

العرض الفني السيادي: منظومة تمكين المشاريع (Retail ERP)

منصة "نوافذ" لتمكين صغار التجار عبر بيئة OpenCart المخصصة

رؤية المشروع | THE VISION

"تحويل التاجر الصغير إلى رائد أعمال رقمي محترف، عبر تزويده بنظام إدارة موارد (Micro-ERP) متطور يضمن استدامة مشروعه ونمو نشاطه التجاري في السوق المحلي".

1. قسم لوحة التحكم - (Dashboard) نظام مراقبة الملاءة والنمو

هذا القسم هو "المرآة" التي تعكس للمقترض وللمصرف مدى نجاح المشروع وقدرته على الاستمرار:

- **Statistics Widgets:** تتبع لحظي لحركة السيولة (Cash Flow) ؛ تتيح للتاجر الصغير معرفة صافي أرباحه اليومية ومقارنتها بمصاريف التشغيل.
- **World Map (Syria Focus):** تحديد نقاط القوة الشرائية في المحافظات.
 - مثال واقعي: يكتشف خياط صغير أن أغلب طلبات "الفساتين" تأتي من محافظة حمص، فيقرر تركيز إعلاناته هناك.
- **Sales Analytics:** تحليل منحنى النشاط لتنظيم دورات الإنتاج.
 - مثال واقعي: صاحب ورشة حلويات يلاحظ زيادة الطلب كل يوم خميس، فيقوم بتجهيز المواد الأولية يوم الأربعاء لتلبية الطلب.
- **Recent Activity:** سجل شفافية كامل يوثق من قام بالشراء ومن وضع تقييماً للمتجر، مما يعزز الرقابة الذاتية.

2. قسم الكتالوج - (Catalog) هندسة الهوية التجارية للإنتاج المحلي

1. **General:** صياغة وصف تسويقي محترف. (AR/EN)
2. **Data:** إدارة الـ SKU وتتبع المخزون لضمان عدم قبول طلبات لبضاعة نفذت من الرفوف.
3. **Links:** ربط المنتج بالجهة المنتجة والتصنيفات الصحيحة لسهولة وصول الزبائن.

4. **Attribute**: التوثيق الفني للمواد الخام. مثال: ذكر نوع الخشب المستخدم في التحف اليدوية.
5. **Option**: الميزة التنافسية (تمكين "التصنيع حسب الطلب")
◦ مثال واقعي: صانع أحذية يتيح للزبون اختيار لون الجلد أو مقاس محدد من داخل صفحة المنتج.
6. **Recurring**: أتمتة "عقود التوريد الفردية". مثال: اشتراك شهري لزبون يطلب طرد منظفات دوري.
7. **Discount & Special**: محركات العروض الذكية. مثال: خصم "بداية الموسم" أو عروض "رمضان الكريم".
8. **Image**: معرض بصري يعكس اللمسة الفنية وجودة المنتج الحقيقية.
9. **Reward Points**: نظام ولاء؛ يجمع الزبون نقاطاً عند كل شراء لاستبدالها بخصم لاحقاً، مما يضمن ولائه للمتجر.
10. **SEO**: السيطرة على نتائج البحث للوصول لزبائن جدد يبحثون عن منتجات محلية في جوجل.
11. **Design**: تخصيص قوالب العرض لتناسب الهوية البصرية الخاصة بالتاجر الصغير.
12. **Recurring Profiles**: صياغة نماذج الاشتراك لضمان استقرار الطلب وتدفق الدخل.
-

3. قسم المبيعات والعملاء

حوكمة العمليات المالية وإدارة علاقات الجمهور :

Orders Management: إدارة الطلب من الحجز حتى التسليم مع توثيق المرجع المالي
(**Payment Reference**) بدقة متناهية لضمان تطابق الحسابات.

- **RMA System**: حماية التاجر الصغير من الإرجاع العشوائي، حيث يراجع التاجر سبب الإرجاع ويقرر (إصلاح المنتج أو استبداله) بدلاً من خسارة السيولة.
 - **Gift Vouchers**: إرسال "قسائم هدايا" إلكترونية للزبائن المميزين لتحفيزهم على الشراء مجدداً.
 - **Customer Groups**: تصنيف الزبائن (VIP)، زبائن الحي، زبائن دائمين (ومنح كل فئة أسعاراً خاصة).
 - **Custom Fields**: جمع بيانات لوجستية دقيقة. مثال: إضافة حقل "رقم هاتف بديل" أو "معلم قرب المنزل" لضمان وصول الشحنة.
-

4. قسم محرك النظام

غرفة القيادة والسيطرة والربط المعياري:

القسم	الوظيفة الاستراتيجية
◆ Settings	توثيق الهوية القانونية للمتجر، ورفع "شعار المتجر" ليظهر في الفواتير الرسمية.
◆ Users	إدارة المساعدين؛ مثال: التاجر يمنح ابنه صلاحية "تجهيز الطلبات" دون رؤية "أرباح المتجر".
◆ APIs	"الجسر الرقمي" لربط المتجر بتطبيقات الموبايل لضمان مزامنة الطلبات فوراً.
◆ Localisation	ضبط العملة (SYP)، وحالات الطلب المخصصة مثال: حالة (قيد التحضير المنزلي).
◆ Maintenance	تأمين بيانات التاجر كـ "أصل رقمي" عبر النسخ الاحتياطي الدوري وسجلات الرقابة.

5. قسم التقارير والذكاء التجاري

تحويل البيانات إلى قرارات نمو :

- **Financial Reports**: تقارير الربحية التي تغني التاجر الصغير عن الدفاتر اليدوية المتعبة.
- **Who's Online**: رؤية الزبائن الذين يتصفحون المتجر الآن، مما يمنح التاجر شعوراً بحيوية نشاطه.
- **Statistics**: شاشة تلخص "الحالة الصحية للمشروع" (أكثر منتج مطلوب، أقل منتج مبيعاً) لتعديل الخطة التجارية.

الخاتمة :

منصة نوافذ ليست مجرد متجر إلكتروني؛ بل هي نظام حوكمة احترافي (Micro-ERP) يمنح التاجر الصغير أدوات سيادة كاملة على عمله، ويحول نشاطه من (عمل يدوي بسيط) إلى (مؤسسة رقمية منظمة) قادرة على المنافسة والنمو وزيادة الأرباح بكل كفاءة.