بيانات تحليل مشروع متجر الكترونى

Ecommerce Project Practical

لغة التحليل : اللغة العربية

لغة البرمجة : PHP V7   
إطار العمل : Laravel Framework + Vue Js

لغات اضافية : HTML + CSS + Javascript

مكتبات إضافية : bootstrap 4

قاعدة البيانات : SQLITE 3

مقدم التحليل : Mahmoud Ibrahim

المجموعة : PHP Anonymous Developers

صيغة التحليل : عادية - بدائية

**كود التحليل والمشروع : P-L-V-E-P**

( PHP - Laravel - Vue - Ecommerce - Project )

الأهداف المحققة : هي استخدام كافة الوسائل المتاحة لصنع متجر الكترونى يلبى احتياجات السوق من الناحية العلمية والمادية والمعنوية وهدفه هو مساعدة السوق على الاستمرار والارتقاء بمستوى البيع والشراء وترتيب العلاقات ما بين البائع والمشتري والمصنعين والمتاجر وشركات الشحن وايضا تسهيل حركات الشحن للمنتجات

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

النقاط الاساسية المرتكز عليها المشروع :-

١ - إدارة العضويات : مشترى - بائع - مصنع - مورد

٢ - إدارة المنتجات : المنتجات العادية - العروض الخاصة - المنتجات المدورة ( مرتجع )

٣ - إدارة الدول والمدن والمناطق

٤ - إدارة المصنعين

٥ - إدارة شركات الشحن

٦ - إدارة الاقسام

٧ - إدارة العلامات التجارية

٨ - إدارة المجمعات التجارية

٩ - إدارة الالوان للمنتجات

١٠ - إدارة المقاسات للمنتجات + الاحجام

١١ - إدارة محتوى بسيط يهدف لنشر معلومات عن المتجر او اخر تحديثات المتجر

١٢ - إدارة أنظمة الشحن للمنتج بحسب الدولة والمحافظة والمنطقة

١٣ - إدارة التذاكر الخاصة بشكاوى المشترى ومتابعتها مع البائع

١٤ - إدارة تذاكر البائع مع المصنع

١٥ - إدارة الطلبات المدخلة من خلال عربة الشراء

١٦ - متابعة شحن المنتجات المدفوعة

١٧ - خدمة القوائم البريدية

١٨ - خدمة ما بعد البيع

١٩- خدمة الحذف الناعم واسترجاع البيانات المحذوفة و صيانة الموقع

٢٠- الهيكل الإدارى والصلاحيات للمشرفين والاعضاء عمليات الحظر

٢١ - إدارة الدفع الالكترونى المباشر لشراء المنتج

٢٢ - التقارير الادارية + التقارير المالية

ملحوظة : لن يتم شرح النقاط بشكل كامل ستكون مختصرة قدر المستطاع حتى يتم تخفيف عبء المعلومات على المتلقى

شرح النقاط :-

١ - سيتم إنشاء نظام تحكم كامل للعضويات بمستوياتها بدء من المشتري حتى المورد وسيكون لكل شخص بيانات تختلف عن الاخر لما يأتى من أهميتها لكل عضو

٢ - إدارة المنتجات هي العملية الكاملة لإضافة وتعديل وحذف منتج تدخل فى كافة الادوار الهامة لبناء معلومات منتج جيدة تستند الى عمليات ترشيح منتجات وإضافة مجموعات منتجات وإضافة عروض خاصة للمنتج من تحديد ميقات الظهور والانتهاء للعرض المنتج وعمليات التخزين Stocks وكذا عمليات الشحن وكذا عمليات اخرى

٣ - إدارة الدول والمحافظات والمناطق هي هدفها الاساسى يرتكز على تنظيم البيانات و تحديد انواع العملات مع كل دولة لما فيها استفادة من فرق تحويل سعر العملة من دولة الى اخرى حتى فى شركات الشحن وغيرها مع استخدام البيانات لاكثر من فكرة وهي ترتيب بيانات الاعضاء بكل مستوياتهم حتى يتم إستخراج احصائياتهم بشكل منظم وكذا استخدامها فى اشياء اخرى

٤ - إدارة المصنعين تتخلص فى إضافة المصانع المنتجة لمنتجات يتم بيعها عن طريق هذا المتجر الالكترونى اما بالتوريد او بإنشاء حسابات خاصة بهم ووضع هذه الكميات التى تباع من اجل ربحها مع تقاسم الموقع فى نسبة الربح للمنتجات من خلال الموقع

٥ - إدارة شركات الشحن هي شريك أساسى لإيصال المنتج للمشتري بالطرق المسبوق ومتعارف عليها لديهم مع تسجيل بيانات مسؤولي الشركات والتواصل الالكترونى التلقائي معهم فى حال وجود عملية شحن جديدة قد يرغب المتجر فى تحويلها اليهم اما بشكل يدوى او بشكل الكترونى حسب امكانية فتح قنوات تواصل بين المتجر والشركة فى خلال إنشاء طلبات الشحن مع تحميل المشتري تكلفة الشحن

٦- إدارة الاقسام هي اهم المحطات الاساسية فى إنشاء اقسام مرنة غير محدودة - Tree Indexing Departments

لإستخدامها فى المنتجات من حيث الاضافة والتعديل عليها

٧ - إدارة العلامات التجارية هي مهمة لتحديد علامة المنتج التجارية المشهورة به لاستخدامها فى فلترة البيانات عند البحث عن منتج معين بحسب علامة تجارية معينة ايضا مع استخدامها فى التقارير واستخراج اعداد المنتجات بحسب كل علامة تجارية موجودة داخل المتجر

٨ - إدارة المجمعات التجارية هي شرط اساسي لتحديد مسارات المنتجات المنشورة هل هي متوفرة فى مجمع تجارى معين ام لا بحيث ان تكون خدمة ذات صلة اصيلة تساعد المتجر على التوسع اكثر واكثر بين كل المجمعات التجارية وايضا فوائد اخرى عديدة

٩ - إدارة الالوان للمنتجات - تحديد الالوان الخاصة بالمنتج بحيث يتم عرضها فى المواصفات للمشترى

١٠ - إدارة المقاسات للمنتجات + الاحجام - لاشك ان كل منتج لديه طول وعرض وارتفاع و وزن او حجم وهذه الخاصية مفيدة ومهمة فى عمليات عرض مواصفات المنتج وايضا فى عمليات الشحن لدول اخرى مع حساب سعر التكلفة بحسب الوزن بالكيلو على سبيل المثال !

١١ - إدارة محتوى بسيط يهدف لنشر معلومات عن المتجر او اخر تحديثات المتجر - وهو عبارة عن مقالات بسيطة مع صورة رئيسية للمقالة تظهر للزوار او اعضاء الموقع بكافة مستوياتهم لعرض انجازات المتجر والتحدث عن بطولاته اثناء عمله فى السوق او اي مقالات تهدف للتعريف عن منتج جديد بشكل خاص والتحدث عنه بشكل مفصل

١٢ - إدارة أنظمة الشحن للمنتج بحسب الدولة والمحافظة والمنطقة - الشحن هو اساسى فى كل العمليات سواء كانت لمنتج او لغيره فهى ميزة لا يجب الاستغناء عنها فلذلك سنعمل على إنشاء نظام شحن إدارى يعمل على ادراج شركات الشحن عند شراء المنتج ويقوم المشترى باختيار الشركة التى سترسل له المنتج

١٣ - إدارة التذاكر الخاصة بشكاوى المشترى ومتابعتها مع البائع - فى حالة وجود مشكلة فى المنتج يمكن للمشتري الدخول وفتح تذكرة ويسرد ما حدث معه مع متابعة هذه الشكوى بين البائع والمشترى وايضا الادارة ستكون لها نصيب فى مراجعة هذه الطلبات حتي تسير عمليات وسياسات استرجاع المنتج بحسب القوانين التى سيتم وضعها فى نظام التسجيل

١٤ - إدارة تذاكر البائع مع المصنع - يمكن للبائع ان يقوم بشراء بعض المنتجات من مصنع معين من احدى المصانع المضافة على المتجر بحيث ان تكون الكميات لها عمليات مراجعة وطلبات الشراء تدخل فى طور إدارى بحت بحيث ان يتم تسهيل عملية البيع والشراء على المتجر مع المصنع مع ربح المتجر من نسبة البيع للمصنع (profit)

١٥ - إدارة الطلبات المدخلة من خلال عربة الشراء - ادارة الطلبات باختصار شديد هي التى يتم تحديدها فى عربة الشراء من خلال المشترى لهذه الطلبات ويمكن العمل عليها لمتابعة الطلبات التى تعدى الوقت المسموح للبائع بمتابعة طلباته فيها بحيث ان كان البائع متكاسل عن اداء مهام بيعه يمكن للإدارة إرجاع المبلغ من البائع لصالح المشتري لحفاظ على سياسة الإستجابة السريعة للطلبات

١٦ - متابعة شحن المنتجات المدفوعة - فى حال الدفع المباشر لسعر المنتج والشحن من خلال الشارى يمكن للإدارة متابعة وصول المنتجات تبنيا لفكرة الاستجابة السريعة حتي يحصل العملاء على راحة ووقت اسرع فى وصول منتجاتهم اليهم مع المدة المحددة فى وقت استلام المنتج بعد الشراء من قبل البائع او من بيانات المنتج خلال التسليم

١٧ - خدمة القوائم البريدية - يمكن لكل زائر او عضو باي مستوى فى الموقع الاشتراك فى القائمة البريدية بحسب كامل الموقع لتلقى اخر اخبار المنتجات او بحسب قسم او اقسام معينة يمكن تلقى اشعارات من خلال هذه الاقسام وتكون بمثابة خدمة مجانية تساعد المتجر على الانتشار الاوسع

١٨ - خدمة ما بعد البيع - خدمة ما بعد البيع لها اوجه متعددة وسنستخدم وجه واحد فى الوقت الحالى هي بعد الشراء النهائى وتسليم المنتج للبائع يمكن له ان يوافق على فتح خدمة ما بعد البيع وهي إرسال منتجات بشكل مستمرى ودورى تدخل فى نفس نوع المنتجات التى اشتراها من قبل بحيث ان يكون على اطلاع دائم بجديد المنتجات التى يحبها فى المتجر

١٩- خدمة الحذف الناعم واسترجاع البيانات المحذوفة و صيانة الموقع - هذه الخدمة ستكون بمثابة اداة تمكن المتجر فى إدارة المنتجات المحذوفة او البيانات التى تم حذفها عن طريق الخطأ من خلال البائع او المصنع بحيث لا يفقط المتجر اي امكانية تمكنه من إستعادة البيانات بشكل كامل ويمكن للمتجر ان يقوم بحذف هذه البيانات بشكل نهائى دون التراجع عنها

٢٠- الهيكل الإدارى والصلاحيات للمشرفين والاعضاء عمليات الحظر - لا يحتاج الى اي شرح لانه يتعامل مع نظام الصلاحيات فى فتح وغلق الامكانيات المتوفرة ليس اكثر بحيث يستخدمها المشرف او العضو

٢١ - إدارة الدفع الالكترونى المباشر لشراء المنتج - البنوك المستخدمة فى عمليات استقبال الاموال هي

Paypal + Cashu + Payfort

Paypal = استقبال اموال عن طريق Paypal اخرى

Cashu = استقبال اموال عن طريق فيزا او ماستركارد او Cashu اخر

Payfort = استقبال الاموال من اي فيزا او ماستر كارد دون قيود

٢٢ - التقارير الادارية + التقارير المالية - هي عمليات التقارير التى ستبين المنتجات المباعة والمنتجات المسترجعة والمنتجات المحذوفة والمنتجات التى بها تذاكر ولم تحل والتى تم حلها ايضا مع عداد لكل شىء يحدث داخل المتجر

مثل عدد الاقسام عدد الهياكل الادارية عدد الاعضاء بكافة مستوياتهم وبحسب كل مستوى ايضا وكل شىء يدخل فى عمليات الجمع من خلال قاعدة البيانات