المهام:

1. دراسة وتحليل المشروع:

تحليل السوق والمنافسين لتحديد الفرص والتحديات.

دراسة احتياجات العملاء المستهدفين وتصميم تجربة تسوق مناسبة لهم.

2. تصميم هوية العلامة التجارية:

تصميم الشعار والألوان والخطوط لتعكس هوية المتجر.

إنشاء دليل مرئي للعلامة التجارية لاستخدامه في جميع المواد التسويقية.

3. تطوير منصة التجارة الإلكترونية:

اختيار منصة التجارة الإلكترونية المناسبة (مثل Shopify، WooCommerce).

إنشاء الموقع الإلكتروني وتصميم واجهة مستخدم متجاوبة وسهلة الاستخدام.

4. إعداد قاعدة بيانات المنتجات:

جمع بيانات المنتجات (الأسماء، الصور، الوصف، الأسعار).

تصنيف المنتجات حسب الفئة (رجالي، نسائي، منزلي، تركيب).

5. دمج أنظمة الدفع والشحن:

ربط بوابات الدفع الإلكتروني (مثل Visa، PayPal).

التعاون مع شركات شحن محلية وإضافة خيارات تتبع الطلبات.

6. إطلاق استراتيجيات التسويق:

إعداد حملات إعلانية على وسائل التواصل الاجتماعي ومحركات البحث.

تحسين محركات البحث (SEO) لضمان ظهور المتجر في النتائج الأولى.

7. اختبار المنصة:

اختبار الموقع لضمان سرعة الأداء واستقراره على جميع الأجهزة.

تجربة عملية الشراء والدفع للتأكد من خلوها من الأخطاء.

8. إطلاق المتجر:

تنفيذ إطلاق تجريبي لجمع آراء العملاء الأوائل.

إطلاق المتجر بشكل رسمي بعد معالجة أي مشكلات تقنية.

9. دعم العملاء وخدمة ما بعد البيع:

إنشاء نظام لدعم العملاء (دردشة مباشرة، بريد إلكتروني).

تطوير سياسة استرجاع واستبدال واضحة.

10. متابعة الأداء والتحسين:

تحليل تقارير المبيعات وأداء الموقع بشكل دوري.

جمع التغذية الراجعة من العملاء لتحسين المنتجات والخدمات.