



المتجر الإلكتروني "إلكتروماركت"



أ.د/ نشوى رفعت شحاتة
أستاذ تكنولوجيا التعليم
كلية التربية - جامعة دمياط



متجر إلكتروني "إلكترو ماركت"

إشراف /

أ.د/ نشوي رفعت شحاته

د/ روان محمد غازي

عميد كلية التربية /

أ.د/ امانى محمد عوض

رئيس قسم تكنولوجيا التعليم /

أ.د/ ربيع عبد العظيم رمود



متجر إلكتروني

"إلكترو ماركت"

إعداد /

ياسمين عوض الجزار
أمنية هشام الحواوشي
أشرفت حاتم عبد الهادي

محمد نبيه أبو العز
زياد العربي جاد
إسراء محمد كساب

الفرقة الرابعة 2023-2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿ لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۚ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا
اَكْتَسَبَتْ ۗ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَاْنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا
تَحْمِلْ عَلَيْنَا إَصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا
تَحْمِلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ ۖ وَاعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا ۗ
أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ﴾

صدق الله العظيم [البقرة: 286]

" بسم خالقي وميسر اموري وعصمت أمري ،لك كل الحمد
والامتنان "

الحمد لله حُبًّا وشكرًا وامتنانًا على البدء والختام.

وَأَخِرُ دَعْوَاهُمْ أَنْ الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وصلت رحلتنا الجامعية إلى
نهايتها بعد تعب ومشقة .. وها نحن اليوم نتوج اللحظات الاخيرة من
مشروع تخرجنا بكل همة ونشاط .

الفهرس

م	الموضوع	الصفحة
1	المقدمة	7-6
2	الاطار النظري (المحور الأول)	25-9
3	الاطار النظري (المحور الثاني)	50-26
4	الاطار العملي	70-51
5	الملاحق	87-71
6	الخاتمة	89-88

مقدمة

يشهد العالم اليوم ثورة تقنية هائلة، أدت إلى ازدياد شعبية التسوق عبر الإنترنت بشكل كبير. وتُعد المتاجر الإلكترونية لبيع الأجهزة الإلكترونية من أكثر أنواع المتاجر الإلكترونية رواجًا، نظرًا للطلب المتزايد على الأجهزة الإلكترونية من قبل الأفراد والشركات على حدٍ سواء.

يهدف هذا المشروع إلى إنشاء متجر إلكتروني متخصص في بيع الأجهزة الإلكترونية من مختلف الماركات والأنواع، وذلك بتقديم أسعار تنافسية وخدمة عملاء ممتازة.

يهدف المشروع إلى تحقيق أرباح مالية مستدامة من خلال بيع الأجهزة الإلكترونية عبر الإنترنت.

يهدف المشروع إلى تلبية احتياجات العملاء من الأجهزة الإلكترونية من خلال توفير مجموعة واسعة من المنتجات عالية الجودة بأسعار مناسبة. يهدف المشروع إلى زيادة حصة السوق من خلال تقديم تجربة تسوق مميزة للعملاء.

سيقدم المتجر الإلكتروني مجموعة واسعة من الأجهزة الإلكترونية، تشمل: أجهزة الكمبيوتر: أجهزة الكمبيوتر المكتبية، أجهزة الكمبيوتر المحمولة، اللوحيات.

الأجهزة المحمولة: الهواتف الذكية، الهواتف اللوحية، الساعات الذكية.
الأجهزة الصوتية والفيديو: مكبرات الصوت، سماعات الرأس، أجهزة التلفزيون، أجهزة الاستقبال.
الأجهزة الإلكترونية الأخرى: الكاميرات، الطابعات، الماسحات الضوئية
يشهد سوق الأجهزة الإلكترونية نموًا كبيرًا في جميع أنحاء العالم، وذلك بدفع من العوامل التالية:
ازدياد الاعتماد على الأجهزة الإلكترونية :
أصبحت الأجهزة الإلكترونية جزءًا لا يتجزأ من حياتنا اليومية، حيث نستخدمها في العمل والدراسة والتواصل والترفيه.
تطور التكنولوجيا :
يتطور مجال الأجهزة الإلكترونية باستمرار، مما يحفز المستهلكين على شراء أحدث المنتجات.
يواجه هذا المشروع منافسة من العديد من المتاجر الإلكترونية التي تباع الأجهزة الإلكترونية، وذلك يشمل:
-متاجر إلكترونية عالمية: مثل أمازون ونون.
-متاجر إلكترونية محلية: متخصصة في بيع الأجهزة الإلكترونية.
-المتاجر التقليدية: التي تباع الأجهزة الإلكترونية عبر الإنترنت.

الاطار النظري للمشروع

المحور الأول : المتجر الالكتروني

المحور الثاني : متجر الأجهزة الالكترونية "الكترو ماركت "

المحور الأول

المتجر الإلكتروني

تعريف المتاجر الإلكترونية:

ببساطة، المتجر الإلكتروني هو منصة أو موقع ويب يُستخدم لعرض وبيع المنتجات أو الخدمات عبر الإنترنت. يُتيح للمتجر عرض منتجاته وصورها ووصفها وخصائصها وأسعارها، كما يسمح للعملاء بالتصفح والبحث عن المنتجات، وإضافتها إلى سلة التسوق، ودفع ثمنها، ومتابعة عملية الشحن والتوصيل. بمعنى آخر، المتجر الإلكتروني هو متجر تقليدي افتراضي يتواجد على شبكة الإنترنت بدلاً من مكان مادي.

وتشمل بعض ميزاته الرئيسية:

- سهولة الاستخدام: تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية واجهة سهلة الاستخدام تسمح للعملاء بالتصفح والتسوق بسهولة.
- تنوع المنتجات: تُقدم المتاجر الإلكترونية عادةً مجموعة واسعة من المنتجات من مختلف الماركات والأنواع.
- أسعار تنافسية: تُقدم المتاجر الإلكترونية غالبًا أسعارًا تنافسية للمنتجات، وذلك بسبب انخفاض تكاليف التشغيل.
- عروض وخصومات: تُقدم المتاجر الإلكترونية عروضًا وخصومات على المنتجات بشكل دوري.
- خدمة عملاء: تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية خدمة عملاء جيدة للمساعدة في حل أي مشكلات قد تواجه العملاء.
- ومن المهم التمييز بين المتاجر الإلكترونية وأنواع التجارة الإلكترونية الأخرى:

-التجارة الإلكترونية: هي عملية بيع وشراء السلع والخدمات عبر الإنترنت بشكل عام، وتشمل المتاجر الإلكترونية، بالإضافة إلى مواقع البيع والشراء مثل أمازون، وخدمات الحجز مثل Booking.com، وغيرها.

- متجر إلكتروني: هو نوع محدد من التجارة الإلكترونية يتضمن موقعًا ويب أو تطبيقًا جوالًا مصممًا خصيصًا لبيع المنتجات أو الخدمات. وختامًا، تُعد المتاجر الإلكترونية أداة قوية لبيع المنتجات والخدمات عبر الإنترنت. تُقدم العديد من المزايا للعملاء والبائعين على حدٍ سواء، مما يجعلها خيارًا شائعًا للتسوق في العصر الحديث.

أهداف المتاجر الإلكترونية:

تسعى المتاجر الإلكترونية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، تختلف باختلاف طبيعة المتجر ونوع المنتجات أو الخدمات التي يقدمها .

ويمكن تصنيف أهداف المتاجر الإلكترونية الرئيسية إلى:

أهداف عامة:

- زيادة المبيعات: يُعد الهدف الأساسي لمعظم المتاجر الإلكترونية هو زيادة حجم المبيعات وتحقيق أرباح أكبر.

-خفض التكاليف: تُساعد المتاجر الإلكترونية على خفض تكاليف التشغيل، مثل تكاليف الإيجار ورواتب الموظفين، مقارنة بالمتاجر التقليدية.

- تحسين تجربة العملاء: تسعى المتاجر الإلكترونية إلى تقديم تجربة تسوق سهلة ومريحة للعملاء، مما يُساهم في زيادة رضاهم وتحسين ولائهم.

- بناء علامة تجارية قوية: تسعى بعض المتاجر الإلكترونية إلى بناء علامة تجارية قوية ومعروفة في السوق.

- جمع البيانات وتحليلها: تُتيح المتاجر الإلكترونية جمع بيانات قيمة عن العملاء وسلوكهم الشرائي، مما يُساعد في تحسين استراتيجيات التسويق والبيع.

أهداف محددة:

- استهداف شرائح جديدة من العملاء: تسعى بعض المتاجر الإلكترونية إلى الوصول إلى شرائح جديدة من العملاء في مناطق جغرافية مختلفة.
 - تقديم منتجات أو خدمات جديدة: قد تسعى بعض المتاجر الإلكترونية إلى توسيع نطاق منتجاتها أو خدماتها لتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل.
 - زيادة الوعي بالعلامة التجارية: قد تسعى بعض المتاجر الإلكترونية إلى زيادة الوعي بعلامتها التجارية من خلال حملات التسويق عبر الإنترنت.
 - تحسين خدمة العملاء: قد تسعى بعض المتاجر الإلكترونية إلى تحسين خدمة العملاء من خلال تقديم قنوات اتصال جديدة أو توسيع ساعات العمل.
 - الحفاظ على ولاء العملاء: تسعى بعض المتاجر الإلكترونية إلى الحفاظ على ولاء العملاء الحاليين من خلال تقديم برامج مكافآت أو عروض خاصة.
- وتختلف أهمية هذه الأهداف من متجر لآخر، حيث قد تُركز بعض المتاجر على تحقيق أهداف محددة بينما تُركز أخرى على الأهداف العامة .
- ومن المهم وضع خطة عمل واضحة تحدد أهداف المتجر الإلكتروني وطرق تحقيقها .
- وختامًا، تُعد أهداف المتاجر الإلكترونية متنوعة وتشمل جوانب مختلفة من العمل، بدءًا من زيادة المبيعات وتحسين تجربة العملاء، وصولاً إلى بناء علامة تجارية قوية وتوسيع نطاق العمل .

ويعتمد تحقيق هذه الأهداف على الاستراتيجيات المُتبعة وكفاءة إدارة المتجر الإلكتروني

أهمية المتاجر الإلكترونية:

تُعد المتاجر الإلكترونية عنصرًا هامًا في عالم التجارة الحديثة، وتأتي أهميتها من خلال ما تقدمه من مميزات وفوائد لكل من البائعين والعملاء.

ويمكن تلخيص أهمية المتاجر الإلكترونية في النقاط التالية:

أولاً: فوائد للمتاجر:

- **زيادة المبيعات:** تُتيح المتاجر الإلكترونية الوصول إلى جمهور أوسع من العملاء، مما يُساهم في زيادة فرص البيع ورفع أرباح المتجر.
- **خفض التكاليف:** تُقلل المتاجر الإلكترونية من تكاليف التشغيل، مثل تكاليف الإيجار ورواتب الموظفين، مقارنة بالمتاجر التقليدية.
- **تحسين كفاءة العمليات:** تُساعد المتاجر الإلكترونية على أتمتة العديد من العمليات، مثل عملية الدفع وطلبات الشراء، مما يُساهم في تحسين كفاءة العمليات وتقليل الأخطاء.
- **جمع وتحليل البيانات:** تُتيح المتاجر الإلكترونية جمع بيانات قيمة عن العملاء وسلوكهم الشرائي، مما يُساعد في تحسين استراتيجيات التسويق والبيع.
- **سهولة التوسع:** يمكن للمتاجر الإلكترونية التوسع بسهولة وبدء العمل في أسواق جديدة دون الحاجة إلى فتح متاجر مادية جديدة.

ثانياً: فوائد للعملاء:

- **سهولة الاستخدام:** تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية واجهة سهلة الاستخدام تسمح للعملاء بالتصفح والتسوق بسهولة.
- **تنوع المنتجات:** تُقدم المتاجر الإلكترونية عادةً مجموعة واسعة من المنتجات من مختلف الماركات والأنواع، مما يُتيح للعملاء خيارات أكثر للاختيار من بينها.
- **أسعار تنافسية:** تُقدم المتاجر الإلكترونية غالباً أسعاراً تنافسية للمنتجات، وذلك بسبب انخفاض تكاليف التشغيل.
- **عروض وخصومات:** تُقدم المتاجر الإلكترونية عروضاً وخصومات على المنتجات بشكل دوري.
- **خدمة عملاء:** تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية خدمة عملاء جيدة للمساعدة في حل أي مشكلات قد تواجه العملاء.

- راحة الشراء: يمكن للعملاء التسوق من أي مكان وفي أي وقت دون الحاجة إلى الذهاب إلى متجر تقليدي.

- مقارنة الأسعار: يمكن للعملاء بسهولة مقارنة الأسعار بين مختلف المتاجر الإلكترونية قبل الشراء.

- قراءة المراجعات: يمكن للعملاء قراءة مراجعات المنتجات من قبل العملاء الآخرين قبل الشراء.

- الشراء الآمن: تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية طرقًا آمنة للدفع.

- تتبع الطلبات: يمكن للعملاء تتبع حالة طلباتهم عبر الإنترنت.

ثالثًا: فوائد للاقتصاد:

- خلق فرص عمل جديدة: تُساهم المتاجر الإلكترونية في خلق فرص عمل جديدة في مجالات مختلفة، مثل تطوير المواقع الإلكترونية والتسويق الرقمي وخدمة العملاء.

- تعزيز التجارة الإلكترونية: تُعزز المتاجر الإلكترونية التجارة الإلكترونية بشكل عام، مما يُساهم في تنمية الاقتصاد الوطني.

- توفير فرصًا للشركات الصغيرة: تُتيح المتاجر الإلكترونية للشركات الصغيرة بدء أعمالها التجارية دون الحاجة إلى رأس مال كبير.

وختامًا، تُعد المتاجر الإلكترونية أداة قوية لبيع المنتجات والخدمات عبر الإنترنت. تُقدم العديد من المزايا للعملاء والبائعين على حدٍ سواء، مما يجعلها خيارًا شائعًا للتسوق في العصر الحديث.

ومن المتوقع أن يزداد دور المتاجر الإلكترونية في المستقبل مع ازدياد اعتماد الناس على الإنترنت للتسوق.

أوجه الاستفادة من المتاجر الإلكترونية:

تُقدم المتاجر الإلكترونية العديد من الفوائد لكل من أصحاب الأعمال والعملاء، إليك بعض أوجه الاستفادة الرئيسية:

أولاً: فوائد لأصحاب الأعمال:

- **زيادة المبيعات:** تُتيح المتاجر الإلكترونية الوصول إلى جمهور أوسع بكثير من العملاء، مما يُساهم في زيادة فرص البيع وتحقيق أرباح أكبر.
- **خفض التكاليف:** تُقلل المتاجر الإلكترونية من تكاليف التشغيل بشكل كبير، مثل تكاليف الإيجار ورواتب الموظفين، مقارنة بالمتاجر التقليدية.
- **تحسين كفاءة العمليات:** تُساعد المتاجر الإلكترونية على أتمتة العديد من العمليات، مثل عملية الدفع وطلبات الشراء، مما يُساهم في تحسين كفاءة العمليات وتقليل الأخطاء.
- **جمع وتحليل البيانات:** تُتيح المتاجر الإلكترونية جمع بيانات قيمة عن العملاء وسلوكهم الشرائي، مما يُساعد في تحسين استراتيجيات التسويق والبيع.
- **سهولة التوسع:** يمكن للمتاجر الإلكترونية التوسع بسهولة وبدء العمل في أسواق جديدة دون الحاجة إلى فتح متاجر مادية جديدة.
- **تحسين صورة العلامة التجارية:** تُعزز المتاجر الإلكترونية من صورة العلامة التجارية وتجعلها أكثر حداثة ومهنية.
- **تقديم خدمة عملاء أفضل:** تُتيح المتاجر الإلكترونية تقديم خدمة عملاء أفضل من خلال قنوات اتصال متنوعة مثل الدردشة الحية والبريد الإلكتروني.

ثانياً: فوائد للعملاء:

- **سهولة الاستخدام:** تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية واجهة سهلة الاستخدام تسمح للعملاء بالتصفح والتسوق بسهولة.
- **تنوع المنتجات:** تُقدم المتاجر الإلكترونية عادةً مجموعة واسعة من المنتجات من مختلف الماركات والأنواع، مما يُتيح للعملاء خيارات أكثر للاختيار من بينها.

- **أسعار تنافسية:** تُقدم المتاجر الإلكترونية غالبًا أسعارًا تنافسية للمنتجات، وذلك بسبب انخفاض تكاليف التشغيل.
- **عروض وخصومات:** تُقدم المتاجر الإلكترونية عروضًا وخصومات على المنتجات بشكل دوري.
- **راحة الشراء:** يمكن للعملاء التسوق من أي مكان وفي أي وقت دون الحاجة إلى الذهاب إلى متجر تقليدي.
- **مقارنة الأسعار:** يمكن للعملاء بسهولة مقارنة الأسعار بين مختلف المتاجر الإلكترونية قبل الشراء.
- **قراءة المراجعات:** يمكن للعملاء قراءة مراجعات المنتجات من قبل العملاء الآخرين قبل الشراء.
- **الشراء الآمن:** تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية طرقًا آمنة للدفع.
- **تتبع الطلبات:** يمكن للعملاء تتبع حالة طلباتهم عبر الإنترنت.
- **إمكانية الإرجاع والاستبدال:** تُتيح معظم المتاجر الإلكترونية إمكانية إرجاع المنتجات واستبدالها في حال لم تكن مناسبة للعميل.

ثالثًا: فوائد للاقتصاد:

- **خلق فرص عمل جديدة:** تُساهم المتاجر الإلكترونية في خلق فرص عمل جديدة في مجالات مختلفة، مثل تطوير المواقع الإلكترونية والتسويق الرقمي وخدمة العملاء.
- **تعزيز التجارة الإلكترونية:** تُعزز المتاجر الإلكترونية التجارة الإلكترونية بشكل عام، مما يُساهم في تنمية الاقتصاد الوطني.
- **توفير فرصًا للشركات الصغيرة:** تُتيح المتاجر الإلكترونية للشركات الصغيرة بدء أعمالها التجارية دون الحاجة إلى رأس مال كبير.
- **دعم الاقتصاد المحلي:** تُساهم المتاجر الإلكترونية في دعم الاقتصاد المحلي من خلال بيع المنتجات المحلية للعملاء في جميع أنحاء العالم.

وختامًا، تُعد المتاجر الإلكترونية أداة قوية لبيع المنتجات والخدمات عبر الإنترنت. تُقدم العديد من المزايا للعملاء والبائعين على حدٍ سواء، مما يجعلها خيارًا شائعًا للتسوق في العصر الحديث.

ومن المتوقع أن يزداد دور المتاجر الإلكترونية في المستقبل مع ازدياد اعتماد الناس على الإنترنت للتسوق.

أنواع المتاجر الإلكترونية:

تصنف المتاجر الإلكترونية إلى أنواع رئيسية بناءً على عدة معايير، منها:

1. حسب نوع العملاء:

- **متاجر B2C (من شركة إلى مستهلك):** هي أكثر أنواع المتاجر الإلكترونية شيوعًا، حيث تباع المنتجات أو الخدمات مباشرةً للمستهلكين النهائيين.
- **متاجر B2B (من شركة إلى شركة):** تباع المنتجات أو الخدمات إلى الشركات الأخرى.
- **متاجر C2C (من مستهلك إلى مستهلك):** تُتيح للمستهلكين بيع المنتجات أو الخدمات لبعضهم البعض، مثل منصات البيع مثل eBay و Amazon Marketplace.
- **متاجر C2B (من مستهلك إلى شركة):** تُتيح للمستهلكين بيع منتجاتهم أو خدماتهم للشركات.
- **متاجر B2A (من شركة إلى إدارة):** تباع المنتجات أو الخدمات إلى الجهات الحكومية أو المؤسسات العامة.

2. حسب نموذج العمل:

- **متاجر تقليدية:** تباع المنتجات المادية المخزنة في مستودعات.
- **متاجر دروب شيبينج:** لا تمتلك المنتجات، بل تطلبها من مورد عند طلبها من قبل العميل.

- متاجر رقمية: تباع المنتجات الرقمية مثل الكتب الإلكترونية والموسيقى والبرامج.
- متاجر الاشتراكات: تقدم خدمة أو منتجًا بشكل دوري مقابل اشتراك شهري أو سنوي.

- الأسواق الإلكترونية: تُتيح للبائعين المختلفين عرض وبيع منتجاتهم على منصة واحدة.

3. حسب حجم العمل:

- متاجر صغيرة: تُدار من قبل شخص واحد أو عدد قليل من الأشخاص.
- متاجر متوسطة الحجم: تُدار من قبل فريق من الموظفين.
- متاجر كبيرة: تُدار من قبل شركة كبيرة ولديها العديد من الموظفين.

4. حسب الموقع الجغرافي:

- متاجر محلية: تباع المنتجات أو الخدمات في منطقة جغرافية محددة.
- متاجر وطنية: تباع المنتجات أو الخدمات في جميع أنحاء بلد ما.
- متاجر عالمية: تباع المنتجات أو الخدمات في جميع أنحاء العالم.

5. حسب نوع المنتجات:

- متاجر عامة: تباع مجموعة متنوعة من المنتجات من مختلف الفئات.
- متاجر متخصصة: تركز على بيع منتجات من فئة واحدة أو نوع محدد.

ومن المهم ملاحظة أن بعض المتاجر الإلكترونية قد تندرج تحت أكثر من نوع واحد، ويعتمد اختيار نوع المتجر الإلكتروني على العديد من العوامل، مثل نوع المنتجات أو الخدمات التي يتم بيعها، والجمهور المستهدف، وحجم العمل، والميزانية المتاحة.

وفيما يلي بعض الأمثلة على المتاجر الإلكترونية الشهيرة في كل نوع:

- متاجر Souq.com ، Noon ، eBay ، B2C: Amazon
- متاجر BigCommerce ، Shopify Plus ، B2B: Alibaba
- متاجر Craigslist ، Etsy ، C2C: eBay
- متاجر رقمية: Kindle Direct ، Google Play ، Apple iTunes ، Publishing

- متاجر الاشتراكات: Audible ، Spotify ، Netflix وختامًا، تُقدم المتاجر الإلكترونية تنوعًا هائلًا من الخيارات للعملاء والبائعين على حدٍ سواء. ومع ازدياد شعبية التسوق عبر الإنترنت، من المتوقع أن **يستمر نمو وتطور أنواع المتاجر الإلكترونية في المستقبل.

مزايا المتاجر الإلكترونية:

تُقدم المتاجر الإلكترونية العديد من المزايا لكل من أصحاب الأعمال والعملاء، إليك بعض أهمها:

أولاً: فوائد لأصحاب الأعمال:

1. زيادة المبيعات:

- وصول أوسع: تُتيح المتاجر الإلكترونية الوصول إلى جمهور أوسع بكثير من العملاء، مما يُساهم في زيادة فرص البيع وتحقيق أرباح أكبر.
- عمل على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع: تعمل المتاجر الإلكترونية على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، مما يعني أن العملاء يمكنهم التسوق في أي وقت يناسبهم.
- انخفاض تكاليف التسويق: يمكن أن تكون تكاليف تسويق المتاجر الإلكترونية أقل من تكاليف تسويق المتاجر التقليدية.
- تحسين تجربة العملاء: تُقدم المتاجر الإلكترونية تجربة تسوق سهلة ومريحة للعملاء، مما يُساهم في زيادة رضاهم وتحسين ولائهم.

2. خفض التكاليف:

- انخفاض تكاليف الإيجار: لا تحتاج المتاجر الإلكترونية إلى دفع إيجار مرتفع لموقع مادي.

- انخفاض تكاليف الموظفين: قد تحتاج المتاجر الإلكترونية إلى عدد أقل من الموظفين مقارنة بالمتاجر التقليدية.

- انخفاض تكاليف المخزون: يمكن للمتاجر الإلكترونية تقليل كمية المخزون التي تحتفظ بها من خلال استخدام تقنيات مثل الشحن المباشر (drop-shipping).

3. تحسين كفاءة العمليات:

- أتمتة العمليات: يمكن للمتاجر الإلكترونية أتمتة العديد من العمليات، مثل عملية الدفع وطلبات الشراء، مما يساهم في تحسين كفاءة العمليات وتقليل الأخطاء.

- جمع وتحليل البيانات: تُتيح المتاجر الإلكترونية جمع بيانات قيمة عن العملاء وسلوكهم الشرائي، مما يساعد في تحسين استراتيجيات التسويق والبيع.

- سهولة التوسع: يمكن للمتاجر الإلكترونية التوسع بسهولة وبدء العمل في أسواق جديدة دون الحاجة إلى فتح متاجر مادية جديدة.

ثانيًا: فوائد للعملاء:

1. سهولة الاستخدام:

- واجهة سهلة الاستخدام: تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية واجهة سهلة الاستخدام تسمح للعملاء بالتصفح والتسوق بسهولة.

- البحث عن المنتجات: يمكن للعملاء بسهولة البحث عن المنتجات التي يبحثون عنها باستخدام ميزات البحث المتقدمة.

- مقارنة الأسعار: يمكن للعملاء بسهولة مقارنة الأسعار بين مختلف المتاجر الإلكترونية قبل الشراء.

- قراءة المراجعات: يمكن للعملاء قراءة مراجعات المنتجات من قبل العملاء الآخرين قبل الشراء.

2. تنوع المنتجات:

- مجموعة واسعة من المنتجات: تُقدم المتاجر الإلكترونية عادةً مجموعة واسعة من المنتجات من مختلف الماركات والأنواع، مما يُتيح للعملاء خيارات أكثر للاختيار من بينها.
- منتجات غير متوفرة محلياً: يمكن للعملاء شراء المنتجات التي قد لا تكون متوفرة محلياً.

3. أسعار تنافسية:

- انخفاض تكاليف التشغيل: غالباً ما تُقدم المتاجر الإلكترونية أسعاراً تنافسية للمنتجات، وذلك بسبب انخفاض تكاليف التشغيل.
- عروض وخصومات: تُقدم المتاجر الإلكترونية عروضاً وخصومات على المنتجات بشكل دوري.

4. راحة الشراء:

- التسوق من أي مكان: يمكن للعملاء التسوق من أي مكان وفي أي وقت دون الحاجة إلى الذهاب إلى متجر تقليدي.
- تتبع الطلبات: يمكن للعملاء تتبع حالة طلباتهم عبر الإنترنت.
- إمكانية الإرجاع والاستبدال: تُتيح معظم المتاجر الإلكترونية إمكانية إرجاع المنتجات واستبدالها في حال لم تكن مناسبة للعميل.

ثالثاً: فوائد للاقتصاد

1. خلق فرص عمل جديدة:

- وظائف في مجالات مختلفة: تُساهم المتاجر الإلكترونية في خلق فرص عمل جديدة في مجالات مختلفة، مثل تطوير المواقع الإلكترونية والتسويق الرقمي وخدمة العملاء.

مزايا المتاجر الإلكترونية:

تُقدم المتاجر الإلكترونية العديد من المزايا لكل من أصحاب الأعمال والعلماء، إليك بعض أهمها:

أولاً: فوائد لأصحاب الأعمال

1. زيادة المبيعات:

- وصول أوسع: تُتيح المتاجر الإلكترونية الوصول إلى جمهور أوسع بكثير من العلماء، مما يساهم في زيادة فرص البيع وتحقيق أرباح أكبر
- عمل على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع: تعمل المتاجر الإلكترونية على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، مما يعني أن العلماء يمكنهم التسوق في أي وقت يناسبهم
- انخفاض تكاليف التسويق: يمكن أن تكون تكاليف تسويق المتاجر الإلكترونية أقل من تكاليف تسويق المتاجر التقليدية
- تحسين تجربة العلماء: تُقدم المتاجر الإلكترونية تجربة تسوق سهلة ومريحة للعلماء، مما يساهم في زيادة رضاهم وتحسين ولائهم

2. خفض التكاليف:

- انخفاض تكاليف الإيجار: لا تحتاج المتاجر الإلكترونية إلى دفع إيجار مرتفع لموقع مادي
- انخفاض تكاليف الموظفين: قد تحتاج المتاجر الإلكترونية إلى عدد أقل من الموظفين مقارنة بالمتاجر التقليدية
- انخفاض تكاليف المخزون: يمكن للمتاجر الإلكترونية تقليل كمية المخزون التي (drop-shipping) تحتفظ بها من خلال استخدام تقنيات مثل الشحن المباشر

3. تحسين كفاءة العمليات:

- أتمتة العمليات: يمكن للمتاجر الإلكترونية أتمتة العديد من العمليات، مثل عملية الدفع وطلبات الشراء، مما يساهم في تحسين كفاءة العمليات وتقليل الأخطاء

- **جمع وتحليل البيانات:** تُتيح المتاجر الإلكترونية جمع بيانات قيمة عن العملاء وسلوكهم الشرائي، مما يُساعد في تحسين استراتيجيات التسويق والبيع
- **سهولة التوسع:** يمكن للمتاجر الإلكترونية التوسع بسهولة وبدء العمل في أسواق جديدة دون الحاجة إلى فتح متاجر مادية جديدة

ثانيًا: فوائد للعملاء:

1. سهولة الاستخدام:

- **واجهة سهلة الاستخدام:** تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية واجهة سهلة الاستخدام تسمح للعملاء بالتصفح والتسوق بسهولة
- **البحث عن المنتجات:** يمكن للعملاء بسهولة البحث عن المنتجات التي يبحثون عنها باستخدام ميزات البحث المتقدمة
- **مقارنة الأسعار:** يمكن للعملاء بسهولة مقارنة الأسعار بين مختلف المتاجر الإلكترونية قبل الشراء
- **قراءة المراجعات:** يمكن للعملاء قراءة مراجعات المنتجات من قبل العملاء الآخرين قبل الشراء

2. تنوع المنتجات:

- **مجموعة واسعة من المنتجات:** تُقدم المتاجر الإلكترونية عادةً مجموعة واسعة من المنتجات من مختلف الماركات والأنواع، مما يُتيح للعملاء خيارات أكثر للاختيار من بينها
- **منتجات غير متوفرة محليًا:** يمكن للعملاء شراء المنتجات التي قد لا تكون متوفرة محليًا

3. أسعار تنافسية

- **انخفاض تكاليف التشغيل:** غالبًا ما تُقدم المتاجر الإلكترونية أسعارًا تنافسية للمنتجات، وذلك بسبب انخفاض تكاليف التشغيل.

- عروض وخصومات: تُقدم المتاجر الإلكترونية عروضاً وخصومات على المنتجات بشكل دوري.

4. راحة الشراء:

- التسوق من أي مكان: يمكن للعملاء التسوق من أي مكان وفي أي وقت دون الحاجة إلى الذهاب إلى متجر تقليد

- تتبع الطلبات: يمكن للعملاء تتبع حالة طلباتهم عبر الإنترنت.

- إمكانية الإرجاع والاستبدال: تُتيح معظم المتاجر الإلكترونية إمكانية إرجاع المنتجات واستبدالها في حال لم تكن مناسبة للعميل.

ثالثاً: فوائد للاقتصاد:

1. خلق فرص عمل جديدة:

- وظائف في مجالات مختلفة: تُساهم المتاجر الإلكترونية في خلق فرص عمل جديدة في مجالات مختلفة، مثل تطوير المواقع الإلكترونية والتسويق الرقمي وخدمة العملاء

عيوب المتاجر الإلكترونية:

على الرغم من الفوائد العديدة التي تقدمها المتاجر الإلكترونية، إلا أنها تأتي أيضاً مع بعض العيوب التي يجب مراعاتها، إليك بعض أهمها

أولاً: عيوب لأصحاب الأعمال:

1 - صعوبة بناء الثقة مع العملاء:- عدم وجود تفاعل شخصي: قد يكون من الصعب على أصحاب الأعمال بناء الثقة مع العملاء في بيئة التجارة الإلكترونية، حيث لا يوجد تفاعل شخصي بين البائع والمشتري.

- مخاوف أمنية: قد يكون لدى العملاء مخاوف أمنية بشأن مشاركة معلوماتهم الشخصية عبر الإنترنت.

- **احتمال الاحتيال:** قد يتعرض أصحاب الأعمال لعمليات احتيال من قبل العملاء، مثل عمليات إعادة الشحن الاحتيالية.

2 - ارتفاع تكاليف الشحن والتوصيل:

- **تكاليف الشحن:** قد تكون تكاليف الشحن والتوصيل مرتفعة، خاصة بالنسبة للمنتجات ذات الأحجام الكبيرة أو الثقيلة.

- **إرجاع المنتجات:** قد تكون تكاليف إعادة المنتجات مرتفعة، خاصة إذا كان على صاحب العمل تحمل تكاليف إعادة الشحن.

3- المنافسة الشديدة:

- **سوق مشبع:** يُعد سوق التجارة الإلكترونية مشبعًا للغاية، مما قد يجعل من الصعب على أصحاب الأعمال الجدد التميز عن المنافسين.

- **انخفاض هوامش الربح:** قد تكون هوامش الربح في التجارة الإلكترونية ضئيلة، خاصة بعد مراعاة تكاليف الشحن والتسويق والعمليات.

4 - الاعتماد على التكنولوجيا:

- **مشكلات تقنية:** قد تواجه المتاجر الإلكترونية مشكلات تقنية، مثل انقطاع التيار الكهربائي أو هجمات القرصنة، مما قد يؤدي إلى تعطل الموقع الإلكتروني وفقدان المبيعات.

- **التكاليف التكنولوجية:** قد تحتاج المتاجر الإلكترونية إلى استثمار مبالغ كبيرة في التكنولوجيا، مثل منصات التجارة الإلكترونية وبرامج التسويق وأدوات تحليلات البيانات.

ثانيًا: عيوب للعملاء:

1 - صعوبة تقييم المنتجات:

- **لا يمكن تجربة المنتجات:** لا يمكن للعملاء تجربة المنتجات قبل شرائها، مما قد يؤدي إلى خيبة الأمل إذا لم يكن المنتج كما هو متوقع.

- اعتماد على الصور والوصف: يعتمد العملاء على الصور ووصف المنتج لتقييمه، مما قد يكون مضللاً في بعض الأحيان.

2 - مخاوف أمنية:

- سرقة المعلومات الشخصية: قد يتعرض العملاء لسرقة معلوماتهم الشخصية إذا لم يكن المتجر الإلكتروني آمناً.

- احتيال الدفع: قد يتعرض العملاء للاحتيال عند الدفع عبر الإنترنت.

3 - تكاليف إعادة الشحن:

- تكلفة إعادة الشحن: قد يكون على العملاء تحمل تكلفة إعادة الشحن إذا لم يكونوا راضين عن المنتج.

- صعوبة عملية الإرجاع: قد تكون عملية إعادة المنتجات صعبة ومستغرقة للوقت.

4 - تأخير التسليم:

- وقت الشحن: قد يستغرق شحن المنتجات وقتاً أطول من الشراء من متجر تقليدي.

- تلف أو فقدان المنتجات: قد تتلف المنتجات أو تفقد أثناء الشحن.

ثالثاً: عيوب للاقتصاد:

1- التأثير على الوظائف في المتاجر التقليدية:

- فقدان الوظائف: قد تؤدي المتاجر الإلكترونية إلى فقدان الوظائف في المتاجر التقليدية، حيث يقل عدد الأشخاص الذين يحتاجون إلى التسوق في المتاجر المادية.

2- التأثير على البيئة:

- زيادة النفايات: قد تؤدي المتاجر الإلكترونية إلى زيادة النفايات، حيث يتم شحن المنتجات في عبوات قد لا يتم إعادة تدويرها.

- انبعاثات الكربون: قد تؤدي عمليات الشحن إلى زيادة انبعاثات الكربون.

المحور الثاني

متجر الأجهزة الإلكترونية "الكترو ماركت"

تعريف متجر إلكتروني لبيع الأجهزة الإلكترونية:

متجر إلكتروني لبيع الأجهزة الإلكترونية هو منصة إلكترونية تُتيح للعملاء تصفح و شراء مجموعة واسعة من الأجهزة الإلكترونية

عبر الإنترنت. ويعمل بشكل مشابه للمتجر التقليدي لبيع الأجهزة الإلكترونية ولكن بدلاً من وجوده في موقع مادي يكون موجوداً على الإنترنت. ويمكن للعملاء تصفح المنتجات و قراءة المواصفات و مقارنة الأسعار و إضافة المنتجات إلى سلة التسوق و إكمال عملية الشراء دون الحاجة إلى زيارة متجر مادي. وتقدم متاجر الإلكترونيات لبيع الأجهزة الإلكترونية العديد من المزايا لكل من أصحاب الأعمال والعملاء.

أولاً: فوائد لأصحاب الأعمال:

- **زيادة المبيعات:** تُتيح المتاجر الإلكترونية الوصول إلى جمهور أوسع بكثير من العملاء، مما يُساهم في زيادة فرص البيع وتحقيق أرباح أكبر.
- **خفض التكاليف:** تُقلل المتاجر الإلكترونية من تكاليف التشغيل بشكل كبير، مثل تكاليف الإيجار ورواتب الموظفين، مقارنة بالمتاجر التقليدية.
- **تحسين كفاءة العمليات:** تُساعد المتاجر الإلكترونية على أتمتة العديد من العمليات، مثل عملية الدفع وطلبات الشراء، مما يُساهم في تحسين كفاءة العمليات وتقليل الأخطاء.
- **جمع وتحليل البيانات:** تُتيح المتاجر الإلكترونية جمع بيانات قيمة عن العملاء وسلوكهم الشرائي، مما يُساعد في تحسين استراتيجيات التسويق والبيع.

- **سهولة التوسع:** يمكن للمتاجر الإلكترونية التوسع بسهولة وبدء العمل في أسواق جديدة دون الحاجة إلى فتح متاجر مادية جديدة.
- **تحسين صورة العلامة التجارية:** تُعزز المتاجر الإلكترونية من صورة العلامة التجارية وتجعلها أكثر حداثة ومهنية.
- **تقديم خدمة عملاء أفضل:** تُتيح المتاجر الإلكترونية تقديم خدمة عملاء أفضل من خلال قنوات اتصال متنوعة مثل الدردشة الحية والبريد الإلكتروني.

ثانيًا: فوائد للعملاء:

- **سهولة الاستخدام:** تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية واجهة سهلة الاستخدام تسمح للعملاء بالتصفح والتسوق بسهولة.
- **تنوع المنتجات:** تُقدم المتاجر الإلكترونية عادةً مجموعة واسعة من المنتجات من مختلف الماركات والأنواع، مما يُتيح للعملاء خيارات أكثر للاختيار من بينها.
- **أسعار تنافسية:** تُقدم المتاجر الإلكترونية غالبًا أسعارًا تنافسية للمنتجات، وذلك بسبب انخفاض تكاليف التشغيل.
- **عروض وخصومات:** تُقدم المتاجر الإلكترونية عروضًا وخصومات على المنتجات بشكل دوري.
- **راحة الشراء:** يمكن للعملاء التسوق من أي مكان وفي أي وقت دون الحاجة إلى الذهاب إلى متجر تقليدي.
- **مقارنة الأسعار:** يمكن للعملاء بسهولة مقارنة الأسعار بين مختلف المتاجر الإلكترونية قبل الشراء.
- **قراءة المراجعات:** يمكن للعملاء قراءة مراجعات المنتجات من قبل العملاء الآخرين قبل الشراء.
- **الشراء الآمن:** تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية طرقًا آمنة للدفع.
- **تتبع الطلبات:** يمكن للعملاء تتبع حالة طلباتهم عبر الإنترنت.

- إمكانية الإرجاع والاستبدال: تُتيح معظم المتاجر الإلكترونية إمكانية إرجاع المنتجات واستبدالها في حال لم تكن مناسبة للعميل.

أهمية المتاجر الإلكترونية لبيع الأجهزة الإلكترونية:

تُعد المتاجر الإلكترونية لبيع الأجهزة الإلكترونية من أهم قنوات البيع في العصر الحديث، وذلك لعدة أسباب منها:

أولاً: فوائد للمستهلكين:

- سهولة الوصول: يمكن للعملاء الوصول إلى المتاجر الإلكترونية من أي مكان وفي أي وقت، دون الحاجة إلى زيارة متجر تقليدي.
- تنوع الخيارات: تُقدم المتاجر الإلكترونية عادةً مجموعة واسعة من المنتجات من مختلف الماركات والأنواع، مما يُتيح للعملاء خيارات أكثر للاختيار من بينها.
- أسعار تنافسية: تُقدم المتاجر الإلكترونية غالباً أسعاراً تنافسية للمنتجات، وذلك بسبب انخفاض تكاليف التشغيل.
- عروض وخصومات: تُقدم المتاجر الإلكترونية عروضاً وخصومات على المنتجات بشكل دوري.
- مقارنة الأسعار: يمكن للعملاء بسهولة مقارنة الأسعار بين مختلف المتاجر الإلكترونية قبل الشراء.
- قراءة المراجعات: يمكن للعملاء قراءة مراجعات المنتجات من قبل العملاء الآخرين قبل الشراء.
- الشراء الآمن: تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية طرقاً آمنة للدفع.
- تتبع الطلبات: يمكن للعملاء تتبع حالة طلباتهم عبر الإنترنت.
- إمكانية الإرجاع والاستبدال: تُتيح معظم المتاجر الإلكترونية إمكانية إرجاع المنتجات واستبدالها في حال لم تكن مناسبة للعميل.

ثانيًا: فوائد لأصحاب الأعمال:

- **زيادة المبيعات:** تُتيح المتاجر الإلكترونية الوصول إلى جمهور أوسع بكثير من العملاء، مما يُساهم في زيادة فرص البيع وتحقيق أرباح أكبر.
- **خفض التكاليف:** تُقلل المتاجر الإلكترونية من تكاليف التشغيل بشكل كبير، مثل تكاليف الإيجار ورواتب الموظفين، مقارنة بالمتاجر التقليدية.
- **تحسين كفاءة العمليات:** تُساعد المتاجر الإلكترونية على أتمتة العديد من العمليات، مثل عملية الدفع وطلبات الشراء، مما يُساهم في تحسين كفاءة العمليات وتقليل الأخطاء.
- **جمع وتحليل البيانات:** تُتيح المتاجر الإلكترونية جمع بيانات قيمة عن العملاء وسلوكهم الشرائي، مما يُساعد في تحسين استراتيجيات التسويق والبيع.
- **سهولة التوسع:** يمكن للمتاجر الإلكترونية التوسع بسهولة وبدء العمل في أسواق جديدة دون الحاجة إلى فتح متاجر مادية جديدة.
- **تحسين صورة العلامة التجارية:** تُعزز المتاجر الإلكترونية من صورة العلامة التجارية وتجعلها أكثر حداثة ومهنية.
- **تقديم خدمة عملاء أفضل:** تُتيح المتاجر الإلكترونية تقديم خدمة عملاء أفضل من خلال قنوات اتصال متنوعة مثل الدردشة الحية والبريد الإلكتروني.

ثالثًا: فوائد للاقتصاد:

- **خلق فرص عمل جديدة:** تُساهم المتاجر الإلكترونية في خلق فرص عمل جديدة في مجالات مختلفة، مثل تطوير المواقع الإلكترونية والتسويق الرقمي وخدمة العملاء.
- **تعزيز التجارة الإلكترونية:** تُساهم المتاجر الإلكترونية في تعزيز التجارة الإلكترونية بشكل عام، مما يُساهم في تحفيز النمو الاقتصادي.
- **توفير خيارات أكثر للمستهلكين:** تُتيح المتاجر الإلكترونية للمستهلكين خيارات أكثر للاختيار من بينها، مما يُساهم في تحسين رفاهية المستهلكين.

تُعد المتاجر الإلكترونية لبيع الأجهزة الإلكترونية قناة بيع حيوية تُقدم العديد من الفوائد للمستهلكين وأصحاب الأعمال والاقتصاد. ومع ازدياد شعبية التسوق عبر الإنترنت من المتوقع أن يزداد دور المتاجر الإلكترونية في بيع الأجهزة الإلكترونية.

خصائص متجر إلكتروني لبيع الأجهزة الإلكترونية:

يتمتع متجر إلكتروني لبيع الأجهزة الإلكترونية بالعديد من الخصائص التي تميزه عن المتاجر التقليدية، ومن أهم هذه الخصائص:

1. سهولة الاستخدام:

- **واجهة سهلة الاستخدام:** يجب أن يكون متجر الإلكترونيات سهل الاستخدام حتى يتمكن العملاء من التنقل والبحث عن المنتجات بسهولة.

- **خيارات بحث متقدمة:** يجب أن يتضمن المتجر خيارات بحث متقدمة تسمح للعملاء بالبحث عن المنتجات بناءً على معايير مختلفة مثل السعر والميزات والعلامة التجارية.

- **تصنيفات واضحة:** يجب أن ينظم المتجر المنتجات في تصنيفات واضحة حتى يتمكن العملاء من العثور على المنتجات التي يبحثون عنها بسهولة.

2. تنوع المنتجات:

- **مجموعة واسعة من المنتجات:** يجب أن يقدم متجر الإلكترونيات مجموعة واسعة من الأجهزة الإلكترونية من مختلف الماركات والأنواع.

- **منتجات حديثة:** يجب أن يوفر المتجر أحدث المنتجات في السوق.

- **خيارات تخصيص:** يجب أن يسمح المتجر للعملاء بتخصيص بعض المنتجات، مثل أجهزة الكمبيوتر المحمولة.

3. معلومات مفصلة عن المنتجات:

- **صور عالية الجودة:** يجب أن يوفر المتجر صورًا عالية الجودة للمنتجات.

- **أوصاف مفصلة:** يجب أن يقدم المتجر أوصافًا مفصلة للمنتجات،

مع إبراز أهم الميزات والمواصفات.

- مقاطع فيديو: يجب أن يوفر المتجر مقاطع فيديو للمنتجات تُظهر كيفية عملها.

- مراجعات العملاء: يجب أن يسمح المتجر للعملاء بكتابة مراجعات للمنتجات.

4. أسعار تنافسية:

- أسعار مناسبة: يجب أن يقدم متجر الإلكترونيات أسعارًا تنافسية للمنتجات.

- عروض وخصومات: يجب أن يقدم المتجر عروضًا وخصومات على المنتجات بشكل دوري.

- إمكانية مقارنة الأسعار: يجب أن يسمح المتجر للعملاء بمقارنة أسعار المنتجات مع المتاجر الأخرى.

5. عملية شراء سهلة:

- سلة تسوق سهلة الاستخدام: يجب أن تكون سلة التسوق سهلة الاستخدام حتى يتمكن العملاء من إضافة المنتجات وإزالتها بسهولة.

- طرق دفع متعددة: يجب أن يقدم المتجر طرق دفع متعددة،

مثل بطاقات الائتمان والتحويلات المصرفية والدفع عند الاستلام.

- عملية شراء آمنة: يجب أن يضمن المتجر عملية شراء آمنة للعملاء.

- تأكيد الطلب: يجب أن يرسل المتجر تأكيدًا للطلب للعملاء.

6. خدمة عملاء ممتازة:

- دعم عبر الهاتف: يجب أن يوفر المتجر دعمًا عبر الهاتف للعملاء.

- دعم عبر البريد الإلكتروني: يجب أن يوفر المتجر دعمًا عبر البريد الإلكتروني للعملاء.

- دردشة حية: يجب أن يوفر المتجر خدمة دردشة حية للعملاء.

- سياسة إرجاع جيدة: يجب أن يكون لدى المتجر سياسة إرجاع جيدة للمنتجات.

7. تسويق فعال:

- تحسين محركات البحث (SEO): يجب أن يتم تحسين موقع المتجر الإلكتروني لمحركات البحث حتى يتمكن العملاء من العثور عليه بسهولة.
- الإعلانات: يجب أن يقوم المتجر بالإعلان عن منتجاته وخدماته من خلال قنوات مختلفة، مثل مواقع التواصل الاجتماعي والإعلانات المدفوعة.
- البريد الإلكتروني: يجب أن يستخدم المتجر البريد الإلكتروني للتواصل مع العملاء وإرسال عروض وخصومات.
- برنامج الولاء: يجب أن يقدم المتجر برنامجًا للولاء للعملاء المكافئين.

مميزات متجر إلكتروني لبيع الأجهزة الإلكترونية:

يتمتع متجر إلكتروني لبيع الأجهزة الإلكترونية بالعديد من المميزات التي تجعله خيارًا مثاليًا لكل من أصحاب الأعمال والعملاء، ومن أهم هذه المميزات:

أولاً: مميزات لأصحاب الأعمال:

1. زيادة المبيعات: وصول أوسع: يُتيح المتجر الإلكتروني الوصول إلى جمهور أوسع بكثير من العملاء، حيث يمكن للعملاء من جميع أنحاء العالم الوصول إلى المتجر والتسوق منه، على عكس المتجر التقليدي الذي يقتصر جمهوره على منطقة جغرافية محددة.
- عروض على مدار الساعة: يمكن للمتجر الإلكتروني العمل على مدار 24 ساعة في اليوم، مما يعني أن العملاء يمكنهم التسوق في أي وقت يناسبهم، دون التقيد بساعات عمل محددة.
- تخفيض التكاليف: يُقلل المتجر الإلكتروني من تكاليف التشغيل بشكل كبير، حيث لا يحتاج إلى دفع إيجار باهظ الثمن أو توظيف عدد كبير من الموظفين.
- تحسين كفاءة العمليات: يُساعد المتجر الإلكتروني على أتمتة العديد من العمليات، مثل عملية الدفع وطلبات الشراء، مما يُساهم في تحسين كفاءة العمليات وتقليل الأخطاء.

- **جمع وتحليل البيانات:** يُتيح المتجر الإلكتروني جمع بيانات قيمة عن العملاء وسلوكهم الشرائي، مما يُساعد في تحسين استراتيجيات التسويق والبيع.
 - **سهولة التوسع:** يمكن للمتجر الإلكتروني التوسع بسهولة وبدء العمل في أسواق جديدة دون الحاجة إلى فتح متاجر مادية جديدة.
 - **تحسين صورة العلامة التجارية:** تُعزز المتاجر الإلكترونية من صورة العلامة التجارية وتجعلها أكثر حداثة ومهنية.
 - **تقديم خدمة عملاء أفضل:** تتيح المتاجر الإلكترونية تقديم خدمة عملاء أفضل من خلال قنوات اتصال متنوعة مثل الدردشة الحية والبريد الإلكتروني.
2. خيارات تسويقية أوسع:

- **لتسويق الرقمي:** يمكن للمتجر الإلكتروني الاستفادة من مختلف قنوات التسويق الرقمي، مثل الإعلانات عبر الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي والبريد الإلكتروني، للوصول إلى جمهوره المستهدف بشكل أكثر فعالية.
 - **تحسين محركات البحث (SEO):** يمكن تحسين موقع المتجر الإلكتروني لمحركات البحث حتى يظهر في نتائج البحث الأولى عندما يبحث العملاء عن منتجات ذات صلة.
 - **التسويق بالمحتوى:** يمكن إنشاء محتوى مفيد وغني بالمعلومات يجذب العملاء إلى المتجر الإلكتروني ويُشجعهم على الشراء.
 - **التسويق المؤثر:** يمكن التعاون مع المؤثرين في مجال الأجهزة الإلكترونية للترويج للمنتجات وخلق وعي بالعلامة التجارية.
- ثانيًا: مميزات للعملاء:**

1. سهولة الوصول والتسوق:

- **التسوق من أي مكان:** يمكن للعملاء التسوق من أي مكان وفي أي وقت دون الحاجة إلى زيارة متجر تقليدي.

- تنوع الخيارات: تُقدم المتاجر الإلكترونية عادةً مجموعة واسعة من المنتجات من مختلف الماركات والأنواع، مما يُتيح للعملاء خيارات أكثر للاختيار من بينها.
- مقارنة الأسعار: يمكن للعملاء بسهولة مقارنة الأسعار بين مختلف المتاجر الإلكترونية قبل الشراء.
- قراءة المراجعات: يمكن للعملاء قراءة مراجعات المنتجات من قبل العملاء الآخرين قبل الشراء.
- الشراء الآمن: تُقدم معظم المتاجر الإلكترونية طرقًا آمنة للدفع.
- تتبع الطلبات: يمكن للعملاء تتبع حالة طلباتهم عبر الإنترنت.
- إمكانية الإرجاع والاستبدال: تُتيح معظم المتاجر الإلكترونية إمكانية إرجاع المنتجات واستبدالها في حال لم تكن مناسبة للعميل.

البرامج والتقنيات التي تم استخدامها

الواجهة " frontend "

1. React.js:

- الوصف: مكتبة JavaScript قوية ومتعددة الاستخدامات لبناء واجهات المستخدم الديناميكية والتفاعلية.

- الموقع الرسمي: (<https://reactjs.org/>) [React.js]

- المواقع المتوقعة استخدامها: Udemy، Coursera، Codecademy

2. CSS Modules:

- الوصف: تقنية لإدارة الأنماط في تطبيق React، تسمح بتعريف الأنماط المحلية لكل مكون بشكل منفصل وتجنب التداخلات مع الأنماط الأخرى.

- الموقع الرسمي: (<https://github.com/css-modules/css-modules>) [CSS Modules]

- المواقع المتوقع استخدامها: Medium ، FreeCodeCamp ، المدونات التقنية.

3. Tailwind CSS + Flowbite:

- الوصف: إطار عمل CSS المستند إلى الكلاسات يسمح ببناء وتخصيص واجهات المستخدم بسهولة، مع Flowbite يتم توفير مجموعة من المكونات الجاهزة للاستخدام.

- الموقع الرسمي Tailwind CSS: [Tailwind] (<https://tailwindcss.com/>)

- الموقع الرسمي Flowbite: [Flowbite] (<https://flowbite.com/>)

- المواقع المتوقع استخدامها: GitHub ، Stack Overflow ، Behance.

4. React Icons:

- الوصف: مكتبة توفر مجموعة متنوعة من الرموز والأيقونات التي يمكن استخدامها في تطبيقات React.

- الموقع الرسمي: [React Icons] (<https://react-icons.github.io/react-icons/>)

- المواقع المتوقع استخدامها: CodePen ، Dribbble ، المنتديات التقنية.

5. Redux Toolkit:

- الوصف: مكتبة تساعد في إدارة حالة التطبيق بطريقة مبسطة وفعالة، توفر أدوات لإنشاء مخزن Redux وتحديد المشاركات وتسهيل الإعداد.

- الموقع الرسمي: [Redux Toolkit] (<https://redux-toolkit.js.org/>)

- المواقع المتوقع استخدامها: GitHub ، Medium ، Dev.to.

الخلفية " Backend "

1. Strapi:

- الوصف: منصة إدارة محتوى مفتوحة المصدر تسمح بإنشاء وتشغيل واجهات برمجة تطبيقات RESTful بسهولة، مما يسهل إنشاء وإدارة المحتوى.

- الموقع الرسمي: (<https://strapi.io>) [Strapi]

- المواقع المتوقعة استخدامها: GitHub، LinkedIn، Medium.

2. MySQL:

- الوصف: نظام إدارة قواعد البيانات العلاقية يستخدم لتخزين وإدارة بيانات المنتجات والمستخدمين بشكل فعال ومنظم.

- الموقع الرسمي: (<https://www.mysql.com/>) [MySQL]

- المواقع المتوقعة استخدامها: Stack Overflow، GitHub، المدونات التقنية.

3. XAMPP:

- الوصف: حل خادم محلي يتضمن MySQL، PHP، و Perl، يستخدم لتشغيل واختبار تطبيقات الويب على جهاز الكمبيوتر المحلي.

- الموقع الرسمي:

(<https://www.apachefriends.org/index.html>) [XAMPP]

- المواقع المتوقعة استخدامها: Stack Overflow، GitHub، المنتديات التقنية.

أدوات التطوير:

1. Visual Studio Code:

- الوصف: محرر الشفرة الذي يتميز بالخفة والسرعة ومجموعة من الميزات والامتدادات المفيدة لتطوير التطبيقات.

- الموقع الرسمي: [Visual Studio Code](<https://code.visualstudio.com/>)

- المواقع المتوقع استخدامها: Stack Overflow، GitHub، المدونات التقنية.

:Git 2

- الوصف: نظام التحكم في النسخ الموزع الذي يتيح تتبع التغييرات في ملفات المشروع وإدارة الإصدارات بشكل فعال.

- الموقع الرسمي:

[Git](<https://git-scm.com/>)

- المواقع المتوقع استخدامها: Bitbucket، GitLab، GitHub.

:GitHub 3

- الوصف: منصة استضافة لمشاركة وتخزين وإدارة مشاريع البرمجيات باستخدام Git.

- الموقع الرسمي: [GitHub](<https://github.com/>)

- المواقع المتوقع استخدامها: أي مشروع برمجي، منتديات التطوير، المدونات التقنية.

:npm 4

- الوصف: مدير الحزم الافتراضي لـ Node.js يستخدم لتنصيب وإدارة الحزم والمكتبات المستخدمة في تطوير التطبيقات.

- الموقع الرسمي: [npm](<https://www.npmjs.com/>)

- المواقع المتوقع استخدامها: Stack Overflow، GitHub، المدونات التقنية.

مواقع الألوان

1. Color Hunt:

- الوصف:

Color Hunt هو موقع يقدم مجموعات يومية من الألوان المتناسقة للاستخدام في تصميماتك. يمكنك استكشاف مجموعة متنوعة من المخططات اللونية المبتكرة والملهمة واختيار الألوان التي تناسب مشروعك.

- الموقع:

[Color Hunt](<https://colorhunt.co/>)

2. Material Palette:

- الوصف:

Material Palette هو مولد لوحات الألوان المستوحاة من تصميمات Material Design. يتيح للمستخدمين إنشاء مجموعات ألوان جميلة ومتناسقة بسهولة. يمكنك استخدام هذه الألوان في تصميمات الويب والتطبيقات لتحقيق مظهر أنيق وحديث.

- الموقع:

[Material Palette](<https://www.materialpalette.com/>)

3. Colors:

- الوصف:

Coolors هو مولد لوحات الألوان الذي يتيح للمستخدمين إنشاء مجموعات ألوان متناسقة بسهولة. يمكنك استخدام أداة السحب والإفلات لاكتشاف مزيد من الدرجات والتحكم في النغمات حتى تحصل على اللوحة المثالية لمشروعك.

- الموقع:

[Colors](<https://coolors.co/>)

4. Adobe Color CC:

- الوصف:

Adobe Color CC هو منصة تمكنك من إنشاء واستكشاف مجموعات الألوان، وتقديم الإلهام لتصميمات جذابة. يمكنك استخدام الأدوات المتقدمة لتحديد اللوحات اللونية بناءً على العوامل المختلفة مثل الهيكل والرسوم وحتى الأحاسيس.

- الموقع:

[Adobe Color CC](<https://color.adobe.com/create>)

مواقع الصور:

1. Unsplash:

- الوصف:

Unsplash هي مكتبة ضخمة للصور عالية الجودة مجانية للاستخدام. يتيح للمستخدمين العثور على صور متنوعة للاستخدام في تصميماتهم، سواء كانت للمدونات أو المواقع أو أعمال الفن.

- الموقع:

[Unsplash](<https://unsplash.com/>)

مواقع الخلفيات:

1. Wallhaven:

- الوصف:

Wallhaven هو موقع يوفر مجموعة ضخمة من الخلفيات عالية الجودة للمكتب والهاتف المحمول. يمكنك تصفح مجموعة واسعة من الصور واختيار الخلفيات التي تناسب ذوقك واحتياجاتك.

- الموقع:

[Wallhaven](<https://wallhaven.cc/>)

2. Pixabay:

- الوصف:

Pixabay هي مكتبة مجانية للصور والرسومات البيانية ومقاطع الفيديو والخلفيات ذات جودة عالية. يمكنك البحث في مجموعة ضخمة من الصور وتنزيلها مجاناً لاستخدامها في مشاريعك.

- الموقع:

[Pixabay](<https://pixabay.com/>)

مواقع الرموز والصور والـ SVG:

1. FreePik:

- الوصف:

FreePik هو موقع يوفر مجموعة كبيرة من الموارد المجانية لتصميم الرموز والصور والـ SVG وغيرها. يمكنك استكشاف آلاف الرسومات البيانية والصور الجاهزة للاستخدام في تصميماتك.

- الموقع:

[FreePik](<https://www.freepik.com/>)

2. The Noun Project:

- الوصف:

The Noun Project هي مكتبة ضخمة للرموز والأيقونات المتجهة المفتوحة المصدر التي يمكن استخدامها في مشاريع التصميم والويب. يمكنك البحث في مجموعة متنوعة من الرموز وتنزيلها بسهولة.

- الموقع:

[The Noun Project](<https://thenounproject.com/>)

مواقع الـ SVG:

1. SVG Repo:

- الوصف:

SVG Repo هي مكتبة كبيرة من الـ SVG المجانية والقابلة للتنزيل لمختلف الاستخدامات. يمكنك استكشاف مجموعة متنوعة من الرسومات المتجهة وتنزيلها لاستخدامها في مشاريعك

- الموقع:

[SVG Repo](<https://www.svgrepo.com/>)

2. SVG Backgrounds:

- الوصف:

SVG Backgrounds هو موقع يوفر مجموعة من الخلفيات المتجهة بتنسيق SVG، مثالية للاستخدام في مواقع الويب وتطبيقات التصميم. يمكنك اختيار الخلفية التي تناسب موقعك وتنزيلها بسهولة.

- الموقع:

[SVG Backgrounds](<https://www.svgbackgrounds.com/>)

مواقع ضغط الصور وتحويل صيغ الصور:

1. Optimizilla:

- الوصف:

Optimizilla هي أداة مجانية عبر الويب لضغط الصور بجودة عالية وسهولة الاستخدام. يمكنك تحميل الصور وتقليل حجمها دون التأثير على جودتها.

- الموقع:

[Optimizilla](https://imagecompressor.com/)

2. ConvertICO :

- الوصف:

ConvertICO هي خدمة عبر الإنترنت تتيح تحويل الصور إلى صيغة ICO للاستخدام في الأيقونات والرموز. يمكنك تحميل الصور وتحويلها بسرعة وسهولة.

- الموقع:

[ConvertICO](https://convertico.com/)

الأدوات المستخدمة أثناء كتابة الكود او داخل ال Editor

1. Live Server :

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتشغيل خادم محلي يتيح لك معاينة تطبيقك أثناء تطويره بشكل حي.

- موقعها الرسمي: [Live Server]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=ritwickdey.LiveServer>)

2. ESLint :

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتنسيق وتحسين الكود وفقاً لقواعد ESLint.

- موقعها الرسمي:

[ESLint](<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=dbaeumer.vscode-eslint>)

3. Prettier:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتنسيق الكود بطريقة موحدة وجميلة وفقًا لقواعد محددة.

- موقعها الرسمي:

[Prettier](<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=esbenp.prettier-vscode>)

4. Debugger for Chrome:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتمكينك من تصحيح الأخطاء وتنفيذ الاختبارات المباشرة في متصفح Chrome.

- موقعها الرسمي:

[Debugger for Chrome]
(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=msjsdiag.debugger-for-chrome>)

5. Auto Close Tag:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بإغلاق تلقائيًا العلامات HTML عند كتابة الإغلاق.

- موقعها الرسمي:

[Auto Close Tag]
(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=formulahendry.auto-close-tag>)

6. Auto Rename Tag:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتغيير اسم العلامة HTML تلقائيًا عند تغيير اسم الفتحة.

- موقعها الرسمي:

[Auto Rename Tag]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=formlahendry.auto-rename-tag>)

7. Bracket Pair Colorizer 2:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتلوين أزواج الأقواس بألوان مختلفة لتسهيل قراءة الكود.

- موقعها الرسمي:

[Bracket Pair Colorizer 2]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=CoenraadS.bracket-pair-colorizer-2>)

8. Material Icon Theme:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتوفير مجموعة واسعة من الرموز المادية الجميلة لملفات ومجلدات المشروع.

- موقعها الرسمي:

[Material Icon Theme]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=PKief.material-icon-theme>)

9. GitLens - Git supercharged:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتوفير ميزات Git متقدمة مثل البحث عن تغييرات السطر ومعرفة من قام بتغيير السطر والكثير من الميزات الأخرى.

- موقعها الرسمي: [GitLens - Git supercharged]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=eamodio.gitlens>)

10. Lorem Ipsum:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتوليد نصوص Lorem Ipsum بسهولة لاستخدامها في تطوير الواجهة الأمامية.

- موقعها الرسمي: [Lorem Ipsum]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=Tyriar.lorem-ipsum>)

11. ES7 React/Redux/GraphQL/React-Native snippets:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة مجموعة واسعة من الاختصارات لتسهيل كتابة رموز React و Redux و GraphQL و React-Native.

- موقعها الرسمي:

[ES7 React/Redux/GraphQL/React-Native snippets]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=dsznajder.es7-react-js-snippets>)

12. Reactjs code snippets:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة مجموعة كبيرة من الاختصارات لكتابة رموز React بسرعة وسهولة.

- موقعها الرسمي:

[Reactjs code snippets]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=xabikos.ReactSnippets>)

13. React Native Tools

- الوصف:

توفر هذه الإضافة أدوات متقدمة لتطوير تطبيقات React Native، مثل إضافة نصوص بسهولة وتوليد ملفات تعريف النصوص تلقائيًا والكثير من الميزات الأخرى.

- موقعها الرسمي:

[React Native Tools]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=sjssdiag.vscode-react-native>)

14. Styled Components

- الوصف:

توفر هذه الإضافة دعمًا متقدمًا لكتابة CSS في JavaScript باستخدام مكتبة Styled Components، مما يسهل عليك إنشاء وإدارة أنماط التصميم لتطبيقات React.

- موقعها الرسمي:

[Styled Components]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=joisssonier.vscode-styled-components>)

15. Apollo GraphQL:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة أدوات قوية لتطوير تطبيقات GraphQL مع React، مما يسهل عليك الاتصال بخوادم GraphQL وإجراء الاستعلامات وإدارة البيانات بكفاءة.

- موقعها الرسمي:

[Apollo GraphQL]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=apollographql.vscode-apollo>)

16. Reactotron:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة أداة تصحيح متقدمة لتطبيقات React Native، مما يسمح لك بمراقبة حالة التطبيق وتتبع الأخطاء بسهولة.

- موقعها الرسمي:

[Reactotron]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=sjsdiag.vscode-react-native>)

17. Jest:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة دعمًا لكتابة وتشغيل اختبارات الوحدات باستخدام إطار الاختبار Jest مع تطبيقات React.

- موقعها الرسمي:

[Jest](<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=Orta.vscode-jest>)

:ESLint-plugin-React 18

- الوصف:

توفر هذه الإضافة قواعد ESLint المتخصصة في تحسين جودة رموز React وتحديد المشاكل المحتملة.

- موقعها الرسمي:

[ESLint-plugin-React]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=stylelint.vscode-stylelint>)

:React Pure To Class 19

- الوصف:

تحول الدوال المكتوبة بشكل نقي إلى دوال الكلاس الخاصة بـ React.

- موقعها الرسمي:

[React Pure To Class]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=pfusik.react-pure-to-class>)

:React Refactor 20

- الوصف:

تحويل أجزاء من كلاس React إلى دوال والعكس.

- موقعها الرسمي:

[React Refactor]

(<https://marketplace.visualstudio.com/items?itemName=anbcoding.vscode-react-refactor>)

هذه الإضافات ستجعل تطوير تطبيقات React و React Native أكثر فعالية وسهولة. استمتع بتجربتها وتحسين عملية تطوير مشاريعك!

الخطة الزمنية

1. بداية المشروع (فبراير ٢٠٢٤):

بدأت رحلتنا في فبراير ٢٠٢٤، حيث قمنا، كمجموعة من الطلاب الطموحين، بتطوير منصتنا للتجارة الإلكترونية المتخصصة في المنتجات والأجهزة التعليمية.

2. مرحلة التصميم والتطوير (مارس ٢٠٢٤):

خلال شهر مارس ٢٠٢٤، قمنا بتصميم وتطوير واجهة المستخدم ووظائف منصتنا للتجارة الإلكترونية بدقة، مضمونين تجربة مستخدم سلسة وتنقلًا سهلاً.

3. مرحلة الاختبار والنشر (أبريل ٢٠٢٤):

مع دخول شهر أبريل ٢٠٢٤، قمنا بإجراء اختبارات شاملة لضمان قوة وموثوقية منصتنا. بعد الاختبار الناجح، قمنا بنشر حلولنا للتجارة الإلكترونية بفخر لخدمة عملائنا.

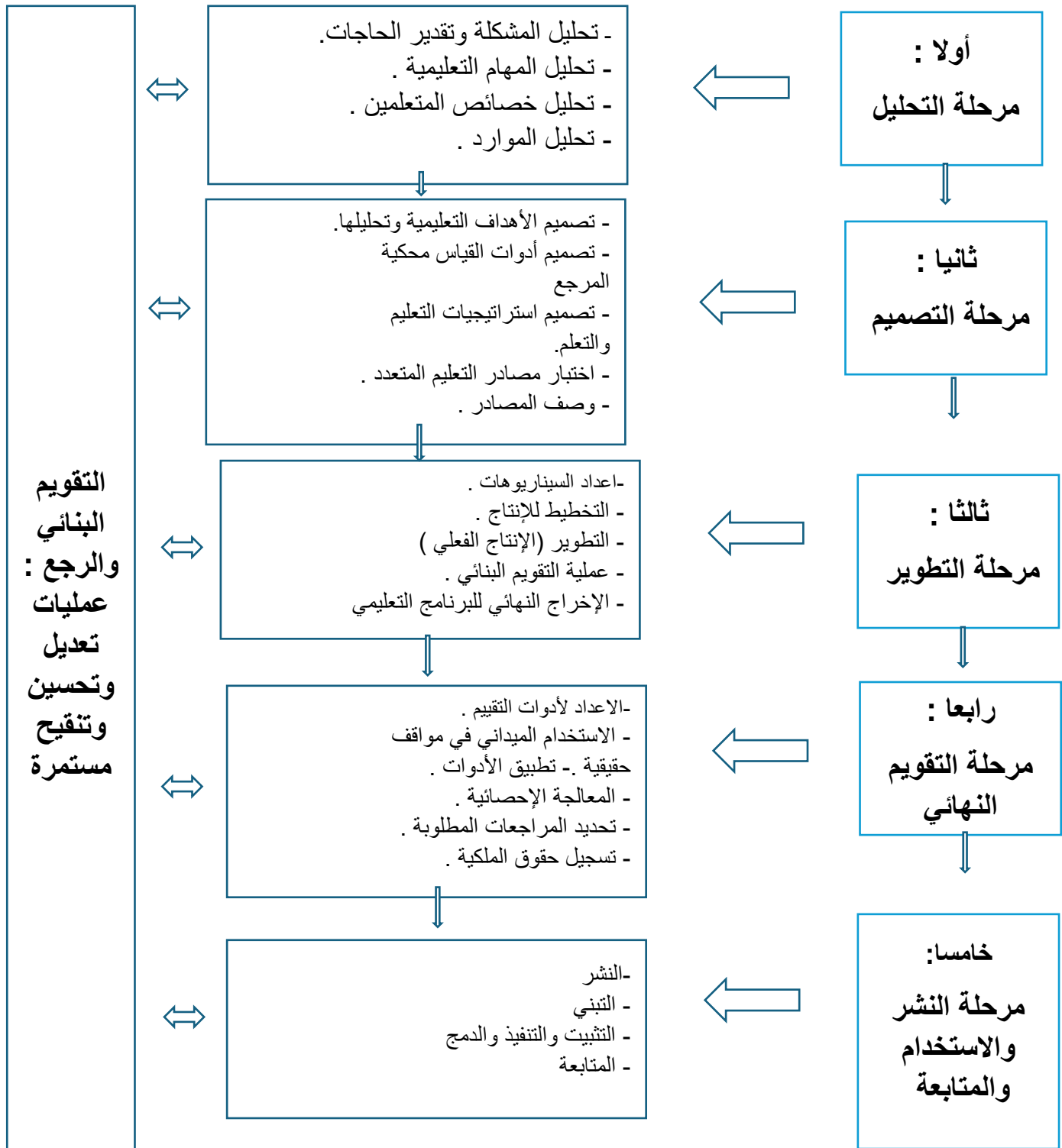
4. الإطلاق وما بعده (مايو ٢٠٢٤):

في مايو ٢٠٢٤، قمنا بإطلاق منصتنا للتجارة الإلكترونية للجمهور، مما يعتبر بداية رحلتنا لتوفير منتجات تعليمية عالية الجودة لعملائنا الكرام. التزامنا بالتحسين المستمر ورضا العملاء يدفعنا إلى الأمام حيث نسعى للابتكار والنمو خارج التوقعات.

الاطار العملي للمشروع

في هذا المشروع تم استخدام نموذج "محمد عطية خميس" للتصميم التعليمي الموضح بالشكل :





أولاً: مرحلة التحليل

أولاً: تحليل المشكلة وتقدير الحاجات

المتجر الإلكتروني الخاص بالأجهزة والأدوات التعليمية يمكن أن يحل العديد من المشاكل التي تواجهها المؤسسات التعليمية والأفراد على حد سواء. بعض هذه المشاكل تشمل:

1. قيود الموقع الجغرافي: يمكن للمتجر الإلكتروني تجاوز قيود الموقع الجغرافي وتوفير الوصول إلى المواد التعليمية للأفراد في مناطق نائية أو ذات تحديات للوصول.

2. قلة الامتثال: يمكن للمتجر الإلكتروني تقديم منصة تتوافق مع المعايير التعليمية والقوانين المحلية، مما يساعد في تقليل المخاطر المتعلقة بانتهاك الامتثال.

3. التوافر والتنوع: يمكن للمتجر الإلكتروني توفير مجموعة واسعة من الأجهزة والأدوات التعليمية، مما يسهل على المدرسين والمعلمين اختيار الخيارات التي تناسب احتياجاتهم واحتياجات الطلاب.

4. السهولة في الشراء والتسليم: يوفر المتجر الإلكتروني تجربة شراء مبسطة ومريحة للعملاء، بما في ذلك عمليات الدفع الآمنة وخيارات التوصيل المرنة.

5. الدعم الفني وخدمة العملاء: يمكن للمتجر الإلكتروني تقديم دعم فني متخصص للمؤسسات التعليمية والعملاء، سواء كان ذلك عبر الهاتف أو البريد الإلكتروني أو الدردشة الحية.

باختصار، يمكن للمتجر الإلكتروني للأجهزة والأدوات التعليمية أن يساعد في تسهيل عمليات الشراء وتوفير موارد تعليمية متنوعة وجودة عالية للمدارس والمعلمين والطلاب.

ثانيا : تحليل المهام التعليمية .

1. الشاشات التفاعلية:

- شاشات تفاعلية للمدارس الابتدائية.
- شاشات تفاعلية للمدارس الثانوية.
- شاشات تفاعلية للجامعات والمؤسسات التعليمية العالية.

2. أجهزة العرض والبروجيكتورات:

- بروجيكتورات للمحاضرات الكبيرة.
- أجهزة عرض متنقلة للتدريس في الفصول الدراسية.
- أجهزة عرض ذكية متكاملة للتفاعل مع التطبيقات التعليمية.

3. التقنيات التعليمية المتقدمة:

- أجهزة تعلم اللغات وتعليم اللغة.
- أجهزة تعليمية لتطوير المهارات الرياضية والعلمية.
- أجهزة تعليمية للتعلم الإبداعي والفني.

4. الأجهزة الذكية للتعلم عن بعد:

- أجهزة تعلم عن بعد للطلاب في المنازل.
- أجهزة لتوفير التعليم عن بعد في البيئات التعليمية.

5. الإكسسوارات واللوازم التعليمية:

- أقلام ذكية وأقلام تفاعلية.
- كاميرات وأجهزة تصوير لتوثيق الدروس والمحاضرات.

ثالثا: تحليل خصائص الفئة المستهدفة .

يقدم المتجر الي عناصر العملية التعليمية (المؤسسات التعليمية -المعلم - المتعلمين).

رابعا : تحليل الموارد والقيود .

البرامج والتقنيات التي تم استخدامها

الواجهة " frontend "

1. React.js:

- **الوصف:** مكتبة JavaScript قوية ومتعددة الاستخدامات لبناء واجهات المستخدم الديناميكية والتفاعلية.

2. CSS Modules:

- **الوصف:** تقنية لإدارة الأنماط في تطبيق React، تسمح بتعريف الأنماط المحلية لكل مكون بشكل منفصل وتجنب التداخلات مع الأنماط الأخرى.

3. Tailwind CSS + Flowbite:

- **الوصف:** إطار عمل CSS المستند إلى الكلاسات يسمح ببناء وتخصيص واجهات المستخدم بسهولة، مع Flowbite يتم توفير مجموعة من المكونات الجاهزة للاستخدام.

4. React Icons:

- **الوصف:** مكتبة توفر مجموعة متنوعة من الرموز والأيقونات التي يمكن استخدامها في تطبيقات React.

5. Redux Toolkit:

- **الوصف:** مكتبة تساعد في إدارة حالة التطبيق بطريقة مبسطة وفعالة، توفر أدوات لإنشاء مخزن Redux وتحديد المشاركات وتسهيل الإعداد.

الخلفية " Backend "

1. Strapi:

- **الوصف:** منصة إدارة محتوى مفتوحة المصدر تسمح بإنشاء وتشغيل واجهات برمجة تطبيقات RESTful بسهولة، مما يسهل إنشاء وإدارة المحتوى.

2. MySQL:

- **الوصف:** نظام إدارة قواعد البيانات العلاقية يستخدم لتخزين وإدارة بيانات المنتجات والمستخدمين بشكل فعال ومنظم.

3. XAMPP:

- **الوصف:** حل خادم محلي يتضمن Apache، MySQL، PHP، و Perl، يستخدم لتشغيل واختبار تطبيقات الويب على جهاز الكمبيوتر المحلي.

أدوات التطوير:

1. Visual Studio Code:

- **الوصف:** محرر الشفرة الذي يتميز بالخفة والسرعة ومجموعة من الميزات والامتدادات المفيدة لتطوير التطبيقات.

2. Git:

- **الوصف:** نظام التحكم في النسخ الموزع الذي يتيح تتبع التغييرات في ملفات المشروع وإدارة الإصدارات بشكل فعال.

3. GitHub:

- **الوصف:** منصة استضافة لمشاركة وتخزين وإدارة مشاريع البرمجيات باستخدام Git.

4. npm:

- **الوصف:** مدير الحزم الافتراضي لـ Node.js يستخدم لتنصيب وإدارة الحزم والمكتبات المستخدمة في تطوير التطبيقات.

مواقع الألوان

1. Color Hunt:

- الوصف:

Color Hunt هو موقع يقدم مجموعات يومية من الألوان المتناسقة للاستخدام في تصميماتك. يمكنك استكشاف مجموعة متنوعة من المخططات اللونية المبتكرة والملهمة واختيار الألوان التي تناسب مشروعك.

2. Material Palette:

- الوصف:

Material Palette هو مولد لوحات الألوان المستوحاة من تصميمات Material Design. يتيح للمستخدمين إنشاء مجموعات ألوان جميلة ومتناسقة بسهولة. يمكنك استخدام هذه الألوان في تصميمات الويب والتطبيقات لتحقيق مظهر أنيق وحديث.

3. Colors:

- الوصف:

Colors هو مولد لوحات الألوان الذي يتيح للمستخدمين إنشاء مجموعات ألوان متناسقة بسهولة. يمكنك استخدام أداة السحب والإفلات لاكتشاف مزيد من الدرجات والتحكم في النغمات حتى تحصل على اللوحة المثالية لمشروعك.

4. Adobe Color CC:

- الوصف:

Adobe Color CC هو منصة تمكنك من إنشاء واستكشاف مجموعات الألوان، وتقديم الإلهام لتصميمات جذابة. يمكنك استخدام الأدوات المتقدمة لتحديد اللوحات اللونية بناءً على العوامل المختلفة مثل الهيكل والرسوم وحتى الأحاسيس.

مواقع الصور:

1. Unsplash:

- الوصف:

Unsplash هي مكتبة ضخمة للصور عالية الجودة مجانية للاستخدام. يتيح للمستخدمين العثور على صور متنوعة للاستخدام في تصميماتهم، سواء كانت للمدونات أو المواقع أو أعمال الفن.

مواقع الخلفيات:

1. Wallhaven:

- الوصف:

Wallhaven هو موقع يوفر مجموعة ضخمة من الخلفيات عالية الجودة للمكتب والهاتف المحمول. يمكنك تصفح مجموعة واسعة من الصور واختيار الخلفيات التي تناسب ذوقك واحتياجاتك.

2. Pixabay:

- الوصف:

Pixabay هي مكتبة مجانية للصور والرسومات البيانية ومقاطع الفيديو والخلفيات ذات جودة عالية. يمكنك البحث في مجموعة ضخمة من الصور وتنزيلها مجاناً لاستخدامها في مشاريعك.

مواقع الرموز والصور والـ SVG:

1. FreePik:

- الوصف:

FreePik هو موقع يوفر مجموعة كبيرة من الموارد المجانية لتصميم الرموز والصور والـ SVG وغيرها. يمكنك استكشاف آلاف الرسومات البيانية والصور الجاهزة للاستخدام في تصميماتك.

:The Noun Project .2

- الوصف:

The Noun Project هي مكتبة ضخمة للرموز والأيقونات المتجهة المفتوحة المصدر التي يمكن استخدامها في مشاريع التصميم والويب. يمكنك البحث في مجموعة متنوعة من الرموز وتنزيلها بسهولة.

مواقع الـ SVG:

.1 SVG Repo

- الوصف:

SVG Repo هي مكتبة كبيرة من الـ SVG المجانية والقابلة للتنزيل لمختلف الاستخدامات. يمكنك استكشاف مجموعة متنوعة من الرسومات المتجهة وتنزيلها لاستخدامها في مشاريعك.

:SVG Backgrounds .2

- الوصف:

SVG Backgrounds هو موقع يوفر مجموعة من الخلفيات المتجهة بتنسيق SVG، مثالية للاستخدام في مواقع الويب وتطبيقات التصميم. يمكنك اختيار الخلفية التي تناسب موقعك وتنزيلها بسهولة.

مواقع ضغط الصور وتحويل صيغ الصور:

.1 Optimizilla

- الوصف:

Optimizilla هي أداة مجانية عبر الويب لضغط الصور بجودة عالية وسهولة الاستخدام. يمكنك تحميل الصور وتقليل حجمها دون التأثير على جودتها.

:ConvertICO .2

- الوصف:

ConvertICO هي خدمة عبر الإنترنت تتيح تحويل الصور إلى صيغة ICO للاستخدام في الأيقونات والرموز. يمكنك تحميل الصور وتحويلها بسرعة وسهولة.

الأدوات المستخدمة اثناء كتابة الكود او داخل ال Editor

1. Live Server:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتشغيل خادم محلي يتيح لك معاينة تطبيقك أثناء تطويره بشكل حي.

2. ESLint:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتنسيق وتحسين الكود وفقاً لقواعد ESLint.

3. Prettier:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتنسيق الكود بطريقة موحدة وجميلة وفقاً لقواعد محددة.

4. Debugger for Chrome:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتمكينك من تصحيح الأخطاء وتنفيذ الاختبارات المباشرة في متصفح Chrome.

5. Auto Close Tag:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بإغلاق تلقائيًا العلامات HTML عند كتابة الإغلاق.

6. Auto Rename Tag:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتغيير اسم العلامة HTML تلقائيًا عند تغيير اسم الفتح.

7. Bracket Pair Colorizer 2:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتلوين أزواج الأقواس بألوان مختلفة لتسهيل قراءة الكود.

8. Material Icon Theme:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتوفير مجموعة واسعة من الرموز المادية الجميلة لملفات ومجلدات المشروع.

9. GitLens - Git supercharged:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتوفير ميزات Git متقدمة مثل البحث عن تغييرات السطر ومعرفة من قام بتغيير السطر والكثير من الميزات الأخرى.

10. Lorem Ipsum:

- الوصف:

تقوم هذه الإضافة بتوليد نصوص Lorem Ipsum بسهولة لاستخدامها في تطوير الواجهة الأمامية.

11. ES7 React/Redux/GraphQL/React-Native snippets:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة مجموعة واسعة من الاختصارات لتسهيل كتابة رموز React و Redux و GraphQL و React-Native.

12. Reactjs code snippets:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة مجموعة كبيرة من الاختصارات لكتابة رموز React بسرعة وسهولة.

13. React Native Tools:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة أدوات متقدمة لتطوير تطبيقات React Native، مثل إضافة نصوص بسهولة وتوليد ملفات تعريف النصوص تلقائيًا والكثير من الميزات الأخرى.

14. Styled Components:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة دعمًا متقدمًا لكتابة CSS في JavaScript باستخدام مكتبة Styled Components، مما يسهل عليك إنشاء وإدارة أنماط التصميم لتطبيقات React

15. Apollo GraphQL:

- الوصف: توفر هذه الإضافة أدوات قوية لتطوير تطبيقات GraphQL مع React، مما يسهل عليك الاتصال بخوادم GraphQL وإجراء الاستعلامات وإدارة البيانات بكفاءة.

16. Reactotron:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة أداة تصحيح متقدمة لتطبيقات React Native، مما يسمح لك بمراقبة حالة التطبيق وتتبع الأخطاء بسهولة.

17. Jest:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة دعمًا لكتابة وتشغيل اختبارات الوحدات باستخدام إطار الاختبار Jest مع تطبيقات React.

18. ESLint-plugin-React:

- الوصف:

توفر هذه الإضافة قواعد ESLint المتخصصة في تحسين جودة رموز React وتحديد المشاكل المحتملة.

19. React Pure To Class:

- الوصف:

تحول الدوال المكتوبة بشكل نقي إلى دوال الكلاس الخاصة بـ React.

20. React Refactor:

- الوصف:

تحويل أجزاء من كلاس React إلى دوال والعكس.

خامساً: اتخاذ القرار النهائي بشأن الحلول التعليمية الأكثر مناسبة للمشكلات والحاجات .

ثانياً: مرحلة التصميم

أولاً: تصميم الأهداف التعليمية وتحليلها.

الهدف العام :

توفير وسيلة مريحة وفعالة وتجربة شراء موثوقة لعرض وبيع وشراء منتجات عالية الجودة عبر الانترنت .
وتسهيل عملية الشراء والتسليم وتوفير خيارات دفع امه .
وتقديم خدمة عملاء ممتازة للمساعدة في حل أي مشكلات او استفسارات قد يواجهها العملاء.

الأهداف الإجرائية :

1. زيادة حجم المبيعات:

- زيادة عدد العملاء الجدد من خلال حملات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات المدفوعة.
- تحسين تجربة التسوق عبر المتجر الإلكتروني لزيادة معدل التحويل وتقليل معدل التخلي.

2. توسيع قاعدة العملاء:

- إنشاء برنامج ولاء يوفر مكافآت وتخفيضات للعملاء المتكررين.
 - تحسين خدمة العملاء والاستجابة السريعة للاستفسارات والشكاوى.
3. تحسين تجربة المستخدم:

- تطوير واجهة المستخدم البديهية وسهولة التصفح للمتجر الإلكتروني.

- توفير معلومات وصف دقيقة وصور عالية الجودة للمنتجات.
- 4. تعزيز الثقة والأمان:
 - استخدام بوابة دفع آمنة وموثوقة لتأمين معاملات العملاء.
 - توضيح سياسة الخصوصية وشروط الاستخدام بشكل واضح ومفهوم للعملاء.
- 5. تحسين الإدارة والعمليات:
 - تنفيذ نظام إدارة المخزون المتكامل لتتبع المنتجات وتجنب نقص المخزون.
 - تحسين عمليات الشحن والتوصيل لتقديم خدمة سريعة وموثوقة.
- 6. التواجد عبر الأجهزة المحمولة:
 - تصميم متجر إلكتروني متجاوب يتكيف مع مختلف الأجهزة المحمولة والشاشات.
- 7. البحث عن شركاء تجاريين:
 - توسيع قاعدة الموردين والشركاء لتوفير تشكيلة واسعة من المنتجات وأفضل الصفقات.
- 8. قياس وتحليل الأداء:
 - استخدام أدوات تحليل الويب لقياس أداء الموقع والتحقق من تحقيق الأهداف المحددة.
 - مراجعة التقارير الشهرية والأسبوعية لتقييم النتائج واتخاذ التحسينات اللازمة.

ثانيا : تصميم أدوات القياس محكية المرجع .

- 1-استخدام ميزة تقييم المنتجات من قبل العملاء "Rating"
- 2- استخدام ميزة التواصل مع خدمة العملاء من اجل الاستفسارات .

ثالثاً : تصميم استراتيجيية تنظيم المحتوي وتتابع عرضه .

- 1- واجهة المتجر تشمل علي عنوان المتجر و نص مكتوب وصور تعبر عن محتوى المتجر مع وجود ايقونات تؤدي مهام مختلفة مثل ماذا عنا وتواصل معاً وفلتر الأقسام مع وجود ايقونة سلة المشتريات
- 2- عند التمرير الي اسفل تظهر المنتجات (الأجهزة الالكترونية) في شكل بطاقات (Cards) تشمل كل بطاقة صورة المنتج واسمه وسعره وتقييمه وزر إضافة للسلة.
- 3- عند الضغط علي (ماذا عنا) يظهر معلومات عن المصممين ووظيفة كلاً منهم مع وجود مخطط زمني للمشروع .
- 4- عند الضغط علي تواصل معنا يظهر مجموعة من الخانات علي المستخدم ملئها عند الحاجة الي التواصل مع خدمة العملاء.
- 5- الجزء الخاص بفلتر الأقسام هو عبارة عن قائمة لفلتر المنتجات مثل شاشات تفاعلية وأجهزة العرض وتقنيات تعليمية متقدمة وأجهزة ذكية وإكسسوارات .
- 5- عند الضغط علي زر الإضافة للسلة في أي منتج تظهر قائمة لإتمام عملية الشراء وتحديد طريقة الدفع

رابعاً : تحديد الاستراتيجية

- 1- **الابحار (أو استراتيجية التنقل)** هي عملية تحقيق الأهداف من خلال استكشاف واستغلال الفرص المتاحة في البيئة المتغيرة. تتضمن هذه الاستراتيجية تكييف وتعديل الخطط والإجراءات بناءً على المعلومات والتحليلات المستمرة للتغيرات في السوق والظروف الخارجية.
- 2- **الاستكشاف** هي نهج استراتيجي يهدف إلى استكشاف واكتشاف فرص جديدة ومجالات نمو محتملة. تركز هذه الاستراتيجية على البحث عن الابتكار والتجارب الجديدة لتحقيق التطور والتميز في سوق معين أو صناعة معينة. تعتبر استراتيجية

الاستكشاف طريقة فعالة للتعامل مع التغيرات والتحديات التي تواجه الشركات في بيئة الأعمال المتغيرة.

ثالثاً : مرحلة التطوير

أولاً: اعداد السيناريوهات .

يتم عن طريق اعداد سيناريو لوحة الاحداث علي Word ثم تطويره الي المتجر الالكتروني بواسطة Visual studio code و Strapi

ثانياً: التخطيط للإنتاج .

يتم تجهيز البرامج وبيانات المنتجات والمستودع وبيانات المصممين .

ثالثاً: التطوير (الإنتاج الفعلي)

يتم تنفيذ السيناريو .

رابعاً: عملية التقويم البنائي .

يتم عرض النسخة المبدئية للمتجر الالكتروني علي المتخصصين ويتم التقويم والتعديل قبل البدء في عملية الإخراج النهائي .

خامساً: الإخراج النهائي للبرنامج التعليمي .

يتم اخراج النسخة النهائية للمتجر وتجهيزها للاستخدام من قبل العملاء .

رابعاً: مرحلة التقويم النهائي

1-يتم الاستخدام الميداني للمنتج قبل العرض وتجربته

2- المعالجة الإحصائية

3- تحليل النتائج ومناقشتها وتفسيرها

4- تحديد نقاط القوة والضعف في المتجر

5- اتخاذ القرار بشأن الاستخدام

6- تسجيل حقوق الملكية

خامسا : مرحلة النشر والاستخدام والمتابعة

1-النشر : عند طريق تقديم معلومات حول متجر الالكترونييات .

2- التبنّي : تتضمن التجريب والتأييد والقبول والتبني والتنفيذ .

3- التنفيذ : يتم استخدام متجر الالكترونييات في المؤسسات التعليمية بصفة عامة والمدارس والجامعات أيضاً متاح الاستخدام الشخصي للأفراد .

4- التثبيت والدمج : يتم تثبيت المنتج في بنية النظام .

5- المتابعة والنظام والتجديد : يتم متابعة مستمرة للمتجر لمعرفة ردود الأفعال .

6- تجربة الشراء واختبار المتجر: قبل أن يتم الكشف عن المتجر للجمهور، قم بتجربة عملية الشراء واختبار المتجر بشكل كامل. تأكد من أن جميع الروابط والأزرار تعمل بشكل صحيح وأن عملية الشراء تسير بسلاسة.

7- التسويق والإعلان: بعد نشر المتجر، يجب أن تبدأ في الترويج له وجذب العملاء المحتملين. يمكنك استخدام استراتيجيات التسويق الرقمي مثل الإعلانات عبر الإنترنت وتحسين محركات البحث (SEO) والتسويق عبر البريد الإلكتروني والتواجد على وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة الوعي بمتجرك وجذب المزيد من العملاء.

8- إعداد وسائل الدفع: قم بتكوين وسائل الدفع المتاحة في المتجر الإلكتروني الخاص بك. يجب أن تدعم المنصة التي اخترتها وسائل دفع آمنة وشائعة مثل PayPal أو Stripe أو بطاقات الائتمان.

9- مراقبة الأداء وتحسين المتجر: بمجرد نشر المتجر، عليك مراقبة أداء المتجر وتحليل البيانات المتاحة لتحديد المجالات التي يمكن تحسينها. قم بمراجعة معدلات التحويل ومعدلات الارتداد ومصادر حركة المرور وغيرها من المقاييس الرئيسية لأداء المتجر. استنادًا إلى التحليلات، قم بتحديد المجالات التي يمكن تحسينها وتطوير استراتيجيات لزيادة المبيعات وتحسين تجربة المستخدم.

الملاحق

سيناريو مفصل لإنشاء متجر إلكتروني

مقدمة:

يتضمن هذا السيناريو خطوات مفصلة لإنشاء متجر إلكتروني احترافي يتكون من ثلاث صفحات رئيسية: الصفحة الرئيسية، صفحة المنتجات، و صفحة تفاصيل المنتج. سيتم شرح كل خطوة مع المكونات اللازمة والتكنولوجيات المستخدمة.

المتطلبات الأساسية:

- معرفة بلغات البرمجة HTML و CSS و JavaScript
- خبرة في React.js أو إطار عمل JavaScript مشابه
- فهم أساسي لتقنيات API و REST
- إمكانية الوصول إلى خادم ويب (يمكن استئجار خادم أو استخدام خدمة استضافة سحابية)

الخطوات:

1. إعداد الخادم:

أ. تثبيت Strapi وتكوينه:

1. تثبيت Strapi:

- تأكد من تثبيت Node.js على جهازك.
- استخدم الأمر التالي لتثبيت Strapi عالميًا:

-Bash-

```
npm install -g strapi
```

- أو استخدم الأمر التالي لتثبيته محليًا في مشروعك:

-Bash-

```
npm install strapi
```

2. إنشاء مشروع Strapi جديد:

- انتقل إلى المجلد الذي تريد إنشاء المشروع فيه.
- استخدم الأمر التالي لإنشاء مشروع Strapi جديد:

-Bash-

```
npx strapi new my-e-commerce-store
```

- سيقوم هذا الأمر بإنشاء مجلد جديد باسم my-e-commerce-store ويحتوي على جميع ملفات مشروع Strapi الأساسية.

3. تكوين موديلات Strapi:

- انتقل إلى مجلد المشروع الذي تم إنشاؤه (my-e-commerce-store).
- قم بتشغيل Strapi باستخدام الأمر التالي:

-Bash-

```
strapi start
```

- انتقل إلى متصفح الويب وافتح الرابط <http://localhost:1337/admin>.
- ستحتاج إلى إنشاء حساب مستخدم لتسجيل الدخول إلى لوحة تحكم Strapi.
- في لوحة التحكم، انقر على الزر "Content Types" ("أنواع المحتوى").
- انقر على الزر "Create Content Type" ("إنشاء نوع محتوى") لإنشاء موديلات جديدة مثل Product و Category.
- أضف الحقول المطلوبة لكل موديل، مثل اسم المنتج، وصف المنتج، سعر المنتج، صورة المنتج، إلخ.

- احفظ الموديلات بعد الانتهاء من إضافتها.

4. إعداد API:

- في لوحة تحكم Strapi، انقر على الزر "API".
- انقر على الزر "Create Endpoint" ("إنشاء نقطة نهاية") لإنشاء نقاط نهاية جديدة للوصول إلى بيانات المنتجات والفئات.
- حدد نوع الطلب (GET، POST، PUT، DELETE) لكل نقطة نهاية.

- حدد مسار نقطة النهاية (مثل /products أو /categories).
- حدد الموديل المرتبط بنقطة النهاية (مثل Product أو Category).
- حدد الأذونات لنقطة النهاية (من يمكنه الوصول إليها).
- احفظ نقاط النهاية بعد الانتهاء من إنشائها.

ب. اختبار API:

- تأكد من تثبيت Postman أو أداة اختبار API أخرى.
- استخدم Postman لاختبار نقاط النهاية التي تم إنشاؤها.
- تأكد من أنك تتلقى الاستجابات الصحيحة وأن البيانات صحيحة.

2. إعداد العميل:

أ. تثبيت Create React App وإنشاء المشروع:

1. تثبيت Create React App:

- تأكد من تثبيت Node.js على جهازك.
- استخدم الأمر التالي لتثبيت Create React App عالميًا:

-Bash-

```
npm install -g create-react-app
```

2. إنشاء مشروع React جديد:

- انتقل إلى المجلد الذي تريد إنشاء المشروع فيه.
- استخدم الأمر التالي لإنشاء مشروع React جديد:

-Bash-

```
npx create-react-app my-e-commerce-store-client
```

- سيقوم هذا الأمر بإنشاء مجلد جديد باسم my-e-commerce-store-client ويحتوي على جميع ملفات مشروع React الأساسية.

ب. إنشاء المكونات:

2. إعداد العميل (React):

ب. إنشاء المكونات:

1. إنشاء المكونات الأساسية:

- قم بإنشاء مكونات أساسية مثل Navbar و Footer و ProductList و ProductDetails.
- يمكنك إنشاء هذه المكونات في مجلد components داخل مجلد src.

• مكون Navbar:

- *سيعرض شريط التنقل في الجزء العلوي من كل صفحة.
- *يجب أن يتضمن روابط إلى الصفحات الرئيسية (الصفحة الرئيسية، صفحة المنتجات، إلخ)
- يمكنك استخدام مكتبة مثل `react-router-dom` لإنشاء روابط قابلة للتوجيه.
- *يجب أن يعرض صور المنتج واسم المنتج وسعره ووصف المنتج ومواصفاته.
- *يمكنك استخدام مكتبة مثل `react-responsive-carousel` لعرض صور المنتج بشكل تفاعلي.

2. تصميم المكونات:

- قم بتصميم كل مكون باستخدام CSS أو مكتبة تصميم مثل styled-components أو Emotion.
- تأكد من أن التصميم متوافق مع جميع أجهزة العرض المختلفة.
- يمكنك استخدام أدوات مثل Figma أو Adobe XD لإنشاء نماذج أولية لتصميماتك قبل البدء

في الكتابة البرمجية. مكون Footer:

- *سيعرض معلومات أساسية عن المتجر مثل معلومات الاتصال وروابط إلى صفحات سياسة الخصوصية والشروط والأحكام.

• مكون ProductList:

- *سيعرض قائمة بجميع المنتجات المتاحة في المتجر.
- *يجب أن يعرض صورة المنتج واسم المنتج وسعره.
- *يمكنك استخدام مكتبة مثل `react-bootstrap` أو `material-ui` لإنشاء قائمة منتجات جذابة.

▪ مكون **ProductDetails**:

- *سيعرض معلومات تفصيلية عن منتج محدد.

ج. جلب البيانات:

1. استخدم مكتبة مثل **axios** أو **fetch API** لجلب البيانات من **API الخادم**.
 - في كل مكون يتطلب بيانات من **API**، قم بإنشاء دالة **useEffect** لجلب البيانات.
 - استخدم دالة **useState** لتخزين البيانات التي تم جلبها في حالة المكون.
2. قم بتعريف نقاط النهاية (**endpoints**) للوصول إلى البيانات على الخادم.
 - تأكد من أن لديك نقاط نهاية محددة للوصول إلى المنتجات والفئات وتفاصيل المنتجات.
 - استخدم عناوين **URL** الصحيحة عند جلب البيانات من **API**.

د. عرض البيانات:

1. قم بعرض البيانات المطلوبة من الخادم في المكونات المناسبة.
 - في مكون **ProductList**، اعرض قائمة بجميع المنتجات.
 - في مكون **ProductDetails**، اعرض معلومات تفصيلية عن منتج محدد.
 - تأكد من عرض البيانات بشكل صحيح وجذاب للمستخدم.
- استكمال سيناريو إنشاء متجر إلكتروني:

3. تنظيم الصفحات:

أ. إنشاء صفحات **React**:

2. قم بتعيين مسارات لكل صفحة باستخدام **React Router**.
 - في **App.js**، قم بإنشاء مكون **Router** من مكتبة **react-router-dom**.

- داخل مكون Router، حدد مسارًا لكل صفحة، مثل:

<Router>

<Switch>

<Route path="/" exact component={Home} />

<Route path="/products" component={Products} />

<Route path="/products/:id" component={ProductDetails} />

</Switch>

</Router>

- في هذا المثال:

- Home هو مكون الصفحة الرئيسية.

- Products هو مكون صفحة المنتجات.

- ProductDetails هو مكون صفحة تفاصيل المنتج.

- id: هو متغير ديناميكي يشير إلى معرف منتج محدد.

ب. ربط المكونات بالصفحات:

1. قم بتوجيه المستخدمين إلى المكونات المناسبة عند زيارة كل صفحة.

- في كل صفحة React، قم باستيراد المكونات اللازمة.

- استخدم مكونات React Router مثل Link و NavLink لإنشاء روابط قابلة للتوجيه بين الصفحات.

- تأكد من ربط المكونات بالمسارات الصحيحة.

2. اربط المكونات مع البيانات التي تم جلبها من الخادم.

- في كل مكون يتطلب بيانات من API، قم بتمرير البيانات كعناصر props للمكون.

- يمكنك استخدام useState أو useContext لتخزين البيانات في حالة المكون.

- في المكونات، يمكنك الوصول إلى البيانات من خلال props.

4. اختبار وتطوير:

أ. اختبار الواجهة الأمامية:

1. اختبر جميع الصفحات والمكونات للتأكد من عملها بشكل صحيح وتوافقها مع التصميم المطلوب.

- استخدم أدوات مثل Jest و Enzyme لاختبار أكواد React.
- اختبر التفاعلات المختلفة للمستخدم، مثل النقر على الأزرار وربط الروابط.
- تأكد من أن جميع الوظائف تعمل بشكل سلس ودون أخطاء.

ب. التصحيح والتحسين:

1. قم بتحسين تجربة المستخدم وتصحيح أي مشاكل أو أخطاء في الواجهة الأمامية.
- اجمع ملاحظات من المستخدمين واختبر الموقع على أجهزة مختلفة.
 - قم بإجراء التعديلات اللازمة على التصميم والوظائف بناءً على الملاحظات.
 - تأكد من أن الموقع سهل الاستخدام وجذاب للمستخدمين.

5. نشر الموقع:

أ. نشر الخادم:

1. نشر مشروع Strapi على خادم حقيقي أو استخدم خدمات استضافة مثل Heroku.
- اتبع التعليمات الخاصة بمنصة الاستضافة التي تختارها.
 - تأكد من نشر قاعدة البيانات وجميع ملفات المشروع بشكل صحيح.
 - قم بتكوين اسم النطاق (domain name) وعنوان IP للخادم.

ب. نشر العميل:

1. نشر مشروع React على خدمة استضافة مثل Netlify أو Vercel.
- اتبع التعليمات الخاصة بمنصة الاستضافة التي تختارها.
 - تأكد من نشر جميع ملفات المشروع بشكل صحيح.
 - قم بتكوين اسم النطاق (domain name) وعنوان URL للموقع.

6. صيانة وتحديث:

أ. صيانة الموقع

ب. تحديث الموقع:

سيناريو المتجر الإلكتروني الخاص بالأجهزة التعليمية

1. الوصول إلى المتجر:

- يفتح المستخدم متصفح الويب ويدخل عنوان المتجر الإلكتروني.
- يتم عرض صفحة رئيسية جذابة تعرض أهم المنتجات والعروض.
- يمكن للمستخدم تصفح المتجر حسب الأقسام أو استخدام خاصية البحث للعثور على منتج محدد.

2. تصفح المنتجات:

- عند النقر على قسم معين، يتم عرض جميع المنتجات المتاحة في ذلك القسم.
- يمكن للمستخدم فرز المنتجات حسب ما يريد .
- يمكن للمستخدم النقر على أي منتج لعرض تفاصيله الكاملة، بما في ذلك الصور ومقاطع الفيديو التوضيحية والمواصفات والوصف.

3. إضافة المنتجات إلى سلة التسوق:

- عند رغبة المستخدم في شراء منتج، ينقر على زر "إضافة إلى سلة التسوق".
- يتم تحديث سلة التسوق تلقائيًا لإظهار جميع المنتجات المختارة مع كمياتها و إجمالي الأسعار.

4. مراجعة سلة التسوق:

- يمكن للمستخدم مراجعة سلة التسوق للتأكد من صحة جميع المنتجات والكميات.
- يمكن للمستخدم إزالة أي منتج من سلة التسوق أو تعديل كميته.
- يمكن للمستخدم التحقق من إجمالي السعر قبل المتابعة إلى عملية الدفع.

5. عملية الدفع (غير متاحة حاليًا):

- سيتم دمج بوابة دفع آمنة في مرحلة لاحقة من تطوير المتجر.
- سيُطلب من المستخدم إدخال بياناته الشخصية وعنوانه وطريقة الدفع.
- سيتم إرسال رسالة تأكيد إلى المستخدم بعد إتمام عملية الدفع بنجاح.

6. خدمة العملاء:

- يمكن للمستخدم التواصل مع خدمة العملاء من خلال نموذج الاتصال على الموقع الإلكتروني أو البريد الإلكتروني أو الهاتف.

- يلتزم فريق خدمة العملاء بالرد على جميع استفسارات العملاء وحل مشاكلهم في أسرع وقت ممكن.

أنواع المنتجات

1. الشاشات التفاعلية:

- شاشات تفاعلية للمدارس الابتدائية.
- شاشات تفاعلية للمدارس الثانوية.
- شاشات تفاعلية للجامعات والمؤسسات التعليمية العالية.

2. أجهزة العرض والبروجيكتورات:

- بروجيكتورات للمحاضرات الكبيرة.
- أجهزة عرض متنقلة للتدريس في الفصول الدراسية.
- أجهزة عرض ذكية متكاملة للتفاعل مع التطبيقات التعليمية.

3. التقنيات التعليمية المتقدمة:

- أجهزة تعلم اللغات وتعليم اللغة.
- أجهزة تعليمية لتطوير المهارات الرياضية والعلمية.
- أجهزة تعليمية للتعلم الإبداعي والفني.

4. الأجهزة الذكية للتعلم عن بعد:

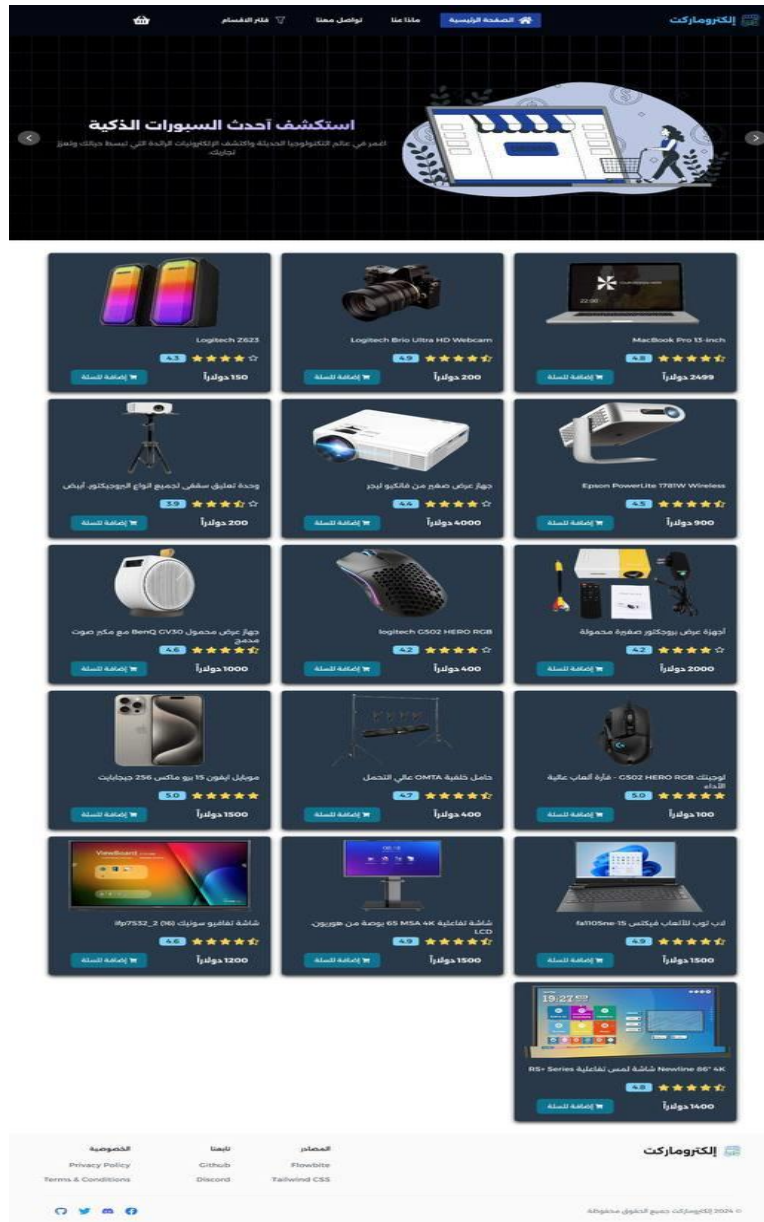
- أجهزة تعلم عن بعد للطلاب في المنازل.
- أجهزة لتوفير التعليم عن بعد في البيئات التعليمية.

5. الإكسسوارات واللوازم التعليمية:

- أقلام ذكية وأقلام تفاعلية.
- كاميرات وأجهزة تصوير لتوثيق الدروس والمحاضرات.

صور من المتجر الالكتروني الخاص بنا :

1-الصفحة الرئيسية



2- صفحة ماذا عنا



معلومات عنا



اسراء
DashBoard Dev



امنية
Frontend Dev



زياد
Frontend Dev



اشرف
Database Dev



ياسمين
Backend Dev



محمد
Backend Dev

المخطط الزمني للمشروع

- ٢٠٢٤ فبراير
بداية المشروع
بدأت رحلتنا في فبراير ٢٠٢٤، حيث قمنا، كمجموعة من الطلاب الطموحين، بتطوير منصتنا للتجارة الإلكترونية المتخصصة في المنتجات والأجهزة التعليمية.
- ٢٠٢٤ مارس
والتطوير مرحلة التصميم
خلال شهر مارس ٢٠٢٤، قمنا بتصميم وتطوير واجهة المستخدم ووظائف منصتنا للتجارة الإلكترونية بدقة، مضمونين تجربة مستخدم سلسة وننقلها سهاً.
- ٢٠٢٤ أبريل
مرحلة الاختبار والنشر
مع دخول شهر أبريل ٢٠٢٤، قمنا بإجراء اختبارات شاملة لضمان قوة وموثوقية منصتنا. بعد الاختبار الناجح، قمنا بنشر حلولنا للتجارة الإلكترونية بفخر لخدمة عملائنا.
- ٢٠٢٤ مايو
الإطلاق وما بعده
في مايو ٢٠٢٤، قمنا بإطلاق منصتنا للتجارة الإلكترونية للجمهور، مما يمثل بداية رحلتنا لتوفير منتجات تعليمية عالية الجودة لعملائنا الكرام. التزامنا بالتحسين المستمر ورضا العملاء يدفعنا إلى الأمام حيث نسعى للابتكار والنمو خارج التوقعات.

الخصوصية	تابعنا	المصادر	إلكتروماركت
Privacy Policy	Github	Flowbite	
Terms & Conditions	Discord	Tailwind CSS	

© 2024 إلكتروماركت جميع الحقوق محفوظة

3- قسم تواصل معنا

إلكتروماركت

الصفحة الرئيسية

ماذا عنا

تواصل معنا

فلتر الاقسام

تواصل معنا

هل لديك سؤال؟ هل ترغب في تقديم مقترح؟ هل تحتاج إلى مزيد من المعلومات؟ لا تتردد في الاتصال بنا.

الاسم الأول

الاسم الأخير

أدخل الاسم الأول

أدخل الاسم الأخير

بريدك الإلكتروني

zomyae@gmail.com

الموضوع

ما هو استفسارك أو اقتراحك؟

رسالتك

اكتب استفسارك أو اقتراحك هنا...

إرسال الرسالة

إلكتروماركت

المصادر

تابعنا

الخصوصية

Flowbite

Github

Privacy Policy

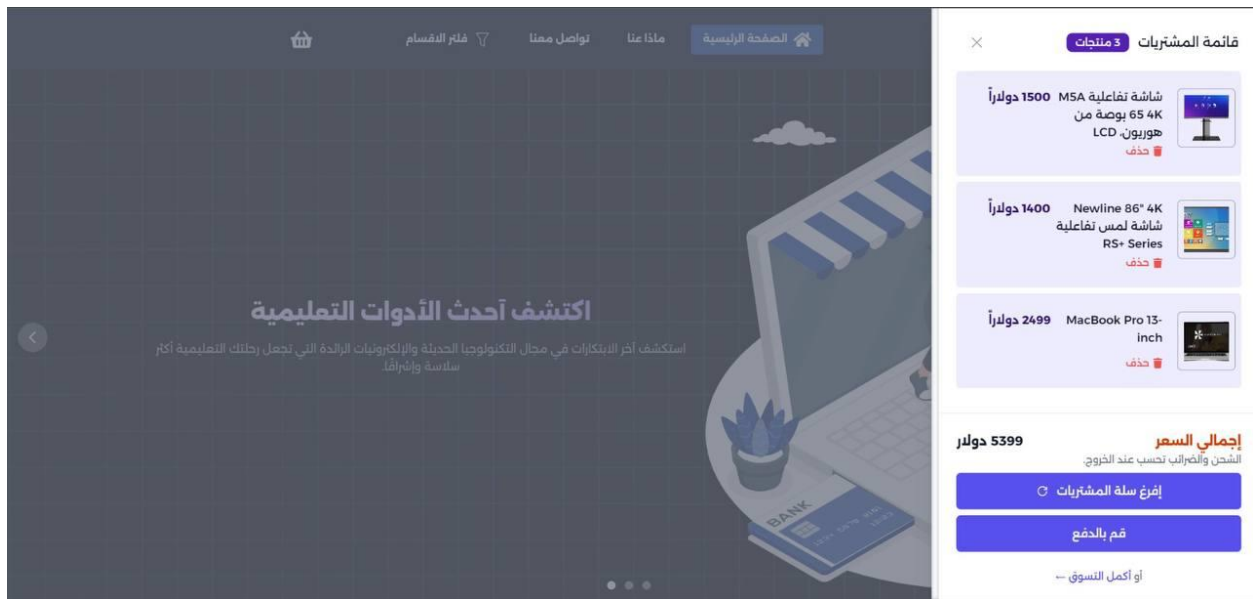
Tailwind CSS

Discord

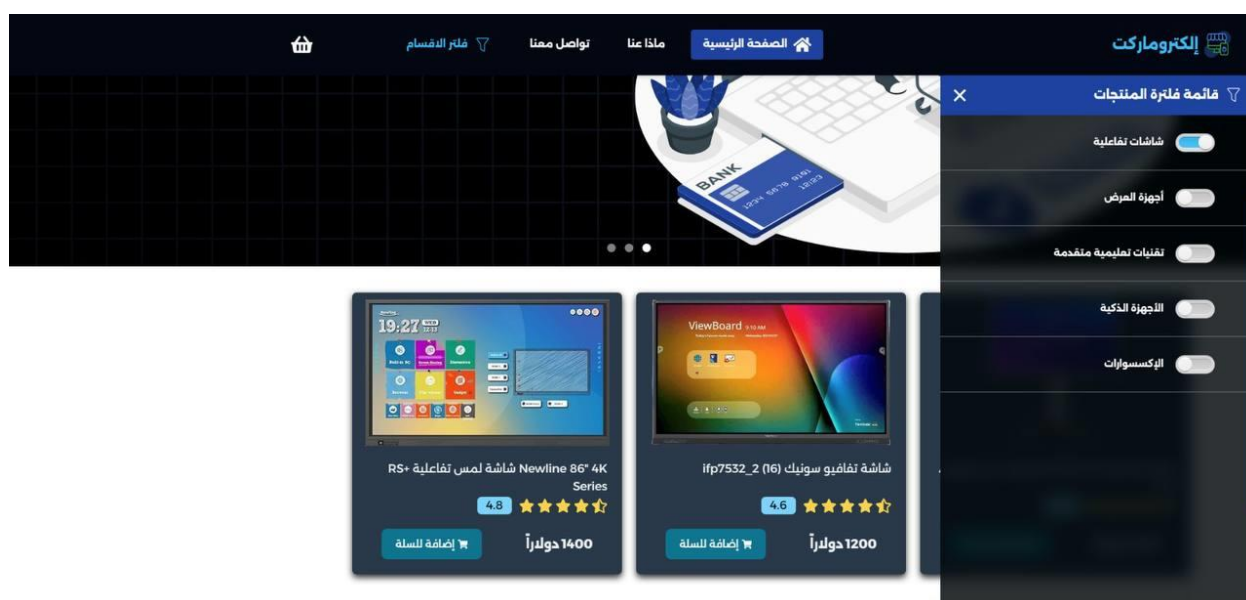
Terms & Conditions

© 2024 إلكتروماركت جميع الحقوق محفوظة

4- سلة المشتريات



5- قسم فلترة المنتجات



6- ال popup الخاص بالمنتج الي بيتم عرض فيه تفاصيل المنتج كاملة وكل معلومات المنتج



الخاتمة

باختتام هذا المشروع، نود أن نعبر عن فخرنا وسعادتنا بإتمام تصميم وتطوير متجر إلكتروني للإلكترونيات. وقد كان هذا المشروع فرصة قيمة لاكتساب المعرفة والمهارات في مجال التجارة الإلكترونية وتطوير الويب. تم تحقيق نتائج مهمة وتطبيق مفهوم البيع عبر الإنترنت بنجاح.

قدمنا مجهودًا كبيرًا لتحقيق أهدافنا في هذا المشروع، بدءًا من تحليل الاحتياجات وتصميم واجهة المستخدم الجذابة والسهولة الاستخدام، وصولًا إلى تطوير النظام الداخلي وربطه بوسائل الدفع الآمنة. تم العمل بجد وتحقيق التحسينات المستمرة لضمان تجربة تسوق مريحة وممتعة للعملاء.

نظرًا للتطورات السريعة في مجال التكنولوجيا والتجارة الإلكترونية، فإن هذا المشروع يمثل بداية رائعة للمستقبل. نأمل أن يكون متجرنا الإلكتروني قادرًا على تلبية احتياجات وتوقعات المستهلكين.

قدمنا جهودًا كبيرة لتحقيق أهدافنا في هذا المشروع ونحن نعزز بالنتائج التي تم تحقيقها.

تم تصميم المتجر الإلكتروني بعناية فائقة لتوفير تجربة تسوق مريحة وسهلة الاستخدام لعملائنا. قمنا بتوفير مجموعة واسعة من المنتجات الإلكترونية عالية الجودة. نحن واثقون أن المتجر الإلكتروني الذي قمنا بتطويره سيكون مصدر فخر لنا وسيوفر قيمة حقيقية للعملاء.

شكر وامتنان:

نود أن نعبر عن شكرنا العميق وامتناننا لجميع الأشخاص الذين ساهموا في إنجاح هذا المشروع. لا يمكننا تجاهل الدعم والإرشاد القيم الذي قدمه أساتذتنا ومشرفونا. لقد أثروا بمعرفتهم وخبراتهم، ووجهونا في الاتجاه الصحيح لتحقيق أهدافنا.

نود أيضاً أن نشكر فريق العمل الذي عمل بجد وتفانٍ في هذا المشروع. بفضل تعاونهم وتنسيقهم المثالي، تم تنفيذ مهام المشروع بكفاءة وتماًماً في الوقت المحدد. إن نجاح هذا المشروع لا يمكن تحقيقه دون جهودهم المستمرة وتفانيهم.

نود أن نعبر عن شكرنا العميق وامتناننا لكل الأشخاص الذين ساهموا في نجاح هذا المشروع. نشكر أساتذتنا الكرام الذين قدموا لنا الدعم والإرشاد طوال فترة المشروع.

وشكر خاص الى :الاستاذة الدكتورة / نشوى رفعت شحاتة

، الدكتورة/ روان جاد

لقد استفدنا كثيراً من معرفتهم وخبراتهم القيمة. كما نود أن نشكر فريق العمل الرائع الذي عمل بجد وتفانٍ لتحقيق أهداف المشروع. لقد قدموا جهوداً استثنائية وتعاونوا بشكل رائع لجعل هذا المشروع ناجحاً.

في الختام، نأمل أن يكون متجربنا الإلكتروني للإلكترونيات مصدر إلهام ونجاح. نحن متحمسون لما يحمله المستقبل ونتطلع إلى مشاركة معرفتنا وخبرتنا في مجال التجارة الإلكترونية مع العالم.

