**وصف موجز لفكرة المشروع:**

المشروع هو عبارة عن موقع ويب يتيح للمستخدمين الوصول إلى مراجعات مفصلة للمنتجات الإلكترونية مثل الهواتف المحمولة، أجهزة الكمبيوتر، والإكسسوارات. يوفر الموقع أيضًا روابط شراء من عدة متاجر إلكترونية مثل أمازون، شي إن، وعلي إكسبرس، بهدف تسهيل عملية الشراء وكسب نسبة عمولة من عمليات البيع التي تتم من خلال الروابط التابعة (affiliate links).

**المتطلبات الوظيفية:**

1. **إدارة مراجعات المنتجات**:
   * نظام لإضافة وتعديل وحذف المراجعات.
   * تصنيف المنتجات بحسب الفئات (موبايل، كمبيوتر، إكسسوارات... إلخ).
   * توفير تقييمات ومراجعات المستخدمين.
2. **التكامل مع المتاجر الإلكترونية**:
   * ربط الموقع بمتاجر مثل أمازون، شي إن، وعلي إكسبرس باستخدام روابط تابعة.
   * عرض أزرار "شراء" تأخذ المستخدمين إلى المتاجر الإلكترونية.
3. **نظام المستخدمين**:
   * إنشاء حسابات للمستخدمين (تسجيل دخول وتسجيل جديد).
   * إمكانية إضافة مراجعات وتقييمات من المستخدمين.
4. **البحث والتصفية**:
   * تقديم نظام بحث قوي لتصفية المنتجات بناءً على السعر، العلامة التجارية، والمراجعات.
5. **نظام الإعلانات**:
   * إمكانية عرض الإعلانات المدفوعة داخل الموقع.

**المتطلبات غير الوظيفية:**

1. **الأداء**:
   * الموقع يجب أن يكون سريع الاستجابة مع زمن تحميل قصير.
2. **الأمان**:
   * حماية بيانات المستخدمين من الاختراقات والهجمات الإلكترونية.
3. **قابلية التوسع**:
   * تصميم الموقع ليكون قادرًا على استيعاب عدد كبير من المستخدمين والمنتجات بمرور الوقت.
4. **التوفر**:
   * الموقع يجب أن يكون متاحًا على مدار الساعة بدون انقطاعات.
5. **سهولة الاستخدام**:
   * تصميم واجهة مستخدم بسيطة وسهلة التنقل حتى يتمكن المستخدمون من الوصول إلى المحتوى بسهولة.

**أصحاب المصلحة:**

1. **مالك المشروع**: الشخص الذي يقوم بإدارة الموقع وكسب العمولات من عمليات الشراء.
2. **المستخدمون النهائيون**: زوار الموقع الذين يبحثون عن مراجعات المنتجات ويرغبون في الشراء.
3. **شركاء التسويق**: المتاجر الإلكترونية التي سيتم الشراء منها مثل أمازون وعلي إكسبرس.
4. **المعلنون**: الشركات التي ترغب في الإعلان عن منتجاتها على الموقع.

**أهداف النظام:**

1. **زيادة عدد المستخدمين**: جذب المزيد من الزوار إلى الموقع من خلال تقديم محتوى مفيد وموثوق.
2. **تحقيق الإيرادات**: كسب نسبة من العمولات عبر روابط الشراء التابعة والإعلانات.
3. **بناء الثقة**: تقديم مراجعات شفافة وموثوقة للمنتجات من خلال المستخدمين والخبراء.

**تسلسل العمليات داخل النظام:**

1. زيارة المستخدم للموقع.
2. تصفح المستخدم للمنتجات والمراجعات.
3. استخدام المستخدم لنظام البحث أو التصفية للعثور على المنتج المناسب.
4. قراءة المراجعات وتقييمات المستخدمين للمنتجات.
5. اختيار المنتج والضغط على رابط "الشراء" الذي يوجهه إلى المتاجر الإلكترونية.
6. إتمام عملية الشراء على موقع المتجر.
7. كسب الموقع لعمولة على كل عملية بيع تتم عبر الروابط التابعة.

**المخاطر المتوقعة:**

1. **المنافسة العالية**: وجود مواقع مشابهة يمكن أن يقلل من فرص الموقع في كسب عدد كبير من المستخدمين.
2. **المشاكل التقنية**: قد يتعرض الموقع لانقطاعات أو بطء في الأداء.
3. **عدم التزام المتاجر بالدفع**: قد تواجه مشكلات في تلقي العمولات من المتاجر.
4. **التغيرات في شروط البرامج التابعة**: المتاجر مثل أمازون قد تغير نسب العمولات أو شروط الاشتراك.
5. **التقييمات الزائفة**: قد يتعرض الموقع لمراجعات غير موثوقة أو احتيالية.