

Phase 1 : Améliorations et stabilisation de la plateforme actuelle (0-3 mois)

I. Séparation des profils Acheteur/Vendeur

Objectif : Offrir une expérience utilisateur distincte pour les acheteurs et les vendeurs.

❖ Back-end :

- ✓ Création des modèles séparés pour les profils acheteurs et vendeurs (si ce n'est pas déjà fait).

Exemple :

```
class Vendeur(models.Model):
    utilisateur = models.OneToOneField(Utilisateur, on_delete=models.CASCADE)
    magasin = models.CharField(max_length=255)
    # Ajouter des champs spécifiques au vendeur

class Acheteur(models.Model):
    utilisateur = models.OneToOneField(Utilisateur, on_delete=models.CASCADE)
    # Ajouter des champs spécifiques à l'acheteur
```

- ✓ Mettre à jour les endpoints dans **Django Rest Framework** pour gérer l'inscription et la gestion des profils séparés :

- ``/api/vendeur/register/``

- ``/api/acheteur/register/``

❖ Front-end :

- ✓ Création des dashboards séparés avec React :
 - Dashboard **Vendeur** : gestion des produits, commandes, et statistiques de vente.
 - Dashboard **Acheteur** : suivi des commandes, wishlist, et recommandations.
- ✓ Exemple de route privée :

```
<Route path="/uservendeur-interface" element={<Vendeur />} />
<Route path="/useracheteur-interface" element={<Acheteur />} />
```

Fonctionnalités additionnelles pour différencier les expériences :

➤ Gamification :

- **Acheteur** : Badge d'acheteur fidèle, promotions personnalisées.
- **Vendeur** : Statut de vendeur certifié, avantages pour les meilleures évaluations.
- Implémentation via un **système de points** sur les commandes passées et les évaluations.

II. Amélioration de la recherche et navigation

Objectif : Rendre la recherche plus intuitive et efficace.

❖ Front-end :

- ✓ Ajout des **filtres avancés** dans le formulaire de recherche :
 - Catégorie
 - Prix
 - Note des produits
 - Disponibilité en stock
 - **Exemple de code** pour gestion des filtres :

```
const handleFilterChange = (newFilters) => {  
  setFormData({ ...formData, categorie: newFilters });  
  // Fetch new results based on filters  
};
```

❖ Back-end :

- ✓ Amélioration des endpoints d'API pour prendre en compte les nouveaux critères de recherche.
- ✓ Utilisation de **Elasticsearch** ou **Algolia** pour optimiser la recherche.

III. Amélioration du système de paiement

Objectif : Faciliter les paiements et offrir des options innovantes.

❖ Back-end :

- ✓ Intégration d'un système de paiement mobile tel que **Wave**, **MTN Mobile Money**, etc.
- ✓ Ajout de la possibilité de paiements en cryptomonnaies avec des APIs comme **Coinbase**.

Roadmap stratégique pour dominer le marché e-commerce et surpasser Jumia

- ✓ Développement d'une fonctionnalité de **paiement différé (Buy Now, Pay Later)**, avec une évaluation des risques via IA.

❖ Front-end :

- ✓ Intégrer l'interface de paiement dans **React** :

```
<Route path="/confirmation" element={<Confirmation />} />
```

Phase 2 : Intégration de l'IA pour la personnalisation (3-6 mois)

I. Système de recommandation personnalisé

Objectif : Augmentation des ventes grâce à des recommandations basées sur les habitudes d'achat.

❖ Back-end :

- ✓ Création d'un système de **recommandation basé sur l'IA** en utilisant des techniques de machine learning (collaborative filtering, content-based filtering).
- ✓ Implémentation d'un modèle de **deep learning** pour suggérer des produits similaires ou complémentaires.

❖ Front-end :

- ✓ Affichage des recommandations sur la page d'accueil et sur la page du panier :

```
<div className="recommendations">
  {recommendedProducts.map((product) => (
    <ProductCard key={product.id} product={product} />
  ))}
</div>
```

II. Système d'assistant virtuel basé sur l'IA

Objectif : Amélioration de l'assistance client avec un chatbot intelligent.

Roadmap stratégique pour dominer le marché e-commerce et surpasser Jumia

❖ Back-end :

- ✓ Utilisation des services comme **Dialogflow** ou **Rasa** pour développer un chatbot capable de répondre aux questions des utilisateurs, suivre les commandes, ou aider à la recherche de produits.

❖ Front-end :

- ✓ Intégration d'un chatbot à la Navbar avec un bouton visible pour l'ouvrir.

Phase 3 : Innovation technologique et adoption de la réalité augmentée (6-12 mois)

I. Fonctionnalité "Essayage virtuel" et visualisation en 3D

Objectif : Offrir une expérience immersive aux utilisateurs.

❖ Front-end :

- ✓ Intégration des bibliothèques comme **Three.js** pour les modèles 3D de produits.
- ✓ Utilisation de **WebAR** pour permettre aux utilisateurs de visualiser les produits dans leur espace via leur smartphone.

❖ Back-end :

- ✓ Mettre à jour les endpoints pour prendre en charge l'ajout de modèles 3D des produits par les vendeurs.

II. Marketplace de contenu généré par les utilisateurs

Objectif : Création d'une communauté dynamique.

❖ Front-end :

- ✓ Ajout d'une section où les utilisateurs peuvent partager des photos, vidéos et avis de leurs achats (type réseau social).
- ✓ Ajout d'une fonctionnalité de **livestream** pour les vendeurs, leur permettant de promouvoir des produits en direct.

❖ Back-end :

- ✓ Stocker et gérer les contenus des utilisateurs avec un service comme **AWS S3** ou **Google Cloud Storage** ou (autre : **A investiguer**).

Phase 4 : Expansion logistique et B2B (12-24 mois)

I. Réseau de micro-entrepôts et livraisons autonomes

Objectif : Réduire les délais de livraison.

❖ **Back-end** :

- ✓ Développement d'une **API logistique** qui gère la répartition des commandes dans différents micro-entrepôts en fonction de la géolocalisation des clients.

❖ **Front-end** :

- ✓ Création d'un suivi de livraison en temps réel visible sur le tableau de bord de l'utilisateur.

II. Marketplace B2B

Objectif : Développement d'un réseau B2B pour les petites entreprises.

❖ **Back-end** :

- ✓ Lancement d'une nouvelle section de la plateforme dédiée aux **transactions B2B**. Intégration des outils d'analyse prédictive pour anticiper les tendances de la demande et gérer les stocks.

Phase 5 : Domination et innovation continue (24-36 mois)

I. Personnalisation extrême et fabrication à la demande

Objectif : Offrir des produits personnalisés.

❖ **Back-end** :

- ✓ Intégration des solutions de fabrication à la demande via des **API d'impression 3D et d'artisanat**.

❖ **Front-end** :

Roadmap stratégique pour dominer le marché e-commerce et surpasser Jumia

- ✓ Permettre aux utilisateurs de personnaliser leurs produits avant l'achat grâce à une interface 3D simple et intuitive.

II. Hub d'innovation et impact social

Objectif : Création d'un écosystème d'innovation continue et durable.

❖ Back-end :

- ✓ Lancement d'un **programme d'incubation** pour soutenir les startups innovantes dans l'e-commerce.

III. Commerce conversationnel et vocal

❖ Front-end :

- ✓ Intégration des assistants vocaux comme **Alexa** ou **Google Assistant** pour permettre les achats via commandes vocales.