

بوابة البائع - ما يجب بناؤه

المرحلة 1: الأساس

الصفحات المطلوبة:

1. صفحة تسجيل الدخول

- حقول: البريد الإلكتروني، كلمة المرور
- رابط نسيان كلمة المرور
- رابط التسجيل للبائعين الجدد

2. (صفحة التسجيل) (البائع الجديد)

- حقول: الاسم، البريد، كلمة المرور، تأكيد كلمة المرور
- اختيار نوع العمل
- الموافقة على الشروط

3. لوحة التحكم الرئيسية

- عرض إحصائيات: عدد الطلبات، العروض المقدمة، المنتجات النشطة
- قائمة الطلبات الجديدة
- آخر العروض المقدمة

4. صفحة الملف الشخصي

- عرض/تحرير: اسم العمل، البريد، الهاتف، المدينة
- (IBAN) معلومات البنك (حساب)
- (معلومات الضرائب) (الرقم الضريبي)
- صورة الملف الشخصي

5. تخطيط الموقع

- (شريط تنقل علوي (العنوان، القوائم، صورة البائع
- (قائمة جانبية (الروابط الرئيسية
- تذييل الصفحة
- تصميم متوافق مع الهاتف

المرحلة 2: أدوات العمل

إدارة المنتجات:

- (صفحة قائمة المنتجات (جدول بجميع منتجات البائع
- (صفحة إضافة منتج جديد (نموذج مع الحقول: الاسم، الوصف، الفئة، السعر، المخزون، الصور
- (صفحة تحرير منتج (تعديل جميع البيانات
- (زر حذف منتج (مع تأكيد
- رفع صور متعددة للمنتج
- تفعيل/إلغاء تفعيل المنتج

إدارة الطلبات:

- (صفحة قائمة الطلبات الواردة (من العملاء
 - (صفحة تفاصيل الطلب (عرض: بيانات العميل، الكمية المطلوبة، الملحقات
 - (نموذج تقديم الاقتباس (حقول: السعر المقترح، مدة التسليم، الضمان، ملاحظات
 - (صفحة قائمة اقتباساتي (جدول بجميع العروض المقدمة مع الحالة
-

المرحلة 3: الميزات الإضافية

- (صفحة التقييمات والتعليقات (عرض تقييمات العملاء للبائع
- (صفحة الإخطارات (الطلبات الجديدة، العروض المقبولة، الرسائل
- لوحة التحليلات (رسوم بيانية: المنتجات الأكثر طلباً، معدل قبول العروض) - اختياري
- تحسينات عامة والإصلاحات