημα διαχείρισης εξαρτημένων πακέτων (Dependency Manager) για την PHP. Επιτρέπει τη δήλωση των απαραίτητων βιβλιοθηκών και την διαχείρισή τους (εγκατάσταση / ενημέρωση) μέσα στα αρχεία του αντίστοιχου έργου (project), ελέγχοντας αυτόματα την έκδοση που πρέπει να εγκατασταθεί.
- ✓ *Routes* είναι ένα αρχείο κατάλογος το οποίο αντιστοιχεί αρχεία με διευθύνσεις URL.
- ✓ *Easy Authentication*, παρέχεται εύκολη μορφή ελέγχου ταυτότητας των χρηστών.
- ✓ *Sending Email*, διαθέτει βιβλιοθήκη (API) εργαλείων αποστολής email.
- ✓ *Migrations* είναι ένας έλεγχος έκδοσης (version control) για τη βάση δεδομένων. Κάθε όνομα αρχείου εμπεριέχει μια χρονική σήμανση που επιτρέπει στο Laravel Framework να καθορίζει την σειρά των migrations. Παράλληλα είναι ένας εύκολος τρόπος δημιουργίας του σχήματος της βάσης δεδομένων (database schema).

- ✓ *Blade* είναι ένα απλή και ταυτόχρονα δυνατή μηχανή προτύπων (templating engine). Βοηθάει στο διαχωρισμό μεταξύ λογική της εφαρμογής (application logic) και εμφάνισης (display), ώστε να επιτρέπεται ταυτόχρονος προγραμματισμός (front-end and back end developing). Όλα τα αρχεία blade μεταγλωττίζονται σε απλό κώδικα PHP και αποθηκεύονται προσωρινά μέχρι να τροποποιηθούν, αυτό σημαίνει μη επιβάρυνση της εφαρμογής.
- ✓ *Controllers* είναι αρχεία που περιέχουν την λογική της εφαρμογής. Μπορούν να ομαδοποιήσουν σχετιζόμενες λογικές σε μία κλαση.
- ✓ *Database Seeding*, επιτρέπει την δημιουργία δοκιμαστικών εγγραφών στη Βάση Δεδομένων
- ✓ *Community*, το πιο σημαντικό στοιχείο της Laravel είναι ότι έχει δημιουργηθεί μια πολλή δυνατή κοινότητα, με τεκμηρίωση (documentation) και επιμορφωτικά μαθήματα.
- **Bootstrap** είναι ένα ανοιχτού κώδικα CSS και HTML front-end framework. Είναι συμβατό με τις τελευταίες εκδόσεις των προγραμμάτων περιήγησης. Υποστηρίζει **responsive web design**, με αποτέλεσμα να η διάταξη της ιστοσελίδας να προσαρμόζονται δυναμικά, ανάλογα με το μέγεθος της οθόνης. Περιλαμβάνει βασικά στοιχεία που χρησιμοποιούνται συχνά, όπως κουμπιά με διάφορα χαρακτηριστικά, ετικέτες, γραμματοσειρές, εικονίδια και μηνύματα προειδοποίησης. Τα χαρακτηριστικά μπορούν εύκολα να εφαρμοστούν καλώντας την κατάλληλη κλάση στην HTML της ιστοσελίδας.^[14]
- **Git**, είναι ένα ελεύθερο λογισμικό για τον έλεγχο των εκδόσεων (version control system) ενός έργου.^[15]
- **Phpstorm** IDE (Integrated Development Environment), είναι λογισμικό επεξεργασίας (editor) που προσφέρει πλήρης υποστήριξη σε εργαλεία και πλαίσια (frameworks). Παράλληλα διαθέτει το δικό του έλεγχο εκδόσεων (version control system) για ακόμα μεγαλύτερη προστασία του έργου.^[16]
- **XAMPP** είναι Υπηρεσία και Εργαλείο που «τρέχει» τοπικά στον υπολογιστή για ανάπτυξη και διαχείριση δικτυακών εφαρμογών. Με την εγκατάσταση του XAMPP, εγκαθίστανται στον υπολογιστή μας, όλα τα αναγκαία περιβάλλοντα και εργαλεία που εκτελούνται σε ένα διακομιστή, καθιστώντας τον υπολογιστή μας έναν τοπικό διακομιστή (server localhost) Με το XAMPP μπορούμε να χειριστούμε τον localhost σαν έναν απομακρυσμένο κεντρικό υπολογιστή (remote host), συνδεδεμένοι χρησιμοποιώντας ένα FTP client. Το XAMPP είναι μια πλατφόρμα ελεύθερου και ανοιχτού κώδικα, που συνίσταται κυρίως από τον Apache, http server, την βάση MySQL, και διερμηνείς (Interpreters).^[17]

10.3 Ασφάλεια

Κατά την διάρκεια υλοποίησης της πλατφόρμας δόθηκε ιδιαίτερη έμφαση στον τομέα της ασφάλειας τόσο της ίδιας της πλατφόρμας όσο και των μελών της.

Συνοπτικά, γίνεται έλεγχος επικύρωσης στα δεδομένα που εισάγει ο χρήστης πριν την αποστολή των δεδομένων (βοηθάει στην αποφυγή περιττών αιτημάτων) και στα δεδομένα που λαμβάνει ο διακομιστής. Παράλληλα με την αποστολή των δεδομένων, αποστέλλεται

και ο μοναδικός σειριακός αριθμός της συνεδρίας (hash / csrf), προκειμένου να συγκριθεί με τον ήδη αποθηκευμένο στον διακομιστή και με αυτό τον τρόπο να εξακριβωθεί ότι ο χρήστης όντως αποστέλλει αυτά τα δεδομένα από σελίδα της πλατφόρμας και όχι από αυτοματοποιημένο πρόγραμμα (bot).

Όσον αφορά τα αρχεία που αποστέλλονται από τα μέλη στον διακομιστή, ελέγχονται για τον τύπο της επέκτασής τους, επιτρέποντας μόνο συγκεκριμένους τύπους αρχείων, αποφεύγοντας έτσι επικίνδυνους τύπους αρχείων όπως .exe .php κτλ. Έπειτα τα αρχεία τους αποθηκεύονται σε ασφαλή τοποθεσία καθώς μόνο μέλη της πλατφόρμας μπορούν να έχουν πρόσβαση σε αυτά, διότι αποθηκεύονται σε φάκελο, ο οποίος δεν είναι δημοσίως προσβάσιμος. Για την ανάκλησή τους έχει αναπτυχθεί ειδικός κώδικας.

Επίσης προβλέπεται άμεσα να προστεθεί captcha στην εγγραφή και σύνδεση. Με την χρήση captcha υποχρεώνεται ο χρήστης να πράξει κάτι, το οποίο μόνο ένας άνθρωπος θα μπορούσε να εκτελέσει. Έτσι αποφεύγονται οι αυτοματοποιημένες εγγραφές (bot) καθώς και οι πολλαπλές αυτοματοποιημένες προσπάθειες σύνδεσης που γίνονται για την εκμείωση κωδικών.

10.3.1 Επικύρωση (Validations)

Είναι πολύ σημαντικό να γίνεται πάντα επικύρωση στα δεδομένα που γράφουν οι χρήστες. Σαν παράδειγμα αξίζει να αναφερθεί η τεχνική XSS κατά την οποία ένας χρήστης θα μπορούσε να αποθηκεύσει Javascript κώδικα σε κάποιο πεδίο (πχ. Email), ο οποίος κώδικας θα εκτελείται κάθε φορά που θα εμφανίζεται σε σελίδα της πλατφόρμας και θα μπορεί να υποκλέψει αποθηκευμένες συνεδρίες των χρηστών που έχουν σε άλλες σελίδες (πχ. Web banking) και να αποστείλει αυτά τα δεδομένα στον εαυτό του με σκοπό να απόκτηση παράνομη πρόσβαση.

10.3.1.1 Επικύρωση Διακομιστή (Server Validation)

Contact Form

```
'name' => 'required', υποχρεωτικό πεδίο  
'email' => 'required|email', υποχρεωτικό πεδίο και είναι της μορφής email  
'message' => 'required|min:10', υποχρεωτικό πεδίο και το λιγότερο 10 χαρακτήρες
```

Inquiry Filters Form

```
'price_kill' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1  
'price_unknown' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1  
'represent_company' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1  
'repetitive_work' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1  
'availability_urgent' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1  
'availability_whatever' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1  
'exchange_pay' => 'boolean' μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
```

Inquiry Form

'title' => 'required', υποχρεωτικό πεδίο
'description' => 'required', υποχρεωτικό πεδίο
'services' => 'required|numeric|min:1', υποχρεωτικό πεδίο και νούμερο και μεγαλύτερο ή ίσο του ένα
'sub_services' => 'sometimes|numeric', υποχρεωτικά νούμερο όταν είναι παρόν
'availability_urgent' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
'availability_whatever' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
'availability_from' =>
'date|before:availability_to|required_without_all:availability_urgent,availability_whatever,price_kill', είναι ημερομηνία και προγενέστερη της availability_to και είναι απαραίτητο πεδίο αν δεν έχει επιλεγεί το availability_urgent ή availability_whatever
'availability_to' =>
'date|after:availability_from|required_without_all:availability_urgent,availability_whatever,price_kill', είναι ημερομηνία και μεταγενέστερη της availability_from και είναι απαραίτητο πεδίο αν δεν έχει επιλεγεί το availability_urgent ή availability_whatever
'price_kill' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
'price_unknown' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
'price_from' => 'regex:^(0-9)+(\,(0-9){0,2})?\$/required_without_all:price_kill,price_unknown', η τιμή μπορεί να είναι από 0-9 για οποιονδήποτε αριθμό ψηφίων και τίποτα ή κόμμα και τιμή από 0-9 για δύο ψηφία. Απαραίτητο αν δεν έχει επιλεγεί price_kill ή price_unknown
'price_to' => 'regex:^(0-9)+(\,(0-9){0,2})?\$/required_without_all:price_kill,price_unknown', η τιμή μπορεί να είναι από 0-9 για οποιονδήποτε αριθμό ψηφίων και τίποτα ή κόμμα και τιμή από 0-9 για δύο ψηφία. Απαραίτητο αν δεν έχει επιλεγεί price_kill ή price_unknown
'remote' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
'represent_company' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
'repetitive_work' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
'exchange_pay' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
'exchange_price' => 'regex:^(0-9)+(\,(0-9){0,2})?\$/', η τιμή μπορεί να είναι από 0-9 για οποιονδήποτε αριθμό ψηφίων και τίποτα ή κόμμα και τιμή από 0-9 για δύο ψηφία.
'address' => 'required_without:remote', διεύθυνση του χρήστη, απαραίτητο πεδίο εκτός αν έχει επιλεγεί remote
'location' => 'required_without:remote', συντεταγμένες, απαραίτητο πεδίο εκτός αν έχει επιλεγεί remote
'exchange_image' => 'mimes:bmp,jpg,jpeg,gif,pdf,doc,docx,zip', τύποι αρχείων που δέχεται ο server για αποθήκευση.

Login Form

'email' => 'required|email', υποχρεωτικό πεδίο και είναι της μορφής email
'password' => 'required', υποχρεωτικό πεδίο

Register Form

'username' => 'required|unique:users', υποχρεωτικό πεδίο και μοναδικό
'email' => 'required|email|unique:users', υποχρεωτικό πεδίο και είναι της μορφής email και μοναδικό για κάθε user
'password' => 'required|confirmed|min:4', υποχρεωτικό πεδίο και υποχρεωτικά με ίδιο value με το password confirmed και μεγαλύτερο ή ίσο του τέσσερα.
'is_pro' => 'boolean' μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1

Newsletter Form

'subscribe_email' => 'required|email|unique:newsletters,email', απαραίτητο πεδίο και τύπου email και μοναδικό στον πίνακα newsletter.
'user' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1
'freelancer' => 'boolean' μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1

Offer Form

'availability_from' => 'date|before:availability_to|required', τύπος ημερομηνία και προγενέστερη της availability_to και απαραίτητο πεδίο

'availability_to' => 'date|after:availability_from|required', τύπος ημερομηνία και μεταγενέστερη της availability_to και απαραίτητο πεδίο

'price_from' => 'regex:/^[0-9]+(\,[0-9]{0,2})?\$/required', η τιμή μπορεί να είναι από 0-9 για οποιονδήποτε αριθμό ψηφίων και τίποτα ή κόμμα και τιμή από 0-9 για δύο ψηφία. Απαραίτητο πεδίο

'price_to' => 'regex:/^[0-9]+(\,[0-9]{0,2})?\$/required', η τιμή μπορεί να είναι από 0-9 για οποιονδήποτε αριθμό ψηφίων και τίποτα ή κόμμα και τιμή από 0-9 για δύο ψηφία. Απαραίτητο πεδίο

'general_price' => 'boolean', μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1

'inquiry_id' => 'required|integer' μπορεί να πάρει τιμές true or false ή 0 or 1

User Profile Form

'name' => 'required', υποχρεωτικό πεδίο

'email' => 'required|email', υποχρεωτικό πεδίο και τύπου email

'services' => 'required|numeric|min:1', υποχρεωτικό πεδίο, τύπου αριθμού, μεγαλύτερο ή ίσο του ένα

'sub_services' => 'sometimes|numeric', μερικές φορές και νούμερο

'logo' => 'mimes:bmp,jpg,jpeg,gif' τύποι αρχείων που επιτρέπονται

10.3.1.2 Επικύρωση Πελάτη (Client Validation)

Create Inquiry.js

```
validateForm: function () {  
  
    $('#create-inquiry').bootstrapValidator({  
        framework: 'bootstrap',  
        excluded: [':disabled'],  
        feedbackIcons: { //εικονίδια που εμφανίζονται ανάλογα την κατάσταση  
            // της επικύρωσης.  
            valid: 'fa fa-check',  
            warning: 'fa fa-user',  
            invalid: 'fa fa-times',  
            validating: 'fa fa-refresh'  
        },  
        fields: {  
            title: {  
                validators: {  
                    notEmpty: {  
                        //Το πεδίο είναι απαραίτητο  
                        message: 'Title is required. Please enter a title.'  
                    }  
                }  
            },  
            'description': {  
                validators: {  
                    notEmpty: {  
                        //Το πεδίο είναι απαραίτητο  
                        message: 'Description is required. Please enter a  
description.'  
                    }  
                }  
            }  
        }  
    });  
}
```

```

    },
    services: {
      validators: {
        regexp: {
          regexp: /^[^0]+/i,

          //Ελέγχει ότι ο χρήστης έχει επιλέξει υπηρεσία γιατί
          //περιμένει id >0.
          message: 'It is required to select a service.'
        }
      }
    }
  }
}

```

create-offer.js

```

validateForm: function () {
  $('#create-offer').bootstrapValidator({
    framework: 'bootstrap',
    feedbackIcons: {
      valid: 'fa fa-check',
      warning: 'fa fa-user',
      invalid: 'fa fa-times',
      validating: 'fa fa-refresh'
    },
    fields: {
      'availability_from': {
        validators: {
          notEmpty: { //Το πεδίο είναι απαραίτητο
            message: 'This field cannot be empty'
          }
        }
      }, //numeric
      'availability_to': {
        validators: {
          notEmpty: { //Το πεδίο είναι απαραίτητο
            message: 'This field cannot be empty'
          }
        }
      },
      'price_from': {
        validators: {
          notEmpty: { //Το πεδίο είναι απαραίτητο
            message: 'This field cannot be empty'
          }
        }
      },
      'price to': {
        validators: {
          notEmpty: { //Το πεδίο είναι απαραίτητο
            message: 'This field cannot be empty'
          }
        }
      }
    }
  })
}

```

newsletter.js

```

validators: {
  notEmpty: { //Το πεδίο είναι απαραίτητο
    message: 'Email is required. Please enter email.'
  },
  regexp: {

```

```
//Έλεγχος η εισαγωγή του χρήστη να είναι τύπου email
    regex: /^[a-z\d!#$%&'*\+\-\./=?^_`{|}~\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF]+(\.[a-z\d!#$%&'*\+\-\./=?^_`{|}~\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF])+*|((([ \t]*\r\n)?[ \t]+)?([\x01-\x08\x0b\x0c\x0e-\x1f\x7f\x21\x23-\x5b\x5d-\x7e\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF]|\[[\x01-\x09\x0b\x0c\x0d-\x7f\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF])*)((([ \t]*\r\n)?[ \t]+)?")@((([a-z\d\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF]| [a-z\d\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF] [a-z\d\-\._~\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF])\.)+)([a-z\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF]| [a-z\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF] [a-z\d\-\._~\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF]* [a-z\u00A0-\uD7FF\uF900-\uFDCF\uFDF0-\uFFEF])\.\.?$/i,
    message: 'Please enter a correct email address.'
  }
}
```

show-user.js

```
validateForm: function () {

    $(' #freelancer-store').bootstrapValidator({
      framework: 'bootstrap',
      feedbackIcons: {//εικονίδια που εμφανίζονται ανάλογα την κατάσταση

        // της επικύρωσης.

        valid: 'fa fa-check',
        warning: 'fa fa-user',
        invalid: 'fa fa-times',
        validating: 'fa fa-refresh'
      },
      fields: {
        'name': {
          validators: {
            notEmpty: {//Το πεδίο είναι απαραίτητο
              message: 'Company Name is required.'
            }
          }
        },
        services: {
          validators: {
            regex: {
              regex: /^[^0]+/i,
              message: 'It is required to select a service.'
            }
          }
        },
        'address': {
          validators: {
            notEmpty: {//Το πεδίο είναι απαραίτητο
              message: 'Address is required. Please enter a valid address.'
            }
          }
        },
        'distance': {
          validators: {
            notEmpty: {//Το πεδίο είναι απαραίτητο
              message: 'It is required to fill in your service distance.'
            }
          }
        }
      }
    });
}
```

11 Επίλογος

Στην παρούσα εργασία **Μελετήθηκε** και **Υλοποιήθηκε** μια διαδικτυακή Πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών σε παροχές υπηρεσιών, που βασίζεται σε περιβάλλον κοινωνικού δικτύου, όπου **χρήστες** και **Επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών** θα έρχονται σε επικοινωνία μεταξύ τους.

Αρχικά δημιουργήθηκε το Business Canvas και το Business Plan όπου επιβεβαιώθηκε ότι η επιχείρηση μπορεί να είναι βιώσιμη και επικερδής. Μέσα σε αυτή την διαδικασία εντοπίστηκαν οι ανταγωνιστές και τα πλεονεκτήματα της εν λόγω πλατφόρμας. Στη συνέχεια μελετήθηκαν οι κίνδυνοι που μπορούν να προκύψουν, τόσο κατά την υλοποίηση, κατά την διάρκεια της λειτουργία όσο και στην βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Η μεθοδολογία που επιλέχθηκε είναι η RUP (Rational Unified Process), η οποία είναι μία εξελικτική μεθοδολογία ανάπτυξης Πληροφοριακού Συστήματος, όπου το σύστημα αναπτύσσεται προοδευτικά και εξελικτικά.

Στην ανάλυση των απαιτήσεων ελήφθησαν υπόψη όλα τα συμπεράσματα των προηγούμενων μελετών. Δημιουργήθηκαν τα UML diagrams, έτσι ώστε να ορισθεί η ροή των διαδικασιών για επαγγελματίες και χρήστες της πλατφόρμας.

Σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε η σχεσιακή βάση δεδομένων MySQL με τις απαραίτητες οντότητες και σχέσεις έτσι ώστε να ικανοποιούνται οι απαιτήσεις και η λειτουργικότητα του συστήματος.

Για την φιλοξενία και λειτουργία χρησιμοποιείται το Υπολογιστικό Νέφος **Azure** Cloud της Microsoft, καθώς μέσα από το πρόγραμμα Startup προσφέρεται για το συγκεκριμένο έργο τρία χρόνια δωρεάν (έναρξη προγράμματος 06/2014).

Στην υλοποίηση χρησιμοποιήθηκαν οι νέες τεχνολογίες (state of the art) του λογισμικού, όπως **Laravel** framework για την ανάπτυξη της διακτυακής εφαρμογής που ακολουθεί το αρχιτεκτονικό πρότυπο MVC (model – view – contoler), **Bootstrap** framework επειδή υποστηρίζει responsive web design και έχει έτοιμες κλάσεις που μπορούν εύκολα να εφαρμοστούν στην HTML.

Η υλοποιημένη πλατφόρμα είναι προσβάσιμη στη διεύθυνση <http://postbid.bid/>

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ – (Business Plan)

Το παρόν Επιχειρηματικό Σχέδιο αφορά την δημιουργία μιας διαδικτυακής επιχείρησης ή την δημιουργία μιας νέας διαδικτυακής δραστηριότητας σε μία υπάρχουσα επιχείρηση.

12.1 Τίτλος Επιχειρηματικού Σχεδίου

**Μελέτη Επιχειρηματικού Σχεδίου
Πλατφόρμας πρόσκλησης υποβολής προσφορών
σε παροχές υπηρεσιών
(κοινωνική δικτύωση Παροχής Υπηρεσιών)**

12.2 Συνοπτική Παρουσίαση

Η προτεινόμενη διαδικτυακή επιχείρηση είναι επιχείρηση που παρέχει Υπηρεσίες Δικτύωσης μεταξύ χρηστών και Επαγγελματιών παροχής υπηρεσιών.

Η επιχείρηση βασίζεται σε ένα **περιβάλλον κοινωνικού δικτύου**, όπου χρήστες και Επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών έρχονται **σε επικοινωνία** μεταξύ τους για προβλήματα που υποβάλλονται από τους χρήστες, **με πρόσκληση για υποβολές προσφορών**, τα οποία προβλήματα των χρηστών αναλαμβάνουν να επιλύσουν οι επιλεγόμενοι επαγγελματίες.

Η υπηρεσία (**προϊόν**) που θα παρέχει η δραστηριότητα της επιχείρησης είναι κυρίως **η επικοινωνία** (επαφή) μεταξύ των επαγγελματιών της και των χρηστών, οι οποίοι χρήστες είναι οι υποψήφιοι πελάτες των επαγγελματιών, και **η διαχείριση των υποβληθέντων προσφορών**. Οι Επαγγελματίες που θα επιλεγούν από τους χρήστες θα αναλάβουν να επιλύσουν τα προβλήματα των πελατών τους. Αυτή η επικοινωνία (επαφή) μπορεί αρχικά να παραμένει με άγνωστα στοιχεία μεταξύ τους, και παραμένει με άγνωστα στοιχεία για όσο διάστημα συζητείται η αναλύεται το πρόβλημα προς επίλυση. Όταν οι πελάτες συμφωνήσουν, αιτούνται την εμφάνιση των στοιχείων επαφής, οπότε και τελειώνει ο ρόλος της επιχείρησης.

Επομένως πελάτες της επιχείρησης είναι οι εγγεγραμμένοι Επαγγελματίες και **όσοι κάνουν χρήση** του περιβάλλοντος του κοινωνικού δικτύου, το οποίο θα παρέχει πληροφόρηση του κοινού, χώρο προβολής επαγγελματιών, **ιδιωτικό ή δημόσιο** τρόπο επικοινωνίας ανάλογα με την επιθυμία των πελατών, και τελικά περιβάλλον ανταλλαγής στοιχείων επαφής.

Ιδιοκτήτες της διαδικτυακής επιχείρησης κοινωνικής δικτύωσης παροχής υπηρεσιών είναι οι επιχειρηματίες της πλατφόρμας δικτύωσης μεταξύ Επαγγελματιών παροχής υπηρεσιών και χρηστών. Η λειτουργία αυτής της επιχείρησης θα αποφέρει κέρδη προς τους ιδιοκτήτες από:

- τις **συνδρομές** των εγγεγραμμένων επαγγελματιών,
- τις **διαφημίσεις** των εγγεγραμμένων επαγγελματιών,

- τις καταχωρήσεις διαφημίσεων από **άλλες διαφημιζόμενες επιχειρήσεις**, απ' ευθείας από αυτές ή μέσω google Addwords και γενικά εκμετάλλευσης των εργαλείων της google ή από άλλες εταιρείες προώθησης διαφημίσεων (pay per click),
- καθώς και **άλλων παρεχόμενων υπηρεσιών** (pay per service, pay per use),

Το μέλλον που επιφυλάσσεται για την επιχείρηση, εξαρτάται κυρίως από **την ποιότητα** των παρεχόμενων υπηρεσιών του περιβάλλοντος αυτής της συνεργασιακής κοινωνικής δικτύωσης, **την προώθηση** για γνωστοποίηση σε άλλα δίκτυα, όπως google, facebook, youtube, κλπ., **την επισκεψιμότητα** του ιστοτόπου, και από **τους επαγγελματίες** που θα συμμετάσχουν στις επιλύσεις των προβλημάτων.

Βασική επιδίωξη είναι οι ανωτέρω αναφερόμενες παροχές υπηρεσιών να είναι αξιόπιστες, και να εμπνέουν πνεύμα εμπιστοσύνης στους πελάτες.

Στον χρήστη δίνεται η ευκαιρία να απευθυνθεί σε περισσότερους επαγγελματίες για προσφορές (**μια μορφή ανοικτού διαγωνισμού**), χωρίς να γνωστοποιεί τα στοιχεία του.

Ο πελάτης κερδίζει από την λήψη πολλών προσφορών αντί της απ' ευθείας ανάθεσης. Μέχρι αυτή την διαδικασία, ο χρήστης δεν έχει καμιά δέσμευση. Επομένως ο χρήστης αναμένεται ότι σίγουρα κερδίζει, αφού μπορεί να επιλέξει τεχνοοικονομικά την καλύτερη προσφορά. Παράλληλα του δίνεται η δυνατότητα να μειώσει ακόμα περισσότερο το κόστος της εργασίας του, προσφέροντας μια υπηρεσία ή προϊόν προς ανταλλαγή.

Ο επαγγελματίας που ψάχνει για δουλειές, μάλλον θα δώσει προσφορά.

Η ανθρώπινη ανάμιξη επιδιώκεται να είναι όσο το δυνατόν μικρότερη, καθώς θα έχει σχεδιαστεί με πολλές καλές αυτοματοποιημένες λειτουργίες.

12.3 Γενική Περιγραφή της Επιχείρησης

Η επιχείρηση θα παρέχει κατάλληλο περιβάλλον κοινωνικής δικτύωσης, τέτοιο ώστε να προσφέρονται Υπηρεσίες Λύσεων προβλημάτων των χρηστών της, φέρνοντας σε επικοινωνία (επαφή) Επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών με τους υποψήφιους Πελάτες τους. Αυτό επιτυγχάνεται με την δημιουργία μιας **Πλατφόρμας πρόσκλησης υποβολής προσφορών** σε παρεχόμενες υπηρεσίες.

Η επιχείρηση πρέπει να ελέγχει και να επιλύει τα λειτουργικά προβλήματα της πλατφόρμας που θα παρουσιάζονται και να βελτιώνει τους τρόπους επικοινωνίας, καθώς και να αναπτύσσει πνεύμα εμπιστοσύνης στις προσφερόμενες υπηρεσίες

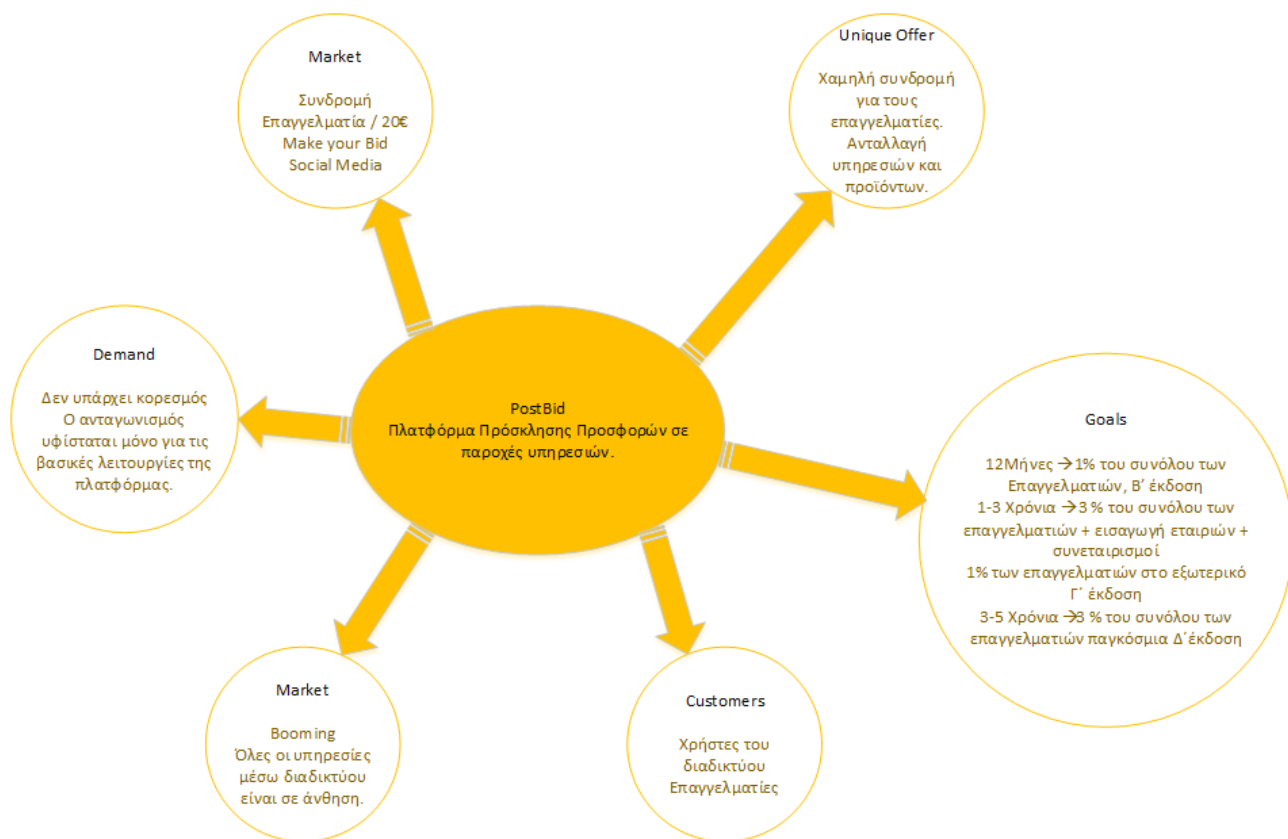
Η προτεινόμενη διαδικτυακή επιχείρηση είναι επιχείρηση που παρέχει Υπηρεσίες Δικτύωσης μέσω μιας πλατφόρμας προσφορών μεταξύ χρηστών και Επαγγελματιών παροχής υπηρεσιών.

Η επιχείρηση βασίζεται σε ένα **περιβάλλον κοινωνικού δικτύου**, όπου χρήστες και Επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών έρχονται **σε επικοινωνία** μεταξύ τους για προβλήματα που υποβάλλονται από τους χρήστες, τα οποία προβλήματα των χρηστών αναλαμβάνουν να επιλύσουν οι επιλεγόμενοι επαγγελματίες.

Επομένως η υπηρεσία (**προϊόν**) που θα παρέχει η δραστηριότητα της επιχείρησης είναι κυρίως **η επικοινωνία** (επαφή) μεταξύ των επαγγελματιών της και των χρηστών, οι οποίοι χρήστες είναι οι υποψήφιοι πελάτες των επαγγελματιών, και **η διαχείριση των υποβληθέντων προσφορών**. Οι Επαγγελματίες που θα επιλεγούν από τους χρήστες θα αναλάβουν να επιλύσουν τα προβλήματα των πελατών τους.

Αποστολή της επιχείρησης είναι η οργάνωση των επαγγελματιών με αποτέλεσμα να επιλύονται τα προβλήματα των χρηστών κατά το δυνατόν καλύτερο τρόπο. Στόχος είναι αυτό το κοινωνικό δίκτυο να αποτελέσει κέντρο λύσεων προβλημάτων. Αποστολή της επιχείρησης είναι η οργάνωση των επαγγελματιών. Η φιλοσοφία είναι οι ευχαριστημένοι χρήστες. Στρατηγική είναι πρώτα η λύση, μετά η ανάθεση! Η πολιτική είναι ανοικτός διαγωνισμός, αντί απ' ευθείας ανάθεση.

Η μορφή της επιχείρησης αρχικά προτείνεται να λειτουργεί ως δραστηριότητα σε άλλη λειτουργούσα επιχείρηση, επειδή δεν έχει κόστος έναρξης και λειτουργίας. Τα μελλοντική εξέλιξη των οικονομικών και συνεργασιών θα δείξουν αν υπάρχει ανάγκη αλλαγής της νομικής μορφής.



Εικόνα 9 - Πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών

PostBid Πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών για παροχή υπηρεσιών από Επαγγελματίες.
 Κοινωνικό Δίκτυο Επαγγελματιών προσανατολισμένο στην επικοινωνία (Επαφή) μεταξύ χρηστών και Επαγγελματιών και Διαχείρισης υποβληθέντων προσφορών.

- Μοναδική προσφορά (Unique Offer)
 Πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών για επαγγελματίες (για αναζήτηση νέων εργασιών)

- Χαμηλή συνδρομή για τους επαγγελματίες. Ανταλλαγή υπηρεσιών και προϊόντων.
- Η αγορά παρουσιάζει αλματώδη αύξηση σε υπηρεσίες (Market Booming)
Δημιουργείται ανεξάρτητη πλατφόρμα υπηρεσιών (αφού η εύρεση της καλύτερης υπηρεσίας γίνεται πλέον στο web, από αναρτήσεις σε blogs και από γνωστούς)
Ανταγωνισμός υφίσταται αλλά μόνο για τις βασικές λειτουργίες τις πλατφόρμας.
- Πελάτες (Customers)
Οι ελεύθεροι επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών που αναζητούν νέες δουλειές.
- Σκοπός (Goals)
 - 12-months
Χρήση της πλατφόρμας από όλους τους ελεύθερους επαγγελματίες + οι ελεύθεροι επαγγελματίες να έχουν προφίλ + οι χρήστες να κάνουν αίτηση για προσφορά. Λειτουργία της Β' έκδοσης.
 - 3-years
Συνεργασία με εταιρείες παροχής υπηρεσιών. Λειτουργία της πλατφόρμας και στο εξωτερικό. Λειτουργία Γ' έκδοσης.
 - 5-years
3 % του συνόλου των επαγγελματιών σε παγκόσμια εμβέλεια. Λειτουργία Δ' έκδοσης.

12.4 Προϊόντα και Υπηρεσίες

Η υπηρεσία (**προϊόν**) που θα παρέχει η δραστηριότητα της επιχείρησης είναι κυρίως η επικοινωνία (**επαφή**) μεταξύ των επαγγελματιών της και των χρηστών, οι οποίοι χρήστες είναι οι υποψήφιοι πελάτες των επαγγελματιών. Αυτή η επικοινωνία θα βασίζεται σε μια **Πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών** σε παρεχόμενες υπηρεσίες. Οι Επαγγελματίες που θα επιλεγούν από τους χρήστες θα αναλάβουν να επιλύσουν τα προβλήματα των πελατών τους.

Θα δίδεται η δυνατότητα αυτή η επικοινωνία (επαφή) αρχικά να παραμένει με άγνωστα στοιχεία μεταξύ τους, και να παραμένει με άγνωστα στοιχεία για όσο διάστημα συζητείται η αναλύεται το πρόβλημα προς επίλυση. Όταν οι πελάτες συμφωνήσουν, αιτούνται την εμφάνιση των στοιχείων επαφής, οπότε και τελειώνει ο ρόλος της επιχείρησης.

Η **καινοτόμα** ιδέα στην οποία βασίζεται η επιχείρηση είναι η πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών σε παρεχόμενες υπηρεσίες, που είναι μια μορφή πλατφόρμας ανοικτών διαγωνισμών. Παράλληλα η εισάγετε η έννοια της ανταλλαγής υπηρεσιών ή προϊόντων με σκοπό την μείωση του κόστους. Η πλατφόρμα είναι αφιερωμένη να προσφέρει το περιβάλλον όπου θα κατατίθενται οι προσφορές από τους επαγγελματίες, για επιλογή από τους χρήστες.

Οι χρήστες ωφελούνται από την δυνατότητα λήψης προσφορών από τους επαγγελματίες και επιλογής με τεχνοοικονομικά κριτήρια από ένα πλήθος προσφορών.

Δεν υπάρχει αμοιβή για αυτή την υπηρεσία, τα έσοδα θα προκύπτουν από συνδρομές διαφημίσεις όπως περιγράφεται στην τιμολογιακή πολιτική.

12.5 Σχέδιο του Μάρκετινγκ (αγοραλογία)

Ακολουθεί το σχέδιο Μάρκετινγκ (αγοραλογία) για την προτεινόμενη επιχείρηση.

12.5.1 Έρευνα Αγοράς

Η έρευνα της αγοράς είναι επιβεβλημένη, ανεξάρτητα από τις προσωπικές εκτιμήσεις και γενικής εμπειρίας, για την επιτυχία της επιχείρησης.

Από την γενόμενη έρευνα αγοράς, αποκτήθηκε η εικόνα ότι υπάρχουν αρκετά δίκτυα παροχής προσφορών για υπηρεσίες που το καθένα από αυτά έχει μεμονωμένα θετικά στοιχεία. Δεν έχει εντοπιστεί όμως πλατφόρμα που να ικανοποιεί όμως τις περισσότερες απαιτήσεις χρηστών και επαγγελματιών.

Η κοινωνία έχει την ανάγκη κοινωνικών δικτύων που να διαθέτουν περιβάλλον για καταθέσεις προσφορών σε παρεχόμενες υπηρεσίες.

Πως έγινε η έρευνα;

Η έρευνα αγοράς έγινε δευτερογενώς από την μελέτη δημοσιευμένων πληροφοριών σε εφημερίδες, περιοδικά, εμπορικά επιμελητήρια, κτλ.

Ενώ έγινε πρωτογενής έρευνα αγοράς για συλλογή δεδομένων από το διαδίκτυο και σύγκριση των ανταγωνιστών με το PostBid.

12.5.2 Οικονομικά

Τα οικονομικά της επιχείρησης εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες που επηρεάζουν την λειτουργία της στο διαδίκτυο, όπως είναι:

- Το μέγεθος της αγοράς που αναζητά λύσεις πέραν των παραδοσιακών μεθόδων.
- Το μερίδιο της αγοράς που θα μπορέσει να αποσπάσει.
- Η τρέχουσα ζήτηση στην αγορά-στόχο
- Την τάση ανάπτυξης μιας τέτοιας αγοράς, καθώς και τις τάσεις στις προτιμήσεις των καταναλωτών
- Οι δυνατότητες ανάπτυξης και οι παρουσιαζόμενες ευκαιρίες
- Τα εμπόδια που θα έχει να αντιμετωπίσει η είσοδος της επιχείρησης στη συγκεκριμένη αγορά, όπως είναι:
 - Το κόστος κεφαλαίου δημιουργίας του εξειδικευμένου κοινωνικού δικτύου
 - Το κόστος λειτουργίας του δικτύου
 - Το κόστος διαφήμισης
 - Το κόστος των απαιτούμενων προγραμματιστών
 - Το κόστος ανάπτυξης των μοναδικών τεχνολογιών της πλατφόρμας, και την κατοχύρωση αυτών των τεχνολογιών
 - Την αποδοχή από τις επαγγελματικές ενώσεις
 - Η αποδοχή και η αναγνώριση του δικτύου από την κοινωνία
- Το πως θα ξεπεραστούν τα ανωτέρω εμπόδια
- Καθώς επίσης και πως θα επηρεαστεί η επιχείρηση από:
 - Από την ανάπτυξη ανταγωνισμού
 - Από την είσοδο ενός ισχυρού εργαλείου στην αγορά
 - Αλλαγή στην νομοθεσία και οικονομία.

Απόδοση της επένδυσης (ROI - Return on Investment) ^[18]

Έξοδα: Που θα βρεθούν οι οικονομικοί πόροι για να ξεκινήσει η επιχείρηση;

Με τον προτεινόμενο τρόπο, **ως Δραστηριότητα** σε άλλη λειτουργούσα επιχείρηση, δεν χρειάζονται λειτουργικά έξοδα ως ανεξάρτητη επιχείρηση.

Απαιτείται μόνο domain και server (φιλοξενία δίνεται από το πρόγραμμα της **Microsoft** για καινοτόμες νέες επιχειρήσεις - Startup).

Επίσης απαιτείται δημιουργία και προγραμματισμός της πλατφόρμας, που μπορεί να γίνει με προσωπική εργασία των συμβαλλόμενων και με εξωτερική συνεργασία άλλων προγραμματιστών αν χρειαστεί.

Το απαιτούμενο κεφάλαιο ανάπτυξης δεν είναι μεγάλο και μπορεί να καλυφθεί από άλλες εργασίες των συμβαλλόμενων.

Έσοδα: Τα έσοδα είναι από συνδρομές και διαφημίσεις.

Αναμένεται ότι τα έσοδα θα αυξάνονται συνεχώς όσο θα αυξάνεται η επισκεψιμότητα.

Ζημίες σε περίπτωση αποτυχίας: Είναι ο χαμένος χρόνος των προγραμματιστών, αλλά με αντάλλαγμα την πολύτιμη εμπειρία.

12.5.3

Οι υπηρεσίες από την άποψη του Πελάτη

Ο χρήστης της πλατφόρμας είναι υποψήφιος πελάτης για τον επαγγελματία,

Στην πλατφόρμα έχουμε δύο ειδών πελάτες: τον ελεύθερο επαγγελματία και τον χρήστη.

Οφέλη του χρήστη :

Στον χρήστη δίνεται η ευκαιρία να απευθυνθεί σε περισσότερους επαγγελματίες για προσφορές (μια μορφή ανοικτού διαγωνισμού), χωρίς να γνωστοποιεί τα στοιχεία του. Επίσης του δίνεται η δυνατότητα να μειώσει ή να ξεπληρώσει ολόκληρο το κόστος της υπηρεσίας που αναζητά ανταλλάσσοντάς το με μία υπηρεσία ή ένα προϊόν που μπορεί να διαθέσει ο ίδιος. Ο πελάτης κερδίζει από την λήψη προσφορών αντί της απ' ευθείας ανάθεσης. Μέχρι αυτή την διαδικασία δεν έχει καμιά δέσμευση.

Επομένως ο πελάτης αναμένεται ότι σίγουρα κερδίζει, αφού μπορεί να επιλέξει τεχνοοικονομικά, την καλύτερη προσφορά.

Οφέλη του Επαγγελματία:

Ένας επαγγελματίας επωφελείται από την πλατφόρμα, αφού πλέον θα έχει ένα μέσο να επικοινωνεί και να δηλώνει προσφορές στους πελάτες του, αλλά και σε νέους. Εάν το πελατολόγιο του είναι μεγάλο και έχει συνέχεια δουλειά, το πιο πιθανό είναι ότι δεν θα χρειαστεί να εγγραφεί στην πλατφόρμα. Καθώς όμως ο κόσμος θα μαθαίνει να χρησιμοποιεί την πλατφόρμα και να λαμβάνει τις καλύτερες υπηρεσίες στις καλύτερες τιμές, όπως επίσης και να εκμηδενίζει το κόστος με ανταλλαγή προϊόντων ή υπηρεσιών, θα αναγκαστεί να εκσυγχρονιστεί και να ψάχνει πελάτες και δουλειά μέσω διαδικτύου.

Στους επαγγελματίες όπως προαναφέρθηκε προσφέρεται και χώρος για το προφίλ των υπηρεσιών τους, ώστε να προβάλλει τις υπηρεσίες του με τον τρόπο που επιθυμεί.

Αξιολόγηση

Δίνεται η δυνατότητα στους χρήστες να αξιολογούν τις υπηρεσίες των ελεύθερων επαγγελματιών μέσω βαθμολόγησης και σχολίων το προφίλ αυτών. Παράλληλα θα λειτουργεί και η υπηρεσία που εκμεταλλεύεται τα δεδομένα αυτά και θα βγάζει στατιστικά αποτελέσματα.

Η βαθμολόγηση είναι μια μορφή υποστήριξης προς τους χρήστες των προσφερόμενων υπηρεσιών (after-sale).

12.5.4 Επαγγελματίες (πελάτες)

Δυνητικοί πελάτες θα είναι οι επαγγελματίες που ενδιαφέρονται για εύρεση νέων εργασιών, καθώς και οι χρήστες του διαδικτύου.

Επαγγελματίες:

Η πλατφόρμα προορίζεται αρχικά για τους ελεύθερους επαγγελματίες, που για οποιουσδήποτε λόγους αναζητάν νέο πελατολόγιο και δουλειές.

Εν συνεχεία μετά από τις προσκλήσεις και προβολή στα επαγγελματικά σωματεία, και την πάροδο του χρόνου, αναμένεται να γίνουν πελάτες η πλειονότητα των επαγγελματιών.

Οι πελάτες επαγγελματίες θα πρέπει να αποδεικνύουν ότι είναι επαγγελματίες (Εφορία και Επαγγελματικά Σωματεία) για να λάβουν πιστοποίηση PostBid και όχι απλά ότι αναλαμβάνουν εργασίες επειδή γνωρίζουν την δουλειά. Οι επαγγελματίες θα έχουν την δυνατότητα να βλέπουν τιμές και ανταγωνισμό των προϊόντων τους, να δίνουν προσφορές και να κλείνουν τις μελλοντικές τους εργασίες. Επίσης οι επαγγελματίες θα δηλώνουν τις περιοχές που δραστηριοποιούνται ή που μπορούν να εξυπηρετήσουν. Θα διατηρείται προφίλ επαγγελματιών, στο οποίο θα μπορεί να ανατρέξει ο ζητών την εργασία, ώστε να βλέπει σχόλια και αξιολογήσεις άλλων χρηστών. Εκεί ο κάθε πελάτης θα μπορεί να εισάγει το σχόλιο του.

Κάποια από τα αναγκαία χαρακτηριστικά του προφίλ του κάθε επαγγελματία ή εταιρείας παροχής υπηρεσιών είναι:

- Αντικείμενο δραστηριότητας
- Περιοχή δραστηριότητας
- Άδειες άσκησης επαγγέλματος
- Επίπεδο επαγγελματικής κατάρτισης
- Δείγμα έργων που έχει αναλάβει

Χρήστες:

Αρχικά χρήστες των υπηρεσιών θα μπορούν να γίνουν μόνο οι χρήστες του διαδικτύου σε όλη την Ελλάδα. Μελλοντικά, πελάτες που θα έχουν ανάγκη για επαγγελματία, θα έχουν την δυνατότητα να επικοινωνούν με τηλεφωνικό κέντρο, ώστε η υπηρεσία να είναι διαθέσιμη σε όλους τους πολίτες, ανεξάρτητα από την δυνατότητα τους να διαχειρίζονται υπολογιστή και να έχουν διαθέσιμο διαδίκτυο.

12.5.5 Ανταγωνισμός

Κατά την διάρκεια της έρευνα αγοράς για συλλογή δεδομένων από το διαδίκτυο συλλέχθηκαν αρκετά στοιχεία, τα οποία επιβεβαιώνουν ότι ενώ υπάρχουν αρκετές ιστοσελίδες οι οποίες υποστηρίζουν την δημοσίευση προσφορών, δεν υπάρχουν πλατφόρμες οι οποίες περιλαμβάνουν όλες τις αρχικές και μελλοντικές λειτουργίες που σκοπός είναι να υποστηρίξει το PostBid.

Συνοπτικά μπορούμε να αναφέρουμε λειτουργίες που υπερτερεί η πλατφόρμα PostBid σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

- ✓ Μικρότερη χρέωση από όλους τους ανταγωνιστές
- ✓ Υποστήριξη όλων των επαγγελματιών
- ✓ Αναπτύσσεται δομή τέτοια ώστε να καλύπτει Ελλάδα και Παγκόσμια αγορά
- ✓ Ανταλλαγή προϊόντων με μία υπηρεσία ίδιας αξίας
- ✓ Ανταλλαγή υπηρεσίας με μία υπηρεσία ίδιας αξίας
- ✓ Φίλτρα αναζήτησης των αναρτήσεων για τους επαγγελματίες.
- ✓ Προσφορές για συγκεκριμένες παροχές με προκαθορισμένη τιμή
- ✓ Ανταλλαγή υπηρεσιών και προϊόντων διαφορετικής αξίας
- ✓ Δημοπρασία προϊόντων
- ✓ Τηλεφωνικό κέντρο
- ✓ Συνεργασίες επαγγελματιών με σκοπό την κάλυψη σύνθετων αναγκών
- ✓ Mobile εφαρμογή, εύρεση εργασιών βάση περιοχής σε πραγματικό χρόνο
- ✓ Άμεση συνομιλία με επαγγελματίες (online instant chat)
- ✓ Φόρμες συμπλήρωσης περιγραφής ανάγκης ανά κατηγορία
- ✓ Ημερολόγιο συμβάντων για χρήστη και επαγγελματία

12.5.6 Θέση στην Αγορά

Η πλατφόρμας πρόσκλησης υποβολής προσφορών σε παρεχόμενες υπηρεσίες προορίζεται να καλύψει όλη την αγορά που δραστηριοποιούνται οι ελεύθεροι επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών καθώς και εταιρείες παροχής υπηρεσιών.

12.5.7 Στρατηγική

Στρατηγική των προσφερόμενων υπηρεσιών:

Πρώτα η λύση, μετά η ανάθεση!

Ανοικτός διαγωνισμός, αντί απ' ευθείας ανάθεσης!

Στρατηγική προς τους χρήστες και πελάτες:

Αναζητούμε το τι λένε οι χρήστες για εμάς.

Περιορίζουμε τα αρνητικά σχόλια που κάνουν οι χρήστες σε άλλα blogs για εμάς, δημιουργώντας τη δική μας κοινότητα χρηστών χρησιμοποιώντας διάφορα εργαλεία (blogs, forums, ερωτηματολόγια, συλλογή απόψεων-απαιτήσεων για τις υπηρεσίες)
[19].

Στρατηγικός Σκοπός:

Σκοπός είναι να αναπτύσσεται εμπιστοσύνη προς την πλατφόρμα από τους χρήστες και από τους επαγγελματίες.

Να γίνονται πιστοί και αφοσιωμένοι χρήστες της ιστοσελίδας και των υπηρεσιών.
Λειτουργούμε με Ειλικρίνεια - Εμπιστοσύνη - Διαφάνεια.

12.5.7.1 Προώθηση της πλατφόρμας

Γνωστοποίηση σε επαγγελματίες και χρήστες με όλους τους δυνατούς τρόπους:

- Προώθηση στο google, διαφημίσεις με google addwords κτλ.
- Προώθηση στο facebook, με κατάλληλη προβολή του κέρδους των χρηστών.
- Προώθηση στο linkedIn για δημιουργία προφίλ.
- Προώθηση στο Twitter
- Προώθηση στο youtube, όπου θα παρουσιάζονται τα πλεονεκτήματα της χρήσης και παραδείγματα χρήσης.
- Προώθηση στους επαγγελματικούς φορείς και σωματεία.
- Ανάδειξη του κέρδους που θα έχουν οι επαγγελματίες από τη χρήση.
- Παραπομπές στους χώρους προβολής και φιλοξενίας όπως πχ. Facebook.
- Προώθηση με e-mails και fax προς τους επαγγελματίες.

Η μεθοδολογία^[19] που θα ακολουθηθεί στην προώθηση για να προσεγγίσουμε τους πελάτες, βασίζεται σε **νέο μοντέλο** στρατηγικής.

Νέο μοντέλο στρατηγικής:

Επειδή οι πελάτες έχουν **Αρκετές Επιλογές**, και επειδή οι πελάτες έμαθαν να **Εμπιστεύονται τους Φίλους τους**

⇒ **εμείς Γινόμαστε ένα με Αυτούς**

Συνεπώς:

Ακούμε και αλληλεπιδρούμε! (και όχι ακούω και υπακούω).

1° Λέμε τις Εμπειρίες των Πελατών μας

2° Αφήνουμε τους Πελάτες σας να Μιλήσουν

3° Κατανοούμε τους πελάτες και

4° Χρησιμοποιούμε Διαφορετικά Μέσα για να τους Προσεγγίσουμε

Με στρατηγική:

Διάλογο και όχι Μονόλογο

Αλληλεπίδραση με Πελάτη

- Ακούμε τους πελάτες και βελτιώνουμε την επιχείρηση
- Ακολουθούμε τους πελάτες και μοιραζόμαστε απόψεις τους
- Οι πελάτες προβάλλουν τον εαυτό τους και τις ανάγκες τους.
- Δίνουμε Έμφαση στα θετικά σχόλια και ερωτηματολόγια.
- Συλλογή απόψεων και απαιτήσεων.
- Πρέπει να δείχνουμε ότι λαμβάνουμε υπόψιν μας τα σχόλια των πελατών.
- Ποτέ δεν κρύβουμε ένα κακό σχόλιο, αλλά ενεργούμε για να δείξουμε ότι το έχουμε λάβει υπόψιν μας και έχουμε βελτιώσει την υπηρεσία.
- Απαντάμε με έξυπνο και πειστικό τρόπο.
- Δεν περιμένουμε να αναρτηθεί πρώτα ένα κακό σχόλιο, προλαβαίνουμε προβάλλουμε τα θετικά σχόλια.
- Βελτιώνουμε την πλατφόρμα μας με σκοπό να προσφέρονται συνεχώς καλύτερες και αξιολογες υπηρεσίες

- 12.5.7.2 Διαφημιστικός Προϋπολογισμός**
Αρχικά μικρά ποσά της τάξεως των 200 € στο google, μέσω Google Addwords και εκμετάλλευση εργαλείων της google.
- 12.5.7.3 Τιμολογιακή Πολιτική**
Συμβολική χρέωση φιλοξενίας σε επαγγελματίες.
Διαφημίσεις: pay per click
- των **συνδρομών** των εγγεγραμμένων επαγγελματιών,
 - των **διαφημίσεων** των εγγεγραμμένων επαγγελματιών,
 - τις **καταχωρήσεις** διαφημίσεων **από άλλες** διαφημιζόμενες επιχειρήσεις, απ' ευθείας από αυτές ή μέσω google addwords ή άλλες εταιρείες προώθησης διαφημίσεων (pay per click),
- 12.5.7.4 Προτεινόμενη Έδρα**
Η έδρα της εταιρείας της οποίας θα λειτουργήσει ως δραστηριότητα αντί για ανεξάρτητη επιχείρηση, βρίσκεται στην Αθήνα.
Κατά τα άλλα η πλατφόρμα είναι διαδικτυακή, που σημαίνει ότι οι συνεργαζόμενοι προγραμματιστές και εξωτερικοί συνεργάτες δουλεύουν από τους χώρους τους.
- 12.5.7.5 Κανάλια διανομής**
Οι υπηρεσίες λειτουργούν διαδικτυακά, οπότε θα εκμεταλλευτούν όλες οι υπηρεσίες που διατίθενται δωρεάν στο διαδίκτυο.
- Εφαρμογή για smartphones (Ios Android Windows)
 - Διαφημίσεις σε ιστοχώρους
 - Κοινωνικά Δίκτυα
- Παράλληλα θα χρησιμοποιηθούν και πολλοί παραδοσιακοί τρόποι προώθησης, όπως έντυπο υλικό. Όπως επίσης οι εμπλεκόμενοι θα εκμεταλλευτούν τις δημόσιες σχέσεις (Word of Mouth).
- 12.5.8 Πρόβλεψη Πωλήσεων**
Αρχικά προβλέπονται μικρά έσοδα. Στην διάρκεια όμως της λειτουργίας της πλατφόρμας, υπάρχει η πεποίθηση ότι ο κάθε επαγγελματίας θα ενημερώνει τον συνάδελφο του για την κίνηση που έκανε και με αυτό τον τρόπο οι εγγεγραμμένοι επαγγελματίες θα αυξάνονται συνεχώς κατ' επέκταση και τα κέρδη. Όπως επίσης και οι πελάτες της επιχείρησης από στόμα με στόμα θα λένε σε γνωστούς τους ότι βρήκαν της καλύτερη υπηρεσία με αξιολόγηση επαγγελματιών και δυνατότητα ανταλλαγής υπηρεσιών / προϊόντων.^[23] Πρόβλεψη - όραμα κάθε οικογένεια να επισκέπτεται την ιστοσελίδα κάθε φορά που έχει μία ανάγκη για επαγγελματία και όλοι οι επαγγελματίες να επισκέπτονται και να γίνονται μέλη για την εύρεση της επόμενης εργασίας τους.

12.6 Επιχειρησιακό Σχέδιο

Απαιτείται καθημερινή παρακολούθηση της λειτουργίας της επιχείρησης:

- Λειτουργία των διαδικασιών
- Έλεγχος e-mails
- Έλεγχος οικονομικών
- Έλεγχος κοινωνικών δικτύων και φόρουμ και αναρτήσεις νέων

12.6.1 Παραγωγή

Η λειτουργία του κοινωνικού δικτύου παράγει συνεχώς πληροφορία.

Απαιτείται ο ποιοτικός έλεγχος της επικοινωνίας και της τελικής επαφής.

Αξιολόγηση των υπηρεσιών κατά τακτά χρονικά διαστήματα.

Ενέργειες που αξιολογούνται:

1. Απόκριση στα σχόλια μέσα σε 24h
2. Πλήθος ποιοτικών δημοσιεύσεων
3. Πλήθος χρησιμων παρατηρήσεων – σχολίων
4. Ποιότητα περιεχομένου που μοιραζόμαστε
5. Αριθμός Links από άλλα site προς το δικό μας
6. Αριθμός αναρτήσεων χρηστών που αναπαράγουν τις απόψεις ή τα σχόλια που γίνονται στο site μας

Βασικοί κανόνες κοινωνικού δικτύου

1. Συμμετοχή
2. Σύνδεση
3. Συζήτηση
4. Κοινότητα
5. Ακούμε την αγορά!

12.6.2 Έδρα

Η έδρα της επιχείρησης είναι υποχρεωτική κατά νόμο. Η επιχείρηση θα λειτουργήσει ως παράλληλη δραστηριότητα σε υπάρχουσα επιχείρηση. Η συνεργασία με λογιστήριο υπάρχει ήδη.

Δεν απαιτούνται μεταφορές, ούτε πρόσβαση σε επαγγελματίες.

Δεν απαιτούνται ιδιαίτεροι χώροι στάθμευσης, ούτε ανάγκη για αεροδρόμιο ή λιμάνι.

12.6.3 Νομικό Περιβάλλον

Συμμόρφωση με την νομοθεσία.

Βασικές πληροφορίες για την νομοθεσία προσφέρονται από το “Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών”^[20], το οποίο έχει εκδώσει ένα “Πρακτικό Οδηγό για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο”^[21].

12.6.4 Προσωπικό

Διαχειριστής, προγραμματιστές, σχεδιαστής, λογιστής.

12.6.5 Προμηθευτές

Οι επαγγελματίες παροχής υπηρεσιών

12.6.6 Πιστωτικές Πολιτικές

Καμία πιστωτική πολιτική. Οι συνδρομές προπληρώνονται.

Για τις διαφημίσεις προπληρώνεται ένα αρχικό ποσό, από αυτό το ποσό αφαιρούνται τα ποσά της χρήσης (pay per click)

12.6.6.1 Διαχείριση των λογαριασμών εισπράξεων

Καθημερινός έλεγχος

12.6.6.2 Διαχείριση των λογαριασμών πληρωμών

Τήρηση προγραμματισμού

12.7 Διοίκηση και Οργάνωση

Ο διαχειριστής της πλατφόρμας θα διαχειρίζεται και την επιχείρηση σε καθημερινή βάση.

12.7.1 Επαγγελματική και Συμβουλευτική Υποστήριξη

Ο προτεινόμενος τρόπος λειτουργίας της επιχείρησης ως δραστηριότητα σε άλλη λειτουργούσα επιχείρηση δεν έχει την ανάγκη από εταιρείες συμβούλων, όλα καλύπτονται από την μητρική εταιρεία.

Απαιτείται πολύ καλό και λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο για να αναδειχτούν όλα τα προβλήματα που μπορεί να προκύψουν.

12.8 Προσωπική Οικονομική Κατάσταση

Η οικονομική κατάσταση των εμπλεκόμενων που θα υλοποιήσουν και θα διαχειριστούν την πλατφόρμα, είναι τέτοια που μπορούν να προσφέρουν την εργασία τους χωρίς αμοιβές.

Δεν χρειάζεται δανεισμός για να εγγυηθούν με προσωπική περιουσία. Πιστεύουν στην επιτυχία της πλατφόρμας, οπότε ελπίζουν σε μελλοντικά κέρδη.

12.9 Έξοδα Εκκίνησης και Κεφαλαιοποίησης

Τα έξοδα εκκίνησης είναι λιγοστά.

- Όνομα Domain
- Cloud πρόγραμμα start up Microsoft

12.10 Οικονομικό Σχέδιο

Το Οικονομικό Σχέδιο της προτεινόμενης επιχείρησης είναι το εξής:

- Αρχικά λειτουργία **ως Δραστηριότητα** σε άλλη λειτουργούσα επιχείρηση.

Δηλαδή, αντί να λειτουργήσει ως ανεξάρτητη επιχείρηση, που σημαίνει ένα κόστος και μόνο ως ύπαρξη της επιχείρησης, θα λειτουργήσει ως **νέα** δραστηριότητα σε άλλη λειτουργούσα επιχείρηση, που σημαίνει **ελάχιστο** κόστος.

Πλεονέκτημα είναι η υποστήριξη παροχών **από την Μητρική** εταιρία, αντί να φτιαχτούν λογιστήρια, τηλεφωνικά κέντρα, κτλ.

- Λειτουργία με το μικρότερο κόστος.
Δηλαδή, Λειτουργία χωρίς προσωπικό. Το οποίο σημαίνει ότι οι περισσότερες λειτουργίες του κοινωνικού δικτύου θα είναι αυτοματοποιημένες.
- Μελλοντικά εάν υπάρξουν υποστηρικτές καθώς και επενδυτές, τότε θα φτιαχτεί νέο business plan, για να μετεξελιχθεί αυτό το κοινωνικό δίκτυο πλατφόρμα σε μια ισχυρή επιχείρηση.

Η ανθρώπινη ανάμιξη επιδιώκεται να είναι όσο το δυνατόν μικρότερη, κυρίως για οικονομικούς λόγους, καθώς θα έχει σχεδιαστεί με κυρίως με αυτοματοποιημένες λειτουργίες. Ουσιαστικά θα λειτουργεί σαν visual οργανισμός. Σχεδιάζεται έτσι ώστε να απαιτείται μόνο διαχειριστής, για τον έλεγχο της αποδοτικής λειτουργίας της πλατφόρμας και της προώθησης στα κοινωνικά δίκτυα όπου θα προβάλλεται η πλατφόρμα.

12.10.1 Προβολή Κερδών και Ζημιών 12-μήνου

Ζημίες σε περίπτωση αποτυχίας, είναι ο χαμένος χρόνος των προγραμματιστών, αλλά με αντάλλαγμα την πολύτιμη εμπειρία.

Υπολογισμός κερδών:

Εκτιμώντας ότι υπάρχουν περίπου 700 000 επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα (779.310 το έτος 2011),

και εκτιμώντας ότι μόνο το 10% των επαγγελματιών ενδιαφέρονται για προσφορές, ήτοι περίπου 70 000 επαγγελματίες υποψήφιοι πελάτες,

Θεωρούμε ότι εντός του 1^{ου} έτους το 10% των επαγγελματιών θα ενδιαφερθούν για την πλατφόρμα, ήτοι περίπου 7 000 επαγγελματίες υποψήφιοι πελάτες,

Οπότε,

Από τους 7 000 επαγγελματίες μέλη

υπολογίζουμε ότι το 10% περίπου θα πληρώσει συνδρομή μέλους,

ήτοι περίπου **700** επαγγελματίες ως πελάτες **με πληρωμένη συνδρομή**.

Συνεπώς:

Υπολογίζουμε εντός του 1^{ου} έτους 700 συνδρομές.

Με συνδρομή 20€ - εκπτώσεις = 12 € / έτος X 700 συνδρομές = 8 400 €

Αναμενόμενα κέρδη **8 400 € το 1^ο έτος**.

Προβολή Κερδών 12-μήνου				% επαγγελματίες		υποψήφιοι συνδρομητές
επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα						700000
επαγγελματίες που ενδιαφέρονται για προσφορές				x	10%	= 70000
επαγγελματίες που θα δεχτούν να εγγραφούν μέλη στην πλατφόρμα				x	10%	= 7000
επαγγελματίες που θα πληρώσουν συνδρομή μέλους				x	10%	= 700
επαγγελματίες ως πελάτες με πληρωμένη συνδρομή						700
Με συνδρομή 12 € / έτος						
Αναμενόμενα κέρδη 12-μήνου	700	12 €	8.400 €			

Πίνακας 5 - Αναμενόμενα κέρδη 12-μήνου

12.10.2 Προβολή Κερδών και Ζημιών 3-ετίας

Αναλογικά υπολογίζουμε ότι θα αυξηθούν οι εγγεγραμμένοι επαγγελματίες ως συνδρομητές για τα πρώτα 3 έτη.

Προβολή Κερδών 2 ^{ου} -έτους				% επαγγελματίες		υποψήφιοι συνδρομητές
επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα						700000
επαγγελματίες που ενδιαφέρονται για προσφορές				x	10%	= 70000
επαγγελματίες που θα δεχτούν να εγγραφούν μέλη στην πλατφόρμα				x	20%	= 14000
επαγγελματίες που θα πληρώσουν συνδρομή μέλους				x	20%	= 2800
επαγγελματίες ως πελάτες με πληρωμένη συνδρομή						2800
Με συνδρομή 12 € / έτος						
Αναμενόμενα κέρδη 2^{ου}-έτους	2800	12 €	33.600 €			

Πίνακας 6 - Αναμενόμενα κέρδη 2ου έτους

Προβολή Κερδών 3 ^{ου} -έτους				% επαγγελματίες		υποψήφιοι συνδρομητές
επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα						700000
επαγγελματίες που ενδιαφέρονται για προσφορές				x	10%	= 70000
επαγγελματίες που θα δεχτούν να εγγραφούν μέλη στην πλατφόρμα				x	30%	= 21000
επαγγελματίες που θα πληρώσουν συνδρομή μέλους				x	30%	= 6300
επαγγελματίες ως πελάτες με πληρωμένη συνδρομή						6300
Με συνδρομή 12 € / έτος						
Αναμενόμενα κέρδη 3^{ου}-έτους	6300	12 €	75.600 €			

Πίνακας 7 - Αναμενόμενα κέρδη 3ου έτους

Αναμενόμενα κέρδη 3 ετίας: 117.600 €

Αναμενόμενα κέρδη 12-μήνου	8.400 €
Αναμενόμενα κέρδη 2 ^{ου} -έτους	33.600 €
Αναμενόμενα κέρδη 3 ^{ου} -έτους	75.600 €
Αναμενόμενα κέρδη 3-ετίας	117.600 €

Πίνακας 8 - Αναμενόμενα κέρδη 3-ετίας



Εικόνα 10 - Γράφημα κερδών στην 3-ετία

12.10.3 Προβλεπόμενες Ταμιακές Ροές

Αρχικά δεν θα υπάρχουν έξοδα, ούτε απαιτήσεις αμοιβών προς τους προγραμματιστές και διαχειριστές, παραιτούμενοι κάθε αξίωσης. Αμοιβές θα υπάρξουν μόνο με θετικό ισολογισμό.

12.10.4 Ημέρα Έναρξης Ισολογισμών

Ημέρα έναρξης ισολογισμών θα τεθεί η ημέρα έναρξης υλοποίησης.

12.10.5 Ανάλυση Νεκρών Σημείου

Ως νεκρές πωλήσεις θεωρούμε τις πωλήσεις ίσες με τα έξοδα, πωλήσεις άνω των εξόδων αποφέρουν κέρδος.

Αν εξαιρέσουμε τα έξοδα διαβίωσης των εμπλεκομένων, τότε το νεκρό σημείο είναι περίπου στα 220 €, που είναι τα έξοδα διαφήμισης (200 €) και domain (30 €).

12.11 Τελειοποίηση του Σχεδίου

Αυτό που απομένει και απαιτείται είναι η **λεπτομερής περιγραφή** της κάθε στοιχειώδους και ολοκληρωμένης λειτουργίας της πλατφόρμας, ώστε να μπορεί γίνει ο προγραμματισμός κατά το στάδιο της υλοποίησης. Μετά την έναρξη της λειτουργίας της πλατφόρμας οι εμπλεκόμενοι θα πρέπει να ελέγχουν σχολαστικά την σωστή λειτουργία, να εντάσσουν νέες λειτουργίες που μπορεί να ζητηθούν από τους χρήστες και στη συνέχεια να ξεκινήσει η επόμενη έκδοση, με τις πλέον ανταγωνιστικές λειτουργίες.

12.11.1 Για την άντληση κεφαλαίων

Η επιχείρηση θα βασισθεί σε ίδια κεφάλαια.

12.11.1.1 Από τραπεζίτες

Δεν θα ληφθούν Δάνεια.

Με τις Τράπεζες θα γίνονται μόνο οι συναλλαγές.

12.11.1.2 Από επενδυτές

Δεν θα ζητηθούν κεφάλαια από επενδυτές

12.11.2 Για Είδος Επιχείρησης

Η επιχείρηση είναι διαδικτυακή

12.11.2.1 Μεταποίηση

Δεν γίνονται μεταποιήσεις.

12.11.2.2 Παροχής υπηρεσιών

Όπως προαναφέρθηκαν.

12.11.2.3 Επιχειρήσεων Λιανικής Πώλησης

Μελλοντικά σε περίπτωση επέκτασης

13 Παραρτήματα Β΄

13.1 Κίνδυνος (Risk)

Ο κίνδυνος είναι ένα ενδεχόμενο γεγονός με αρνητικές ή θετικές συνέπειες, το οποίο δεν έχει ακόμα πραγματοποιηθεί.

Κίνδυνος = Πιθανότητα γεγονότος * Κόστος του γεγονότος

- **Κίνδυνος Έργου:** Επηρεάζει το χρονοδιάγραμμα ή τους πόρους
- **Κίνδυνος Προϊόντος:** Επηρεάζει την ποιότητα ή την ποσότητα του παραγόμενου προϊόντος.
- **Επιχειρησιακός Κίνδυνος:** Επιρραάζει τον οργανισμό που παράγει ή προμυθεύει το προϊόν – software. ^[22]

13.2 Διαχείριση Κινδύνων

Η Διαχείριση των Κινδύνων είναι μία μέθοδος λογικής - συστηματικής, αναγνώρισης, ανάλυσης, μεταχείρισης και ελέγχου των κινδύνων που λαμβάνουν μέρος σε μια διαδικασία ή δραστηριότητα. Βοηθά τους υπεύθυνους έργων να χρησιμοποιούν στο έπαρκο τους διαθέσιμους πόρους.

- Επικεντρώνετε στην ανακάλυψη των κινδύνων και καταστρώνει σχέδια μείωσης των επιπτώσεων τους στο έργο.
- Σκοπός της είναι η εύκολη λήψη αποφάσεων.
- Αναπόσπαστο τμήμα του επιχειρησιακού προγραμματισμού.

Αποτελέσματα

- Διαχείριση των κινδύνων με ενέργειες μετριασμού ή αποτροπής των πιθανοτήτων μεγάλων καταστροφών.
- Προετοιμασία για την πιθανότητα εμφάνισης του κινδύνου.
- Εντός ορίων χρονοδιαγράμματος, το έργο ακολουθεί την προδιαγραμμένη πορεία που χαράσσετε στην ανάλυσή του.

Η διαχείριση των κινδύνων είναι μία συνεχή διαδικασία που λαμβάνει μέρος σε όλον τον κύκλο ενός έργου.

Χρήστες τις Μεθόδου είναι:

Χρησιμοποιούνται ευρέως στο δημόσιο και ιδιωτικό τομέα και καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα των δραστηριοτήτων ή των διαδικασιών.

Κύκλος Ζωής Διαχείρισης Κινδύνων

- Προσδιορισμός των Κινδύνων
- Ανάλυση Κινδύνων
- Σχεδιασμός Κινδύνων
- Παρακολούθηση των Κινδύνων

Ο έλεγχος των κινδύνων γίνεται καθ' όλη την διάρκεια του έργου.

Βήματα τις Διαχείρισης κινδύνων

Τα βήματα είναι ένας γενικός οδηγός για κάθε οργανισμό ανεξάρτητα από τον τύπο επιχείρησης, δραστηριότητας ή λειτουργίας.

1. Καθορισμός πλαισίου: Το στρατηγικό πλαίσιο στο οποίο η διαχείριση κινδύνων θα πραγματοποιηθεί.
2. Προσδιορισμός κινδύνων: Του τύπους των κινδύνων (Τεχνολογίας, ανθρώπων, οργανωτικοί, απαιτήσεων, εκτίμησης), τους εμπλεκόμενους.
3. Ανάλυση κινδύνων: Πιθανότητα και συχνότητα να συμβεί το γεγονός, το κόστος και τις συνέπειες εμφάνισης (οικονομικός, πολιτικός, κοινωνικός).
4. Εκτίμηση κινδύνου
5. Μεταχείριση των κινδύνων
6. Έλεγχος και αναθεώρηση
7. Επικοινωνία και διαβουλεύσεις^[22]

13.3 Έλεγχος κινδύνων

Οι κίνδυνοι που προσδιορίζονται ως υψηλοί παρακολουθούνται στο επίπεδο προγράμματος. Η θέση κάθε βήματος στο σχέδιο μείωσης κινδύνου ενημερώνεται και αναφέρεται στις τακτικά σχεδιασμένες αναθεωρήσεις από το διευθυντή προγράμματος. Ενέργειες ξεκινούν όπου απαιτείται, όταν οι δραστηριότητες σχεδίων μείωσης κινδύνου δεν ολοκληρώνονται. Οι πρόσθετες ενημερώσεις του προγράμματος που διακινδυνεύουν τη διαχείριση προγράμματος σχεδιάζονται όπου απαιτούνται.

Οι μέσοι κίνδυνοι ελέγχονται στο επίπεδο διαχείρισης του προγράμματος.

Η επαναξιολόγηση των κινδύνων πρέπει να γίνεται τακτικά. Η πιθανότητα και η ζημιά των ελεγχόμενων κινδύνων μπορούν να αλλάξουν κατά την διάρκεια ζωής του έργου και νέοι κίνδυνοι μπορούν να εμφανιστούν.^[22]

13.4 Προσδιορισμός Κινδύνων

Τεχνολογικοί Κίνδυνοι

1. Ακαταλληλότητα επιλεγμένης γλώσσας προγραμματισμού.
2. Προβλήματα από την εισαγωγή νέας τεχνολογίας.
3. Αντίγραφα Ασφαλείας.
4. Χρήση Cloud
5. Χρήση απλού Sever
6. Εξάντληση πόρων του συστήματος
7. Χρήση Framework Laravel / Bootstrap
8. Μη ικανοποιητική εμφάνιση του πρότυπου-template
9. Μη ικανοποιητική εμφάνιση του λογότυπου-Logo
10. Ανεπαρκής Τεχνογνωσία για την ολοκλήρωση της Πλατφόρμας
11. Δημιουργία Android App

Οργανωτικοί Κίνδυνοι

12. Μη καθορισμός απαιτήσεων του έργου
13. Μη καθορισμός χρονοδιαγράμματος του έργου
14. Έλλειψη απαιτούμενων πόρων (πχ. Υπολογιστές, θέσεις εργασίας)
15. Έλλειψη οικονομικών πόρων
16. Μείωση προϋπολογισμού
17. Λάθος κατανομή του κεφαλαίου
18. Αλλαγή χρονοδιαγράμματος
19. Λανθασμένη κοστολόγηση του έργου
20. Λανθασμένο όνομα έργου
21. Επιλογή Top Level Domain - gr
22. Εμφάνιση νέων ανταγωνιστών
23. Αναγκαστική Μείωση τιμών στις υπηρεσίες

Κίνδυνοι Εμπλεκομένων

24. Μη διαθεσιμότητα ομάδας υποστήριξης του συστήματος
25. Υποκλοπή προγράμματος από προγραμματιστές
26. Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα εμπλεκομένων
27. Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα Διαχειριστή
28. Μη σωστή υποστήριξη από λογιστή
29. Μη εύρεση μεταφραστών - Διαφημιστών

Κίνδυνοι Εκτίμησης

30. Μη αναμενόμενα κερδοφόρο έργο
31. Μη προσδοκώμενη απήχηση του έργου
32. Παγκόσμια χρήση του έργου

Κοινωνικοί Κίνδυνοι

33. Αγωγές – Μηνύσεις – Προστασία Προσωπικών Δεδομένων
34. Δυσφήμιση έργου
35. Να εντυπωθεί στην κουλτούρα των χρηστών, η χρήση του έργου

Κίνδυνοι Χρήσης

36. Συνεννόηση Επαγγελματιών – κατώτερης τιμής υπηρεσιών
37. Δυσφήμιση μεταξύ επαγγελματιών
38. Υβριστικά σχόλια Χρηστών - Επαγγελματιών
39. Μερική χρήση της πλατφόρμας (πχ. Να λαμβάνουν μόνο πληροφορίες, να μην κάνουν τελική επιλογή επαγγελματιών)
40. Μη αξιολόγηση των επαγγελματιών από τους χρήστες, μετά την ολοκλήρωση της υπηρεσίας
41. Συμφωνία επαγγελματιών να μην συμμετέχουν στο έργο
42. Μη κάλυψη όλων των περιοχών
43. Μη κάλυψη όλων των χωρών
44. Διαφήμιση έργου σε άλλους ιστότοπους
45. Διαφήμιση έργου – Google Adwords
46. Διαφήμιση έργου – Social Media
47. Διαφήμιση έργου – Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης (ραδιόφωνο, τηλεόραση)
48. Προσφορές και διαφημίσεις άλλων
49. Προσθήκη διαφημίσεων που δυσφορούν τους χρήστες
50. Άμεση ανταπόκριση των Επαγγελματιών

Κίνδυνοι Ασφάλειας

51. Περιττά αιτήματα λόγω μη σωστών εισαγωγών των χρηστών.
52. Αποφυγή αποστολής δεδομένων από αυτοματοποιημένα προγράμματα (bot)
53. Αποθήκευση επικίνδυνων τύπων αρχείων όπως .exe και .php
54. Μη ασφαλή αποθήκευση των αρχείων των χρηστών
55. Αυτοματοποιημένες εγγραφές
56. Αυτοματοποιημένες προσπάθειες σύνδεσης για την εκμείευση κωδικών
57. Χρήση τεχνικής XSS

13.5 Συνοπτική Ανάλυση και Αξιολόγηση των Κινδύνων

Κίνδυνοι	Πιθανότητα	Επίπεδο	Έκθεση	Προτεραιότητα
Ακαταλληλότητα επιλεγμένης γλώσσας προγραμματισμού	1	5	M2	18
Προβλήματα από την εισαγωγή νέας τεχνολογίας	2	3	M3	42
Αντίγραφα Ασφαλείας	2	5	M1	12
Χρήση Cloud	4	5	Y2	4
Χρήση Server	1	5	M2	19
Εξάντληση πόρων του συστήματος	5	5	Y1	1
Χρήση Framework Laravel / Bootstrap	5	4	Y2	5
Μη ικανοποιητική εμφάνιση του πρότυπου-template	1	5	M2	20
Μη ικανοποιητική εμφάνιση του λογότυπου-logo	1	5	M2	21
Ανεπαρκής Τεχνογνωσία για την ολοκλήρωση της Πλατφόρμας	2	5	M1	13
Μη καθορισμός απαιτήσεων του έργου	1	5	M2	22
Μη καθορισμός χρονοδιαγράμματος έργου	1	5	M2	23
Έλλειψη απαιτούμενων πόρων (πχ. Υπολογιστές, θέσεις εργασίας)	1	5	M2	24
Δημιουργία Android App	3	3	M2	26
Μη διαθεσιμότητα ομάδας υποστήριξης του συστήματος	2	4	M2	25
Υποκλοπή προγράμματος από προγραμματιστές	5	5	Y1	2
Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα εμπλεκομένων	2	2	X2	46
Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα Διαχειριστή	2	2	X2	47
Μη σωστή υποστήριξη από λογιστή	2	3	M3	43

Μη εύρεση μεταφραστών - Διαφημιστών	2	4	M2	27
Έλλειψη οικονομικών πόρων	3	5	Y3	8
Μείωση προϋπολογισμού	2	3	M3	44
Λάθος κατανομή του κεφαλαίου	3	2	M3	45
Αλλαγή χρονοδιαγράμματος	5	5	Y1	3
Λανθασμένη κοστολόγηση του έργου	3	3	M2	28
Μη αναμενόμενα κερδοφόρο έργο	3	5	Y3	9
Λανθασμένο όνομα έργου	1	5	M2	29
Επιλογή Top Level Domain - gr	1	5	M2	30
Μη προσδοκώμενη απήχηση του έργου	3	5	M2	31
Αγωγές – Μηνύσεις – Προστασία Προσωπικών Δεδομένων	1	3	X2	48
Δυσφήμιση έργου	1	3	X2	49
Παγκόσμια χρήση του έργου	3	5	M2	32
Εμφάνιση νέων ανταγωνιστών	3	5	M2	33
Αναγκαστική Μείωση τιμών στις υπηρεσίες	3	5	M2	34
Συνεννόηση Επαγγελματιών – κατώτερης τιμής υπηρεσιών	2	4	M2	35
Υβριστικά σχόλια Χρηστών - Επαγγελματιών	2	4	M2	36
Δυσφήμιση μεταξύ επαγγελματιών	2	4	M2	37
Μερική χρήση της πλατφόρμας (πχ. Να λαμβάνουν μόνο πληροφορίες, να μην κάνουν τελική επιλογή επαγγελματιών)	2	4	M2	38
Μη αξιολόγηση των επαγγελματιών από τους χρήστες, μετά την ολοκλήρωση της υπηρεσίας	3	4	M1	15

Συμφωνία επαγγελματιών να μην συμμετέχουν στο έργο	2	4	M2	41
Μη κάλυψη όλων των περιοχών	3	4	M1	14
Μη κάλυψη όλων των χωρών	4	2	M2	39
Διαφήμιση έργου σε άλλους ιστότοπους	1	3	X2	50
Διαφήμιση έργου – Google Adwords	5	4	Y2	7
Διαφήμιση έργου – Social Media	5	4	Y2	6
Διαφήμιση έργου – Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης (ραδιόφωνο, τηλεόραση)	3	4	M1	16
Να εντυπωθεί στην κουλτούρα τον χρηστών η χρήση του έργου	3	5	Y3	10
Προσφορές και διαφημίσεις άλλων	5	3	Y3	11
Προσθήκη διαφημίσεων που δυσφορούν τους χρήστες	1	5	M2	40
Άμεση ανταπόκριση των Επαγγελματιών	3	4	M1	17
Περιττά αιτήματα λόγω μη σωστών εισαγωγών των χρηστών	5	5	Y1	1
Αποφυγή αποστολής δεδομένων από αυτοματοποιημένα προγράμματα (bot)	5	5	Y1	1
Αποθήκευση επικίνδυνων τύπων αρχείων όπως .exe και .php	5	5	Y1	1
Μη ασφαλή αποθήκευση των αρχείων των χρηστών	5	5	Y1	1
Αυτοματοποιημένες εγγραφές	5	5	Y1	1
Αυτοματοποιημένες προσπάθειες σύνδεσης για την εκμείευση κωδικών	5	5	Y1	1
Χρήση τεχνικής XSS	5	5	Y1	1

Πίνακας 9 – Risk Matrix 16

13.6 Συνοπτική Ανάλυση και Αξιολόγηση των Κινδύνων

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #1				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Εξάντληση πόρων του συστήματος			
Σύντομη περιγραφή :	Οι πόροι του συστήματος ανεπαρκούν ή δεν ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις του λογισμικού.			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000€	12.750	1	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		12.750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :	Καθυστέρηση απόκρισης συστήματος			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Χρήση Cloud			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μηνιαία παρακολούθηση της απόκρισης του συστήματος σε ώρες αιχμής			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 10 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Εξάντληση πόρων του συστήματος»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #2				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Υποκλοπή προγράμματος από προγραμματιστές			
Σύντομη περιγραφή :	Κίνδυνος υποκλοπής κώδικα που θα έχουν πρόσβαση οι προγραμματιστές			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Εμπλεκομένων			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000€	12.750	2	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		12.750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Χρήση αρχιτεκτονικής SOA / Πρόσβαση στο web service, που έχουν αναλάβει να υλοποιήσουν και όχι σε όλο τον κώδικα του συστήματος. Εύρεση αξιόπιστων προγραμματιστών			
Διορθωτικά μέτρα :	Απόλυση Προγραμματιστή			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 11 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Υποκλοπή προγράμματος από προγραμματιστές»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #3				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αλλαγή χρονοδιαγράμματος			
Σύντομη περιγραφή :	Αλλαγή του χρόνου υλοποίησης			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000	12.750	3	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		12.750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Εβδομαδιαίος έλεγχος στόχων			
Προπομπός κινδύνου :	Συστηματική απώλεια στόχων			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Πολιτικές: Περιθώρια χρονοδιαγράμματος, Επικοινωνία με προγραμματιστές			
Διορθωτικά μέτρα :	Επιβράβευση – Συνέπεια (Χρηματική) Εμπλεκομένων			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εβδομαδιαίος έλεγχος στόχων			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 12 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αλλαγή χρονοδιαγράμματος»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #4				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Χρήση Cloud			
Σύντομη περιγραφή :	Χρήση συστήματος Cloud Computing			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
75%	10.000€	7.500	4	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		7.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχής - Θετικός κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :				
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Στον καθορισμό των απαιτήσεων του συστήματος – Στην επιλογή Cloud– στην ολοκλήρωση της διαδικασίας απόκτησης Cloud			
Κατάσταση :	Τελειωμένη			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	25/06/2014			

Πίνακας 13 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Χρήση Cloud»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #5				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Χρήση Framework Laravel / Bootstrap			
Σύντομη περιγραφή :	Χρήση Framework Laravel / Bootstrap			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	10.000€	8.500	5	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		8.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχής - Θετικός κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	22/07/2015			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :				
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	1 φορά στον καθορισμό των απαιτήσεων του συστήματος			
Κατάσταση :	Τελειωμένη			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	22/07/2015			

Πίνακας 14 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Χρήση Framework Laravel / Bootstrap»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #6				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Διαφήμιση έργου – Social Media			
Σύντομη περιγραφή :	Διαφήμιση της πλατφόρμας μέσω Social Media (Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn)			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	10.000€	8.500	6	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		8.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχής - Θετικός κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :				
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εβδομαδιαία παρακολούθηση			
Κατάσταση :	Ανοιχτό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 15 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Διαφήμιση έργου – Social Media»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #7				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Διαφήμιση έργου – Google Adwords			
Σύντομη περιγραφή :	Διαφήμιση της πλατφόρμας στο Διαδίκτυο με την βοήθεια πληρωμένων διαφημίσεων για καλύτερη θέση στις μηχανές αναζήτησης - Google			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	10.000€	8.500	7	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		8.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχής - Θετικός κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :				
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Τριμηνιαία παρακολούθηση τον πρώτο χρόνο			
Κατάσταση :	Ανοιχτό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 16 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Διαφήμιση έργου – Google Adwords»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #8				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Έλλειψη οικονομικών πόρων			
Σύντομη περιγραφή :	Έλλειψη χρημάτων για την ολοκλήρωση του έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	15.000€	7.500	8	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		7.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Έλεγχος εξόδων – Εισόδων			
Προπομπός κινδύνου :	Μείωση αποθεμάτων			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής - Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Σωστή οργάνωση εξόδων			
Διορθωτικά μέτρα :	Ζήτηση επενδυτών μόλις αρχίσει η μείωση του αποθέματος			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μηνιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 17 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Έλλειψη οικονομικών πόρων»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #9				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη αναμενόμενα κερδοφόρο έργο			
Σύντομη περιγραφή :	Μη αναμενόμενα κερδοφόρο έργο			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Εκτίμησης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	15.000€	7.500	9	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		7.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Έλεγχος εξόδων – Εισόδων			
Προπομπός κινδύνου :	Μη αύξηση των εσόδων			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής - Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Σωστή οργάνωση εξόδων - διαφημίσεων			
Διορθωτικά μέτρα :	Ζήτηση επενδυτών για αύξηση διαφημίσεων			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μηνιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 18 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη αναμενόμενα κερδοφόρο έργο»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #10				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Να εντυπωθεί στην κουλτούρα των χρηστών η χρήση του έργου			
Σύντομη περιγραφή :	Να χρησιμοποιείται η πλατφόρμα ευρέως από τους χρήστες, σε κάθε συναλλαγή τους με επαγγελματίες			
Κατηγορία κινδύνου :	Κοινωνικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	15.000€	7.500	10	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		7.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Έλεγχος επαναλαμβανόμενης χρήσης από τα μέλη του συστήματος			
Προπομπός κινδύνου :	Επαναλαμβανόμενη Χρήση			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχής – Θετικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Τήρηση όλων των απαιτήσεων – feedback χρηστών			
Διορθωτικά μέτρα :	Αύξηση Διαφημίσεων – Πακέτα προσφορών στους χρήστες			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μηνιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 19 : Φύλλο κινδύνου διαδικασίας «Να εντυπωθεί στην κουλτούρα των χρηστών η χρήση του έργου»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #11				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Προσφορές και διαφημίσεις άλλων			
Σύντομη περιγραφή :	Προσφορές και διαφημίσεις στην πλατφόρμα			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	5.000€	4.250	11	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		4.250€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Ζήτηση να διαφημίζονται στην πλατφόρμα			
Προπομπός κινδύνου :	Ζήτηση να διαφημίζονται στην πλατφόρμα			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχής – Θετικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Τήρηση όλων των απαιτήσεων – feedback χρηστών			
Διορθωτικά μέτρα :	Αύξηση Διαφημίσεων – Πακέτα προσφορών στους χρήστες			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μηνιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 20: Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Προσφορές και διαφημίσεις άλλων»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #12				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αντίγραφα Ασφαλείας			
Σύντομη περιγραφή :	Αντίγραφα Ασφαλείας συστήματος και Βάσης Δεδομένων			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	15.000€	3.750	12	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		3.750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Δεν υπάρχει			
Προπομπός κινδύνου :	Δεν υπάρχει			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Καθημερινά Αντίγραφα Ασφαλείας			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	1 φορά στον καθορισμό των απαιτήσεων του συστήματος - Καθημερινά			
Κατάσταση :	Ανοιχτό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 21 : Φύλλο κινδύνου διαδικασίας «Αντίγραφα Ασφαλείας»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #13				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Ανεπαρκής Τεχνογνωσία για την ολοκλήρωση της Πλατφόρμας			
Σύντομη περιγραφή :	Ανεπαρκής Τεχνογνωσία του υπευθύνου για την ομαλή και επιτυχή ολοκλήρωση, όπως και παρακολούθηση του έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	15.000€	3.750	13	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		3.750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Έλεγχος του συστήματος από καταξιωμένους επαγγελματίες και γνώμες τρίτων			
Προπομπός κινδύνου :	Αδυναμία λήψεων αποφάσεων από τον διαχειριστή και οι μη καλές κριτικές τρίτων			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής - Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Συνεχή εκπαίδευση υπευθύνων (State of the art)			
Διορθωτικά μέτρα :	Αντικατάσταση υπευθύνου			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μηνιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 22 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Ανεπαρκής Τεχνογνωσία για την ολοκλήρωση της Πλατφόρμας»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #14				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη κάλυψη όλων των περιοχών			
Σύντομη περιγραφή :	Μη κάλυψη όλων των περιοχών των χωρών που θα υποστηρίζονται από το έργο			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	10.000€	5.000	14	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		5.000€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Έλεγχος περιοχών, σύμφωνα με το πρόγραμμα Καλλικράτης, όσον αφορά την Ελλάδα. Εύρεση αντίστοιχων προγραμμάτων για το Εξωτερικό			
Προπομπός κινδύνου :	Λήψη προσφορών για περιοχές που δεν είναι στην πλατφόρμα – Λήψη σχολείων για περιοχές που δεν έχουν συμπεριληφθεί			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής - Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Έλεγχος feedback χρηστών			
Διορθωτικά μέτρα :	Προσθήκης περιοχής και απάντηση σε τυχόν σχόλια			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον Προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 23 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη κάλυψη όλων των περιοχών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #15				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη αξιολόγηση των επαγγελματιών			
Σύντομη περιγραφή :	Με την ολοκλήρωση της υπηρεσίας από τον επαγγελματία προς τον χρήστη, ο χρήστης αμελεί να αξιολογήσει στην πλατφόρμα τον επαγγελματία.			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	10.000€	5.000	15	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		5.000€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Να μην κρίνουν οι χρήστες τους επαγγελματίες			
Προπομπός κινδύνου :	Να μην υπάρχουν σχόλια στους επαγγελματίες			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Υπενθύμιση χρηστών να αξιολογήσουν τους επαγγελματίες μετά την ολοκλήρωση της υπηρεσίας. Με email και στην επόμενη επίσκεψη.			
Διορθωτικά μέτρα :	Επεξήγηση της σημαντικότητας της αξιολόγησης σε social media			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εβδομαδιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 24 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη αξιολόγηση των επαγγελματιών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #16				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Διαφήμιση έργου – Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης			
Σύντομη περιγραφή :	Διαφήμιση του έργου στα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης με σποτάκια σε ραδιόφωνο και τηλεόραση			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	10.000€	5.000	16	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		5.000€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχής – Θετικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :				
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Τριμηνιαία παρακολούθηση τον πρώτο χρόνο			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 25 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Διαφήμιση έργου – Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #17				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Άμεση ανταπόκριση των Επαγγελματιών			
Σύντομη περιγραφή :	Άμεση ανταπόκριση των Επαγγελματιών για να καταχωρίσουν την προσφορά τους			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	10.000€	5.000	17	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		5.000€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Θετικά σχόλια χρηστών για την πλατφόρμα και για τους επαγγελματίες			
Προπομπός κινδύνου :	Θετικά σχόλια χρηστών για την πλατφόρμα και για τους επαγγελματίες			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχής – Θετικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Ενημέρωση των επαγγελματιών με email και με μήνυμα στο κινητό τους για ανάρτηση στις περιοχές που ενδιαφέρονται			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εβδομαδιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 26 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Άμεση ανταπόκριση των Επαγγελματιών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #18				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Ακαταλληλότητα επιλεγμένης γλώσσας προγραμματισμού			
Σύντομη περιγραφή :	Ακαταλληλότητα επιλεγμένης γλώσσας προγραμματισμού ώστε να υποστηριχτούν όλες οι λειτουργίες του έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	18	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση και Έλεγχος κάθε λειτουργίας της πλατφόρμας			
Προπομπός κινδύνου :	Ελλείψεις λειτουργίες			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Έλεγχος απαιτήσεων κάθε λειτουργίας για την απόφαση της γλώσσας προγραμματισμού που θα καλύπτει τις ανάγκες τις λειτουργίας.			
Διορθωτικά μέτρα :	Αλλαγή γλώσσας προγραμματισμού			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον Προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 27 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Ακαταλληλότητα επιλεγμένης γλώσσας προγραμματισμού»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #19				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Χρήση Server			
Σύντομη περιγραφή :	Χρήση Server, όπου δεν θα μπορεί να ανταπεξέλθει στην επιθυμητή επισκεψιμότητα			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	19	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση της επισκεψιμότητας			
Προπομπός κινδύνου :	Αύξηση της επισκεψιμότητας – Αργή απόκριση του συστήματος			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίησης - Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Χρήση Cloud			
Διορθωτικά μέτρα :	Μεταφορά σε Cloud, σε περίπτωση που δεν υλοποιηθεί από την αρχή σε cloud			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Έχει γίνει επιλογή Cloud			
Κατάσταση :	Κλειστή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	25/06/2014			

Πίνακας 28 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Χρήση Server»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #20				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη ικανοποιητική εμφάνιση του πρότυπου-template			
Σύντομη περιγραφή :	Η εμφάνιση του εικαστικού να μην βοηθάει στην επισκεψιμότητα του έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	20	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Feedback άλλων επαγγελματιών και χρηστών του έργου			
Προπομπός κινδύνου :	Μη θετικά σχόλια			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Σχεδιασμός Template – προτύπου από επαγγελματία γραφίστα			
Διορθωτικά μέτρα :	Ανασχεδιασμός Template			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Στην αρχή του έργου, μετά τον καθορισμό των απαιτήσεων			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 29 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη ικανοποιητική εμφάνιση του πρότυπου-template»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #21				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη ικανοποιητική εμφάνιση του λογότυπου-logo			
Σύντομη περιγραφή :	Η εμφάνιση του λογότυπου - logo να μην βοηθάει στην επισκεψιμότητα του έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	21	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Feedback άλλων επαγγελματιών και χρηστών του έργου			
Προπομπός κινδύνου :	Μη θετικά σχόλια			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Σχεδιασμός logo – λογότυπου από επαγγελματία γραφίστα			
Διορθωτικά μέτρα :	Ανασχεδιασμός logo			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Στην αρχή του έργου, μετά τον καθορισμό των απαιτήσεων			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 30 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη ικανοποιητική εμφάνιση του λογότυπου-logo»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #22				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη καθορισμός απαιτήσεων του έργου			
Σύντομη περιγραφή :	Μη σωστός καθορισμός των απαιτήσεων του έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	22	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :	Αλλαγή χρονοδιαγράμματος, εμφάνιση νέων λειτουργιών που χρειάζονται στο σύστημα			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Λεπτομερής ανάλυση των απαιτήσεων			
Διορθωτικά μέτρα :	Επανεξέταση των απαιτήσεων – Διόρθωση του χρονοδιαγράμματος του έργου			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Στην ανάλυση των απαιτήσεων - Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 31 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη καθορισμός απαιτήσεων του έργου»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #23				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη καθορισμός χρονοδιαγράμματος έργου			
Σύντομη περιγραφή :	Μη σωστός καθορισμός του χρονοδιαγράμματος του έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	23	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Λεπτομερής ανάλυση των απαιτήσεων για τον καλύτερο καθορισμό χρονοδιαγράμματος του έργου – Χαλαρό χρονοδιάγραμμα για να προβλεφθούν και διάφορες αλλαγές που μπορεί να προκύψουν – Επιβράβευση εμπλεκομένων με την επίτευξη των στόχων			
Διορθωτικά μέτρα :	Επανεξέταση των απαιτήσεων – Διόρθωση του χρονοδιαγράμματος του έργου			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Στην ανάλυση των απαιτήσεων - Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 32 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη καθορισμός χρονοδιαγράμματος έργου»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #24				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Έλλειψη απαιτούμενων πόρων			
Σύντομη περιγραφή :	Έλλειψη απαιτούμενων πόρων (πχ. Υπολογιστές, θέσεις εργασίας)			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	24	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Έλεγχος λειτουργίας υπολογιστών, stock αναλωσίμων υλικών, feedback εμπλεκόμενων			
Προπομπός κινδύνου :	Ανεπαρκής λειτουργία των υπολογιστών, μη διαθέσιμα αναλώσιμα υλικά, παράπονα εμπλεκόμενων			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Αγορά νέων υπολογιστών με αποδοτικό Hardware – Software. Καθορισμός των θέσεων εργασίας. Συνεργασία με εταιρία πώλησης αναλώσιμων ειδών και υπολογιστών, για άμεση αποστολή νέων.			
Διορθωτικά μέτρα :	Format υπολογιστών – Νέοι υπολογιστές – Νέες θέσεις εργασίας – Νέο αναλώσιμο υλικό			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μετά την ανάλυση των απαιτήσεων - Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 33 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Έλλειψη απαιτούμενων πόρων»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #25				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη διαθεσιμότητα ομάδας υποστήριξης του συστήματος			
Σύντομη περιγραφή :	Μη διαθεσιμότητα ομάδας υποστήριξης του συστήματος σε περίπτωση ανάγκης			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Εμπλεκομένων			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	10.000€	2.500	25	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Συμφωνία με την ομάδα για περιπτώσεις ανάγκης, επιβράβευση σε αυτούς που θα διαχειριστούν το πρόβλημα.			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 34 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη διαθεσιμότητα ομάδας υποστήριξης του συστήματος»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #26				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Δημιουργία Android App			
Σύντομη περιγραφή :	Δημιουργία Android App, ειδικά προς του επαγγελματίες όπου ανάλογα με την περιοχή που βρίσκονται θα βλέπουν και τα ανοιχτά tickets των χρηστών			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικός Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	5.000€	2.500	26	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχής – Θετικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Να συμπεριληφθεί στην ανάλυση των απαιτήσεων και η δημιουργία Android App			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 35 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Δημιουργία Android App»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #27				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη εύρεση μεταφραστών - Διαφημιστών			
Σύντομη περιγραφή :	Μη εύρεση μεταφραστών που θα αναλάβουν παράλληλα την προώθηση του έργου μέσω Social Media			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Εμπλεκομένων			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	10.000€	2.500	27	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Οι μεταφραστές που θα αναλάβουν να μεταφράσουν ότι χρειάζεται για το έργο θα συμφωνηθεί να προωθούν και το έργο μέσω Social Media			
Διορθωτικά μέτρα :	Αλλαγή μεταφραστών			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εβδομαδιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 36 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη εύρεση μεταφραστών - Διαφημιστών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #28				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Λανθασμένη κοστολόγηση του έργου			
Σύντομη περιγραφή :	Λανθασμένη κοστολόγηση του έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	5.000€	2.500	28	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση των εξόδων του έργου και σύγκρισή τους με την αρχική κοστολόγηση του έργου			
Προπομπός κινδύνου :	Τα έξοδα του έργου να μην συμφωνούν, αλλά να είναι περισσότερα από την αρχική κοστολόγηση του έργου			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :				
Διορθωτικά μέτρα :	Επαναπροσδιορισμός της κοστολόγησης του έργου			
Εναλλακτικό σχέδιο :	Ζήτηση επενδυτών			
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μηνιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 37 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Λανθασμένη κοστολόγηση του έργου»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #29				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Λανθασμένο όνομα έργου			
Σύντομη περιγραφή :	Λανθασμένο όνομα έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	29	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση των σχολίων			
Προπομπός κινδύνου :	Τα σχόλια γνωστών ειδικών και χρηστών να μην είναι θετικά			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Επιλογή ονόματος που θα ταιριάζει με την λειτουργία του έργου			
Διορθωτικά μέτρα :	Αλλαγή ονόματος			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μία φορά στη ανάλυση – Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 38 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Λανθασμένο όνομα έργου»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #30				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Επιλογή Top Level Domain - gr			
Σύντομη περιγραφή :	Επιλογή κατάληξης gr, με κίνδυνο να μην διαδοθεί το έργο σε χώρες εκτός Ελλάδας			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	30	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγή			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Επιλογή Top Level Domain – .com ή .bid (online auctions)			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μία φορά στην αγορά του domain			
Κατάσταση :	Κλειστή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	24/06/2014			

Πίνακας 39 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Επιλογή Top Level Domain - gr»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #31				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη προσδοκώμενη απήχηση του έργου			
Σύντομη περιγραφή :	Μη προσδοκώμενη απήχηση του έργου με συνέπεια την χαμηλή επισκεψιμότητα και κερδοφορία			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Εκτίμησης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	5.000€	2.500	31	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση των σχολίων των Χρηστών, των επαγγελματιών			
Προπομπός κινδύνου :	Αρνητικά σχόλια ή καθόλου σχόλια			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Διαφήμιση – Συμμετοχή στα Social Media, ώστε να λαμβάνουμε feedback των χρηστών			
Διορθωτικά μέτρα :	Συμμετοχή στα σχόλια προσπάθεια για θετικά σχόλια			
Εναλλακτικό σχέδιο :	Ζήτηση επενδυτών - Πώληση έργου – Τερματισμός έργου			
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εβδομαδιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 40 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη προσδοκώμενη απήχηση του έργου»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #32				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Παγκόσμια χρήση του έργου			
Σύντομη περιγραφή :	Χρήση του έργου από όλους του επαγγελματίες και χρήστες του διαδικτύου			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Εκτίμησης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	15.000€	7.500	32	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		7.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση της επισκεψιμότητας			
Προπομπός κινδύνου :	Συνεχής αύξηση της επισκεψιμότητας			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχή – Θετικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Σωστή ανάλυση απαιτήσεων – Χρονοδιαγράμματος - Διαφήμιση – Συμμετοχή στα Social Media, ώστε να λαμβάνουμε feedback των χρηστών			
Διορθωτικά μέτρα :	Αξιολόγηση και εκ νέου στρατηγική			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εβδομαδιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 41 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Παγκόσμια χρήση του έργου»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #33				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Εμφάνιση ανταγωνιστών			
Σύντομη περιγραφή :	Εμφάνιση ανταγωνιστών			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	15.000€	7.500	32	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		7.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση ανταγωνιστικών εταιριών			
Προπομπός κινδύνου :	Εμφάνιση ανταγωνιστικής πλατφόρμας			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών – Διαφήμιση – Επικοινωνία με τους χρήστες του συστήματος μέσω Social Media			
Διορθωτικά μέτρα :	Αξιολόγηση και εκ νέου στρατηγική - Μείωση τιμών			
Εναλλακτικό σχέδιο :	Ζήτηση επενδυτών - Συνεργασία με την ανταγωνιστική πλατφόρμα			
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 42 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Εμφάνιση ανταγωνιστών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #34				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αναγκαστική Μείωση τιμών στις υπηρεσίες			
Σύντομη περιγραφή :	Αναγκαστική Μείωση τιμών στις υπηρεσίες λόγω σχολίων των χρηστών ή εμφάνιση ανταγωνιστή			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	15.000€	7.500	34	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		7.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση ανταγωνιστικών εταιριών			
Προπομπός κινδύνου :	Εμφάνιση ανταγωνιστικής πλατφόρμας με χαμηλότερες τιμές			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών – Διαφήμιση – Επικοινωνία με τους χρήστες του συστήματος μέσω Social Media			
Διορθωτικά μέτρα :	Αξιολόγηση και εκ νέου στρατηγική - Μείωση τιμών			
Εναλλακτικό σχέδιο :	Μείωση τιμών - Αύξηση των παροχών στους χρήστες			
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 43 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αναγκαστική Μείωση τιμών στις υπηρεσίες»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #35				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Συνεννόηση Επαγγελματιών – κατώτερης τιμής υπηρεσιών			
Σύντομη περιγραφή :	Συνεννόηση Επαγγελματιών – κατώτερης τιμής υπηρεσιών			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	10.000€	2.500	35	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγής			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Μέσω της πλατφόρμας να μπορούν να δηλώσουν κατώτερη τιμή κάθε υπηρεσίας.			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	1 φορά στον καθορισμό των απαιτήσεων του συστήματος			
Κατάσταση :	Ανοιχτό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 44 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Συνεννόηση Επαγγελματιών – κατώτερης τιμής υπηρεσιών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #36				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Υβριστικά σχόλια Χρηστών - Επαγγελματιών			
Σύντομη περιγραφή :	Υβριστικά σχόλια Χρηστών ή Επαγγελματιών			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	10.000€	2.500	36	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίησης			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Να μην γίνεται ανάρτηση σχολίων με υβριστικές λέξεις που θα αναγνωρίζονται από το σύστημα. Συμφωνία πριν αναρτηθεί το σχόλια ότι δεν έχουν χρησιμοποιήσει υβριστικές λέξεις			
Διορθωτικά μέτρα :	Μπλοκάρισμα χρήστη που κάνει ανάρτηση υβριστικών σχολίων, εσκεμμένα και με τρόπο που δεν θα μπορεί αν προβλεφθεί από το σύστημα			
Εναλλακτικό σχέδιο :	Βελτιστοποίηση συστήματος αποφυγής ανάρτησης υβριστικών σχολίων			
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	1 φορά στον καθορισμό των απαιτήσεων του συστήματος – Εφόσον προκύψουν			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 45 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Υβριστικά σχόλια Χρηστών - Επαγγελματιών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #37				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Δυσφήμιση μεταξύ επαγγελματιών			
Σύντομη περιγραφή :	Δυσφήμιση μεταξύ επαγγελματιών			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	10.000€	2.500	37	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Να μην δίνεται το δικαίωμα στους επαγγελματίες να σχολιάσουν άλλους επαγγελματίες. Να μπορεί κάποιος να σχολιάσει μόνο εάν έχει προηγηθεί συμφωνία χρήστη - επαγγελματία			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	1 φορά στον καθορισμό των απαιτήσεων του συστήματος – Εφόσον προκύψουν			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 46 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Δυσφήμιση μεταξύ επαγγελματιών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #38				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μερική χρήση της πλατφόρμας			
Σύντομη περιγραφή :	Μερική χρήση της πλατφόρμας (πχ. Να λαμβάνουν μόνο πληροφορίες, να μην κάνουν τελική επιλογή επαγγελματιών)			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	10.000€	2.500	38	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Έλεγχος του αριθμού που ο κάθε χρήστης ζητάει προσφορές, αλλά δεν επιλέγει επαγγελματία. Αναγραφή στους όρους χρήσης.			
Διορθωτικά μέτρα :	Ενημέρωση του χρήστη ότι θα διαγραφεί για κάποιο διάστημα από την πλατφόρμα.			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	1 φορά στον καθορισμό των απαιτήσεων του συστήματος – Εφόσον προκύψουν			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 47 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μερική χρήση της πλατφόρμας»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #39				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη κάλυψη όλων των χωρών			
Σύντομη περιγραφή :	Μη κάλυψη όλων των χωρών			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	10.000€	2.500	39	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Προσπάθεια για ενσωμάτωση όσον περισσότερων χωρών γίνεται και εύρεση μεταφραστών – διαφημιστών			
Διορθωτικά μέτρα :	Συνεχή εισαγωγή νέων χωρών			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μηνιαία			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 48 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη κάλυψη όλων των χωρών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #40				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Προσθήκη διαφημίσεων που δυσφορούν τους χρήστες			
Σύντομη περιγραφή :	Προσθήκη διαφημίσεων που δυσφορούν τους χρήστες πχ. Επειδή βρίσκονται σε σημείο που επιλέγουν κατά λάθος			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	15.000€	1.500	40	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγή			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Οι θέσεις των διαφημίσεων στη πλατφόρμα θα είναι προκαθορισμένες και σε σημεία που δεν θα είναι εύκολο να πατήσουν οι χρήστες κατά λάθος παρά μόνο από επιλογή τους			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	1 φορά στην ανάλυση των απαιτήσεων			
Κατάσταση :	Τελειωμένη			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	22/6/2014			

Πίνακας 49 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Προσθήκη διαφημίσεων που δυσφορούν τους χρήστες»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #41				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Συμφωνία επαγγελματιών να μην συμμετέχουν στο έργο			
Σύντομη περιγραφή :	Συμφωνία επαγγελματιών να μην συμμετέχουν στο έργο			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνος Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	10.000€	2.500	41	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		2.500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποφυγή			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Επιθετική πολιτική διαφήμισης ώστε να εντυπωθεί η χρήση της πλατφόρμας στους χρήστες ώστε να ζητάνε αυτοί πλέον από τους επαγγελματίες να συμμετέχουν.			
Διορθωτικά μέτρα :	Analytics τις πλατφόρμας και ενημερωτικά email και μηνύματα προς τους επαγγελματίες για τις δουλειές που δεν έχουν αναλάβει. Με υπολογισμό κερδών που θα μπορούσαν να έχουν λάβει.			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 50 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Συμφωνία επαγγελματιών να μην συμμετέχουν στο έργο»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #42				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Προβλήματα από την εισαγωγή νέας τεχνολογίας			
Σύντομη περιγραφή :	Προβλήματα από την εισαγωγή νέας τεχνολογίας			
Κατηγορία κινδύνου :	Τεχνολογικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	5.000€	1.250	42	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.250€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Προβληματική υλοποίηση του έργου			
Προπομπός κινδύνου :	Μη ολοκλήρωση λειτουργιών του έργου			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Στενά όρια στο χρονοδιάγραμμα του έργου για την υλοποίηση της κάθε λειτουργίας.			
Διορθωτικά μέτρα :	Νέα ανάλυση απαιτήσεων			
Εναλλακτικό σχέδιο :	Χρήση δοκιμασμένων τεχνολογιών			
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 51 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Προβλήματα από την εισαγωγή νέας τεχνολογίας»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #43				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη σωστή υποστήριξη από λογιστή			
Σύντομη περιγραφή :	Μη σωστή υποστήριξη από λογιστή			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Εμπλεκομένων			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	5.000€	1.250	43	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.250€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Έλλειψη ενημέρωσης διαχειριστή για την κατάσταση των λογιστικών			
Προπομπός κινδύνου :	Έλλειψη υποστήριξης και επικοινωνίας			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Παρακολούθηση των λογιστικών			
Διορθωτικά μέτρα :	Αλλαγή λογιστή			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 52 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη σωστή υποστήριξη από λογιστή»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #44				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μείωση προϋπολογισμού			
Σύντομη περιγραφή :	Μείωση προϋπολογισμού			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	5.000€	1.250	44	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.250€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση του αποθέματος			
Προπομπός κινδύνου :	Μείωση του αποθέματος			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Έλεγχος των εξόδων			
Διορθωτικά μέτρα :	Μείωση εξόδων			
Εναλλακτικό σχέδιο :	Εύρεση επενδυτή			
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 53 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μείωση προϋπολογισμού»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #45				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Λάθος κατανομή του κεφαλαίου			
Σύντομη περιγραφή :	Λάθος κατανομή του κεφαλαίου			
Κατηγορία κινδύνου :	Οργανωτικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
50%	2.500€	1.250	45	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		1.250€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση του αποθέματος και λειτουργιών που έχουν υλοποιηθεί			
Προπομπός κινδύνου :	Μείωση του αποθέματος ενώ δεν έχουν καλυφθεί οι αναγκαίες λειτουργίες του συστήματος			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Έλεγχος των εξόδων και των απαραίτητων λειτουργιών			
Διορθωτικά μέτρα :	Μείωση εξόδων – Προτεραιότητα στις αναγκαίες λειτουργίες του συστήματος			
Εναλλακτικό σχέδιο :	Εύρεση επενδυτή			
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 54 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Λάθος κατανομή του κεφαλαίου»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #46				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα εμπλεκόμενων			
Σύντομη περιγραφή :	Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα εμπλεκόμενων			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Εμπλεκόμενων			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	2.500€	625	46	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		625€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση των αδειών που λαμβάνουν οι εμπλεκόμενοι			
Προπομπός κινδύνου :	Πολλές άδειες εμπλεκόμενων και μάλιστα χωρίς ειδοποίηση			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Καλή επικοινωνία εμπλεκόμενων – Ενημέρωση αδειών όσο γίνεται πιο νωρίς			
Διορθωτικά μέτρα :	Απόλυση ή μείωση ωραρίου αν χρειάζεται			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 55 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα εμπλεκόμενων»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #47				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα Διαχειριστή			
Σύντομη περιγραφή :	Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα Διαχειριστή			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Εμπλεκομένων			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
25%	2.500€	625	47	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		625€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Καταγεγραμμένοι έλεγχοι και εργασίες που είναι υπεύθυνος ο διαχειριστής			
Διορθωτικά μέτρα :	Ανάθεση των αρμοδιοτήτων του διαχειριστή σε άτομο εμπιστοσύνης			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 56 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα Διαχειριστή»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #48				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αγωγές – Μηνύσεις – Προστασία Προσωπικών Δεδομένων			
Σύντομη περιγραφή :	Αγωγές – Μηνύσεις – Προστασία Προσωπικών Δεδομένων			
Κατηγορία κινδύνου :	Κοινωνικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	5.000€	500	48	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση σχολίων			
Προπομπός κινδύνου :	Απειλές για μηνύσεις			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Προστασία Δεδομένων των χρηστών - Απάντηση στα σχόλια των χρηστών μέσω της πλατφόρμας και των Social Media – Συνεργασία με δικηγόρο			
Διορθωτικά μέτρα :	Ανάθεση της κατάστασης σε δικηγόρο – Προσπάθεια για μείωση της έκθεσης μέσω Social Media.			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 57 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αγωγές – Μηνύσεις – Προστασία Προσωπικών Δεδομένων»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #49				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Δυσφήμιση έργου			
Σύντομη περιγραφή :	Δυσφήμιση έργου			
Κατηγορία κινδύνου :	Κοινωνικοί Κίνδυνοι			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	5.000€	500	49	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση σχολείων			
Προπομπός κινδύνου :	Αρνητικά σχόλια			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Απάντηση στα σχόλια των χρηστών μέσω της πλατφόρμας και των Social Media – Ανάρτηση θετικών σχολίων, ώστε τα θετικά σχόλια να υπερτερούν σε σχέση με τα αρνητικά, όταν αυτά εμφανιστούν			
Διορθωτικά μέτρα :	Αντιμετώπιση του θέματος με δικηγόρο και μήνυση για δυσφήμιση			
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 58 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Δυσφήμιση έργου»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #50				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Διαφήμιση έργου σε άλλους ιστότοπους			
Σύντομη περιγραφή :	Διαφήμιση έργου σε άλλους ιστότοπους			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Χρήσης			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	15/06/2014			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
10%	5.000€	500	50	21/06/2014
Συνολική Έκθεση :		500€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση επισκεψιμότητας			
Προπομπός κινδύνου :	Μη αναμενόμενη επισκεψιμότητα			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Αποδοχή – θετικός Κίνδυνος			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	21/06/2014			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Συνεργασία με άλλους διαδικτυακούς τόπους που θα μπορούσε να γίνει διαφήμιση του έργου.			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 59 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Διαφήμιση έργου σε άλλους ιστότοπους»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #51				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Περιττά αιτήματα λόγω μη σωστών εισαγωγών των χρηστών			
Σύντομη περιγραφή :	Περιττά αιτήματα λόγω μη σωστών εισαγωγών των χρηστών			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Ασφάλειας			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	02/09/2015			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000€	12,750	1	02/09/2015
Συνολική Έκθεση :		12,750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :	Παρακολούθηση των αιτημάτων που γίνονται			
Προπομπός κινδύνου :	Μη δικαιολογημένος αριθμός αιτημάτων			
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	02/09/2015			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Έλεγχος επικύρωσης στα δεδομένα που εισάγει ο χρήστης πριν την αποστολή των δεδομένων και στα δεδομένα που λαμβάνει ο διακομιστής. Παράλληλα με την αποστολή των δεδομένων.			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Εφόσον προκύψει			
Κατάσταση :	Ανοιχτή			
Ημερομηνία Κλεισίματος :				

Πίνακας 60 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Περιττά αιτήματα λόγω μη σωστών εισαγωγών των χρηστών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #52				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αποφυγή αποστολής δεδομένων			
Σύντομη περιγραφή :	Αποφυγή αποστολής δεδομένων από αυτοματοποιημένα προγράμματα (bot)			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Ασφάλειας			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	02/09/2015			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000€	12,750	1	02/09/2015
Συνολική Έκθεση :		12,750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	02/09/2015			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Με την αποστολή των δεδομένων, αποστέλλεται και ο μοναδικός σειριακός αριθμός της συνεδρίας (hash / csrf), προκειμένου να συγκριθεί με τον ήδη αποθηκευμένο στον διακομιστή και με αυτό τον τρόπο να εξακριβωθεί ότι ο χρήστης όντως αποστέλλει αυτά τα δεδομένα από σελίδα της πλατφόρμας και όχι από αυτοματοποιημένο πρόγραμμα (bot).			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μια φορά στην ανάλυση των απαιτήσεων			
Κατάσταση :	Κλειστό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	02/09/2015			

Πίνακας 61 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αποφυγή αποστολής δεδομένων από αυτοματοποιημένα προγράμματα (bot)»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #53				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αποθήκευση επικίνδυνων τύπων αρχείων			
Σύντομη περιγραφή :	Αποθήκευση επικίνδυνων τύπων αρχείων όπως .exe και .php			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Ασφάλειας			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	02/09/2015			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000€	12,750	1	02/09/2015
Συνολική Έκθεση :		12,750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	02/09/2015			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Έλεγχος των τύπων επέκτασης των αρχείων.			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μια φορά στην ανάλυση των απαιτήσεων			
Κατάσταση :	Κλειστό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	02/09/2015			

Πίνακας 62 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αποθήκευση επικίνδυνων τύπων αρχείων όπως .exe και .php»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #54				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Μη ασφαλή αποθήκευση των αρχείων των χρηστών			
Σύντομη περιγραφή :	Μη ασφαλή αποθήκευση των αρχείων των χρηστών			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Ασφάλειας			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	02/09/2015			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000€	12,750	1	02/09/2015
Συνολική Έκθεση :		12,750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	02/09/2015			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Αποθήκευση των αρχείων σε ασφαλή τοποθεσία, σε φάκελο που μόνο τα μέλη μπορούν να έχουν πρόσβαση και δεν είναι δημοσίως προσβάσιμος.			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μια φορά στην ανάλυση των απαιτήσεων			
Κατάσταση :	Κλειστό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	02/09/2015			

Πίνακας 63 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη ασφαλή αποθήκευση των αρχείων των χρηστών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #55				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αυτοματοποιημένες εγγραφές			
Σύντομη περιγραφή :	Αυτοματοποιημένες προσπάθειες σύνδεσης			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Ασφάλειας			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	02/09/2015			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000€	12,750	1	02/09/2015
Συνολική Έκθεση :		12,750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	02/09/2015			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Προσθήκη captcha στην εγγραφή και στην σύνδεση των χρηστών.			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μια φορά στην ανάλυση των απαιτήσεων			
Κατάσταση :	Κλειστό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	02/09/2015			

Πίνακας 64 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αυτοματοποιημένες εγγραφές»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #56				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Αυτοματοποιημένες εγγραφές			
Σύντομη περιγραφή :	Αυτοματοποιημένες προσπάθειες σύνδεσης που γίνονται για την εκμείευση κωδικών			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Ασφάλειας			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	02/09/2015			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000€	12,750	1	02/09/2015
Συνολική Έκθεση :		12,750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	02/09/2015			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Προσθήκη captcha στην εγγραφή και στην σύνδεση των χρηστών.			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μια φορά στην ανάλυση των απαιτήσεων			
Κατάσταση :	Κλειστό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	02/09/2015			

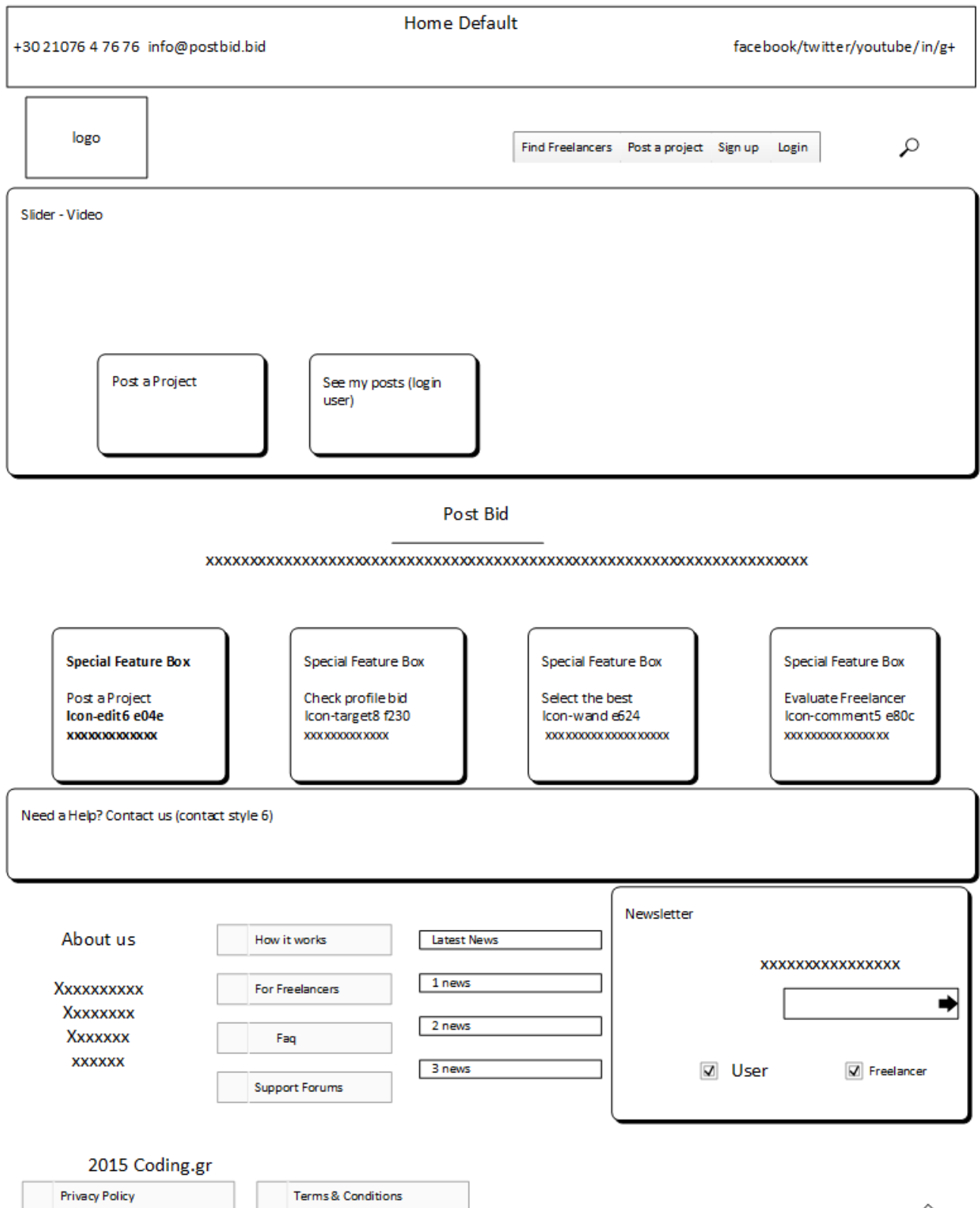
Πίνακας 65 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αυτοματοποιημένες προσπάθειες σύνδεσης για την εκμείευση κωδικών»

ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ #57				
Προσδιορισμός κινδύνου				
Όνομα κινδύνου :	Χρήση τεχνικής XSS			
Σύντομη περιγραφή :	Υποκλοπή αποθηκευμένων συνεδριών των χρηστών, αποστολή δεδομένων για κακόβουλη χρήση.			
Κατηγορία κινδύνου :	Κίνδυνοι Ασφάλειας			
Ημερομηνία αναγνώρισης :	02/09/2015			
Υπεύθυνος :	Χ.Ζ.			
Ανάλυση κινδύνου				
Πιθανότητα εμφάνισης	Συνέπεια / επίπτωση	Έκθεση	Προτεραιότητα	Ημερομηνία ενημέρωσης
85%	15.000€	12,750	1	02/09/2015
Συνολική Έκθεση :		12,750€		
Αντιμετώπιση κινδύνου				
Δείκτης παρακολούθησης :				
Προπομπός κινδύνου :				
Στρατηγική αντιμετώπισης :	Ελαχιστοποίηση			
Ημερομηνία Ενημέρωσης :	02/09/2015			
(Προαιρετική συμπλήρωση)				
Προληπτικά μέτρα :	Επικύρωση στα δεδομένα που εισάγουν οι χρήστες			
Διορθωτικά μέτρα :				
Εναλλακτικό σχέδιο :				
Σχέδιο μετάπτωσης :				
Παρακολούθηση κινδύνου				
Παρακολούθηση :	Μια φορά στην ανάλυση των απαιτήσεων			
Κατάσταση :	Κλειστό			
Ημερομηνία Κλεισίματος :	02/09/2015			

Πίνακας 66 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Χρήση τεχνικής XSS»

14 Παραρτήματα Γ΄

Μακέτες πλατφόρμας (Mock Ups)



Εικόνα 11 - Home Page



[Find Freelancers](#) [Post a project](#) [Sign up](#) [Login](#)



image

Contact Us Today

Info@postbid.bid

Full Name

Email

Phone

Message

About us

XXXXXXXXXX
XXXXXXXXXX
XXXXXXXXXX
XXXXXXX

-
-
-
-

-
-
-
-

Newsletter

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

User Freelancer

2015 Coding.gr



Εικόνα 12 - Contact Page

logo

Find Freelancers Post a project Sign up Login



Register form (Features/additional/register form) -----Image background

Don't have an account? Register now

Name

Email

Username

Email

Password

Re-enter passord



Yes, I'm freelancer

Register Now

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XX

Post Bid

XX

Special Feature Box

Post a Project

XXXXXXXXXXXXXXXX

Special Feature Box

Select the best

XXXXXXXXXXXX

Special Feature Box

Check profile bid

XXXXXXXXXXXX

Special Feature Box

Evaluate Freelancer

XXXXXXXXXXXX

Need a Help? Contact us

Εικόνα 13 - Register Page



[Find Freelancers](#) [Post a project](#) [Sign up](#) [Login](#)



Select category of services

Text

Text

Text

Online Job // if checked the location stops the display

map

I represent a Company

Repetitive Work

Price filter
....features/witgets

Rating (the stars can be selected and they work as filters for the best freelancers)

★ ★ ★ ★ ★

When would you like your project done? It's Urgent Don't Care

How much would you evaluate your project? Kill Price I don't know

On click, panel opens

Εικόνα 14 - Post a project

logo

Find Freelancers Post a project Login Sign up



My account

My posts

Post history

Tabs or menu with the titles if there are lot of posts

Title category region

Photos of the project

upload

Text of the post

Edit

Photos of the project

upload

Text of the post

Edit

Photos of the project

upload

Text of the post

Edit

Need a Help? Contact us

Εικόνα 15 - My post – inquiries Page

logo

Find Freelancers Post a project Login Sign up



My account

My posts

Post history

Tabs or menu with the titles if there are lot of posts

Title category region

Photos of the project

upload

Text of the post

Edit

1 offer

Text of the offer

Price from - to

2 offer

Text of the offer

Price from - to

Need a Help? Contact us

Εικόνα 16 - My Postbids Page

Profile (freelancer's username)

Rates

- % Jobs completed
- % on budget
- % on time
- % repeat hire rate

Awards

☆☆☆☆

Awards

Evaluation 1

Evaluation 2

Evaluation 3

Εικόνα 17 - Profile popup Page

logo

Find Freelancers Post a project Login Sign up



My account

My posts

Post history

Title category region date

Photos of the project

Text of the post

Username of freelancer

Status

Text of details

Price from - to

Evaluate _ pop up

Title category region date

Photos of the project

Username of freelancer

Status

Text of details

Price from - to

Evaluation

Εικόνα 18 - Post History Page

You are going to evaluate(freelancer's username)

Text

I am contented



The job was completed

Process bars ... shortcodes pie/skills

The project remained on budget

Process bars ... shortcodes pie/skills

The project was concluded on time

Process bars ... shortcodes pie/skills

Yes, I recommend (name)

No, I will not cooperate with (name) again

I agree to the Terms & Conditions and Privacy Policy

Εικόνα 19 - Evaluate Freelancer popup Page



Search for freelancers

Select a category of work

Category filter ...features/witgets

Region

Category filter ...features/witgets

Hourly Rate

Category filter ...features/witgets

Price filter
...features/witgets

Rating (the stars can be selected and they work as filters fore the best freelancers)



Availability

Image Name region
Evaluation stars cost per hour

Hire Me

Profile

Title and categories
A text for him self

Image Name region
Evaluation stars cost per hour

Hire Me

Profile

Title and categories
A text for him self

10
20
all

Εικόνα 20 - Find Freelancer Page

You are going to cooperate with(freelancer's usemame)

I am a New user
 I am a returning user //// only username password

Name username
 email Password
 Re enter

Online Job // if checked the location stops the display

Where is your location ?

Select the region

Text

Text


Text

Describe your project in details

Upload files that will help the freelancer

Price filter
....features/witgets

Receive bids from freelancers if my project is not accepted

I agree to the Terms & Conditions and Privacy Policy 

Εικόνα 22 - Hire me popup Page

logo

Find Freelancers Post a project Login Sign up



My account

Set my profile

My bids

Bids history

Tabs or menu with the titles
if there are lot of posts

Title category region

Photos of the project

Text of the post

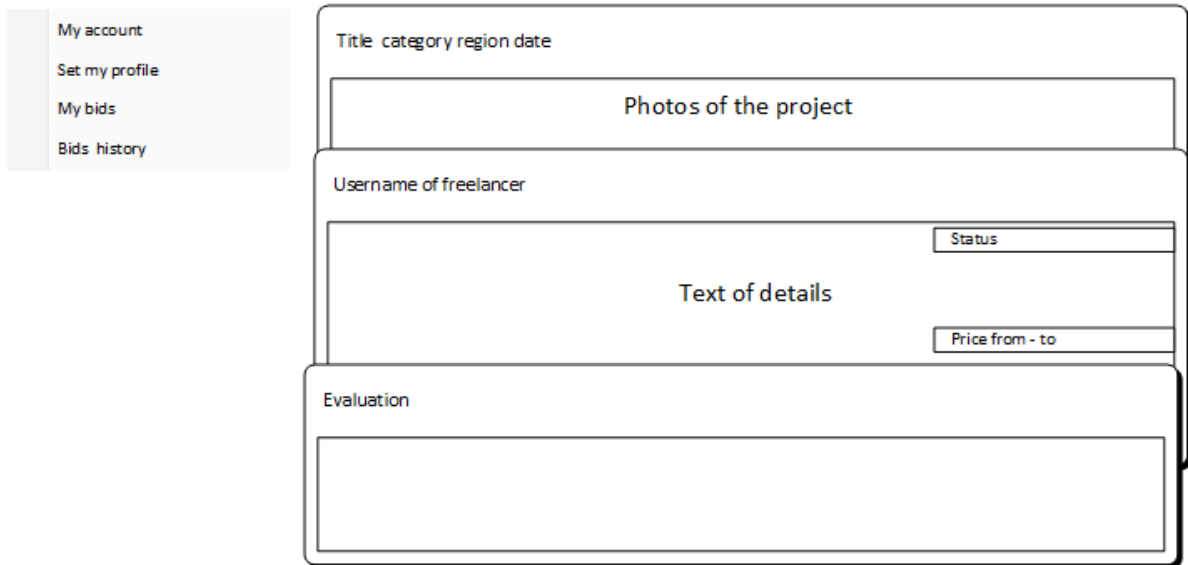
Text of details

Status change

change

Price from - to change

Εικόνα 24 - My bids Page



Εικόνα 25 - Bid History Page

15 Αναφορές / Links

- [1] SCORE, Template (pdf) Business Plan for a Startup Business, URL: <http://www.score.org/system/files/u209922/Business%20Plan%20for%20a%20Startup%20Business%202011.pdf>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [2] SCORE Association, URL: <http://www.score.org/about-score>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [3] Βασιλακόπουλος Γ. - Χρυσικόπουλος Β., Πληροφοριακά Συστήματα Διοίκησης - Ανάλυση και Σχεδιασμός, Εκδόσεις Α.Σταμούλης, Πειραιάς, 1990.
- [4] NIST, Mell, P. & Grance, T., The NIST Definition of Cloud Computing, 2011., p.2 URL:<http://csrc.nist.gov/publications/nistpubs/800-145/SP800-145.pdf>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [5] Διάλεξη (pdf) Καθηγητής Θεμιστοκλέους Υπολογιστικό Νέφος, Τμήμα Ψηφιακών Συστημάτων Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, 2013
- [6] PHP URL: <https://secure.php.net/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [7] HTML5: <http://www.w3schools.com/html/default.asp>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015

- [8] CSS3: <http://www.w3schools.com/css/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [9] JavaScript: <https://www.javascript.com/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [10] Node.js: <https://nodejs.org/en/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [11] Gulp: <http://gulpjs.com/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [12] MySQL: <https://www.mysql.com/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [13] Laravel: <http://laravel.com/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [14] Bootstrap: <http://getbootstrap.com/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [15] Git: <https://git-scm.com/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [16] Phpstorm: <https://www.jetbrains.com/phpstorm/>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [17] Xampp: <https://www.apachefriends.org/index.html>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [18] Διάλεξη (pdf) Καθηγητής Θεμιστοκλέους Μ, Ηλεκτρονικό Επιχειρείν, Τμήμα Ψηφιακών Συστημάτων Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, 2013
- [19] Διάλεξη (pdf) Καθηγητής Θεμιστοκλέους Μ, Ανάγκη για τη Δημιουργία Στρατηγικής για τη κοινωνική δικτύωση, Τμήμα Ψηφιακών Συστημάτων Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, 2013
- [20] Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών, URL: <http://www.acci.gr/acci/Home/tabid/28/Default.aspx>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [21] Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών, pdf, Πρακτικός Οδηγός για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο, URL: <http://www.acci.gr/acci/Home/tabid/28/Default.aspx>, προσπελάστηκε στις 02/09/2015
- [22] Διάλεξη (pdf) Καθηγητής Θεμιστοκλέους Μ, Risk Management, Τμήμα Ψηφιακών Συστημάτων Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, 2014
- [23] Διάλεξη (pdf) Καθηγητής Θεμιστοκλέους Μ, Κοινωνική Δικτύωση, Τμήμα Ψηφιακών Συστημάτων Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, 2013
- [24] Διάλεξη (pdf) Καθηγητής Θεμιστοκλέους Μ, Επιχειρηματικό Πλάνο – Business Plan, Τμήμα Ψηφιακών Συστημάτων Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, 2013

16 Κατάλογος Πινάκων:

Πίνακας 1: Business Canvas	10
Πίνακας 2: Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα	12
Πίνακας 3 – Ανάλυση Απαιτήσεων 1 ^η έκδοση PostBid.....	17
Πίνακας 4 – Ανάλυση Απαιτήσεων 2 ^η έκδοση PostBid.....	30
Πίνακας 5 - Αναμενόμενα κέρδη 12-μήνου	58
Πίνακας 6 - Αναμενόμενα κέρδη 2ου έτους.....	58
Πίνακας 7 - Αναμενόμενα κέρδη 3ου έτους.....	58
Πίνακας 8 - Αναμενόμενα κέρδη 3-ετίας	59

Πίνακας 9 – Risk Matrix 16.....	67
Πίνακας 10 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Εξάντληση πόρων του συστήματος»	68
Πίνακας 11 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Υποκλοπή προγράμματος από προγραμματιστές»	69
Πίνακας 12 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αλλαγή χρονοδιαγράμματος»	70
Πίνακας 13 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Χρήση Cloud»	71
Πίνακας 14 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Χρήση Framework Laravel / Bootstrap»	72
Πίνακας 15 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Διαφήμιση έργου – Social Media».....	73
Πίνακας 16 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Διαφήμιση έργου – Google Adwords».....	74
Πίνακας 17 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Έλλειψη οικονομικών πόρων»	75
Πίνακας 18 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη αναμενόμενα κερδοφόρο έργο».....	76
Πίνακας 19 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Να εντυπωθεί στην κουλτούρα των χρηστών η χρήση του έργου»...	77
Πίνακας 20: Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Προσφορές και διαφημίσεις άλλων»	78
Πίνακας 21 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αντίγραφα Ασφαλείας»	79
Πίνακας 22 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Ανεπαρκής Τεχνογνωσία για την ολοκλήρωση της Πλατφόρμας» ...	80
Πίνακας 23 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη κάλυψη όλων των περιοχών»	81
Πίνακας 24 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη αξιολόγηση των επαγγελματιών»	82
Πίνακας 25 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Διαφήμιση έργου – Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης»	83
Πίνακας 26 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Άμεση ανταπόκριση των Επαγγελματιών».....	84
Πίνακας 27 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Ακαταλληλότητα επιλεγμένης γλώσσας προγραμματισμού»	85
Πίνακας 28 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Χρήση Server»	86
Πίνακας 29 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη ικανοποιητική εμφάνιση του πρότυπου -template».....	87
Πίνακας 30 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη ικανοποιητική εμφάνιση του λογότυπου -logo».....	88
Πίνακας 31 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη καθορισμός απαιτήσεων του έργου».....	89
Πίνακας 32 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη καθορισμός χρονοδιαγράμματος έργου»	90
Πίνακας 33 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Έλλειψη απαιτούμενων πόρων»	91
Πίνακας 34 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη διαθεσιμότητα ομάδας υποστήριξης του συστήματος».....	92
Πίνακας 35 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Δημιουργία Android App».....	93
Πίνακας 36 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη εύρεση μεταφραστών - Διαφημιστών».....	94
Πίνακας 37 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Λανθασμένη κοστολόγηση του έργου».....	95
Πίνακας 38 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Λανθασμένο όνομα έργου»	96
Πίνακας 39 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Επιλογή Top Level Domain - gr»	97
Πίνακας 40 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη προσδοκώμενη απήχηση του έργου»	98
Πίνακας 41 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Παγκόσμια χρήση του έργου»	99
Πίνακας 42 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Εμφάνιση ανταγωνιστών»	100
Πίνακας 43 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αναγκαστική Μείωση τιμών στις υπηρεσίες»	101
Πίνακας 44 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Συνεννόηση Επαγγελματιών – κατώτερης τιμής υπηρεσιών»	102
Πίνακας 45 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Υβριστικά σχόλια Χρηστών - Επαγγελματιών».....	103
Πίνακας 46 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Δυσφήμιση μεταξύ επαγγελματιών»	104
Πίνακας 47 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μερική χρήση της πλατφόρμας»	105
Πίνακας 48 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη κάλυψη όλων των χωρών»	106
Πίνακας 49 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Προσθήκη διαφημίσεων που δυσφορούν τους χρήστες»	107
Πίνακας 50 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Συμφωνία επαγγελματιών να μην συμμετέχουν στο έργο».....	108
Πίνακας 51 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Προβλήματα από την εισαγωγή νέας τεχνολογίας».....	109
Πίνακας 52 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη σωστή υποστήριξη από λογιστή».....	110
Πίνακας 53 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μείωση προϋπολογισμού».....	111
Πίνακας 54 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Λάθος κατανομή του κεφαλαίου»	112
Πίνακας 55 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα εμπλεκόμενων».....	113
Πίνακας 56 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αρρώστια – Προσωπικά προβλήματα Διαχειριστή»	114
Πίνακας 57 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αγωγές – Μηνύσεις – Προστασία Προσωπικών Δεδομένων»	115
Πίνακας 58 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Δυσφήμιση έργου»	116
Πίνακας 59 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Διαφήμιση έργου σε άλλους ιστότοπους»	117
Πίνακας 60 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Περιττά αιτήματα λόγω μη σωστών εισαγωγών των χρηστών»	118

Πίνακας 61 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αποφυγή αποστολής δεδομένων από αυτοματοποιημένα προγράμματα (bot)»	119
Πίνακας 62 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αποθήκευση επικίνδυνων τύπων αρχείων όπως .exe και .php» ...	120
Πίνακας 63 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Μη ασφαλή αποθήκευση των αρχείων των χρηστών»	121
Πίνακας 64 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αυτοματοποιημένες εγγραφές»	122
Πίνακας 65 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Αυτοματοποιημένες προσπάθειες σύνδεσης για την εκμείευση κωδικών»	123
Πίνακας 66 : Φύλλου κινδύνου διαδικασίας «Χρήση τεχνικής XSS»	124

17 Πίνακας Εικόνων:

Εικόνα 1 - Service Oriented Architecture	15
Εικόνα 2 - Use Case diagram 1	18
Εικόνα 3 - Activity Diagram – Χρήστης	19
Εικόνα 4 - Activity Diagram – Επαγγελματίας	20
Εικόνα 5 - Λογικός Σχεδιασμός Βάσης Δεδομένων	22
Εικόνα 6 - Χαρακτηριστικά οντοτήτων	24
Εικόνα 7 - Activity Diagram – Χρήστης	31
Εικόνα 8 - Activity Diagram – Επαγγελματίας	33
Εικόνα 9 - Πλατφόρμα πρόσκλησης υποβολής προσφορών	47
Εικόνα 10 - Γράφημα κερδών στην 3-ετία	59
Εικόνα 11 - Home Page	125
Εικόνα 12 - Contact Page	126
Εικόνα 13 - Register Page	127
Εικόνα 14 - Post a project	128
Εικόνα 15 - My post – inquiries Page	129
Εικόνα 16 - My Postbids Page	130
Εικόνα 17 - Profile popup Page	131
Εικόνα 18 - Post History Page	132
Εικόνα 19 - Evaluate Freelancer popup Page	133
Εικόνα 20 - Find Freelancer Page	134
Εικόνα 21 - Profile Page	135
Εικόνα 22 - Hire me popup Page	136
Εικόνα 23 - ProfileFreelancer Page	137
Εικόνα 24 - My bids Page	138
Εικόνα 25 - Bid History Page	139

18 Αλφαβητικό Ευρετήριο:

Bootstrap	4, 8, 38, 44	Ασφάλεια.....	38
Business Canvas.....	9	Δραστηριότητα	50
Business Plan	45	επαγγελματίες.....	56
Cloud Computing	35	επαφή.....	48
google Addwords	46	Επικύρωση.....	39
Laravel	4, 7, 37, 44	Επιμελητήριο.....	55
ROI - Return on Investment	50	έρευνα της αγοράς.....	49
web services	57	<u>Ζημίες σε περίπτωση αποτυχίας</u>	50
Αναμενόμενα κέρδη	57, 59	Μάρκετινγκ	49
Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα	11	μεθοδολογία RUP.....	4, 8, 13, 44

μεθοδολογία Top Down	15	προώθηση	46
μορφή ανοικτού διαγωνισμού	46	Προώθηση	53
νομοθεσία	55	Στρατηγική	47, 52
οικονομικά.....	49	συνδρομές	45
Οφέλη του Επαγγελματία	50	συνδρομή	57
Οφέλη του χρήστη	50	Τεχνολογίες	36
περιβάλλον κοινωνικού δικτύου	45, 46	τιμολογιακή πολιτική	48
πλατφόρμα.....	51, 54	Τιμολογιακή Πολιτική.....	54
ποιοτικός έλεγχος	55	ΦΥΛΛΟ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	68
πρόσκλησης υποβολής προσφορών	46		