

# exso

wemake **it** work

## Sklep z muzyką mp3

 **CYFROWA MUZA.PL**

# Proces projektu

CEL



Utworzenie platformy sprzedażowej

KONCEPCJA



System umożliwiający zakup plików mp3

WYKONANIE



Stworzenie sklepu internetowego o dużych zasobach

EFEKT



Zwiększenie zysków ze sprzedaży i szeroki zasięg sklepu

# Klient i jego cel

Klientem EX50 była portal cyfrowamuza.pl, który zajmował się sprzedażą plików muzycznych.



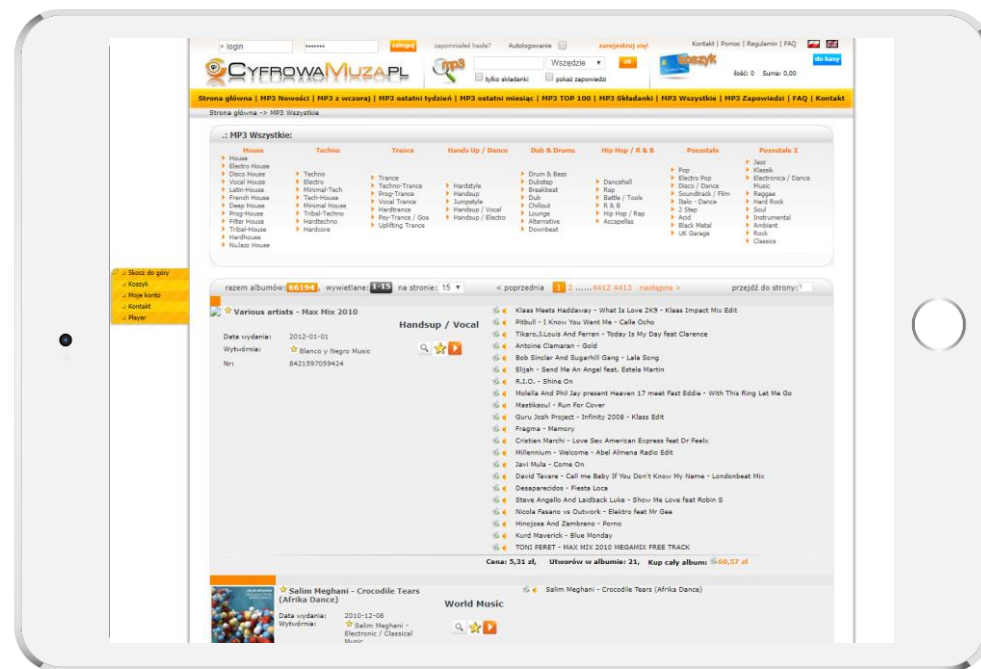
Celem projektu było opracowanie i wdrożenie systemu w postaci sklepu internetowego, w którym można kupić pliki MP3.

# Rozwiązanie

Projekt ten dotyczył dziedziny e-commerce. Zadanie polegało na zaprojektowaniu i realizacji e-sklepu handlującego muzyką. Sklep funkcjonował w taki sposób, że klienci mogli wybierać z obszernej bazy i kupować zarówno całe albumy, jak i pojedyncze utwory różnych artystów.

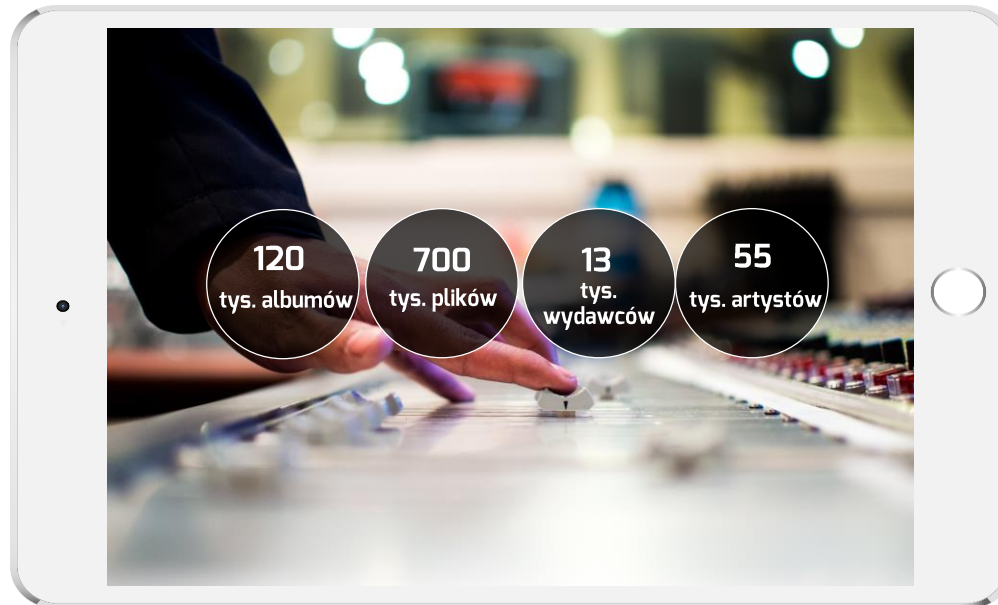
Ponadto portal pozwalał na automatyczną i regularną aktualizację w cyklu dobowym. Muzyka pochodziła z hurtowni i raz na dobę następowała aktualizacja oferty. Dzięki dostarczaniu do klienta muzyki w postaci strumienia danych, korzystanie z platformy było bezpieczne. Klient lokalnie zapisywał pliki w postaci MP3.

Funkcjonalność portalu polegała na możliwości płatności za pliki poprzez popularne systemy płatności internetowej lub korzystając z kuponów promocyjnych. Projekt był stworzony w dwóch wersjach językowych: polskiej i angielskiej. Ze względu na rozwój portali umożliwiających darmowe słuchanie muzyki online, platforma straciła na popularności i stopniowo ulegała wygaszeniu.



# Projekt w liczbach

Platforma oferowała 120 tys. albumów, co daje około 700 tys. oferowanych plików muzycznych. Baza obejmowała 13 tys. wydawców i 55 tys. artystów.



# Korzyści

Wśród korzyści, jakie przyniosło portalowi cyfrowamuza.pl stworzenie sklepu internetowego, można wymienić osiągnięcie **zysków** z obsługi sprzedaży plików. Oprócz tego zaletą platformy były automatyczne **aktualizacje** poszerzające zasoby bazy, a co za tym idzie, ofertę sklepu. Ponadto niewątpliwą korzyścią, na którą zwracają uwagę klienci, było **bezpieczeństwo** płatności. Również podwójna wersja językowa była wartością, ponieważ zwiększała ona **zasięg** platformy.

