

نظام إدارة الحملات والخصومات

مثال: White Friday 🔥

الـ 3 سيناريوهات الأساسية:

Seller-Funded Discount

التعريف: البائع يدفع الخصم بالكامل.

مثال: البائع يعرض iPhone بـ 35,000 بدلاً من 42,000.

من يتحمل الخصم؟ البائع 100%

Platform-Funded Discount

التعريف: المنصة تدفع الخصم بالكامل.

مثال: المنصة تحمل 15% خصم على جميع المنتجات.

من يتحمل الخصم؟ المنصة 100%

(المختلط) Co-Funded Discount

التعريف: البائع + المنصة يتشاركان الخصم.

مثال: البائع يخصم 10% والمنصة 5%.

من يتحمل الخصم؟ البائع %60 + المنصة 40%

أنواع الحملات

نوع الحملة	الوصف	من يمول
White Friday	خصومات كبيرة لمدة محدودة	Co-Funded أو البائع
Flash Sales	عروض سريعة (48-24 ساعة)	البائع
Seasonal Campaigns	حملات موسمية (رمضان، عيد)	Co-Funded
Clearance Sale	تصريف المخزون	البائع

قواعد عمل رسمية - Business Rules

Rule 1

إذا قدم أي بائع خصماً يستوفي شروط الحملة → المنتج يصبح Eligible.

Rule 2

في حالة Product with Multiple Sellers في صفحة الحملة.

Rule 3

البائع غير المشارك لا يتم إخراجه من صفحة المنتج الأساسية.

Rule 4

لا يرتبط البائع الذي قدم أفضل عرض للحملة Buy Box.

Rule 5

السيناريو الافتراضي هو Seller-Funded.

Rule 6

لا يمكن للمنصة إدراج منتج في الحملة بدون موافقة بائعه (إلا في حالة Platform-Funded).).

الخلاصة النهاية



- وجود بائع واحد فقط مقدم عرض White Friday → يكفي لدخول المنتج الحملة ✓
- داخل صفحة الحملة تظهر فقط عروض البائعين المشاركين ✓
- من يتحمل الخصم؟ الافتراضي = البائع ✓
- يمكن أن يكون من البائع أو المنصة أو الاثنين ✓