

بوابة البائع - ما يجب بناؤه

المرحلة 1: الأساس

:الصفحات المطلوبة

صفحة تسجيل الدخول 1.

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

صفحة التسجيل (البائع الجديد) 2.

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

لوحة التحكم الرئيسية 3.

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

صفحة الملف الشخصي 4.

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

تخطيط الموقع 5.

- شريط تنقل علوي (العنوان، القوائم، صورة البائع)
- قائمة جانبية (الروابط الرئيسية)
- تزييل الصفحة
- تصميم متواافق 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 لمنتج
- 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 المقترن، 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