

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%

Co-Funded Discount (المختلط)

التعريف: البائع + المنصة يتشاركان الخصم.

مثال: البائع يخضم 10% والمنصة 5%.

من يتحمل الخصم؟ البائع 60% + المنصة 40%

أنواع الحملات

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

Business Rules – قواعد عمل رسمية

Rule 1

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

Rule 2

في حالة Product with Multiple Sellers → تظهر فقط العروض التي تحتوي خصمًا في صفحة الحملة.

Rule 3

البائع غير المشارك لا يتم إخفاؤه من صفحة المنتج الأساسية.

Rule 4

الـ Buy Box يرتبط بالبائع الذي قدم أفضل عرض للحملة.

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 النهائية 🎉

- ✓ 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
- ✓ Promo Code يمكن أن يكون من البائع أو المنصة أو الاثنين