



Prepared by group 3

Smart Project

Enhance the strategy for integrating
processes and reports , ,

Do best, do fast

oct , 2024



Team Members



Mohamed Saad



Ahmed Mahmoud



May Ashour



Shahd Abdelqader



Mohamed Nafady

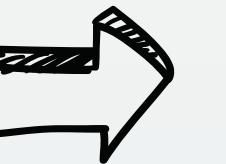


Mahmoud Elhamshary

Introduction



We are Group 3, and we have established a fictitious company called Odoo Smart. Our mission is to provide innovative solutions that meet the needs of businesses by utilizing one of the leading ERP programs, Odoo. Our project focuses on implementing the system for a company, the details and activities of which will be revealed later. Here is our logo, which reflects our identity.



ODOO SMART COMPANY



Why use odoo ?



Welcome to Odoo, the all-in-one business management software designed to elevate your organization to new heights! Whether you're a small startup or a large enterprise, Odoo offers a comprehensive suite of applications tailored to meet your unique needs. From CRM to eCommerce, inventory management to project management, Odoo seamlessly integrates all your business processes, ensuring efficiency and productivity. Its user-friendly interface and customizable features empower you to take control of your operations like never before.

Discover how Odoo can transform your business and help you achieve your goals!





Al-Nour Company

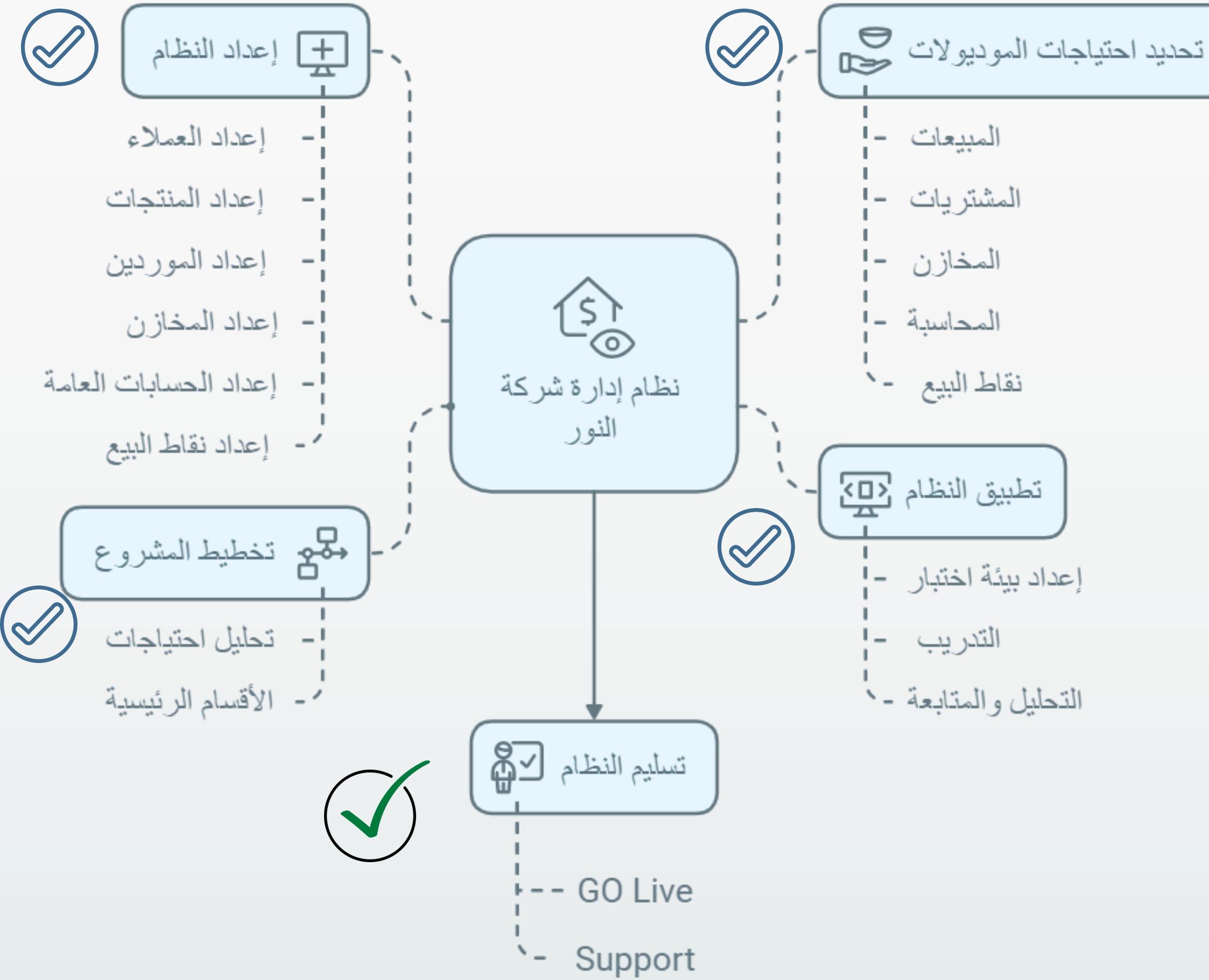


Al-Nour for Electrical Appliances is one of the leading companies in distributing and retailing electrical devices. With increasing competition in the market and rising customer expectations, it has become essential to enhance operational efficiency and improve customer experience. Our project aims to implement the Odoo software as an integrated business management solution, enabling the company to better distribute and retailer organize its operations, improve inventory management, and facilitate communication between different departments. In this project, we will showcase how to tailor the Odoo application to meet the company's needs and present tangible results that reflect the impact of this solution on overall performance.

تعتبر شركة النور لتجارة الأجهزة الكهربائية واحدة من الشركات الرائدة في مجال توزيع وبيع الأجهزة الكهربائية. ومع تزايد المنافسة في السوق وارتفاع توقعات العملاء، أصبح من الضروري تحسين الكفاءة التشغيلية وتعزيز تجربة العملاء. يهدف مشروعنا إلى تنفيذ برنامج أودو (Odoo) كحل متكامل لإدارة الأعمال، مما سيتمكن الشركة من تنظيم عملياتها بشكل أفضل، وتحسين إدارة المخزون، وتسهيل التواصل بين الأقسام المختلفة. سنستعرض في هذا المشروع كيفية تكييف تطبيق أودو ليتناسب مع احتياجات الشركة، وتقديم نتائج ملموسة تعكس تأثير هذا الحل في تعزيز الأداء العام.



Project Analysis



النتائج المتوقعة

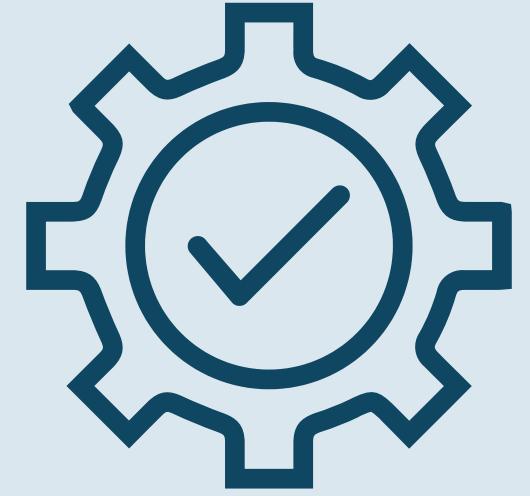


Project Methodology



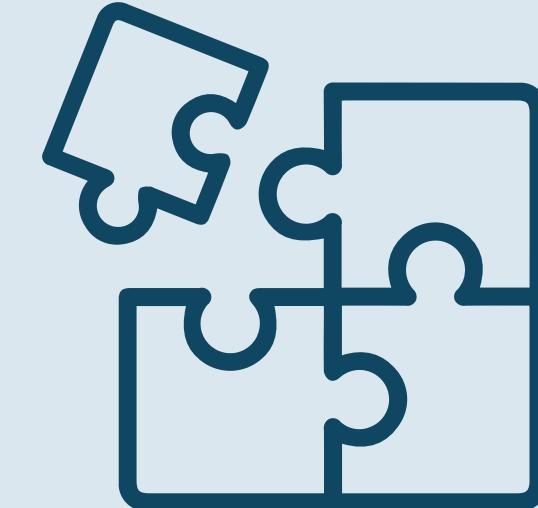
تحليل وتحديد الأهداف (Analysis & Goal Setting)

- تم تحليل احتياجات الشركة بشكل دقيق وتحديد العمليات التجارية التي سيتم تحسينها باستخدام نظام أدو. الهدف هو تحديد الأهداف الواضحة مثل تحسين كفاءة المبيعات، تقليل الأخطاء في المخزون، وزيادة الإنتاجية. كما يتم تحديد مؤشرات الأداء الأساسية (KPIs) التي ستُستخدم لقياس نجاح النظام بعد التنفيذ.



تنفيذ النظام (System Implementation)

- يتم تنفيذ وحدات نظام أدو (مثل المبيعات، المخازن، المحاسبة) بناءً على احتياجات الشركة. يتم أيضًا نقل البيانات القديمة إلى النظام الجديد وتدريب فريق العمل على استخدام النظام بفعالية.



المتابعة والتحسين (Monitoring & Optimization)

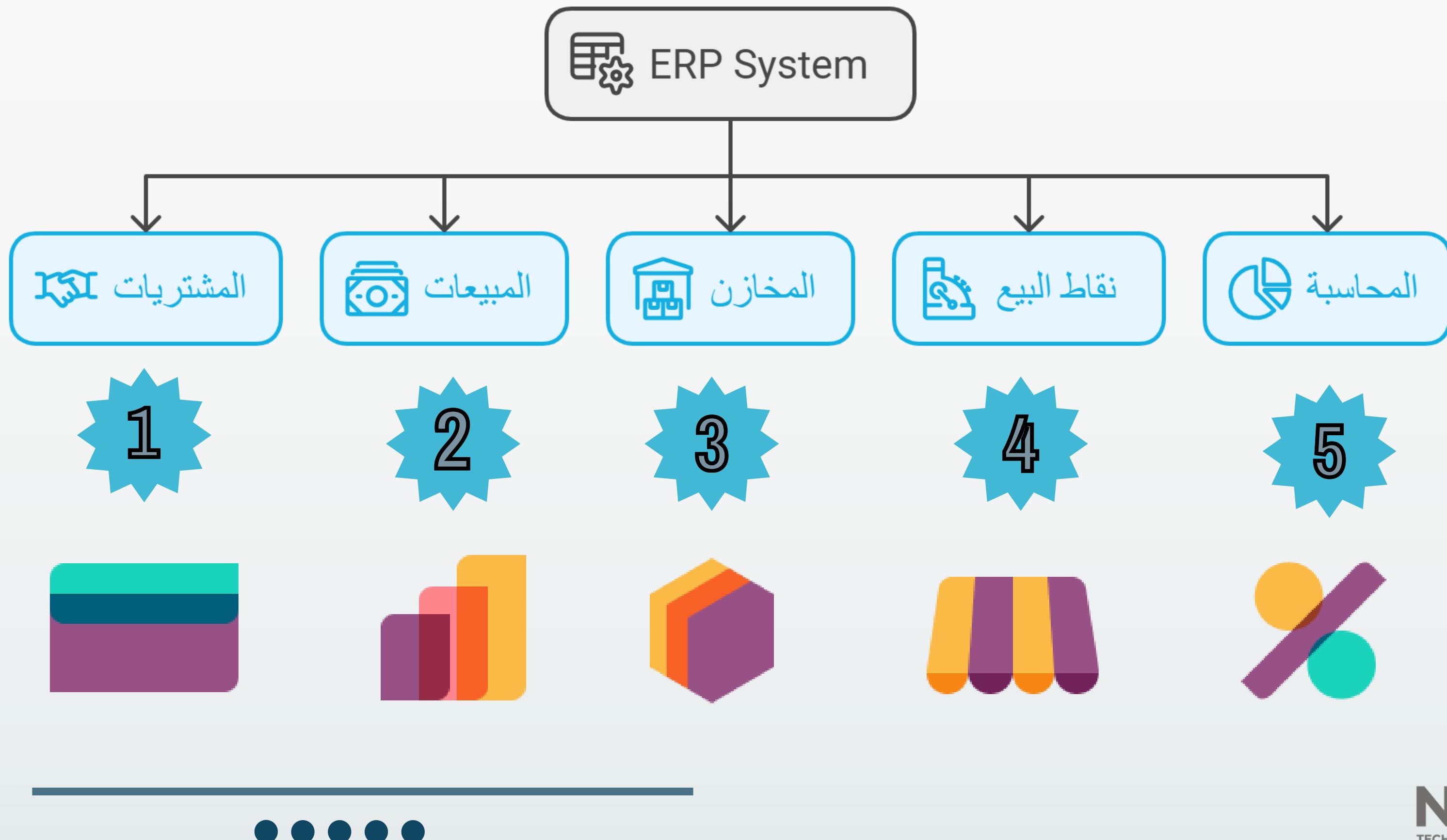
- بعد إطلاق النظام وتشغيله، تبدأ مرحلة المتابعة والمراقبة حيث يتم مراقبة أداء العمليات وتحليل البيانات بشكل دوري حيث يمكن إجراء تعديلات مستمرة لتحسين كفاءة النظام وتلبية احتياجات العمل بشكل أفضل.

Modules used for implementation for Al-Noor Company

دورة التحسين المستمر لشركة النور لتجارة الاجهزة الكهربائية

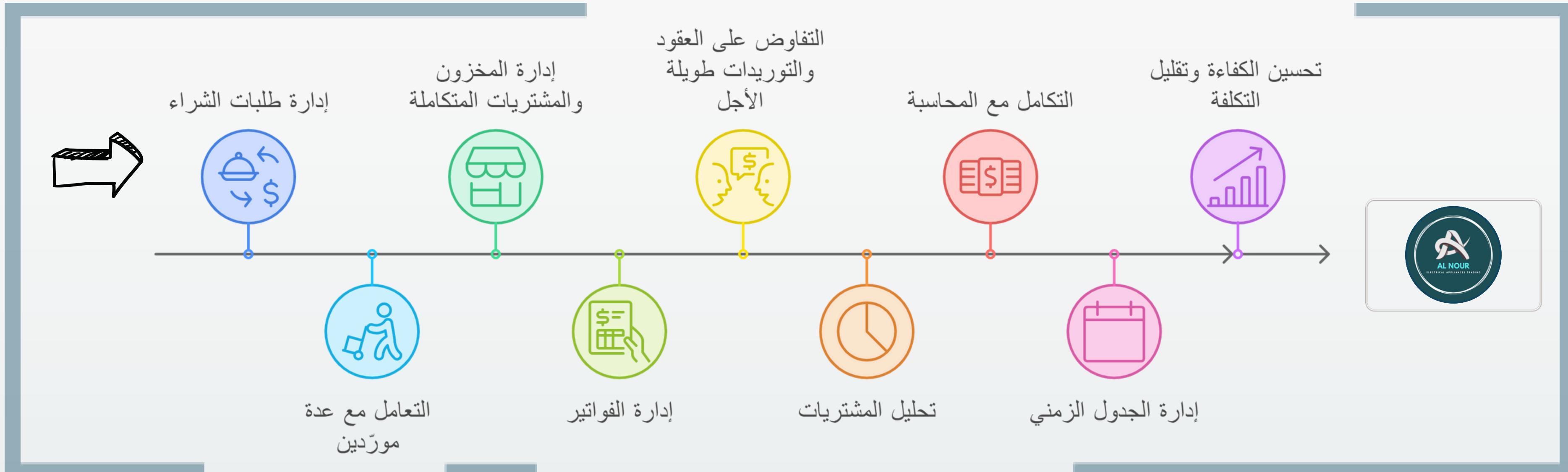


Modules applied in the project



Purchases Management

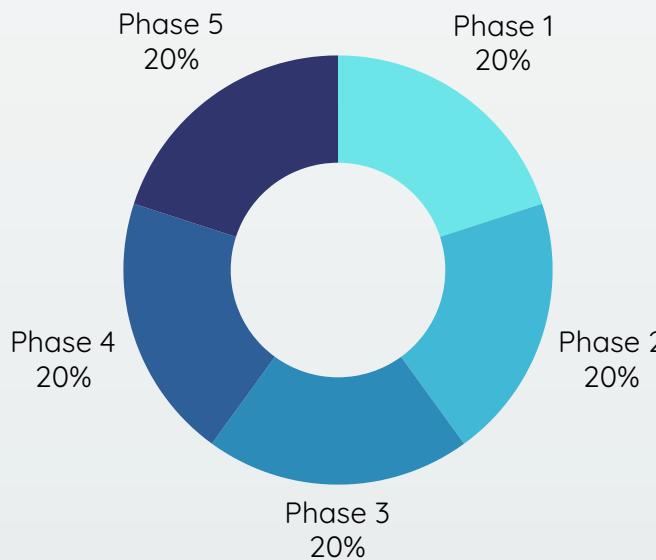
تحسين عمليات الشراء في شركة النور باستخدام تطبيق المشتريات في أودو



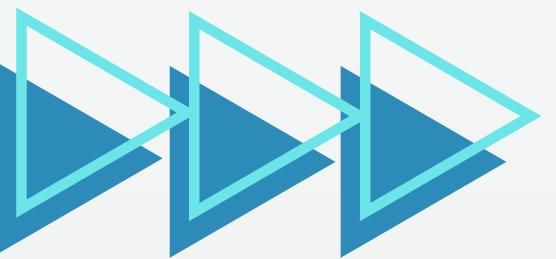
Purchases Management



- أهداف شركة النور من :
1. **تحسين إدارة المخزون:** التأكد من توفر الكميات المناسبة من الأجهزة الكهربائية في المخازن والمعارض.
 2. **تقليل وقت معالجة الطلبات:** تسريع وتيرة معالجة الطلبات وتأكيدتها للموردين لتجنب التأخير.
 3. **تحليل أداء الموردين:** تتبع أداء الموردين وتقييمهم بناءً على معايير مثل وقت التسليم وجودة المنتجات.
 4. **إدارة الفواتير والمدفوعات بكفاءة:** ضمان تسوية الفواتير في الوقت المناسب لتجنب تراكمها.
 5. **تحسين التكامل بين الأقسام:** ربط قسم المشتريات مع المخازن والمبيعات لتسهيل التواصل وتحقيق رؤية واضحة.



شركة النور لتجارة الأجهزة الكهربائية لديها عدة معارض في القاهرة والإسكندرية، وتعامل مع العديد من الموردين المحليين والدوليين لتوفير الأجهزة الكهربائية مثل الثلاجات والغسالات والتكييفات. تهدف الشركة إلى تحسين عمليات الشراء لتقليل التكاليف وزيادة كفاءة إدارة المخزون. وتحتاج إلى تنظيم هذه العمليات لتسهيل العمل وزيادة الشفافية



- شركة النور تواجه تحديات في إدارة عمليات الشراء، بما في ذلك:
1. **تأخير الشحنات:** الموردون يتأخرون في تسليم المنتجات المطلوبة مما يؤدي إلى نقص في المخزون.
 2. **إدارة الموردين:** صعوبة في تتبع أداء الموردين والتعامل مع الشروط المتغيرة للعقود.
 3. **تراكم الفواتير:** الفواتير الواردة من الموردين لا تتم معالجتها بسرعة، مما يؤدي إلى تأخير في الدفع.
 4. **عدم وضوح المعلومات:** غياب نظام مركزي يوضح حالة الطلبات والمخزون الحالي.



Purchases Management

>

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مدحول المشتريات:

الخطوة 1: إنشاء وتوثيق طلبات الشراء



- **الحالة:** تعرضت شركة النور لنقص في المخزون بسبب بيع عدد كبير من التكييفات خلال فصل الصيف.

- **الحل في أودو:** يقوم مدير المشتريات بفتح تطبيق المشتريات في أودو، ويقوم بإنشاء طلب شراء جديد Request for Quotation (RFQ) لتوريد 100 تكييف من مورد محلي. يحدد الكميات المطلوبة، السعر، وتاريخ التسليم.

- **النتيجة:** يتم إرسال الطلب إلى المورد مباشرة عبر النظام، وتمت متابعة حالة الطلب من خلال لوحة التحكم.

Purchases Management

Purchase Orders Products Reporting Configuration

New Requests for Quotation New

Send by Email Print RFQ Confirm Order Cancel

RFQ RFQ Sent Purchase Order

Request for Quotation

New

All Waiting RFQs

Vendor? Name, TIN, Email, or Reference Order Deadline? 10/13/2024 00:33:41

Vendor Reference? Expected Arrival?

Blanket Order Ask confirmation

Deliver To? Receipts: المستودع الرئيسي

Products Other Information Alternatives

Product	Des...	Quantity	UoM	Packagin...	Pack...	Unit Price	Taxes	Tax excl.
---------	--------	----------	-----	-------------	---------	------------	-------	-----------

Add a product Add a section Add a note Catalog

Define your terms and conditions

Total: 0.00 LE

<https://edu.odoo-smart.odoo.com/web#>

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مدحول المشتريات:

الخطوة 2: استلام عروض الأسعار من الموردين

- **الحالة:** شركة النور تتعامل مع عدة موردين، كل مورد يقدمأسعاراً وشروطًا مختلفة.

- **الحل في أودو:** يقوم النظام بتلقي عروض الأسعار (Quotations) من الموردين، ويمكن لمدير المشتريات مقارنة الأسعار والشروط مثل الخصومات وفترات السداد.

- **النتيجة:** بناءً على تحليل الأسعار والجودة، تختار الشركة العرض الأنسب وتصدر طلب الشراء النهائي

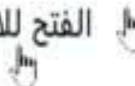
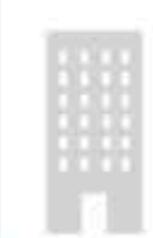
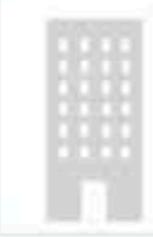
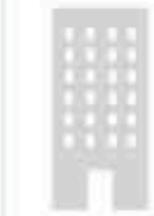
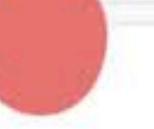
Purchases Management

Purchase Orders Products Reporting Configuration

New Vendors 

Search...   Vendors   Search...

1-19 / 19    

 الفتح للالكترونيات 	Aramex  Dubai, United Arab Emirates	 Golden Chair Intl	 Al-Noor for Electrical Appliances Egypt mm.saad.3p@gmail.com
 B.TECH Cairo, Egypt b.tech@gmail.com  \$ 2	 Egypt Wood	 Elite Mall	 Furnitex
 In & Out	 Mattress 	 MffcoHelwan	 RayaShop.com Brand Egypt \$ 1
 Rizzalla 	 Socialize New York, United States	 Sofa	 Webmax Cairo, Egypt info@example.com
 شركة الالكترونيات 	 شركة الامل للثلاجات 	 شركة المستقبل	

Vendors 

6 10

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مدحول المشتريات:

الخطوة 3:

فئات المنتجات
التقارير التحليلية
تحليل أداء الموردين

- **الحالة:** تزيد شركة النور تقييم الموردين بناءً على سرعة التسليم وكمية المنتجات المشتراه خلال شهر اكتوبر.
- **الحل في أودو:** يقوم النظام بتوليد تقارير دورية لأداء الموردين، تعرض الوقت الذي يستغرقه كل مورد لتسليم الطلبات، بالإضافة إلى جودة المنتجات المسلمة. يمكن تحليل أداء الموردين باستخدام أدوات تحليل البيانات في أودو.
- **النتيجة:** يساعد هذا التحليل الشركة على اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن الاستمرار في التعامل مع الموردين الحاليين أو البحث عن موردين جدد.

Purchases Management

نتائج تطبيق المشتريات في شركة النور :-



1. **تحسين إدارة المخزون:** بفضل النظام الآلي، تمكنت شركة النور من الحفاظ على مستويات المخزون المناسبة وتجنب نقص المنتجات أو زيادة المخزون غير المباع.
2. **تقليل وقت معالجة الطلبات:** تم تقليل الوقت الذي يستغرقه إصدار طلبات الشراء ومتابعتها بشكل كبير، مما أدى إلى تحسين إدارة الوقت وزيادة كفاءة العمليات.
3. **تحليل أداء الموردين:** بفضل تقارير أداء الموردين، تمكنت شركة النور من تحسين اختيار الموردين بناءً على الأداء، مما قلل من التأخيرات في التسليم وزيادة جودة المنتجات.
4. **إدارة مالية أفضل:** بفضل تكامل أدوبي بين نظام المشتريات والمحاسبة، تم تحسين إدارة الفواتير والمدفوعات، مما أدى إلى دفع الفواتير في الوقت المحدد وتحسين العلاقات مع الموردين.
5. **رؤية شاملة للعمليات:** عبر استخدام لوحة التحكم في أدوبي، تمكّن فريق المشتريات من متابعة جميع العمليات بوضوح، مما سهل اتخاذ القرارات في الوقت المناسب.

Sales Management



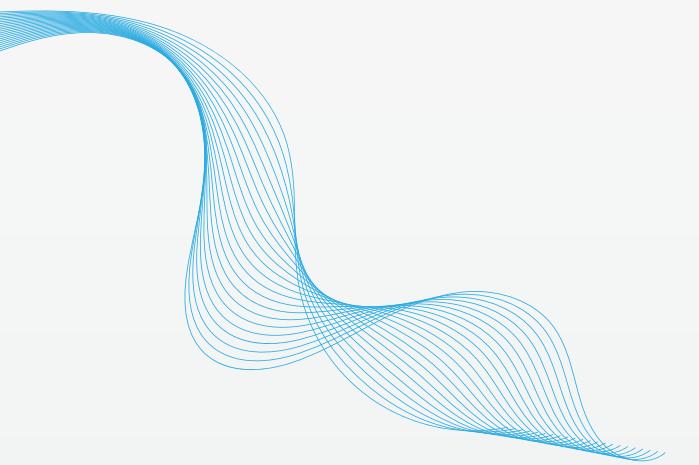
Sales Management



أهداف شركة النور من :

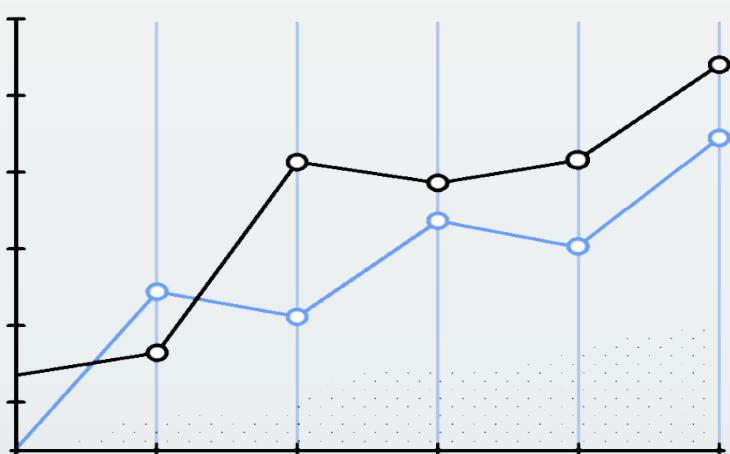
1. **تحسين إدارة علاقات العملاء (CRM):** توثيق جميع معلومات العملاء وتاريخ المعاملات لتعزيز تجربة العميل.
2. **تسريع عروض الأسعار:** تسريع إصدار عروض الأسعار مع تحسين دقتها.
3. **تبسيط الطلبات:** تحسين متابعة الطلبات وضمان تسلیم المنتجات في الوقت المحدد.
4. **تعزيز الشفافية:** توفير رؤية شاملة لفريق المبيعات حول المخزون والأسعار.
5. **تكامل الأنظمة:** ربط نظام المبيعات مع باقي الأقسام مثل المخزون والمحاسبة لضمان التدفق السلس للبيانات.

شركة النور لتجارة الأجهزة الكهربائية تمتلك عدة معارض في مصر وتتوفر مجموعة واسعة من الأجهزة المنزلية مثل الثلاجات، الغسالات، والتكييفات. هدف الشركة هو تحسين عمليات المبيعات لتلبية احتياجات العملاء بشكل أسرع وأدق، مع تعزيز العلاقات مع العملاء وتحقيق مبيعات أكبر.



شركة النور تواجه تحديات في إدارة مبيعاتها، والتي تتضمن:

1. **إدارة علاقات العملاء:** غياب نظام مركزي لمتابعة معلومات العملاء وتاريخ المبيعات السابقة.
2. **إدارة عروض الأسعار:** عملية إنشاء عروض الأسعار للعملاء تستغرق وقتاً طويلاً ولا يتم توثيقها بشكل جيد.
3. **متابعة الطلبات:** تأخر في متابعة الطلبات ومواعيد تسلیم المنتجات، مما يؤدي إلى تأخير في التسليم وعدم رضا العملاء.
4. **نقص المعلومات المتاحة للمبيعات:** فريق المبيعات يواجه صعوبة في الحصول على معلومات دقيقة حول المخزون المتاح والأسعار.
5. **عدم تكامل العمليات مع الأقسام الأخرى:** عدم وجود نظام يربط المبيعات بالمخزون والمحاسبة.



Sales Management

The screenshot shows the Odoo CRM Pipeline interface. At the top, there are tabs for CRM, Sales, Reporting, and Configuration. Below that, a navigation bar includes New, Generate Leads, Pipeline, and a search bar labeled "My Pipeline". The main area displays a pipeline with four stages: New, Qualified, Proposition, and Won. Each stage has a progress bar and a count of 0. The "Proposition" stage is currently selected. The pipeline lists various leads, each with a name, rating (from 1 to 5 stars), and an "A" button. The leads listed are:

- New: Elsewedy Electric, Sataya Resort, ArqamFC, ElWatan News, EPEC, Eva Cosmetic, IRAM jewelry.
- Qualified: Unionaire Group, Alexandria Shipyard, Talaat Moustafa Group, Azza Fahmy Jewellery, Impact.
- Proposition: Egyptian International, ELSEWEDY ELECTRIC POWER SYSTEM PROJECTS, Cairo Chamber of Commerce - الغرفة التجارية للقاهرة, COMET.
- Won: None.

A large blue banner at the bottom of the pipeline area reads "CRM - Leads".

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول المبيعات :

الخطوة 1: إدارة علاقات العملاء (CRM)

- الحالة:** تحتاج شركة النور إلى تحسين تفاعلها مع العملاء، بما في ذلك تتبع استفسارات العملاء السابقة والمنتجات التي يهتمون بها.

- الحل في أودو:** باستخدام تطبيق CRM في أودو، يمكن لفريق المبيعات إدخال بيانات العملاء المحتملين وال الحاليين وتوثيق جميع الأنشطة والتفاعلات معهم، مثل المكالمات الهاتفية أو الاجتماعات.

- النتيجة:** فريق المبيعات يتمكن من متابعة العملاء وتقديم خدمات أفضل بناءً على المعلومات المدخلة مثل تاريخ المشتريات والمنتجات التي يفضلها العميل.

Sales Management

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول المبيعات :

الخطوة 5: إصدار الفواتير بشكل سليم

- **الحالة:** عملية إصدار الفواتير تتم بشكل يدوي وتستغرق وقتاً طويلاً بعد إتمام البيع.

- **الحل في أودو:** بمجرد تأكيد الطلب وشحن المنتجات، يتم إصدار الفاتورة تلقائياً عبر النظام. يتم إرسال الفاتورة إلى قسم المحاسبة للتسوية، ويمكن إرسال نسخة إلكترونية للعميل مباشرة.

- **النتيجة:** يتم تسريع عملية إصدار الفواتير وتقليل الأخطاء، مما يساعد على تحسين التدفق النقدي للشركة وزيادة رضا العملاء.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
مديول المبيعات :

الخطوة 4: التكامل مع المخزون

- **الحالة:** فريق المبيعات ليس لديه رؤية واضحة حول المخزون المتاح عند تلقي الطلبات، مما يؤدي إلى مشاكل في الالتزام بمواعيد التسليم.

- **الحل في أودو:** موديول المبيعات يتكمّل بشكل مباشر مع موديول المخزون، مما يسمح لفريق المبيعات بمشاهدة الكميات المتوفرة من المنتجات في الوقت الفعلي. عند إنشاء طلبات البيع، يظهر لهم المنتجات المتوفرة أو التي تحتاج إلى إعادة التوريد.

- **النتيجة:** يمكن لفريق المبيعات التأكد من أن المنتجات المطلوبة متوفرة في المخازن قبل تأكيد الطلب، مما يمنع التأخير في التسليم ويزيد من رضا العملاء.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
مديول المبيعات :

الخطوة 3: متابعة الطلبات والمبيعات

- **الحالة:** بعض الطلبات تتأخر بسبب عدم وجود متابعة دقيقة لحالة الشحن أو المخزون.

- **الحل في أودو:** بعد موافقة العميل على عرض السعر، يتم تحويله تلقائياً إلى طلب بيع (Sales Order). يمكن متابعة حالة الطلب بشكل آلي من خلال النظام، مع إرسال تنبيهات لفريق المبيعات في حالة التأخير أو نقص المنتجات.

- **النتيجة:** يتم متابعة حالة كل طلب بوضوح، مما يضمن التواصل الفعال مع العميل وإخباره بأي تأخير في الشحن أو التوصيل.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
مديول المبيعات :

الخطوة 2: إنشاء عروض الأسعار بسرعة ودقة

- **الحالة:** عميل جديد يريد شراء 10 تكييفات بداية كل شهر ومجموعة من الأجهزة المنزلية الأخرى، لكن إنشاء عرض الأسعار يستهلك وقتاً طويلاً.

- **الحل في أودو:** في موديول المبيعات، يمكن لموظفي المبيعات إنشاء عروض الأسعار بسرعة من خلال اختيار نموذج عرض سعر بالمنتجات المطلوبة، وإرسال العرض للعملاء عبر البريد الإلكتروني من داخل النظام.

- **النتيجة:** يتم إصدار عرض السعر بسرعة، مع الحفاظ على توثيق كامل للعرض وتاريخ إرساله، ويمكن للعميل مراجعة العرض والموافقة عليه إلكترونياً.

Sales Management

Sales Orders To Invoice Products Reporting Configuration

New Quotations 

Search... 1-18 / 18        

Number	Creation Date	Customer	Salesperson	Activities	Total	Status
S00014	10/14/2024 11:39:54	B.TECH	A Mohamed Nafady		81,464.40 LE	Quotation
S00013	10/14/2024 11:39:13	B.TECH	A Mohamed Nafady		81,464.40 LE	Sales Order
S00012	10/14/2024 11:38:55	B.TECH	A Mohamed Nafady		30,677.40 LE	Sales Order
S00011	10/14/2024 11:38:47	B.TECH	A Mohamed Nafady		20,827.80 LE	Sales Order
S00010	10/14/2024 11:36:50	B.TECH	A Mohamed Nafady		20,827.80 LE	Sales Order
S00009	10/14/2024 10:39:30	Elsewedy Electric	A Mohamed Saad		19,380.00 LE	Sales Order
S00008	10/14/2024 10:14:02	CRE	A Mohamed Saad		12,540.00 LE	Sales Order
S00007	10/13/2024 17:19:41	Ahmed Mahmoud	A Ahmed Mahmoud		112,347.00 LE	Quotation
S00006	10/12/2024 04:33:23	Ahmed Mahmoud	A Ahmed Mahmoud		12,540.00 LE	Sales Order
S00005	10/11/2024 10:20:51	Amna Nafady	A Mohamed Nafady		561,735.00 LE	Sales Order
S00004	10/11/2024 10:20:51	Amna Nafady	A Mohamed Nafady		2,052,000.00 LE	Sales Order
S00001	10/11/2024 15:29:36	B.TECH	A Mohamed Nafady		353,400.00 LE	Sales Order
					3,431,536.80 LE	

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo) - مديول المبيعات :

الخطوة 2: إنشاء عروض الأسعار
بسرعة ودقة

الخطوة 3: متابعة الطلبات
والمبيعات

الخطوة 4: التكامل مع
المخزون

الخطوة 5: إصدار الفواتير
بشكل سليم

Sales Management

The screenshot shows the Odoo Sales Management interface. The top navigation bar includes 'Sales', 'Orders', 'To Invoice', 'Products' (which is selected), 'Reporting', and 'Configuration'. Below this is a search bar with 'My Quotations' and a dropdown menu for 'Quotations' with options like 'Products', 'Product Variants', 'Pricelists' (which is highlighted), 'Discount & Loyalty', and 'Gift cards & eWallet'. The main area displays a list of sales documents:

Number	Creation Date	Customer	Salesperson	Activities	Total	Status
S00024	10/15/2024	Mattress	A Mohamed Saad	(1)	10,396.80 LE	Quotation
S00023	10/15/2024 02:13:49	Mattress	A Mohamed Saad	(1)	109,987.20 LE	Sales Order
S00009	10/14/2024 10:39:30	Elsewedy Electric	A Mohamed Saad	(1)	19,380.00 LE	Sales Order
S00008	10/14/2024 10:14:02	CRE	A Mohamed Saad	(1)	12,540.00 LE	Sales Order

At the bottom left, there's a yellow and blue decorative graphic with the text 'Sales - Pri'. The footer contains a URL: https://edu-odoo-smart.odoo.com/web#menu_id=322&action=170.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مدحول المبيعات :

الخطوة 6: إدارة العروض
والخصومات للعملاء
+ تقارير المبيعات

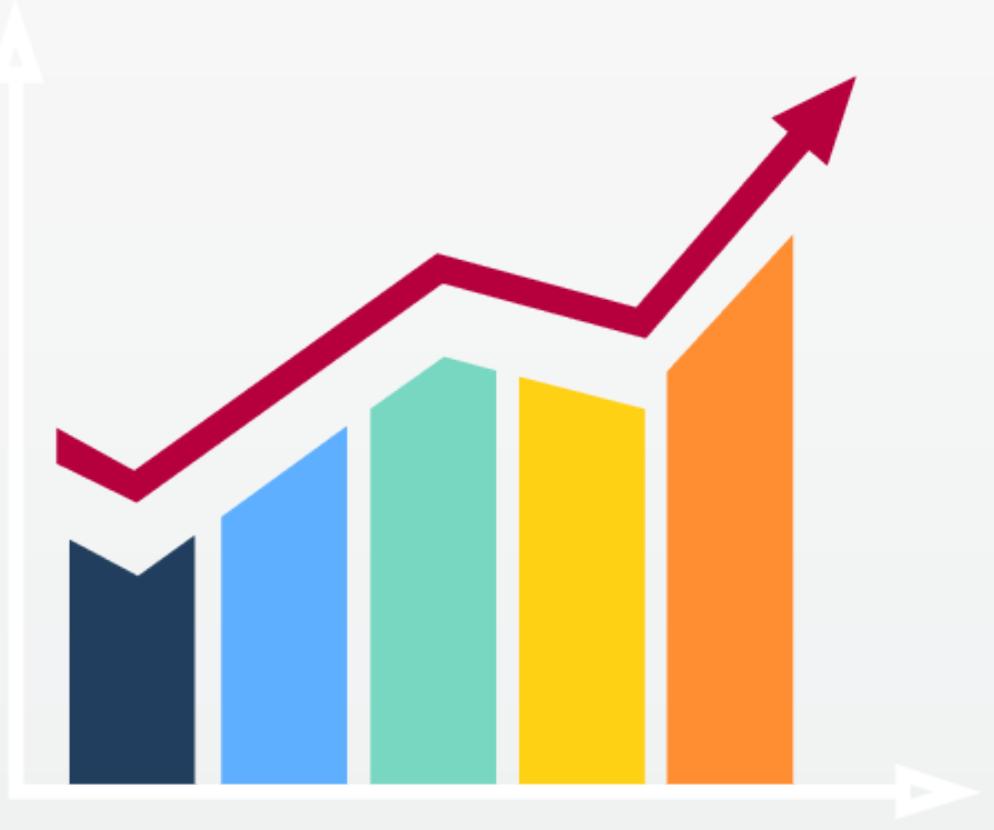
- **الحالة:** شركة النور تقدم خصومات موسمية لعملائها لكن من الصعب تتبع العروض والتأكد من تطبيقها بشكل صحيح.

• الحل في أودو: يمكن لفريق المبيعات إعداد العروض الترويجية والخصومات داخل النظام، حيث يتم تطبيق الخصومات تلقائياً عند إنشاء عروض الأسعار أو الفواتير وفقاً للشروط المحددة.

• النتيجة: يمكن لفريق المبيعات تقديم الخصومات بشكل دقيق وسريع، مما يعزز من مبيعات الشركة ويزيد من رضا العملاء.

Sales Management

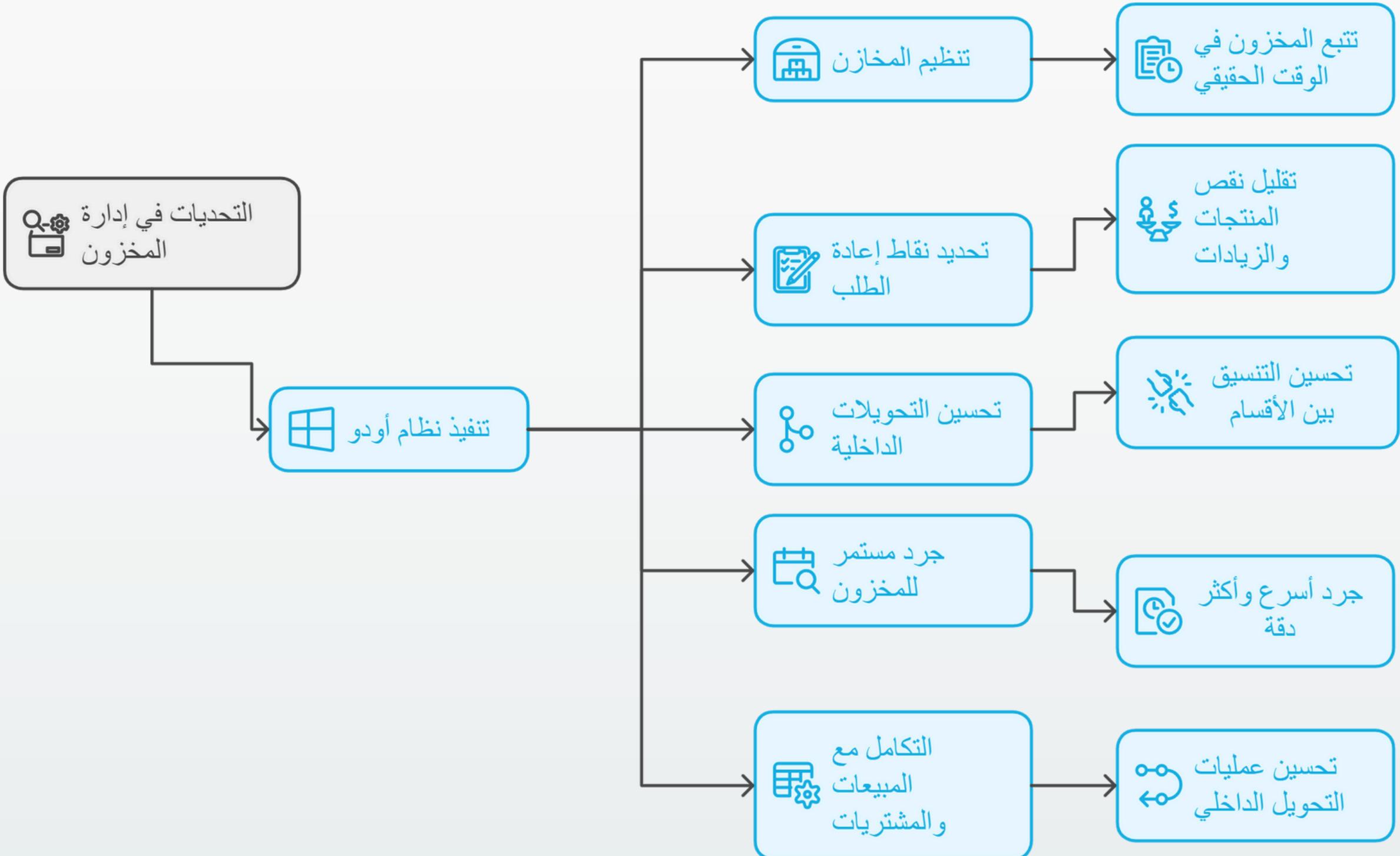
نتائج تطبيق المبيعات على شركة النور:



- تحسين تجربة العملاء: بفضل إدارة علاقات العملاء، أصبح بإمكان فريق المبيعات متابعة استفسارات العملاء والرد عليها بسرعة، مما عزز من رضا العملاء.
- تسريع عملية إنشاء عروض الأسعار: أتمتة عملية إصدار عروض الأسعار أدى إلى توفير الكثير من الوقت وتجنب الأخطاء، مع تحسين التواصل مع العملاء.
- تبسيط إدخال البيانات بدقة: تم تحسين عملية متابعة الطلبات وضمان تسليم المنتجات في الوقت المحدد، مما أدى إلى تقليل الشكاوى المتعلقة بالتأخير.
- تحسين إدارة المخزون: بفضل التكامل بين موظف المبيعات والمخزون، أصبح لدى فريق المبيعات رؤية واضحة حول توافر المنتجات، مما ساعد في تحسين دقة الطلبات وزيادة كفاءة التسليم.
- تحليل مالي أفضل: بفضل التكامل بين المبيعات والمحاسبة، تمكنت إدارة الشركة من الحصول على تقارير مفصلة حول الإيرادات والأرباح، مما ساعدتها على اتخاذ قرارات استراتيجية.
- زيادة المبيعات: من خلال تقديم خصومات وعروض ترويجية مخصصة وإدارتها بفعالية، تمكنت شركة النور من زيادة حجم المبيعات واستقطاب المزيد من العملاء.



Inventory Management

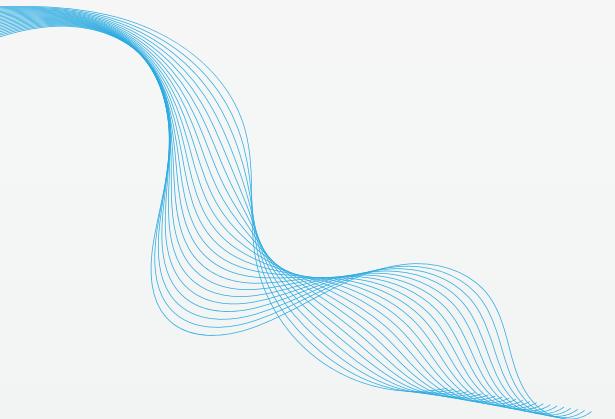


Inventory Management



- أهداف شركة النور:**
1. **تحسين تبع المخزون:** التأكد من دقة الكميات المتاحة وتحديث البيانات بصفة مستمرة.
 2. **تقليل نقص المنتجات وزيادتها:** الحفاظ على مستويات مخزون متوازنة تلبي احتياجات العملاء دون زيادات أو نقص.
 3. **تسريع عمليات الجرد:** تسهيل وتسريع عملية الجرد والتقليل من الأخطاء.
 4. **التكامل مع المبيعات والمشتريات:** ضمان تدفق البيانات بشكل سلس بين الأقسام المختلفة.

شركة النور لتجارة الأجهزة الكهربائية تمتلك مخازن مركبة بمعارضها في مختلف المدن مثل القاهرة والإسكندرية. تعاني الشركة من مشاكل في تتبع المخزون، مما يؤدي إلى نقص بعض المنتجات وزيادة غير مبررة في مخزون أخرى. تحتاج الشركة إلى نظام متكامل لإدارة المخازن يساعدها على التحكم بكفاءة في مستويات المخزون ويتيح رؤية شاملة حول الكميات المتاحة في جميع المواقع.



- شركة النور تواجه عدة تحديات في إدارة المخازن، مثل:
1. **نقص المنتجات:** نقص في بعض المنتجات الحيوية نتيجة لعدم متابعة دقة للمخزون.
 2. **زيادات غير مبررة:** تكدس منتجات أخرى غير مباعة لفترات طويلة.
 3. **بطء عمليات الجرد:** تتسم عملية الجرد اليدوي للمخزون بأنها بطيئة وغير دقيقة.
 4. **عدم دقة البيانات:** تباينات بين الكميات المسجلة في النظام والكميات الفعلية.
 5. **عدم التنسيق بين المعارض والمخازن:** ضعف التواصل بين المخازن والمعارض، مما يؤدي إلى تأخير في تلبية طلبات العملاء.



Inventory Management

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo) - **مديول المخازن** :

الخطوة 5: التكامل مع المبيعات والمشتريات

- **الحالة:** عند إتمام عملية بيع، لا يتم تحديث المخزون في الوقت الفعلي، مما يسبب تأخير في عمليات الشراء أو النقل الداخلي.

- **الحل في أودو:** يتم التكامل بين مديول المخازن وموديولات المبيعات والمشتريات. عند إتمام أي عملية بيع، يتم تحديث المخزون تلقائياً. وعند إصدار طلب شراء، يتم تسجيل الكمية الجديدة في المخزن مباشرة.

- **النتيجة:** تدفق البيانات بشكل سلس بين الأقسام المختلفة مما يحسن إدارة المخزون ويقلل من التأخير.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo) - **مديول المخازن** :

الخطوة 4: الجرد المستمر وتحليل الفروقات

- **الحالة:** عمليات الجرد اليدوي بطيئة وتسبب في فروقات كبيرة بين المخزون الفعلي والمسجل.

- **الحل في أودو:** يمكن تنفيذ عمليات الجرد الدوري للمخزون باستخدام أجهزة المسح الضوئي أو الأجهزة اللوحية. يتم تسجيل نتائج الجرد مباشرة في النظام، وتحليل أي فروقات تلقائياً.

- **النتيجة:** تم تسريع عمليات الجرد وتحسين دقتها، مما ساعد على تقليل الفروقات بين المخزون الفعلي والمخزون المسجل.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo) - **مديول المخازن** :

الخطوة 3: تحسين عمليات النقل الداخلين

- **الحالة:** شركة النور تدير عدة مخازن في مناطق مختلفة ولديها معارض متفرقة، لكن إدارة هذه المخازن بشكل يدوي تسبب في فوضى.

- **الحل في أودو:** يمكن إنشاء طلبات نقل داخلي عبر النظام لنقل المنتجات من المخازن المركزية إلى المعارض. النظام يتبع هذه العمليات بدقة ومعرفة حالة كل طلب.

- **النتيجة:** يتم تحسين عملية النقل الداخلي بين المخازن والمعارض، مما يضمن وصول المنتجات في الوقت المناسب إلى نقاط البيع.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo) - **مديول المخازن** :

الخطوة 2: إعداد نقاط إعادة الطلب (Reorder Points)

- **الحالة:** شركة النور كانت تعاني من نقص متكرر في بعض المنتجات الحيوية مثل الغسالات والتلاجات.

- **الحل في أودو:** يتم تعريف نقاط إعادة الطلب لكل منتج في النظام. عندما يصل مخزون منتج معين إلى هذا الحد الأدنى، يقوم النظام تلقائياً بإصدار طلب شراء لإعادة التوريد.

- **النتيجة:** يتم منع نقص المنتجات من خلال الشراء بشكل استباقي عند الوصول إلى حد إعادة الطلب.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo) - **مديول المخازن** :

الخطوة 1: إعداد وتنظيم المخازن

- **الحالة:** شركة النور تدير عدة مخازن في مناطق مختلفة ولديها معارض متفرقة، لكن إدارة هذه المخازن بشكل يدوي تسبب في فوضى.

- **الحل في أودو:** يتم تقسيم المخازن وتنظيمها في نظام أودو بناءً على الموقع الجغرافي. يمكن إضافة موقع متعددة في النظام مثل المخازن المركزية والمستودعات المحلية والمعارض.

- **النتيجة:** يمكن لمدير المخازن تتبع المخزون بشكل مستقل في كل موقع، مما يسهل إدارة عمليات النقل بين المخازن والمعارض.

Inventory Management

The screenshot shows the Odoo Inventory Overview interface. At the top, there is a navigation bar with links: Inventory, Overview, Operations, Products, Reporting, Configuration, and a notifications section with 6 messages, 32 pending actions, and an 'A' button. Below the navigation is a search bar with a magnifying glass icon, a yellow star icon, and the text "Inventory Overview".

The main content area displays several categories under the heading "- Warehouses":

- المستودع الرئيسي** (Main Warehouse): Includes a "Receipts" section with 0 To Process items and a "Transfers" section with 0 To Process items.
- مخزن التجزئة** (Retail Warehouse): Includes a "Receipts" section with 0 To Process items and a "Transfers" section with 0 To Process items.
- تحويل داخلي بين المخازن** (Internal Transfer): Includes a "Transfers" section with 0 To Process items.
- إذن صرف** (Withdrawal Approval): Includes a "Transfers" section with 12 To Process items and a "Delivery Orders" section with 3 Waiting items.
- إذن صرف للمعارض** (Exhibition Withdrawal Approval): Includes a "Transfers" section with 12 To Process items.
- PoS Orders**: Includes a "Transfers" section with 0 To Process items.

A large blue banner at the bottom of the list reads "- Warehouses".

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- **مديول المخازن** :

الخطوة 1: إعداد وتنظيم المخازن

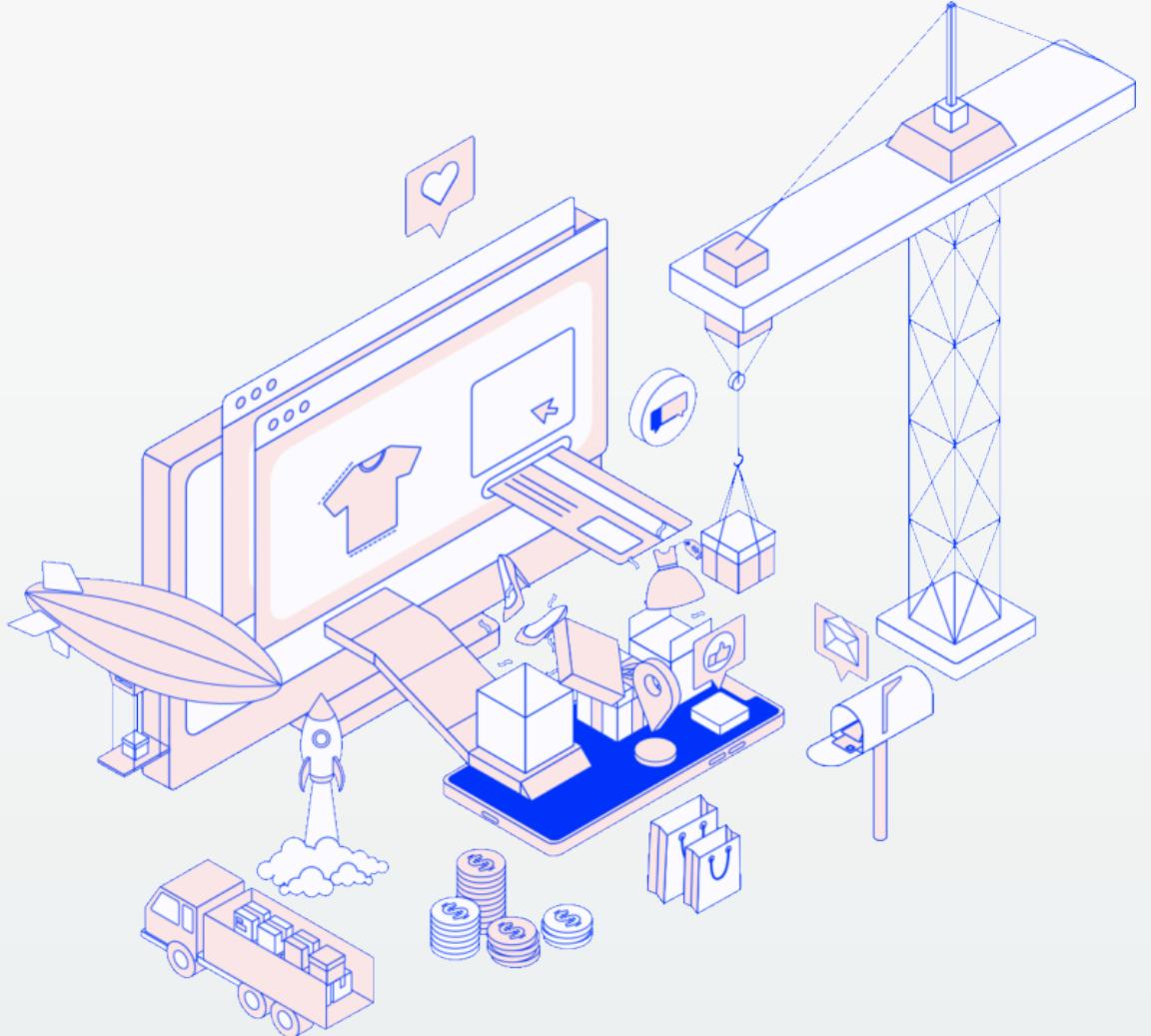
الخطوة 2: إعداد نقاط إعادة
الطلب (Reorder Points)

الخطوة 3: تحسين عمليات النقل
الداخلية

الخطوة 4: الجرد المستمر وتحليل
الفروقات

الخطوة 5: التكامل مع المبيعات
والمشتريات

Inventory Management



- نتائج تطبيق المخازن على شركة النور:
١. **تحسين تتبع المخزون:** الشركة أصبحت قادرة على متابعة المخزون في الوقت الفعلي عبر جميع المخازن والمعارض.
 ٢. **تقليل نقص وزيادة المنتجات:** بفضل إعداد نقاط إعادة الطلب، تم تقليل النقص في المنتجات الحيوية ومنع تكدس المنتجات غير المباعة.
 ٣. **تسريع عمليات الجرد:** عمليات الجرد أصبحت أسرع وأكثر دقة، مما ساهم في تحسين إدارة المخزون.
 ٤. **تنسيق أفضل بين الأقسام:** تكامل المخازن مع المبيعات والمشتريات أدى إلى تدفق سلس للبيانات وتقليل الأخطاء في العمليات.
 ٥. **تحسين عمليات النقل الداخلي:** تنظيم عمليات النقل بين المخازن والمعارض ساهم في تحسين توافر المنتجات وزيادة رضا العملاء.

POS Management

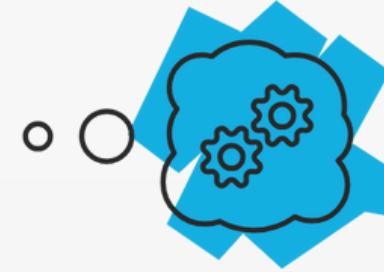
هل يجب على شركة النور تنفيذ نظام نقاط البيع
باستخدام أودو؟ (POS)



تعزيز كفاءة البيع بالتجزئة مع أودو

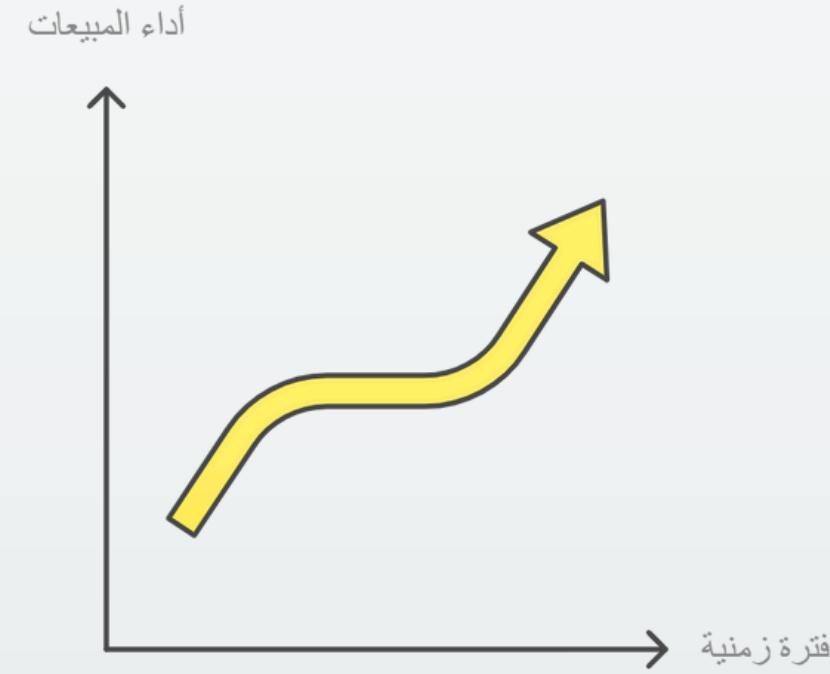
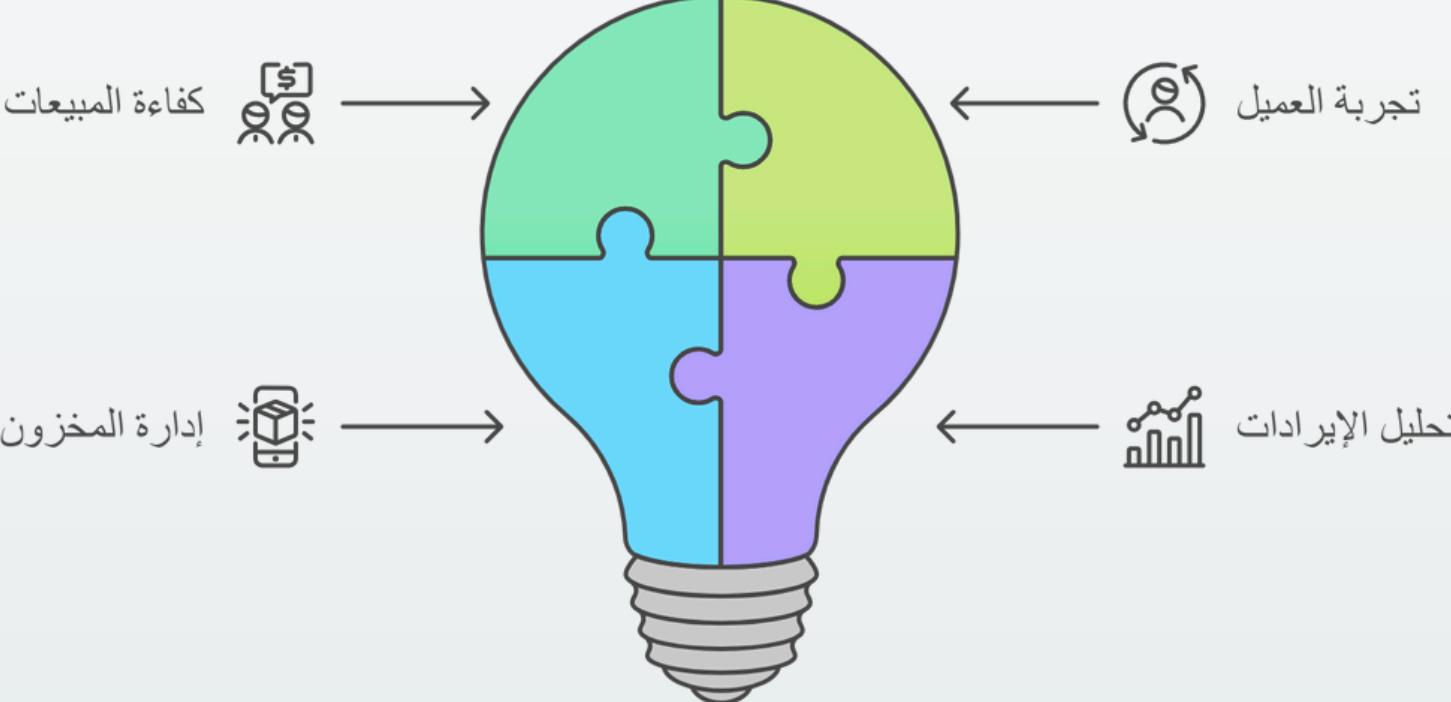


تحسين إدارة المخزون، تسريع عمليات البيع، زيادة المبيعات، تحسين التكامل المالي، إدارة متعددة المعارض.



عدم التنفيذ

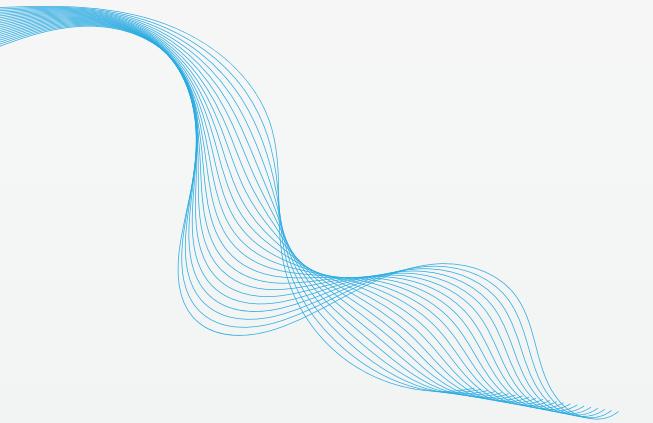
الاستمرار في مواجهة مشاكل النظام الحالي مثل صعوبة تتبع المخزون، تأخر إصدار الفواتير، إدارة غير فعالة للعروض والخصومات، عدم التكامل مع المحاسبة.



POS Management

- أهداف شركة النور:
1. **تحسين تتابع المخزون في نقاط البيع:** الحصول على رؤية دقيقة حول المخزون المتاح في المعارض.
 2. **تسريع عملية إصدار الفواتير:** تسهيل وتسريع عملية إصدار الفواتير لزيادة كفاءة العمل.
 3. **تطبيق العروض والخصومات بفعالية:** تقديم العروض والخصومات بشكل تلقائي للعملاء.
 4. **التكامل مع المحاسبة والمخازن:** ربط نظام نقاط البيع مع المخازن والمحاسبة لضمان تدفق سلس للبيانات.

شركة النور لديها معرضين لبيع الأجهزة الكهربائية في القاهرة والإسكندرية، وتعتمد على نقاط البيع (POS) لإتمام عمليات البيع اليومية. تحتاج الشركة إلى نظام نقاط بيع حديث يتكامل مع نظام المخازن والمحاسبة لتسهيل العمليات وتجنب الأخطاء في الفواتير والجرد.



- شركة النور تعاني من عدة مشاكل في نظام نقاط البيع الحالي:
1. **صعوبة في تتابع المخزون:** النظام الحالي لا يتكامل مع المخازن، مما يؤدي إلى أخطاء في الكميات المتاحة.
 2. **تأخر في إصدار الفواتير:** عمليات البيع يتم بشكل يدوى مما يؤدي إلى تأخير في إصدار الفواتير.
 3. **إدارة غير فعالة للعروض والخصومات:** لا يوجد نظام واضح لتطبيق العروض والخصومات.
 4. **عدم التكامل مع المحاسبة:** البيانات المالية لا تتدفق بشكل تلقائي من نقاط البيع إلى المحاسبة، مما يؤدي إلى تأخير في التسويات المالية.



POS Management

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول نقاط البيع :

الخطوة 4: إدارة العمليات في المعارض المتعددة

- **الحالة:** المعرضان في القاهرة والإسكندرية يواجهان صعوبة في التنسيق بشأن المخزون والمبيعات.

- **الحل في أودو:** يمكن إدارة نقاط البيع في المعارض المتعددة من خلال واجهة موحدة تتيح رؤية شاملة حول المبيعات والمخزون في جميع المواقع.

- **النتيجة:** تحسين التنسيق بين المعارض وزيادة كفاءة إدارة العمليات اليومية.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول نقاط البيع :

الخطوة 3: إدارة العروض والخصومات

- **الحالة:** لا يتم تطبيق الخصومات والعروض بشكل فعال في النظام القديم.

- **الحل في أودو:** يمكن إعداد الخصومات والعروض الترويجية داخل نظام نقاط البيع في أودو بحيث يتم تطبيقها تلقائياً عند إتمام البيع.

- **النتيجة:** تطبيق الخصومات والعروض بشكل فوري، مما يزيد من مبيعات الشركة ويحسن من رضا العملاء.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول نقاط البيع :

الخطوة 2: تسريع عملية البيع وإصدار الفواتير

- **الحالة:** عمليات البيع اليدوية تأخذ وقتاً طويلاً مما يؤثر على تجربة العملاء.

- **الحل في أودو:** باستخدام نظام نقاط البيع في أودو، يمكن تسجيل كل عملية بيع بسرعة، ويتم إصدار الفاتورة الإلكترونية فوراً بعد إتمام البيع.

- **النتيجة:** تسريع عملية البيع وتحسين تجربة العميل من خلال تسهيل عمليات الدفع وإصدار الفواتير.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول نقاط البيع :

الخطوة 1: تكامل نقاط البيع مع المخازن

- **الحالة:** في السابق، لم يكن هناك تكامل بين نظام نقاط البيع ونظام المخازن، مما أدى إلى أخطاء في الكميات الم tersاكة للبيع.

- **الحل في أودو:** يتم دمج نظام نقاط البيع مع نظام المخازن بحيث يتم تحديث الكميات الم tersاكة تلقائياً بعد كل عملية بيع. يمكن لفريق المبيعات في المعرض معرفة المخزون المتاح بشكل فوري.

- **النتيجة:** تتبع دقيق للمخزون وتجنب بيع المنتجات غير الم tersاكة.

POS Management

The screenshot shows the Odoo POS Management interface. At the top, there's a navigation bar with icons for Point of Sale, Dashboard, Orders, Products, Reporting, and Configuration. Below the navigation is a search bar labeled "Search...". The main area displays two open POS sessions:

- Mعرض النور للتجزئة (6 اكتوبر / القاهرة)**
New Session button
Closing Balance: 10/17/2024, 84,360.00 LE
- معرض النور (سموحة / الاسكندرية)**
New Session button
Closing Balance: 10/17/2024, 173,280.00 LE

At the bottom left, there's a decorative graphic with yellow and red shapes and the text "Retail showrooms--> POS".



الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول المخازن :

الخطوة 1: تكامل نقاط البيع مع المخازن

الخطوة 2: تسريع عملية البيع وإصدار الفواتير

الخطوة 3: إدارة العروض والخصومات

الخطوة 4: إدارة العمليات في المعارض المتعددة

POS Management

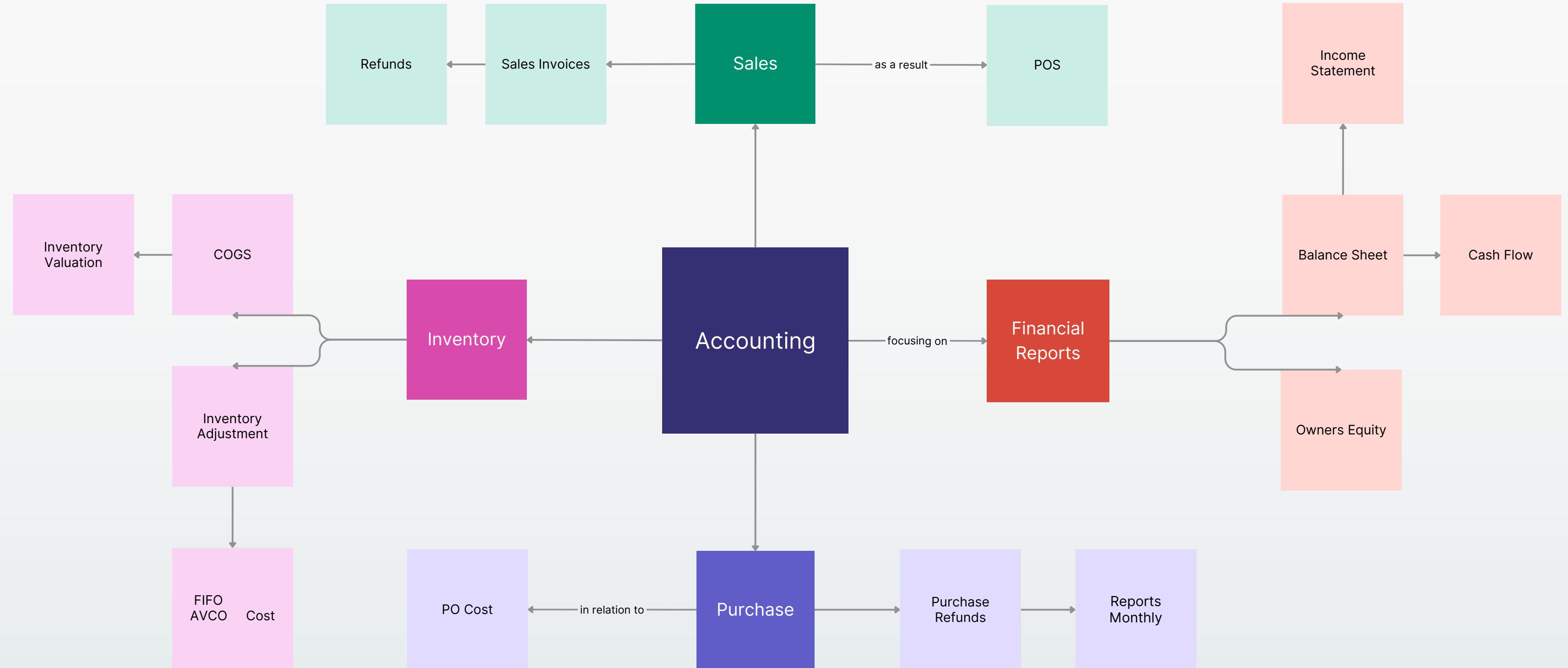


نتائج تطبيق نقاط البيع على شركة النور:

- تسريع عمليات البيع:** تسريع عملية البيع وإصدار الفواتير أدى إلى تحسين تجربة العملاء وزيادة رضاهem.
- زيادة المبيعات:** بفضل تطبيق الخصومات والعروض الترويجية بشكل آلي، تمكنت الشركة من زيادة المبيعات.
- إدارة المعارض:** النظام يتيح إدارة نقاط البيع في المعارض المختلفة بشكل موحد مما يحسن التنسيق بين الفروع.

أدى تنفيذ نظام نقاط البيع في أودو إلى تحسين كفاءة عمليات البيع في معارض شركة النور، مما ساعد على تسريع العملية وتحسين تجربة العميل. بفضل التكامل مع المخازن والمحاسبة، تمكنت الشركة من تحسين دقة إدارة المخزون وتحليل الإيرادات.

Accounting Management

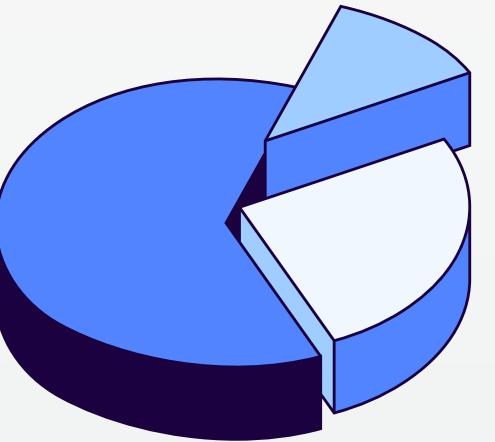


Accounting Management

- أهداف شركة النور:
1. **تحسين تسجيل الفواتير والمدفوعات:** تسريع عمليات تسجيل الفواتير وضمان الدقة في البيانات.
 2. **إدارة التدفقات النقدية بفعالية:** تحسين تدفق المعلومات حول الأموال الداخلة والخارجية لضمان سيولة مالية.
 3. **تسهيل التسوية المصرفية:** أتمتة عمليات التسوية المصرفية وتجنب الأخطاء.
 4. **تحسين التقارير المالية:** إنشاء تقارير مالية دقيقة تساعد الإدارة في اتخاذ القرارات.



شركة النور لتجارة الأجهزة الكهربائية تتعامل مع مجموعة واسعة من العملاء والموردين، مما ينتج عنه العديد من المعاملات المالية اليومية. الشركة كانت تعاني من مشاكل في تسجيل الفواتير والمدفوعات وتتبع الحسابات بدقة، مما أثر سلباً على إدارة التدفق النقدي. تسعى الشركة إلى تحسين نظام المحاسبة وإدارته بشكل متكملاً مع عمليات المبيعات والمشتريات.



الشركة تواجه عدة تحديات في إدارة حساباتها المالية، مثل:

1. **تراكم الفواتير:** تأخير في تسجيل الفواتير الواردة من الموردين والعملاء، مما يؤدي إلى تأخير المدفوعات.
2. **إدارة غير فعالة للتدفقات النقدية:** عدم القدرة على تتبع الأموال الداخلة والخارجية بدقة.
3. **التسوية المصرفية:** صعوبة في تسوية الحسابات البنكية مع الدفاتر المحاسبية.
4. **تقارير مالية غير دقيقة:** عدم وجود تقارير مالية محدثة ودقيقة تساعد في اتخاذ القرارات المالية الصحيحة.



Accounting Management

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول المحاسبة :

- الخطوة 3 : إعداد التقارير المالية**
- الحالة:** الشركة تواجه صعوبة في إنشاء تقارير مالية دقيقة ومحذثة.

الحل في أودو: يمكن إعداد تقارير مالية مثل بيان الأرباح والخسائر، الميزانية العمومية، وتدفقات النقدية بسهولة من خلال النظام. يتم تحديث هذه التقارير تلقائياً بناءً على البيانات المحاسبية المسجلة.

النتيجة: تقارير مالية دقيقة ومحذثة تساعد الشركة في تحليل الأداء المالي واتخاذ القرارات الاستراتيجية.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول المحاسبة :

- الخطوة 3 : إدارة التدفقات النقدية بشكل محسن**
- الحالة:** صعوبة تتبع التدفقات النقدية الداخلة والخارجية.

الحل في أودو: يمكن من خلال لوحة التحكم في نظام المحاسبة متابعة التدفقات النقدية بشكل مباشر. يمكن تتبع جميع العمليات المالية بسهولة، سواء المدفوعات أو المقبولات.

النتيجة: رؤية واضحة حول التدفقات النقدية تساعد الإدارة على اتخاذ قرارات مالية سليمة.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول المحاسبة :

- الخطوة 2 : تسجيل الفواتير والمدفوعات بشكل أسرع.**
- الحالة:** تواجه الشركة تأخيرات في تسجيل الفواتير يدوياً، مما يؤدي إلى تراكمها.

الحل في أودو: يتم تسجيل الفواتير الواردة والصادرة تلقائياً في النظام بمجرد إصدار الفاتورة من المبيعات أو المشتريات. كما يتم تتبع المدفوعات وتسجيلها بشكل آلي بعد إتمام كل عملية.

النتيجة: تسريع عمليات تسجيل الفواتير والمدفوعات، مما يضمن عدم تراكم الفواتير.

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo)
- مديول المحاسبة :

- الخطوة 1: التكامل مع المبيعات والمشتريات**

الحالة: تأخير في تسجيل الفواتير الصادرة عن قسم المبيعات والمشتريات.

الحل في أودو: موديول المحاسبة يتتكامل مع موديولات المبيعات والمشتريات، مما يسمح بتسجيل الفواتير تلقائياً بعد إتمام العمليات في هذه الأقسام.

النتيجة: تدفق سلس للبيانات بين الأقسام المختلفة، مما يساعد في تحسين العمليات المالية.

Accounting Management

The screenshot shows the Odoo Accounting Management interface. On the left, a sidebar lists navigation options: Accounting, Dashboard, Customers, Vendors, Accounting, Reporting, Configuration, New, Settings / Companies, and Al-Noor for Electrical Appliances. The main content area displays the company details for "Al-Noor for Electrical Appliances".
General Information:
Company Name: Al-Noor for Electrical Appliances
Contact: Al-Noor for Electrical Appliances
Address: Street...
City: Cairo (EG)
Country: Egypt
Tax ID: 1000158799666
Company ID: 10004558
Currency: (Yellow placeholder)
Default From: notifications@edu-odoo-smart.odoo.com
Color: (Green placeholder)

Details:
Phone: (Placeholder)
Mobile: (Placeholder)
Email: mm.saad.3p@gmail.com
Website: e.g. https://www.odoo.com
Parent Company: (Placeholder)
Email Domain: edu-odoo-smart.odoo.com
Bounce: "Al-Noor for Electrical Appliances" <bounce@edu-odoo-smart.odoo.com>

Messaging Log:
Send message | Log note | Today | October 11, 2024 | October 8, 2024 | October 1, 2024

- Mohamed Saad - 55 seconds ago
 - None → 10/20/2024 (Journals Entries Lock Date)
- Mohamed Saad - 9 days ago
 - None → 1000158799666 (Tax ID)
- Mohamed Saad - 12 days ago
 - edu-odoo smart → Al-Noor for Electrical Appliances (Company Name)
- OdooBot - 19 days ago
 - None → mm.saad.3p@gmail.com (Email)
 - My Company → edu-odoo smart (Company Name)

الحل باستخدام نظام أودو (Odoo) :
- مدحول المحاسبة :

**الخطوة 1: التكامل مع المبيعات
والمشتريات**

**الخطوة 2 : تسجيل الفواتير
المدفوعات بشكل أسرع.**

**الخطوة 3 : إدارة التدفقات
النقدية بشكل محسن**

**الخطوة 3 : إعداد التقارير
المالية**

Accounting Management

نتائج تطبيق المحاسبة على شركة النور:

1. **تسريع عمليات تسجيل الفواتير:** تحسين كفاءة تسجيل الفواتير والمدفوعات بشكل آلي.
2. **إدارة فعالة للتدفقات النقدية:** الشركة تمكنت من تحسين إدارة التدفقات النقدية ومراقبة السيولة بشكل أفضل.
3. **تسوية مصرفية دقيقة:** أتمتة عمليات التسوية المصرفية قلل من الأخطاء وسرّع العملية.
4. **تقارير مالية دقيقة:** بفضل سرعة إنشاء التقارير، تمكنت الإدارة من الحصول على بيانات محدثة تساعدها على اتخاذ قرارات مالية سليمة.
5. **تحسين التكامل بين الأقسام:** التكامل بين المحاسبة والأقسام الأخرى ساعد في تدفق البيانات وتقليل التأخير في العمليات.



نظام أودو للمحاسبة ساعد شركة النور على تحسين جميع عملياتها المالية، من تسجيل الفواتير إلى إعداد التقارير المالية. أصبح للشركة رؤية شاملة حول تدفقاتها النقدية وتحليل مالي دقيق، مما ساعدتها على تحسين الأداء المالي واتخاذ قرارات استراتيجية.



Conclusion



نظام أودو ساهم في تحقيق رؤية شركة النور لتحسين كفاءة العمليات وإصدار تقارير دقيقة، مما مكّنها من إدارة عملياتها بشكل سلس وزيادة قدرتها على التوسيع والنمو.



Tools used



Napkin



Eleven
Labs



Greetings and thanks



D. Hoda Baraka - Professor Of Computer Engineering at Cairo University and Advisor to Minister for Technology Talents Development



**D. Amr Talaat
Egypt's CIT Minister**



D. Hisham Farouk - Technology Development Advisor at the Ministry of Communications and Information Technology and General Supervisor of the Pioneers of Digital Egypt initiative.

وزارة الاتصالات
وتقانة مهنية المعلومات



Greetings and thanks



Eng. Mostafa Mansy

M. Mustafa Mansi, frankly, is above rated for me, thanks a lot

Eng. Sameh Saqr

The Instructor

Thank you for being a very loyal and cooperative person and we hope to meet you.

Mohamed Saad

Trainees' opinions

All thanks to Engineer Mustafa, who did not skimp on any information throughout that period .

Eng. Walid Saqr



All appreciation and thanks to Engineer Mustafa for his great efforts with us.

Group 3



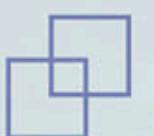
رواد مصر الرقمية



مبادرة رواد مصر الرقمية

لإعداد جيل من المختصين في مجال
التقنيات الحديثة في قطاع الاتصالات
وتقنولوجيا المعلومات

لطلاب الجامعات والخريجين



Thank you

