

بسم الله الرحمن الرحيم



جامعة بوليتكنك فلسطين  
كلية العلوم الإدارية ونظم المعلومات

" المجمع التجاري الالكتروني "  
(e-mall)

فريق العمل:

اياد إبراهيم ابو دبور      عمر محمود احمد      مالك زياد بايض

إشراف:

د. غسان عمر شاهين

قُدم هذا المشروع استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة البكالوريوس في نظم المعلومات

أيار 2017

## الإهداء

نهدي هذا العمل المتواضع

إلى منبع العلم ومعلم البشرية رسولنا الأمين محمد بن عبد الله عليه أفضل الصلّاة وأتم التسليم

إلى من تربّع على عرش الخُبّ والحنان أمهاتنا الغاليات

إلى من حملنا أسمائهم بفخر .. وحصدوا الشوك ليمهدوا لنا طريق العلم .. آبائنا الغاليين

إلى من شاركونا حُضن الأم ومنحونا العزم والإصرار إخوتنا الأعزاء

إلى هذا الصرح العلميّ الشامخ جامعتنا الحبيبة جامعة بوليتكنك فلسطين

إلى من حملوا أقدس رسالة في الحياة الى الذين مهّدوا لنا طريق العلم والمعرفة أساتذتنا الأفاضل

إلى من سرنا معاً نشقُّ طريق العلم والنجاح أصدقائنا وطلاب جامعتنا

إلى الأرض العربية المقدّسة وأرض فلسطين الحبيبة

إلى من وهبوا أرواحهم الطاهرة فداء لها شهدائنا الأبرار

إلى الصّامدين خلف قضبان الظلم ولم تكسرهم عتمة الزنازين وقسوة السجان أسرانا البواسل

إلى المرابطين في الأقصى والجرحى والمجاهدين في سبيل الله والوطن

إلى أبناء الشعب الفلسطينيّ العظيم

فريق البحث

## الشكر والتقدير

إليك يا خالقنا نتوجه بالشكر على نعمة العقل والعلم التي أنعمت بها علينا  
إلى الحبيب المصطفى صاحب هدايا الأول ونبراس مسيرتنا على الأرض  
نتقدم بجزيل الشكر والاحترام والعرفان إلى جميع أعضاء الهيئة التدريسية

في كلية العلوم الإدارية ونظم المعلومات

في جامعة بوليتكنك فلسطين

كما ونخص بالشكر والتقدير إلى

مشرفنا ومن كان داعماً لفكرتنا...

الدكتور غسان عمر شاهين

إلى من قدم لنا المعلومات والنصائح والمساعدة

والى من خلق الإبداع في عقولنا وفي حياتنا

وكل الشكر والتقدير لمن ساهم في انجاز هذا المشروع المتواضع

فريق البحث

## قائمة المحتويات

1.....	الفصل الأول ::: الإطار العام للدراسة
2.....	1.1 المقدمة
4.....	1.2 مشكلة الدراسة
5.....	1.3 أهداف الدراسة
5.....	1.4 أهمية الدراسة
6.....	1.5 المنهجية
6.....	1.6 حدود الدراسة
7.....	1.7 الهيكل التنظيمي للدراسة
8.....	الفصل الثاني ::: تحليل النظام
9.....	2.1 الاطار النظري
15.....	2.2 تحليل النظام - البدائل المقترحة:
17.....	2.3 الجدوى الاقتصادية
22.....	2.4 محددات بناء النظام
22.....	2.5 المخاطر اثناء بناء وتشغيل النظام
22.....	2.6 الحلول المقترحة للنظام
23.....	2.7 خطة انجاز النظام (جاننت)
25.....	الفصل الثالث ::: متطلبات النظام
26.....	3.1 المقدمة
26.....	3.2 المتطلبات الوظيفية
27.....	3.3 وصف المتطلبات الوظيفية
36.....	3.4 المتطلبات غير الوظيفية للنظام
38.....	3.5 نموذج استخدام الحالة (use case)
41.....	3.6 خطة فحص النظام (Test Plan)
41.....	3.7 ملخص الفصل:

42	الفصل الرابع::: تصميم النظام
43	4.1 المقدمة
43	4.2 تصميم المدخلات والمخرجات للنظام
65	4.3 تصميم قاموس البيانات
69	4.4 تصميم قاعدة البيانات
74	4.5 تصميم العمليات
84	Activity diagram 4.5.2
88	Class Diagram 4.5.3
89	الفصل الخامس::: بناء النظام
90	5.1 المقدمة
90	5.2 متطلبات بناء النظام المادية والبرمجية
91	5.3 وصف الأجزاء الرئيسية للبرمجيات:
92	5.4 برمجة النظام
134	5.5 فحص أجزاء النظام حسب خطة الفحص (Test plan)
138	5.6 ملخص الفصل:
139	الفصل السادس::: تشغيل النظام
140	6.1 المقدمة:
140	6.2 الإعدادات المادية والبرمجية المطلوبة لتشغيل النظام:
141	6.3 وصف خطوات تحميل النظام:
141	6.4 خطة صيانة النظام:
142	6.5 ملخص الفصل:
143	الفصل السابع::: الاستنتاجات
144	7.1 المقدمة:
144	7.2 النتائج:
144	7.3 التوصيات:
145	7.4 الأعمال التطويرية المستقبلية:

146.....	7.5 المصادر والمراجع
147.....	7.6 الملاحق

## قائمة الجداول

### الفصل الثاني

#### جداول الجدوى الاقتصادية

18.....	الجدول 1 - 2 التكاليف التطويرية المادية
19.....	الجدول 2 - 2 التكاليف التطويرية البرمجية
19.....	الجدول 3 - 2 التكاليف التطويرية البشرية
19.....	الجدول 4 - 2 التكاليف التطويرية الكلية
20.....	الجدول 5 - 2 التكاليف المادية التي تدفع سنويا
20.....	الجدول 6 - 2 التكاليف المادية التي تدفع مرة واحدة
21.....	الجدول 7 - 2 التكاليف التشغيلية البرمجية
21.....	الجدول 8 - 2 التكاليف التشغيلية البشرية
21.....	الجدول 9 - 2 التكاليف التشغيلية الكلية
21.....	الجدول 10 - 2 الجدوى الاقتصادية الكلية
27.....	الجدول 11 - 3 انشاء حساب جديد
28.....	الجدول 12 - 3 تسجيل الدخول
28.....	الجدول 13 - 3 تعديل البيانات الشخصية
28.....	الجدول 14 - 3 التصنيف المطلوب
29.....	الجدول 15 - 3 استعراض المحلات
29.....	الجدول 16 - 3 استعراض البضائع والخدمات
30.....	الجدول 17 - 3 اضافة الى السلة الالكترونية
30.....	الجدول 18 - 3 حجز السلعة او الخدمة
31.....	الجدول 19 - 3 الاتصال و التواصل
31.....	الجدول 20 - 3 انشاء حساب تاجر
32.....	الجدول 21 - 3 اضافة او حذف المنتجات
32.....	الجدول 22 - 3 اضافة او حذف عروضات
33.....	الجدول 23 - 3 استقبال رسائل الزبون
33.....	الجدول 24 - 3 اضافة خارطة المتجر
34.....	الجدول 25 - 3 الموافقة على حساب التجار
34.....	الجدول 26 - 3 اضافة وحذف اعلانات المجمع

35	الجدول 27 - 3 اضافة او حذف التصنيفات
35	الجدول 28 - 3 اعداد وتقييم الاعلانات
36	الجدول 29 - 3 الدعم الفني والصيانة
44	الجدول 30 - 4 وصف بيانات شاشة تسجيل الدخول
45	الجدول 31 - 4 وصف بيانات شاشة إرسال رسالة
48	الجدول 32 - 4 شاشة انشاء حساب جديد للزبون
49	الجدول 33 - 4 وصف بيانات شاشة تعديل البيانات الشخصية للزبون
52	الجدول 34 - 4 وصف بيانات شاشة تأكيد الشراء
54	الجدول 35 - 4 وصف بيانات شاشة إضافة منتج
55	الجدول 36 - 4 وصف بيانات شاشة تعديل بيانات المنتج
61	الجدول 37 - 4 بيانات إنشاء إعلان
63	الجدول 38 - 4 وصف بيانات شاشة السياسات والقوانين
65	الجدول 39 - 4 وصف جدول المستخدمين
66	الجدول 40 - 4 وصف جدول المنتجات
67	الجدول 41 - 4 وصف جدول المبيعات
67	الجدول 42 - 4 وصف جدول التصنيفات
68	الجدول 43 - 4 وصف جدول الإعلانات
68	الجدول 44 - 4 وصف جدول السياسات
69	الجدول 45 - 4 وصف جدول الرسائل
70	الجدول 46 - 4 جدول المستخدمين
71	الجدول 47 - 4 جدول المنتجات
72	الجدول 48 - 4 جدول المبيعات
72	الجدول 49 - 4 جدول التصنيفات
72	الجدول 50 - 4 جدول الإعلانات
73	الجدول 51 - 4 جدول السياسات والقوانين
73	الجدول 52 - 4 جدول الرسائل

## قائمة الأشكال والصور

### الفصل الثاني

23	الشكل 1- 2 مخطط جاننت للفصل الدراري الأول
24	الشكل 2 - 2 مخطط جاننت للفصل الدراسي الثاني

## الفصل الثالث

- الشكل 3 - 3 نموذج الاستخدام Use Case ..... 38
- الشكل 4 - 3 نموذج الاستخدام ادارة التصنيفات ..... 39
- الشكل 5 - 3 نموذج الاستخدام ادارة المحلات ..... 39
- الشكل 6 - 3 نموذج الاستخدام ادارة السلع والخدمات ..... 40
- الشكل 7 - 3 نموذج الاستخدام ادارة الرسائل ..... 40

## الفصل الرابع

- الشكل 8 - 4 شاشة تسجيل الدخول ..... 43
- الشكل 9 - 4 شاشة إرسال رسالة ..... 44
- الشكل 10 - 4 شاشة الرسائل ..... 45
- الشكل 11 - 4 شاشة الرد على الرسالة ..... 45
- الشكل 12 - 4 وصف بيانات شاشة الرد على الرسالة ..... 46
- الشكل 13 - 4 شاشة تأكيد حذف الرسالة ..... 46
- الشكل 14 - 4 شاشة انشاء حساب جديد للزبون ..... 47
- الشكل 15 - 4 شاشة تعديل البيانات الشخصية للزبون ..... 48
- الشكل 16 - 4 شاشة المحلات التجارية ..... 49
- الشكل 17 - 4 شاشة معلومات المحل التجاري ..... 50
- الشكل 18 - 4 شاشة التصنيفات ..... 50
- الشكل 19 - 4 شاشة سلة المشتريات ..... 51
- الشكل 20 - 4 شاشة تعديل البيانات الشخصية للزبون ..... 51
- الشكل 21 - 4 الشاشة الرئيسية للتاجر ..... 53
- الشكل 22 - 4 شاشة إدارة المنتجات ..... 53
- الشكل 23 - 4 شاشة إضافة منتج ..... 54
- الشكل 24 - 4 شاشة تعديل بيانات المنتج ..... 55
- الشكل 25 - 4 شاشة تأكيد حذف منتج ..... 56
- الشكل 26 - 4 شاشة إدارة الاعلانات ..... 56
- الشكل 27 - 4 شاشة تأكيد حذف إعلان ..... 57
- الشكل 28 - 4 شاشة الاحصائيات ..... 57
- الشكل 29 - 4 الشاشة الرئيسية لمسؤول النظام ..... 58
- الشكل 30 - 4 شاشة المحلات ..... 59
- الشكل 31 - 4 شاشة المحل التجاري ..... 59
- الشكل 32 - 4 شاشة الموافقة على حساب تاجر ..... 60
- الشكل 33 - 4 شاشة الإعلانات ..... 60
- الشكل 34 - 4 شاشة إنشاء إعلان ..... 61
- الشكل 35 - 4 شاشة تعديل إعلان ..... 62
- الشكل 36 - 4 وصف بيانات شاشة تعديل إعلان ..... 62
- الشكل 37 - 4 شاشة السياسات والقوانين ..... 63
- الشكل 38 - 4 شاشة الاحصائيات ..... 64
- الشكل 39 - 4 شاشة الرسائل ..... 64
- الشكل 40 - 4 المخطط التسلسلي لتسجيل الدخول ..... 74
- الشكل 41 - 4 المخطط التسلسلي لتسجيل الخروج ..... 75
- الشكل 42 - 4 المخطط التسلسلي لطلب التصنيفات ..... 76
- الشكل 43 - 4 المخطط التسلسلي لطلب المحلات التجارية ..... 76
- الشكل 44 - 4 المخطط التسلسلي لطلب سلة المشتريات ..... 77



77	المخطط التسلسلي لتعبئة بيانات الشحن للشراء	الشكل 4 - 45
78	المخطط التسلسلي لتعديل البيانات الشخصية	الشكل 4 - 46
79	المخطط التسلسلي لإضافة إعلان	الشكل 4 - 47
79	المخطط التسلسلي لتعديل إعلان	الشكل 4 - 48
80	المخطط التسلسلي لإضافة منتج	الشكل 4 - 49
80	المخطط التسلسلي لتعديل منتج	الشكل 4 - 50
81	المخطط التسلسلي لحذف منتج	الشكل 4 - 51
81	المخطط التسلسلي لحذف إعلان	الشكل 4 - 52
82	المخطط التسلسلي لإضافة محل تجاري	الشكل 4 - 53
82	المخطط التسلسلي لحذف محل تجاري	الشكل 4 - 54
83	المخطط التسلسلي لإضافة إعلان	الشكل 4 - 55
83	المخطط التسلسلي لتعديل إعلان	الشكل 4 - 56
84	المخطط التسلسلي لحذف إعلان	الشكل 4 - 57
85	Activity diagram النشاطات الخاصة بالزبون	الشكل 4 - 58
86	Activity diagram النشاطات الخاصة بالتاجر	الشكل 4 - 59
87	Activity diagram النشاطات الخاص بمسؤول النظام	الشكل 4 - 60
88	Class Diagram	الشكل 4 - 61

## الفصل الخامس

93	الشاشة الرئيسية للنظام	الشكل 5 - 62
93	شاشة تسجيل الدخول	الشكل 5 - 63
94	شاشة استرجاع كلمة المرور	الشكل 5 - 64
94	شاشة انشاء حساب جديد	الشكل 5 - 65
95	الشاشة الرئيسية للزبون	الشكل 5 - 66
95	شاشة الإعلانات	الشكل 5 - 67
96	تفاصيل إعلان معين	الشكل 5 - 68
96	المنتجات الأكثر مبيعا	الشكل 5 - 69
97	شاشة المنتجات الأكثر مبيعا	الشكل 5 - 70
98	شاشة محل تجاري معين	الشكل 5 - 71
99	شاشة استعراض منتجات محل تجاري معين	الشكل 5 - 72
100	شاشة تصنيف المنتجات	الشكل 5 - 73
101	شاشة استعراض جميع المنتجات	الشكل 5 - 74
102	شاشة تفاصيل منتج معين	الشكل 5 - 75
103	شاشة سلة المشتريات	الشكل 5 - 76
104	شاشة الصفحة الشخصية للزبون	الشكل 5 - 77
105	شاشة سياسات النظام	الشكل 5 - 78
106	شاشة التواصل مع مسؤول النظام	الشكل 5 - 79
107	الشاشة الرئيسية للتاجر	الشكل 5 - 80
108	شاشة الإعلانات الخاصة بالتاجر	الشكل 5 - 81
109	شاشة تفاصيل الإعلان	الشكل 5 - 82
109	شاشة تعديل الإعلان	الشكل 5 - 83
110	شاشة إضافة إعلان جديد	الشكل 5 - 84
111	شاشة إضافة منتج جديد	الشكل 5 - 85
112	شاشة تعديل بيانات منتج	الشكل 5 - 86
113	شاشة تفاصيل عن منتج معين	الشكل 5 - 87
114	شاشة المنتجات الخاصه بالتاجر	الشكل 5 - 88

115	الشكل 89 - 5 شاشة المنتجات الأكثر مبيعا
116	الشكل 90 - 5 شاشة التحليلات والإحصائيات الخاصه بالتاجر
117	الشكل 91 - 5 شاشة التواصل مع مسؤول النظام
117	الشكل 92 - 5 الشاشة الرئيسية لمسؤول النظام
118	الشكل 93 - 5 شاشة الصفحة الشخصية لمسؤول النظام
118	الشكل 94 - 5 شاشة استعراض الاعلانات
119	الشكل 95 - 5 شاشة استعراض محل تجاري معين
119	الشكل 96 - 5 شاشة استعراض المنتجات
120	الشكل 97 - 5 شاشة استعراض منتجات محل تجاري معين
120	الشكل 98 - 5 شاشة التصنيفات داخل المجمع التجاري
121	الشكل 99 - 5 شاشة استعراض منتجات حسب التصنيف
122	الشكل 100 - 5 شاشة إدارة حجز المنتجات
122	الشكل 101 - 5 شاشة استعراض المحلات التجارية
123	الشكل 102 - 5 شاشة استعراض المستخدمين للنظام
124	الشكل 103 - 5 شاشة استعراض محل تجاري معين
125	الشكل 104 - 5 شاشة تعديل بيانات تاجر ومحل تجاري
126	الشكل 105 - 5 شاشة إنشاء حساب جديد لتاجر
126	الشكل 106 - 5 شاشة طلبات الموافقة على حساب تاجر
127	الشكل 107 - 5 شاشة تفاصيل الموافقه على طلب حساب تاجر
128	الشكل 108 - 5 شاشة الإبلاغات والشكاوي
128	الشكل 109 - 5 شاشة الإبلاغات والشكاوي
129	الشكل 110 - 5 شاشة ارسال رساله للرد ع الابلاغ
129	الشكل 111 - 5 شاشة سياسات المجمع التجاري الإلكتروني
130	الشكل 112 - 5 شاشة تعديل سياسات المجمع التجاري الإلكتروني
130	الشكل 113 - 5 شاشة إضافة إعلان جديد
131	الشكل 114 - 5 شاشة إضافة شاشة جديدة
132	الشكل 115 - 5 شاشة إضافة منتج جديد
133	الشكل 116 - 5 شاشة التحليلات
134	الشكل 117 - 5 فحص شاشة الدخول
135	الشكل 118 - 5 فحص شاشة إنشاء حساب تاجر جديد
136	الشكل 119 - 5 فحص عملية التأكد من ادخال البيانات بالشكل الصحيح
136	الشكل 120 - 5 فحص شاشة تعديل الإعلان
137	الشكل 121 - 5 فحص عملية حذف رسالة او موضوع

## الملخص

تهدف الدراسة الى تعزيز ونشر ثقافة الشراء والتسويق الإلكتروني ، وجمع العملية التسويقية الإلكترونية للزبون في نظام واحد بدلا من من التشتت في المواقع الإلكترونية لكل محل تجاري ، والتركيز على المجمعات التجارية بشكل يخدم المشروع أصحاب المحلات التجارية في إدخال التكنولوجيا والتجارة الإلكترونية وتوظيفها في التسويق الإلكتروني ، بحيث يعمل على رفع قدرات وكفاءة التجار في تقديم منتجاتهم بشكل أفضل . مساعدة التجار في تسويق وعرض السلع ، إضافة إلى ذلك المساعدة في إدارة المنتجات والإعلانات في ساحة واحدة . ويخدم إدارة المجمعات التجارية في تسهيل التعامل مع العديد من القضايا منها الشكاوي ، الآراء والتواصل ويجعلها سلسلة . أيضا هذا المشروع يخدم الزبائن حيث أن تقديم مثل هذا النظام يقلل العبئ على الزبائن ويسهل عملية التسوق ومتابعة المنتجات والمحلات المفضلة لديهم، وأيضا يعمل على تزويد الزبائن بمعلومات كافية عن المنتجات والسلع ويتيح لهم إستعراضها بشكل ملائم في أي مكان وفي أي وقت. واتبع فريق المشروع في تحليل وتطوير هذا النظام منهجية دورة حياة تطوير النظام ( SDLC ) المتبعة في هندسة البرمجيات، وتتكون هذه المنهجية من عدة مراحل أساسية حيث تبدأ بمرحلة التخطيط، ثم تحليل النظام، ثم التصميم ثم تجهيز النظام . واخيرا تقديم التوصيات الضرورية للطرف المعنية بموضوع الدراسة .

## *Abstract*

*The study aims to promote and reinforce purchases through electronic shopping, and to join electronic marketing processes for customers in one system instead of the scattered websites of each store. It focuses on malls in a way thus serving owners of shops in inserting technology and the field of e-commerce and applying them in electronic marketing, so as to increase the capabilities and efficiency of traders in providing their products in a better way. It assists traders in the marketing and display of their goods. In addition, it helps manage products and advertisements in one place. The administration of malls also seeks to make handling many issues simpler such as: complaints, opinions and communication. This study also benefits customers, whereas introducing such a system reduces the burden put on customers, makes shopping easier and allows customers to follow up with their favorite products and shops which provide adequate information about products and goods allowing them to review the products effortlessly anywhere at any time. The project team followed the methodology of (System Development Life Cycle) "SDLC" used in software engineering in the analysis and development of this system. This methodology consists of several basic stages: starting with the planning stage, the analysis of the system, the designing stage and the preparation of the system. Finally, it makes the necessary recommendations to the concerned sides in the subject of the study.*

## الفصل الأول ::: الإطار العام للدراسة

1.1 المقدمة

1.2 مشكلة الدراسة

1.3 أهداف الدراسة

1.4 أهمية الدراسة

1.5 المنهجية

1.6 حدود الدراسة

1.7 الهيكل التنظيمي للدراسة

## 1.1 المقدمة

في ظل التزايد المستمر في استخدام التكنولوجيا وتطورها المتسارع ، وما تقدمه من توفير الاحتياجات والتسهيلات على البشرية ، وتحسين سبل العيش فقد دخلت التكنولوجيا في جميع مجالات الحياة حتى أصبحت جزءا لا يتجزأ منها ، بالإضافة إلى أنها أصبحت كميّار تقاس به تطور الدول وقوتها .

قدما كان التجار يعتمدون على ترويج السلعة وتسويقها على أرض الواقع وجها لوجه. أما اليوم نظرا للتطورات التكنولوجية فقد دخلت التكنولوجيا في التسويق أيضا ، وظهر ما يسمى بالتسويق الإلكتروني ، فتمكنت الشركات من ترويج وتسويق سلعتها وخدماتها على نطاق واسع عبر شبكات الإنترنت وليس فقط على محيط معين .

إن استراتيجية الموقع الإلكتروني تعتبر أمرا ضروريا في منافذ توزيع السلع والتسوق، إذ أن قيام المستهلك بعملية المقارنة عند الشراء كعادة أساسية في سلع التسوق center shopping التي يتجمع فيها عدد أكبر من متاجر السلعة الواحدة . (عبدالحميد، 2005، ص:317 )

يوجد العديد من المعايير التي تمكن المستهلك من اختيار الأسواق التجارية ، كأن يتصف السوق بسهولة الإتصال مع المستهلكين وإيصال السلع اليهم لتكون في متناول يدهم عندما يحتاجون إليها، وأن يتصف السوق بكبر حجمه وقدرته الاستيعابية الكبيرة ، بل اضافة إلى ذلك قام التجار بتقديم العديد من الخدمات الإضافية مثل الإئتمان.(عمر، 1996، ص:80 )

### مفهوم المول (المجمع التجاري):

يضم عددا كبيرا من متاجر التجزئة التي تقوم ببيع تشكيلات سلعية متنوعة كبيرة تهدف إلى إشباع حاجات ورغبات المستهلكين في مجمع تجاري (مول) واحد.

## أسباب ذهاب الناس الى المجمعات التجارية :

بعد إنتشار المجمعات التجارية بشكل واسع وكبير ، هناك أسباب عديدة جعلت الناس تندفع بشكل كبير الى هذه

المجمعات ومن هذه الأسباب :

1. لما تتميز به هذه المجمعات من حداثة وفخامة وتقنيات باهره.
2. اعتناؤها بأخر ما توصلت له البشرية من فنون التسوق والتسويق.
3. ضخامة أسواقها ، كثرة طوابقها ، تعدد محلاتها ، وكبر مساحاتها التي تغطي كافة الاحتياجات وتلبي كافة الأذواق.
4. للتسليه والترفيه ، وقضاء بعض الوقت في المقاهي والمطاعم.
5. لتحول سياسة التسوق من التسوق في شارع مفتوح الى التسوق في مكان واحد.
6. لقوة دعاياتها وجودة تسويقها للسلع.(صالح، 2013)

## أسباب انتشار المجمعات التجاربه :

هناك أسباب كثيرة وراء انتشار المجمعات التجارية، من أبرزها :

1. تأثر المجتمع بالأنماط الاستهلاكية المختلفة.
2. الاستثمارات الضخمة في الأسواق التجارية.(صالح، 2013)

ومن هنا ظهرت وتولدت لدينا فكرة المشروع بالقيام على تنظيم المواقع التجارية وتسهيل وصولها إلى الزبائن والمستهلكين وتوفير الوقت والجهد عليهم ، وأيضاً مساعدة التجار في تسويق وعرض السلع ، إضافة إلى ذلك المساعدة في إدارة المنتجات والإعلانات في ساحة واحدة .

## 1.2 مشكلة الدراسة

لقد بدأ اهتمام فريق العمل بقضية المجمععات التجارية من خلال متابعة الاخبار الصباحية في الاذاعات والتي تطرح الكثير من الشكاوي تدور حول موضوع الازمات والاكتظاظ بالقرب من المجمععات التجارية وخاصة في أوقات المناسبات مثل الأعياد.

بعد اجتماع عقد في بلدية جنين صرح رئيس البلدية بأن يتم صب الجهود المستمره والحثيثة في تطوير القطاع التجاري والاقتصادي وتعزيزهما بالتوجه نحو استخدام التقنيات التكنولوجية في العملية التجارية والصناعية وحل مشكلة الازمات المتعلقة بسبب اكتظاظ البسطات وعشوائية توزيعها على الأرصفة وبين الشوارع الرئيسية وأمام المحال التجارية وبالقرب من تجمعات الكراجات العامة والمجمععات التجارية.(ادويكات،2013)

كما وتشارك بلدية الخليل في الاجتماع السنوي لمجلس ادارة منظمات الحكومات الالكترونية العالمية في إسطنبول الرامي الى اظهار الخليل على خارطة العالمية للمدن التكنولوجية والذكية. (الزعتري،2016)

وهنا قام فريق البحث بعمل دراسة ميدانية للمراكز التجارية والاطلاع على احتياجاتها وعلى الأنظمة الموجودة فيها، وبعد إجراء مقابلات مع بعض مدراء المجمععات واصحاب المحلات التجارية، وبعض الزبائن تبين لفريق البحث ما يلي :

1. في المناسبات والاعیاد تزداد كمية عرض المنتجات والبضائع في المحلات التجارية وياقبال العديد من الزبائن على التسوق وبوجود البسطات امام المجمععات التجارية والاماكن العامة وبالتالي تزداد ازمة السير واكتظاظ الناس وازدحامهم في المحلات التجارية والاماكن العامة.
2. عدم قدرة اصحاب المحلات التجارية على عرض كافة منتجاتهم في المحل التجاري.
3. اختلاف الاسعار على نفس المنتجات بين المحلات التجارية واحياناً قد يسبب قلة منتج معين في السوق على تحكم التاجر في اسعار هذه المنتجات.
4. تكلفة انشاء مواقع الكترونية خاصة لكل محل تجاري، مع عدم وجود الخبرة الكافية في ادارتها ادى الى اهمالها وتجاهل قيمتها.
5. كثرة انشغال ربة البيوت في الامور الحياتية، وتجاهل الاطلاع على كل ما هو جديد في السوق.

ويمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤلات الآتية:

- كيف يمكن التقليل من مشكلة الازمات في المجمععات التجارية والاماكن العامة ؟
- كيف يمكن تمكين التجار من عرض كافة منتجاتهم وتسويقها بشكل الكتروني ؟
- ما هي المشاكل والعقبات التي تواجه مواقع اصحاب المحلات التجارية وسبل حلها ؟



- كيف يمكن استحداث النشاط التجاري في المجمعات التجارية بحيث يتاح للجميع الاطلاع على كل ما هو جديد في السوق ؟

### 1.3 أهداف الدراسة

تسعى الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

1. حل مشكلة الاكتظاظ في الاسواق والتي تسبب تعطيل في حركة السير .
2. تعزيز ونشر ثقافة الشراء والتسوق الإلكتروني .
3. تقليل عدد المواقع الإلكترونية غير المنظمة والتي تسبب التشتت للمتسوقين والزبائن .

### 1.4 أهمية الدراسة

هناك تنوع واختلاف في الأهمية حسب المستخدمين للنظام موضحه كما يلي :

#### 1. الأهمية بالنسبة لأصحاب المحلات التجارية :

يخدم المشروع أصحاب المحلات التجارية في إدخال التكنولوجيا والتجارة الإلكترونية وتوظيفها في التسويق الإلكتروني ، بحيث يعمل على رفع قدرات وكفاءة التجار في تقديم منتجاتهم بشكل أفضل ، بالإضافة إلى تعزيز العملية التسويقية في المجمعات التجارية ، ويزيد من قدرتها التنافسية .

#### 2. الأهمية بالنسبة لإدارة المركز التجاري :

يسهل التعامل مع العديد من القضايا منها الشكاوي ، الآراء والتواصل ويجعلها سلسلة ، بالإضافة إلى ذلك فإنه يساعد في عملية متابعة ومراقبة القضايا المتعلقة بالعقود والإيجار .

### 3. الأهمية بالنسبة للزبائن :

تقديم مثل هذا النظام يقلل العبء على الزبائن ويسهل عملية التسوق ومتابعة المنتجات والمحلات المفضلة لديهم، وأيضاً يعمل على تزويد الزبائن بمعلومات كافية عن المنتجات والسلع ويتيح لهم إستعراضها بشكل ملائم في أي مكان وفي أي وقت.

### 4. أهمية الدراسة بالنسبة لفريق البحث :

- إكتساب فريق البحث خبرة نوعية في القطاع التسويقي، والتجارة الالكترونية .
- التطبيق العملي لما تم تعلمناه خلال المرحلة الدراسي في الجامعة وزيادة القدرة في العمل .
- استكمال الحصول على درجة البكالوريوس في نظم المعلومات من جامعة بوليتكنك فلسطين.

## 1.5 المنهجية

سيتم فريق المشروع في تحليل وتطوير هذا النظام منهجية دورة حياة تطوير النظام ( SDLC ) المتبعة في هندسة البرمجيات، وتتكون هذه المنهجية من عدة مراحل أساسية حيث تبدأ بمرحلة التخطيط، ثم تحليل النظام، ثم التصميم ثم تجهيز النظام وفي هذه المرحلة يتم عمل فحص واختبار وصيانة وفحص ما بعد التجهيز، حيث أن هذه المنهجية تحتوي على اختبار لكل مرحلة قبل الانتقال إلى المرحلة التي تليها. وسيتم تجميع البيانات المتعلقة بهذه النظام من خلال الدراسات السابقة وعمل المقابلة المفتوحة مع عدد من التجار والمتسوقين داخل المركز التجاري.

## 1.6 حدود الدراسة

1. الحدود المكانية: سيتم تطبيق المشروع على المجمعات التجارية في محافظة الخليل.
2. الحدود الزمنية: سيتم تنفيذ هذا المشروع خلال الفصل الدراسي الاول للسنة الدراسية 2016 - 2017 والفصل الدراسي الثاني للسنة الدراسية 2016 - 2017 .

## 1.7 الهيكل التنظيمي للدراسة

يقوم فريق العمل بإنجاز ثلاثة فصول خلال أربعة شهور ضمن مساق مقدمة في مشروع التخرج:

أ. الفصل الاول: الإطار العام للدراسة.

ب. الفصل الثاني: تحليل النظام.

ج. الفصل الثالث: متطلبات النظام.

ويقوم بإنجاز أربعة فصول أخرى خلال أربعة شهور ضمن مساق مشروع التخرج:

د. الفصل الرابع: تصميم النظام.

هـ. الفصل الخامس: بناء النظام.

و. الفصل السادس: تشغيل النظام.

ز. الفصل السابع: الاستنتاجات.

## الفصل الثاني ::: تحليل النظام

2.1 الاطار النظري

2.2 تحليل النظام - البدائل المقترحة

2.3 الجدوى الاقتصادية

2.4 محددات بناء النظام

2.5 المخاطر اثناء بناء وتشغيل النظام

2.6 الحلول المقترحة للنظام

2.7 خطة انجاز النظام

## 2.1 الاطار النظري

### مفهوم التجارة الإلكترونية وفوائدها :

خرج مفهوم التجارة الإلكترونية في الآونة الأخيرة وكان هناك العديد من التعريفات حيث ان التجارة الإلكترونية لا تقتصر فقط على بيع السلع والخدمات عبر الإنترنت ، فعرفت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) على أنها المعاملات الإلكترونية لشراء أو بيع السلع أو الخدمات أو أي نوع من المعلومات سواء بين الشركات والعملاء والحكومات والمؤسسات العامة أو الخاصة الأخرى. وتعرفه أيضا منظمة التجارة بأنها (مجموعة متكاملة من عمليات عقد الصفقات وتأسيس الروابط التجارية، وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات بوسائل إلكترونية). تحدثوا أيضا عن طرق الدفع التي يمكن أن تتم وخصوصا عبر الشبكة العنكبوتية.( OECD, 2011).

بعد ظهور مفهوم التجارة الإلكترونية وانتشار هذا المفهوم بشكل واسع في جميع أنحاء العالم فهل للتجارة الإلكترونية فوائد يمكن الإستفادة منها؟ هنا يمكن تلخيص بعض الفوائد التي يمكن أن تقدمها التجارة الإلكترونية حسب رأي شركة Ecommerce Land:

- السماح لتجار التجزئة تقديم الخدمات والسلع عبر الإنترنت، وبالتالي الوصول إلى الأسواق العالمية مع القليل من الجهد و التكلفة.
- تمكين العملاء من البحث بسهولة من خلال عرض البضائع ومقارنة الأسعار لتحديد أفضل المنتجات بأقل الأسعار .
- تحسين كفاءة العمل.(Ecommerce Land, 2004)

ظهور شبكة الإنترنت كان له تأثير كبير جدا على جميع نواحي الحياه ، فإن استخدام شبكة الانترنت كأداة للإعلان على نطاق واسع، ومكانة الشبكة في مزيج الاتصالات التسويقية ، وساعد في ذلك السمات الخاصة بها منها: سهولة الدخول إليها من جميع انحاء العالم، التكلفة المنخفضة، فرصة جديدة للمعنيين والمتسوقين للاتصال بالأسواق الجديدة والحالية بشكل متكاملة. (Berthon Pitt and Watson , 1996)

### العوامل الحاسمة لنجاح التجارة الإلكترونية:

ان الدراسة التي يقوم عليها العمل مبنية بشكل أساسي على مفهوم التجارة الإلكترونية ، فإن السؤال الذي يعتبر من أهم الأسئلة التي يجب طرحها ومعرفة ما هي الإجابة عليه هو ما هي أهم العوامل التي تؤثر على نجاح التجارة الإلكترونية وبعد البحث عن هذا الموضوع فكانت أفضل إجابة هي إجابة Lian Wei في دراسته وهي كالتالي:

- 1- شعبية الموقع :- شعبية الموقع عامل مهم من عوامل نجاح المشروع .
- 2-محتوى الموقع :- المحتوى المناسب في الموقع من عوامل نجاح أي موقع للتجارة الإلكترونية .
- 3- الاداء وسهولة الاستخدام:- الاداء وسهولة الاستخدام في الموقع من عوامل نجاح أي موقع للتجارة الإلكترونية .

- 4- الامن داخل الموقع :- الامن في الموقع من اهم عوامل نجاح أي موقع للتجارة الالكترونية .
  - 5- تصميم الموقع:- ان التصميم الجيد للموقع من عوامل نجاح أي موقع للتجارة الالكترونية .
  - 6- المعاملات التي تجري في الموقع:- ان المعاملات والعمليات التي تجري في الموقع من عوامل نجاح أي موقع للتجارة الالكترونية .
  - 7- عملية التسوق داخل الموقع :- ان العمليات التسويقية والتسويقية داخل الموقع من عوامل نجاح أي موقع للتجارة الالكترونية .
  - 8- الربح الذي يقدمه الموقع للشركة :- الربح يعد عامل مهم من عوامل نجاح أي موقع تجارة الكترونية
  - 9- الدعم التقني والفني:- الدعم الفني والتقني في الموقع من عوامل نجاح أي موقع للتجارة الالكترونية .
  - 10- التطوير المستمر على الموقع :- ان الربح يعد عامل مهم من عوامل نجاح أي موقع تجارة الكترونية.
- (Wei, 2012)

كما أن الدخول الى السوق الالكتروني يحتاج وضع الاستراتيجيات التحليلية والخطط التسويقية للسوق وتحديد نقاط القوة والضعف في العملية التجارية وهذا يساهم في تطبيق الاهداف الاستراتيجية في التجارة الالكترونية ما يمكن من استغلال نقاط القوة وتجنب نقاط الضعف ومواجهة التهديدات، والحصول على الميزة التنافسية مما يخلق بيئة عمل جاذبة للاستثمارات، والاستفادة من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في القطاع التجاري لتعزيز الإنتاجية والكفاءة وتقديم الخدمات الإلكترونية ، وتسريع عجلة التطور. (قديري، 2013)

ان من خلال تحليل السوق ووضع الاهداف الاستراتيجية لبيئة العمل قد تواجه عقبات ونقاط قوة وضعف تساعد في جدولة ودراسة الطرق لتذليل العقبات في الوصول للهدف المنشود.

#### الصعوبات والعوامل التي يمكن أن تعيق التجاره الإلكترونية في فلسطين :

من المهم في أي دراسته الإطلاع على المعوقات التي يمكن أو يتوقع حدوثها أثناء تطبيق مشروع الدرسته ، وعندما نتحدث عن التجاره الإلكترونية في فلسطين هذا يعني أنه يوجد العديد من العوامل التي من المحتمل أن تؤثر عليها والتي تعيق تطبيقها ، وهذه العوامل كالتالي :

#### أولاً: العوامل السياسية:

تفيد احد الدرسته التي أجراها كل من القوقا ، عودة و حمودة أن العوامل السياسية تعيق عمل التجارة الالكترونية بنسبة بلغت %8.86 وهي نسبة مرتفعة جدا اذ تبين أن :

- الوضع السياسي القائم لا يشجع على الاستثمار في التجارة الالكترونية.
- الأوضاع السياسية غير المستقرة تعيق عمليات التجارة الالكترونية.
- الوضع السياسي القائم يعيق وجود بنية تقنية تساعد في تطبيقات التجارة الالكترونية.

### ثانيا: العوامل القانونية:

لقد بينت الدراسة التي أجراها كل من القوقا ، عودة و حمودة أن العوامل القانونية تعيق عمل التجارة الالكترونية بنسبة بلغت %2.81 وهي نسبة مرتفعة جدا اذ تبين أن :

- لا يوجد وعي لدى المشرعين الفلسطينيين حول طبيعة عمل التجارة الالكترونية.
- لا يوجد قانون رادع لعمليات الاحتيال التي يمكن أن تتم عن طريق التجارة الالكترونية.
- لا توجد تشريعات توضح طبيعة ونطاق عمل التجارة الالكترونية

### ثالثا : العوامل التكنولوجية:

لقد بينت الدراسة التي أجراها كل من القوقا ، عودة و حمودة أن العوامل التكنولوجية تعيق عمل التجارة الالكترونية بنسبة بلغت %6.80 وهي نسبة مرتفعة جدا اذ تبين أن

- توفير نظام لطلب العملاء لمنتجات الشركة وخدماتها الكترونيا .
- توفير نظام لقيام العميل بتسديد الثمن من خلال بطاقة الائتمان .
- من معوقات التجارة الالكترونية قلة المهارات التقنية لدى الموظفين .
- توفير امكانية الربط الالكتروني بمواقع اخرى ذات فائدة للعميل .
- توفير نظام ربط الكتروني من خلال الموقع مع الموزعين .

### رابعا: العوامل المالية:

لقد بينت الدراسة التي أجراها كل من القوقا ، عودة و حمودة أن العوامل المالية تعيق عمل التجارة الالكترونية بنسبة بلغت %6.82 وهي نسبة مرتفعة جدا اذ تبين أن :

- من معوقات التجارة الالكترونية عدم جاهزية البنية التحتية للشركة لاستخدام تطبيقاتها .
- الحاجة لادخال معدات تقنية مكلفة للشركة .
- الحاجة لتغيير الهيكل التنظيمي للشركة .
- الحاجة لاستقطاب موظفين جدد .
- بيع المنتجات والخدمات من خلال الموقع مع الموزعين .
- من معوقات التجارة الالكترونية أيضا تفرض على الشركات الالتزام بمعايير عالية من الجودة .

#### خامسا: المعوقات البشرية:

لقد بينت الدراسة التي أجراها كل من القوقا ، عودة و حمودة أن العوامل البشرية تعيق عمل التجارة الالكترونية بنسبة بلغت 83 % وهي نسبة مرتفعة جدا اذ تبين أن :

- عدم وجود شركات فلسطينية كثيرة تتعامل بتطبيقاتها.
  - قلة الوعي لدى المدراء بأهمية التجارة الالكترونية.
  - قلة الوعي لدى الموظفين بتطبيقات التجارة الالكترونية.
  - عدم وجود ثقة لدى المستهلكين في تطبيقاتها. ( القوقا ، عودة، وآخرون،2011)
- بعد عرض هذه العوامل فإن من المهم أخذها بعين الاعتبار للتغلب عليها وتفادي الوقوع فيها .

#### عوامل اعتماد التجاره الإلكترونية في المؤسسات :

أصبحت الشركات في الوقت الحاضر تحاول أن تواكب التطورات التكنولوجية ، فمنها من قام بإدخال تجاره الإلكترونية الى مؤسسته ونجحت ، ومنها من فشلت في استخدامها ، ولهذا يجب أن يكون هناك عوامل يتم دراستها لمعرفة هل يمكن العمل على اعتماد التجاره الإلكترونية في المؤسسه ام لا ، وقد وضع Alice Phiri Shemi في دراسته أن من هذه العوامل :

- استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتطبيقات ويب.
- الخصائص الإدارية و تصور التجارة الإلكترونية.
- التفاعل بين العوامل وكيفية تحديد مستوى تبني التجارة الإلكترونية.
- توافر و سرعة الانترنت.
- تكلفة إعداد المتابعة والحفاظ على تطبيقات الإنترنت.
- مهارة موظفين تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لدى المؤسسه .
- ثقافة المؤسسة.
- تفضيلات العملاء والموردين (Shemi ,2006)



## دراسة مركز الاهرام، 2008

كشفت نتائج دراسة عربية متخصصة ان المعاملات المالية بين الدول العربية على شبكة الانترنت ضعيفة جدا وأن المستفيد الوحيد منها على المستوى العالمي هي الدول الاجنبية مرجعة ذلك الى غياب السيولة النقدية اضافة الى ضعف سوق بطاقات الائتمان .

ونكرت الدراسة التي اعدتها خبراء الدراسات السياسية والاستراتيجية في مركز الاهرام انه بالرغم من ان كثيرين في العالم العربي يعلقون آمالا على اسهام التجارة الالكترونية في دعم التجارة العربية البينية الا ان الاحصائيات تشير الى انها لم تتعد 8.0٪ من اجمالي التجارة العربية الخارجية لعام 2001 .

واوضحت ان التشريعات الجديدة للتجارة الالكترونية والتي تعتبر في طور الصياغة في معظم الدول العربية سوف تعمل على ازالة اهم العقبات التي تعوق نمو التبادل التجاري العربي مشيرة الى ان من اهم هذه العوائق الحواجز الجمركية واحتكار الحكومات ان عدداً من العوائق تقف في طريق تفعيل الانترنت كوسيلة للتبادل والتكامل الاقتصادي من خلال التجارة الالكترونية من اهمها التفاوت بين الدول العربية من حيث استخدام الانترنت وثقافة المجتمع المعلوماتي، وازافت الدراسة : من العوائق ايضا ان القوى الاقتصادية المرتبطة بالانترنت يغلب عليها التأخر في كثير من الدول العربية .

## العقود الإلكترونية :

بعد أن إنتشرت التجاره الإلكترونية وبرز مفهومها ، ظهر برافقتها مجموعه من المفاهيم المصاحبه لها ، ومن هذه المفاهيم مفهوم العقد الإلكتروني الذي استخدم في تجاره الإلكترونية فما هو العقد الإلكتروني؟ هو الإتفاق الذي يتم بين طرفين بشكل الكتروني .

التعاقد عبر الانترنت كأنه تم بين حاضرين فيما يتعلق بالزمان والمكان في حال عدم وجود فاصل زمني بين صدور القبول والايجاب وكذلك في حال المشاهدة والمحادثة المباشرين، كما وتعتبر الرسائل الالكترونية والبريد الالكتروني وسيلة من وسائل التعبير عن الارادة المقبولة قانونياً لإبداء الايجاب أو القبول بقصد التعاقد، ومن حيث الاثبات يتميز العقد الالكتروني بوجود دعامات واثباتات الكترونية مثل المستند الالكتروني والتوقيع الالكتروني. (ابا الخيل، 2009)

### العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك في إختيار المجمعات التجارية:

من المهم معرفة ما هي الأسباب والمؤثرات التي تؤثر على سلوك المستهلك في إختيار المجمع التجاري ، لذلك كان يجب التعرف على أهم العوامل التي تدفع الأفراد للتسوق أو الذهاب إلى المجمعات التجارية ، ولقد أشار الخطيب (الخطيب ،2009) الى أن هناك خمسة متغيرات كان لها تأثير ذو دلالة احصائية في جذب الأفراد لدخول الى المجمع التجاري وهي حسب أهميتها على الترتيب التالي: توفير وسائل الراحة والترفيه، توفير تشكيلة واسعة من المنتجات والمحلات، التصميم الجيد وتوفر المساحات الكافية، البيئة المناسبة داخل المحل (الإضاءة، التهوية المناسبة، التكييف، والأمان)، وأخيرا الملائمة وسهولة الوصول.

يمكن الاستغاده من هذه النتائج في دراستنا لتعزيز الموقع الخاص بالدراسة بحيث نوفر ونستدرج المستهلكين للتسوق عبر الموقع من خلال تحقيق ثلاث عوامل مهمه يمكن توفيرها في هذا الموقع وهي (توفير تشكيلة واسعه من المنتجات ، الأمان ، ملائمة وسهولة الوصول ) .

وقد ذكر اوفرستريت و كولد فلتر (1995، over street and coldfelter) ان تتابع بحثه الذي اجراه على عامل الامن داخل وخارج المجمع كانت لا تدعم فرضية أن الاهتمام بالامن ممكن ان يكون أعلى عند الانثى عندما تقارن مع المسوقين من الرجال كما اظهرت النتائج ان هناك مطلباً لزيادة الامن خارج المركز لتحسين شعور المتسوقين بالامان اثناء التسويق .

### البريد الوارد

شهد فلسطين مؤخرًا نموًا كبيرًا في حجم البريد الوارد، والتي تسعى وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتطوير خدماته وتحسين نوعيتها بالتعاون مع اتحاد البريد العالمي، والعمل لوضع خطط وآليات عمل لمجاراة التدفق والزيادة في حجم البريد لضمان عدم تعطيل المواطنين وتوفير الخدمة الفضلى.(علاء موسى، 2016)

وتبين دراسة قام بها مركز البريد الوارد في فلسطين (شباك، 2016) أن البريد الفلسطيني لديه 80 مكتباً في الضفة الغربية، و 27 مكتباً في قطاع غزة، مؤكداً التواصل والتعاون بين كافة المكاتب، حيث يتم إيصال الطرود وتسليمها من خلال شركة النقل والتوزيع التي يتعامل معها البريد الفلسطيني. وبين شباك: إن البريد اتخذ عدة إجراءات من شأنها تسريع عملية الفرز والفحص، حيث تمت زيادة عدد ساعات العمل، والاستعانة بشاحنة نقل إضافية، وشراء

عدد من الدرجات النارية، لكن المشكلة تكمن أيضا في نقص عدد الموظفين في البريد، حيث يعمل الكثير منهم بالميامة، ونقص وسائل التوزيع لتغطية الزيادة الكبيرة في حجم البريد الوارد.

وأوضح شباك أن البريد الفلسطيني يعمل ضمن النظام العالمي لخدمات البريد، ويحرص على معالجة الإرساليات البريدية منذ وصولها حتى تسليمها، ويراعي أوقات الوصول والاستلام والترحيل والفحص وشروط التخزين والمتابعة، وكل ما يصل البريد تتم قراءته عبر "الباركود".

#### الخلاصة :

التجارة الإلكترونية هي أحد أهم الوسائل التقنية الحديثة والتي قدمت نقله نوعية في الأعمال والتجارة ، وغيرت هيكلية المؤسسات التي أدخلت مفهوم التجارة الإلكترونية إليها ، ولأن التجارة الإلكترونية تغير في هيكلية المؤسسة التي تقوم بتبنيها فإن قرار تبنيها ليس بالأمر السهل ، وحسب ما تم طرحه وما قدمته الدراسات التي تحدثت عن التجارة الإلكترونية ، فإنه يجب الأخذ بعين الاعتبار العوامل التي تساعد في نجاح التجاره الإلكترونية وتعزيزها ، وما هي الصعوبات والمعوقات التي يمكن أن تواجه المؤسسة عند تبنيها له ومحاولة تجنبها ، وأيضا يجب معرفة طرق التعامل في العقود التي يمكن إستخدامها في التجارة الإلكترونية، لتسهيل وتنظيم المعاملات الإلكترونية بواسطة رسائل أو سجلات إلكترونية يعتمد عليها، لاسيما مع توفر خدمة التوصيل المنتج عبر البريد لتسهيل عملية الوصول للمواطنين أصحاب الطرود بسهولة اكبر مما يعزز الثقة لدى الزبائن ويشجع على تقبل ثقافة التجارة الإلكترونية.

في نهاية المطاف إن التجاره الإلكترونية تحتاج إلى دراسة عميقة ومفصلة قبل الخوض في تطبيقها في المؤسسات ، لأنها إما أن ترفع من شأن المؤسسة وتطورها إذا أستغلت بالشكل المفروض ، وإما أن تؤدي الى اندثار تلك المؤسسة وإنقراضها إذا لم تستغلها وتستخدمها بالشكل الصحيح.

## 2.2 تحليل النظام – البدائل المقترحة:

البديل الاول: مواقع التواصل الاجتماعي.

البديل الثاني: المواقع الالكترونية الخاصة بالمحلات التجارية .

البديل الثالث: المحلات التجارية في المجمعات التجارية .

1. ايجابيات وسلبيات البديل الاول (مواقع التواصل الاجتماعي):

## • الايجابيات

- أ. التكلفة منخفضة جداً، حيث تعتبر مواقع التواصل الاجتماعي من اخص وسائل التسويق والترويج، والتواجد على الموقع مجاني.
- ب. مواقع التواصل الاجتماعي هي الاكثر زيارة واستقطاباً.
- ج. الموارد البشرية: لمواقع التواصل الاجتماعي دور كبير في مجال الموارد البشرية و مثال على ذلك تشجيع الموظفين على المشاركة، ايجاد موظفين جدد وتواصل معهم .
- د. يمكن استخدام بعض أدوات الشبكات الاجتماعية مثل أيقونات أعجبنى وتعليق في موقع ( Facebook , Tweeter) لأخذ آراء الزبائن حول المنتجات والخدمات.
- هـ. خدمة الزبائن: استخدام مواقع التواصل الاجتماعي في تقوية علاقتهم بالعمل التجاري ، والرد على أسئلتهم ومقترحاتهم وشكواهم. فقد تكون بعض الشكاوي وسيلة لإحباطك والتقليل من قيمة منتجك ، لكن عليك أن تستغل هذه الشكاوي والانتقادات لصالحك بتحسين منتجك والرد عليها .

## • السلبيات

- أ. التنوع الكبير لاعداد الزوار واختلافاتهم تشكل تحدياً كبيراً امام ادارة تلك الصفحات لمراعات احتياجات ورغبات كل قطاعات تلك الزبائن.(اسامة احمد،2013)
- ب. إهمال الصفحات من خلال من يديرونها، أو الاخطاء التي قد تحدث منهم تسبب حالة متسارعة وواسعة الانتشار بشكل سلبي عن المنتج بقدر قوة الصفحة وانتشارها في ذلك الوقت وبنفس الدرجة تقريباً(اسامة احمد،2013)
- ج. عدم المصداقية والموثوقية في محتوى مواقع التواصل الاجتماعي.
- د. سهولة إنشاء صفحات مزورة شبيهة للشخص المنتج او العلامة التجارية الى حد كبير من خلال مستخدمى الانترنت.(اسامة احمد، 2013)

## 2. ايجابيات وسلبيات البديل الثاني: (المواقع الالكترونية الخاصة بالمحلات التجارية)

### • الايجابيات<sup>1</sup>

- أ. لاتحتاج إلي رأس مال كبير حيث يمكن إنشاء متجر إلكتروني بإيجار رمزي أو مجاني أحياناً.
- ب. بيع وشراء المنتجات أو الخدمات أو المعلومات غير مقيد بمكان أو زمان محدد، فيمكن البيع والشراء طوال اليوم بدلا من مدة محددة في اليوم.

<sup>1</sup> مميزات-عيوب-التجارة-الإلكترونية/e-tejara.com

ج. منصات التجارة الإلكترونية غير مقيدة كذلك بإطار أو مساحة محددة، فيمكن عرض آلاف المنتجات أو الخدمات في مكان واحد وبلا مشقة.

د. سهولة المنافسة في هذا المجال، التجارة الإلكترونية حيث تقل نسبة الفساد الموجودة في التجارة التقليدية والتي قد تتمثل في الإحتكار بصورة لصالح فئة معينة.

#### • السلبيات<sup>1</sup>

أ. فلسفة وثقافة التجارة غير منتشرة في الوطن العربي فكم منا يعلم ماهي التجارة الإلكترونية وكيف يكون البيع والشراء عبر شبكة الإنترنت؟ وكم منا يمتلك وسيلة دفع كالبطاقات البنكية أو حسابات علي البنوك الإلكترونية؟

ب. الرقابة والمتابعة الحكومية وقوانين الإنترنت ليست مفعلة أو موجودة أصلا بالشكل الذي يزيد من الثقة في المواقع التجارية.

ج. عدم وجود سرية في التعامل، فعمليات القرصنة وانتشار المتسللين والمخترقين تشكك في وسائل الأمن والحماية نظرا لصعوبة متابعة الإنترنت وحظر هؤلاء وتحجيم عمليات سرقة الحسابات. (عيسى، 2014)

د. وجود بعض المواقع الوهمية سواء كانت مواقع عارضة للمنتجات أو مستهلكة. (عيسى، 2014)

### 3. ايجابيات وسلبيات البديل الثالث: (المحلات التجارية في المجمعات التجارية)

#### • الايجابيات

أ. التفاعل المباشر مع الزبائن وإقناعهم بشراء المنتج.

ب. التأكد من المنتج ومواصفاته قبل شرائه.

ج. اغلب الزبائن يفضلون الشراء من اماكن اكثر رسمية كالمحلات التجارية.

#### • السلبيات

أ. استغلال بعض التجار برفع اسعار المنتجات في حال قلتها في السوق للحصول على ربح اكثر. (عيسى، 2014)

ب. عدد العملاء قليل نسبياً لان التسويق محلي فقط وعلى نطاق ضيق. (اسامة احمد، 2013)

ج. التكلفة العالية للتسويق التقليدي حيث انه يستلزم استخدام وسائل الاعلام (التلفاز، الراديو، الصحف)

د. صعوبة متابعة رد فعل الزبائن حول المنتجات والخدمات.

## 2.3 الجدوى الاقتصادية

يحتاج المشروع إلى مجموعة من التكاليف تشمل التكاليف التطويرية والتكاليف التشغيلية للمشروع، وهي كالاتي:

### 2.3.1 التكاليف التطويرية:

وهي التكاليف التي يحتاجها فريق العمل لبناء النظام وانجازه، حيث تشمل:

أ. التكاليف التطويرية الفيزيائية<sup>2</sup>: وهي تكاليف الأجهزة والمكونات والوسائط المتعددة، والجدول الآتي

يوضح هذه التكاليف :

التكلفة الكلية (\$)	السعر (\$)	العدد	التكاليف الفيزيائية
1650	550	3	جهاز حاسوب بمواصفات لا تقل عن : CPU: core i3 GHZ 2.5 RAM: 4 GB HD: 500 GB
16	8	2	Flash Memory 8G
50	50		مستلزمات (اقلام، اوراق، ..)
<b>1716</b>	<b>المجموع</b>		

الجدول 1 - 2 التكاليف التطويرية المادية

ب. التكاليف التطويرية البرمجية<sup>3</sup>:

وهي التكاليف التي تشمل مختلف البرمجيات المستخدمة في بناء النظام، الجدول الآتي يوضح هذه التكاليف:

التكلفة الكلية (\$)	السعر (\$)	العدد	التكليف البرمجية
129,94	129,94	1	Microsoft Windows 8
197.00	197.00	1	Microsoft Office 2013
49.99	49.99	1	Adobe Dreamweaver Cs6
194	194	1	Adobe Photoshop Cs6

<sup>2</sup> تم الحصول على الاسعار من شركة زايدة للكمبيوتر والأجهزة المكتبية.

<sup>3</sup> تم الحصول على الأسعار من موقع امازون، شركة مايكروسفت، وموقع شركة أدوبي.

Free	Free	1	<b>Sublime Text 3</b>
Free	Free	1	<b>Database Server ( MySQL ) COMMUNITY VERSION</b>
Free	Free	1	<b>PHP APPATCHI HTTP SERVER</b>
<b>570.93</b>	<b>المجموع</b>		

الجدول 2 - 2 التكاليف التطويرية البرمجية

### ج. التكاليف التطويرية البشرية<sup>4</sup>:

وهي التي تتكون من الأشخاص العاملين على تحليل النظام وبناء وتطوير النظام، والجدول الآتي يوضح هذه التكاليف.

التكاليف البشرية	العدد	عدد الساعات العمل اسبوعيا	اجمالي العمل اسبوعيا	سعر الساعة \$	التكلفة لكل شخص \$	التكلفة الاجمالية
محلل نظم ( 12 ) ( اسبوع )	3	14	168	10	1680	5040
مطور نظم ( 13 ) ( اسبوع )	3	18	234	8	1872	5616
<b>المجموع</b>						<b>10656</b>

الجدول 3 - 2 التكاليف التطويرية البشرية

### • التكاليف التطويرية الكلية:

المجموع	التكاليف البشرية	التكاليف البرمجية	التكاليف الفيزيائية
<b>\$12942,93</b>	10656	570.93	<b>1716</b>

الجدول 4 - 2 التكاليف التطويرية الكلية

<sup>4</sup> تم الحصول على الأسعار من شركة الأنظمة الموثوقة للكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات.

### 2.3.2 التكاليف التشغيلية:

هي التكاليف التي يحتاجها فريق المشروع لبناء النظام وانجازه حيث تتضمن التكاليف المادية والبرمجية والبشرية. أ. التكاليف التشغيلية المادية: هي تكاليف المواد اللازمة لتشغيل النظام، تم تقسيمها إلى جدولين، الجدول الاول يوضح التكاليف التي تدفع سنويا، والثاني يوضح التكاليف التي تدفع لمرة واحدة:

#### • التكاليف المادية التي تدفع سنويا<sup>5</sup>

التكلفة الكلية \$	السعر \$	المكون
330	30 سنويا 300 سنويا	استضافة الموقع الإلكتروني واسم النطاق (domain) المساحة (35 Giga)
540	45 شهريا اي ما يعادل 540 سنويا	خط نفاذ إنترنت لا يقل عن 1MB يستخدمه المستخدمين
870	المجموع	

الجدول 5 - 2 التكاليف المادية التي تدفع سنويا

#### • التكاليف المادية التي تدفع مرة واحدة<sup>6</sup>

التكلفة الكلية \$	السعر \$	العدد	المكون
1650	550	3	جهاز حاسوب بمواصفات لا تقل عن: CPU: core i3 HZ 2,53 RAM: 4 GB HD: 500 GB
1650	المجموع		

الجدول 6 - 2 التكاليف المادية التي تدفع مرة واحدة

<sup>5</sup> تم الحصول على الأسعار من موقع شركة حضارة وشركة الاتصالات الفلسطينية بالتل.  
<sup>6</sup> تم الحصول على الأسعار من شركة حضارة للكمبيوتر والأجهزة المكتبية.



ب. التكاليف التشغيلية البرمجية<sup>7</sup>: هي تكاليف البرمجيات اللازمة لتشغيل النظام، والجدول التالي يوضح هذه التكاليف

المكون	العدد	السعر \$	التكلفة الكلية \$
Microsoft windows 8	1	129,94	129,94
المجموع			129,94

الجدول 7 - 2 التكاليف التشغيلية البرمجية

ج. التكاليف التشغيلية البشرية<sup>8</sup>: هي التكاليف المتطلبات البشرية لتشغيل النظام، والجدول الآتي يوضح هذه التكاليف:

المكون	العدد	الفترة بالاشهر	تكلفة الشهر	التكلفة الاجمالية \$
مطور نظم	1	2	1000	2000
المجموع				2000

الجدول 8 - 2 التكاليف التشغيلية البشرية

• التكاليف التشغيلية الكلية:

التشغيلية المادية	التشغيلية البرمجية	التشغيلية البشرية	المجموع
من \$1650 بالاضافة الى \$870	129,94	2000	3779,94 بالاضافة الى \$870 سنوياً

الجدول 9 - 2 التكاليف التشغيلية الكلية

• الجداوى الإقتصادية الكلية:

التكاليف التشغيلية	التكاليف التطويرية
3779,94 بالاضافة الى \$870 سنوياً	\$12942,93

الجدول 10 - 2 الجدوى الاقتصادية الكلية

<sup>7</sup> تم الحصول على الأسعار من موقع شركة مايكروسوفت.

<sup>8</sup> تم الحصول على الأسعار من شركة الأنظمة الموثوقة للكمبيوتر وتكنولوجيا المعلومات.

## 2.4 محددات بناء النظام

ان تطبيق هذا النظام على المجمعات التجارية قد يواجه العديد من المحددات على مستوى المشروع ومن قبل التجار واصحاب المجمعات التجارية وتبين لفريق العمل ان من اهم هذه المحددات ما يلي :-

- محدودية المبالغ المتوفرة لتطوير النظام.
- انجاز العمل ضمن الفترة الزمنية المحددة.
- بناء النظام ضمن الحدود المتوفرة، ولكن النظام سيشمل المميزات في المستقبل.
- التفاوت والاختلاف في مهارات استخدام النظام من قبل المستخدمين.

## 2.5 المخاطر اثناء بناء وتشغيل النظام

قد يواجه فريق العمل العديد من المخاطر اثناء بناء وتشغيل النظام، يجب اخذها بعين الاعتبار لتفادي وقوعها او التقليل من اضرارها في حال حدوثها وهي :-

- ظهور متطلبات وظيفية جديدة اثناء بناء وتشغيل النظام.
- انقطاع التيار الكهربائي وخدمة الانترنت اثناء بناء وتشغيل النظام.
- تعرض مكونات النظام للتلف بسبب كوارث طبيعية او أخطاء بشرية.
- امكانية تعرض النظام للاختراق والفيروسات.
- عدم تقبل الفئة المستهدفة للنظام.
- ثقافة المجتمع في تقبل النظام المقترح .
- قلة الميزانية والاموال.

## 2.6 الحلول المقترحة للنظام

- جعل النظام مرن بحيث يمكن التطوير والتعديل عليه في المستقبل
- توفير مصدر بديل للطاقة وشبكة انترنت بديلة.
- عمل نسخ احتياطية للنظام ويتم تخزينها في اماكن مختلفة.
- توفير برامج حماية.
- عمل حملة ترويجية للنظام تستهدف الثقافة المجتمعية للسوق المستهدف.
- توفر خدمة التوصيل بالبريد الوارد يزيد الثقة بالنظام.
- العمل على تقليل التكاليف الى اقل ما يمكن.

## 2.7 خطة انجاز النظام (جانت)

سيتم انجاز النظام على مرحلتين تبعا للهيكل التنظيمي للمشروع:

### 1. الفصل الدراسي الاول:

الشهر الرابع				الشهر الثالث				الشهر الثاني				الشهر الاول				الشهر
4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	
																المرحلة
																التخطيط
																البحث عن فكرة وتعريف المشكلة والمشروع
																الجدوى الاقتصادية
																تحديد مهام المشروع والمخاطر
																التحليل
																وضع استراتيجيات العمل
																تحديد متطلبات المشروع
																بناء النماذج وحالات الاستخدام
																المراجعة والتعديل
																التوثيق

الشكل 1-2 مخطط جانت للفصل الدراسي الأول

## 2. الفصل الدراسي الثاني

الشهر الرابع				الشهر الثالث				الشهر الثاني				الشهر الاول				الشهر
4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1	
																المرحلة
																التصميم
																بناء قواعد البيانات
																بناء واجهة النظام
																تجهيز النظام
																البرمجة
																اختبار
																التعديل والصيانة
																التوثيق

الشكل 2 - 2 مخطط جانت للفصل الدراسي الثاني

## الفصل الثالث ::: متطلبات النظام

3.1 المقدمة

3.2 المتطلبات الوظيفية

3.3 وصف المتطلبات الوظيفية

3.4 المتطلبات غير الوظيفية للنظام

3.5 نموذج استخدام الحالة (use case)

3.6 خطة فحص النظام (Test Plan)

3.7 ملخص الفصل

### 3.1 المقدمة

في هذا الفصل سيتم تحديد المتطلبات بناءً على المدخلات والمخرجات والعمليات التي سوف يوفرها النظام، حيث تم تحليل متطلبات هذا النظام بعد عمل فريق المشروع على القيام بزيارات ومقابلات للمجمعات التجارية والمحلات التجارية وتم تحديد المتطلبات بناءً على المعلومات التي جمعت من المقابلات، وبعد الانتهاء من هذا الفصل ستكون ملامح النظام واضحة وسيتم تعريف النظام (المجمع التجاري الإلكتروني - E-Mall) على المتطلبات المذكورة في هذا الفصل بحيث ستتم دراسة المتطلبات الوظيفية وغير الوظيفية للنظام وتحديد طرق التأكد من المدخلات وخطة فحص النظام.

### 3.2 المتطلبات الوظيفية

سوف نقوم في هذا القسم بعرض متطلبات النظام الوظيفية والمتطلبات الغير وظيفية، بشكل عام يقوم النظام على بناء خدمه تستهدف الزبائن في المجمعات التجارية بشكل أساسي ومن ثم اصحاب المحلات التجارية، وذلك من خلال استخدام الموقع الإلكتروني الخاص بالنظام، بحيث يسهل تقديم بعض الخدمات والحصول على أخرى من خلال هذا النظام.

تم تقسيم المتطلبات الوظيفية للنظام حسب المستخدمين له، ينقسم المستخدمين لهذا النظام الى ثلاثة أقسام وهم الزبائن، التجار، المطورين، بحيث تم تفصيل المتطلبات الوظيفية لكل مستخدم كما يلي:

#### (1) المتطلبات الوظيفية للزبون:

1. انشاء حساب جديد.
2. تسجيل الدخول.
3. تعديل البيانات الشخصية.
4. اختيار التصنيف المطلوب.
5. استعراض المحلات.
6. استعراض البضائع والخدمات.
7. إضافة السلع إلى السلة الإلكترونية.
8. حجز السلعة او الشراء.
9. الاتصال والتواصل.

#### (2) المتطلبات الوظيفية للتاجر:

1. انشاء حساب خاص بالتاجر.

2. إضافة أو حذف البضائع والخدمات.
3. إضافة أو حذف العروض الخاصة بالمتجر.
4. استقبال الرسائل من الزبون.
5. اضافة الخارطة الخاصة بالمتجر.

### 3) . المتطلبات الوظيفية لمسؤول النظام:

1. الموافقة على الحسابات التي أنشأها التجار.
2. إضافة او حذف الإعلانات الخاصة بالمجمع.
3. إضافة او حذف التصنيفات.
4. الرد على الاستفسارات.
5. اعداد وتقديم الإعلانات.
6. الدعم الفني والصيانة.

## 3.3 وصف المتطلبات الوظيفية

### 3.3.1 وصف المتطلبات الوظيفية للزبائن:

#### 1. انشاء حساب جديد.

الوظيفة	انشاء حساب جديد
الوصف	إتاحة الزبون من إنشاء حساب وتسجيل المعلومات الخاصة به والاشتراك في النظام.
المدخلات	الاسم الرباعي، تاريخ الميلاد، الحالة الاجتماعية، صورة شخصية، رقم الهاتف، العمل، مكان السكن، البريد الالكتروني، كلمة السر .
المخرجات	إتمام تسجيل الحساب وتفعيله.
الهدف	وجود لكل متسوق حساب شخصي، والاشتراك في النظام.
المتطلبات	أن يتم تسجيل إنشاء الحساب إلى النظام على أكمل وجه.

الجدول 11 - 3 انشاء حساب جديد

#### 2. تسجيل الدخول

الوظيفة	تسجيل الدخول للنظام
---------	---------------------

الوصف	تمكن المستخدمين من الدخول الى الحساب الذي تم انشائه.
المدخلات	البريد الالكتروني أو اسم المستخدم ، وكلمة المرور .
المخرجات	إتمام عملية الدخول الى الحساب.
الهدف	الدخول الى النظام والقيام بالانشطة المتاحة له.
المتطلبات	أن يتم إدخال كلمة المرور واسم المستخدم بالشكل الصحيح.

الجدول 12 - 3 تسجيل الدخول

### 3. تعديل البيانات الشخصية

الوظيفة	تعديل البيانات الشخصية .
الوصف	تمكن المستخدمين من الإدخال والتعديل والحذف على البيانات الخاصة بهم
المدخلات	الاسم الرباعي، تاريخ الميلاد، الحالة الاجتماعية، صورة الهوية، رقم الهاتف، العمل، مكان السكن، البريد الالكتروني، كلمة السر
المخرجات	إتمام عملية التعديل على البيانات.
الهدف	الحصول على معلومات دقيقة ومحدثة.
المتطلبات	أن يتم التعديل على المعلومات الشخصية.

الجدول 13 - 3 تعديل البيانات الشخصية

### 4. اختيار التصنيف المطلوب.

الوظيفة	اختيار التصنيف المطلوب من المتجر
الوصف	سوف يتم وضع المتاجر في تصنيفات حسب نوع الخدمات أو السلع المقدمة.
المدخلات	اختيار التصنيف الذي يريد.
المخرجات	المتاجر الموجودة في هذا التصنيف.
الهدف	استعراض المتاجر بناءً على تصنيفها من اجل التسهيل على المستخدم في البحث عن السلعة أو الخدمة التي يريدتها.
المتطلبات	التطبيق الخاص بالمستخدم بالإضافة لوجود اتصال بالإنترنت.

الجدول 14- 3 التصنيف المطلوب



## 5. استعراض المحلات.

الوظيفة	استعراض واختيار المتجر المطلوب
الوصف	سوف يتم وضع المتاجر في تصنيفات حسب نوع الخدمة أو السلعة المقدمة.
المدخلات	اختيار المتجر المطلوب من داخل التصنيف.
المخرجات	الصفحة الخاصة بهذا المتجر.
الهدف	استعراض الصفحة الخاصة بالمتجر الذي يريده الزبون.
المتطلبات	التطبيق الخاص بالمستخدم بالإضافة لوجود اتصال بالإنترنت.

الجدول 15- 3 استعراض المحلات

## 6. استعراض البضائع والخدمات.

الوظيفة	عرض الخدمات أو السلع المقدمة، ومعرفة أسعارها.
الوصف	يمكن للزبائن التعرف على نوع الخدمات أو السلع التي يقدمها لكل محل، ومعرفة أسعار تلك السلع والخدمات الخاصة بتلك المحلات.
المدخلات	الدخول الى صفحة المحل.
المخرجات	تظهر لدى المتسوق السلع أو الخدمات المقدمة مع اسعارها.
الهدف	معرفة ماهية السلع والخدمات التي يقدمها لكل محل وما هي أسعار تلك السلع أو الخدمات.
المتطلبات	التطبيق الخاص بالمستخدم بالإضافة لوجود اتصال بالإنترنت.

الجدول 16 - 3 استعراض البضائع والخدمات

## 7. إضافة السلع إلى السلة الإلكترونية.

الوظيفة	إضافة السلع الى السلة الإلكترونية.
الوصف	تمكين المستخدم من اضافة السلع التي قرر شرائها الى سلة مشترياته.
المدخلات	اختيار خيار اضافة الى السلة.
المخرجات	تظهر له جميع البضائع التي قام بإضافتها ضمن سلة مشترياته.
الهدف	تمكين المستخدم من عمل قائمة بالسلع التي قرر شرائها حتى يسهل عليه تذكرها والوصول اليها.
المتطلبات	التطبيق الخاص بالمستخدم، ما يلزم تسجيل الدخول وتوفير اتصال بالإنترنت.

الجدول 17 - 3 اضافة الى السلة الإلكترونية

## 8. حجز السلعة او الشراء .

الوظيفة	حجز السلعة او الشراء .
الوصف	تمكن المتسوق من حجز السلعة او شرائها التي اضافها الى السلة الإلكترونية.
المدخلات	سوف يقوم المستخدم بعمل حجز للسلعة او الشراء التي تدخل في دائرة اهتمامه .
المخرجات	سوف تظهر عملية الشراء للبضاعة لدى التاجر في صفحة خاصة لديه، ليتم اعتمادها وتسجيلها للزبون الى حين استلامها .
الهدف	شراء السلعة او الخدمة وتقديم خدمات ما بعد البيع .
المتطلبات	التطبيق الخاص بالمستخدم، ما يلزم تسجيل الدخول وتوفير اتصال بالإنترنت .

الجدول 18 - 3 حجز السلعة او الخدمة

## 9. الاتصال والتواصل .

الوظيفة	التواصل مع أصحاب المحال التجارية او مسؤول النظام .
---------	--

الوصف	تمكين المتسوق من التواصل مع أصحاب المحلات التجارية ومسؤول النظام.
المدخلات	يقوم المستخدم بالتواصل مع الجهة المعنية وتقديم الاقتراح او الاستفسار عن امر معين.
المخرجات	إرسال الرسالة الى الجهة المعنية.
الهدف	إبداء الآراء بالنسبة للمحلات وجودة الخدمات والسلع المقدمة والدعم الفني وما هو مقدار رضى الزبون.
المتطلبات	التطبيق الخاص بالمتسوق، واتصال بالإنترنت.

الجدول 19 - 3 الاتصال و التواصل

### 3.3.2 وصف المتطلبات الوظيفية للتاجر:

#### 1. انشاء حساب خاص بالتاجر .

الوظيفة	انشاء حساب خاص للتاجر .
الوصف	خدمة تمكن التاجر من انشاء حساب خاص به لمرة واحدة ويحتام الى موافقة مسؤول النظام عليها
المدخلات	ادخال البيانات الخاصة بالمحل مثل الاسم، الموقع والفئة.
المخرجات	تظهر هذه الصفحة للمستخدمين وبإمكانهم التفاعل معها.
الهدف	تمكين التاجر من انشاء حساب خاص بالمتجر ليتمكن من اضافة السلع او الخدمات التي يقدمها بحيث يراها المتسوقون
المتطلبات	حساب من نوع تاجر، موافقة مسؤول النظام على الحساب.

الجدول 20 - 3 انشاء حساب تاجر

## 2. إضافة أو حذف البضائع والخدمات.

الوظيفة	إضافة البضائع والخدمات وأسعارها إلكترونياً
الوصف	تمكين التاجر من اضافة البضائع والخدمات أو حذفها بطريقه الكترونيه وتحديد أسعارها.
المدخلات	ادخال السلعة او الخدمة الجديدة وتفاصيلها، أو اختيار حذف للسلعة المطلوبة.
المخرجات	يتم اظهار السلع او الخدمات المضافة مع سعرها، حذف السلعة المختارة
الهدف	تمكين التاجر من إضافة البضائع والخدمات إلكترونياً، مع امكانية حذف هذه البضائع والخدمات فيما بعد.
المتطلبات	حساب خاص للمحل التجاري واعطاء صلاحيات للتاجر عليه، مع توفر خدمة الانترنت.

الجدول 21 - 3 اضافة او حذف المنتجات

## 3. إضافة أو حذف العروض الخاصة بالمتجر.

الوظيفة	إضافة أو حذف العروض الخاصة بالمتجر
الوصف	تمكين التاجر من اضافة العروض على السلع أو حذفها بطريقه الكترونيه.
المدخلات	ادخال العرض مع تفاصيله، أو اختيار حذف للعرض المطلوب.
المخرجات	يتم اظهار العروض المضافة مع سعرها لدى الزبائن المهتمين، أو حذف العروض المختارة.
الهدف	تمكين التاجر من إضافة العروض، مع امكانية حذف هذه العروض فيما بعد.
المتطلبات	حساب خاص للمحل التجاري واعطاء صلاحيات للتاجر عليه، مع توفر خدمة الانترنت.

الجدول 22 - 3 اضافة او حذف عروضات

#### 4. استقبال الرسائل من الزبون.

الوظيفة	استقبال الرسائل من الزبون.
الوصف	خدمة تمكن التاجر من تلقي الرسائل من الزبائن.
المدخلات	يقوم التاجر بالدخول الى صفحة الرسائل.
المخرجات	تظهر جميع الرسائل المرسله الى محله على شكل جدول.
الهدف	تمكين التاجر من معرفة اراء واهتمامات الزبون بالنسبة الى متجره.
المتطلبات	صفحة خاصه بالمحل التجاري، مع وجود خدمة الانترنت.

الجدول 23 - 3 استقبال رسائل الزبون

#### 5. اضافة الخارطة الخاصة بالمتجر.

الوظيفة	اضافة الخارطة الخاصة بالمتجر.
الوصف	تمكين التاجر من اضافة خارطة بالمتجر.
المدخلات	خارطة المتجر على شكل صورة.
المخرجات	تظهر هذه الخارطة للمستخدمين عند النقر على خيار تحديد موقع المحل.
الهدف	تمكين التاجر من اضافة خارطة للمتجر بحيث يستطيع الزبون من خلالها معرفة موقع المتجر بدقة.
المتطلبات	حساب من نوع تاجر.

الجدول 24 - 3 اضافة خارطة المتجر

### 3.3.3 وصف المتطلبات الوظيفية لمسؤول النظام:

#### 1. الموافقة على الحسابات التي انشأها التجار.

الوظيفة	الموافقة على المتاجر التي انشأها التجار أو رفضها.
الوصف	خدمة تمكن مسؤول النظام من الموافقة أو عدم الموافقة على انشاء الحسابات الخاصة بالمحلات .
المدخلات	الموافقة على انشاء الحساب او عدم الموافقة.
المخرجات	في حالة الموافقة على الحساب يظهر الحساب ويتمكن التاجر من إضافة كل ما يلزم، في حالة عدم الموافقة يتم الغاء هذا الحساب.
الهدف	تمكين مسؤول النظام من الموافقة او عدم الموافقة على انشاء حسابات للمتاجر، بحيث يتأكد من صحة وجود هذا المحل او لا، وضمان عدم وجود أكثر من حساب لهذا المحل.
المتطلبات	حساب مسؤول النظام، شبكة انترنت.

الجدول 25 - 3 الموافقة على حساب التجار

#### 2. إضافة او حذف الإعلانات الخاصة بالمجمع.

الوظيفة	إضافة أو حذف الإعلانات الخاصة بالمجمع.
الوصف	خدمة تمكن مسؤول النظام من إضافة إعلانات خاصة بالمجمع التجاري، مع امكانية حذفها فيما بعد.
المدخلات	الإعلان على شكل نص و صورة.
المخرجات	ظهور الاعلان المضاف في قسم الاعلانات الخاصة بالمجمع، أو حذفه من هذا القسم .
الهدف	إضافة الإعلانات الخاصة بالمجمع وحذفها.
المتطلبات	حساب مسؤول النظام، شبكة انترنت.

الجدول 26 - 3 اضافة وحذف اعلانات المجمع

### 3. إضافة او حذف التصنيفات.

الوظيفة	إضافة أو حذف التصنيفات والتعديل عليها.
الوصف	خدمة تمكن مسؤول النظام من إضافة تصنيفات او حذفها.
المدخلات	اضافة تصنيف، أو حذف تصنيف.
المخرجات	التصنيف الذي تمت اضافته يظهر مع التصنيفات. التصنيف الذي تم حذفه يختفي من قائمة التصنيفات.
الهدف	تمكين مسؤول النظام من عمل إضافة او حذف على التصنيفات.
المتطلبات	حساب مسؤول النظام، شبكة انترنت.

الجدول 27 - 3 اضافة او حذف التصنيفات

### 4. اعداد وتقديم الإعلانات.

الوظيفة	إعداد و تقديم الإعلانات.
الوصف	تمكن مسؤول النظام من عرض و طرح الإعلانات و الانجازات.
المدخلات	إعلانات و انجازات (جاهزة و معدلة ) تظهر للزبائن
المخرجات	عرض و اطلاع الزبون على الإعلانات و الانجازات التي تم انجازها.
الهدف	ابقاء المتسوق على اطلاع دائم بالعروض التي تقدمها المحلات التي يهتم بها داخل المجمع.
المتطلبات	أن يتم عرض الإعلانات والانجازات للزبائن في الوقت المناسب

الجدول 28 - 3 اعداد وتقييم الاعلانات

## 5. الدعم الفني والصيانة.

الوظيفة	الدعم الفني و الصيانة.
الوصف	التواصل مع التجار والعملاء في المشاكل التي تواجههم في النظام للقيام بالتعديل والصيانة والإضافة.
المدخلات	التعديلات والإضافات والتحسينات التي يقوم بوضعها.
المخرجات	نظام خالي من العيوب ومستمر في أداء الوظيفة.
الهدف	سير العمل بصورة صحيحة.
المتطلبات	أن تتم عملية اكتشاف الأخطاء البرمجية والتقنية في الوقت المناسب وإتمام عملية التعديل بشكل فعال.

الجدول 29 - 3 الدعم الفني والصيانة

### 3.4 المتطلبات غير الوظيفية للنظام

#### - الأمان:

لكي يكون النظام امنا يجب ان يتوفر به التالي ، تحديد الصلاحيات حيث لا يمكن لاي مستخدم عادي الوصول لبيانات المستخدمين الاخرين، وان يعطى لكل مستخدم اسم مستخدم وكلمة مرور ، وانهاء الجلسات غير المفعلة بتسجيل الخروج تلقائيا خلال 5 دقائق وذلك للحفاظ على بيانات المستخدمين من التسرب ، وفحص البيانات قبل ادخالها لقاعدة البيانات للتأكد من صحتها .

#### - سهولة الاستخدام:

استنادا إلى التوجيهات والتعليمات المتعلقة في واجهة تصميم النظام، يجب أن تكون الواجهة سهلة التعامل والاستخدام، والوصول الى جميع مميزات الواجهة بسهولة تامه ودون وجود عوائق، على ان تتم تقديم المعلومات بطريقة سلسه وواضحة للمستخدم وأن تحتوي الواجهات على الألوان التي تناسب العين وتكون مريحة لها، ويجب ان يتم تصميم واجهات تتناسب مع فكرة المشروع والفئة المستهدفة، مع مراعاة المستويات المختلفة من الخبرة والذكاء .

#### - السرعة:

جعل النظام سريع الاستجابة من خلال استخدام تقنية AJAX بشكل كبير في النظام يقلل من عمليات طلب الأجزاء الثابتة بالصفحة وتحميل التحديثات في مواقع محددة من الصفحة فقط، اي ان تكون الاستجابة لكل طلب



في فترة زمنية (1-10) ثواني وذلك تبعا لسرعة الانترنت عند المستخدم ، ونوع ومواصفات الجهاز الذي يستخدمه المستخدم.

#### - الموثوقية:

حيث يكون المستخدم على ثقة كاملة بخدمات النظام ، والقدرة على اعطاء تغذية راجعة للقائمين على النظام ، والقدرة على التحديث بما يتناسب مع المستخدمين ، و أن يقوم النظام بالحفاظ على استمرارية تقديم الخدمات بنجاح.

#### - المتانة والكفاءة العالية للنظام:

ان يتحمل النظام عدد كبير من المستخدمين(500-1000) مستخدم دون حدوث مشاكل ، حتى عبر حدوث أخطاء غير متوقعة ، وأن يعمل النظام بشكل دائم ولأطول فترة ممكنة وامكانية استعادة النظام في حال حدوث مشكلة ما.

#### - القابلية لصيانة النظام:

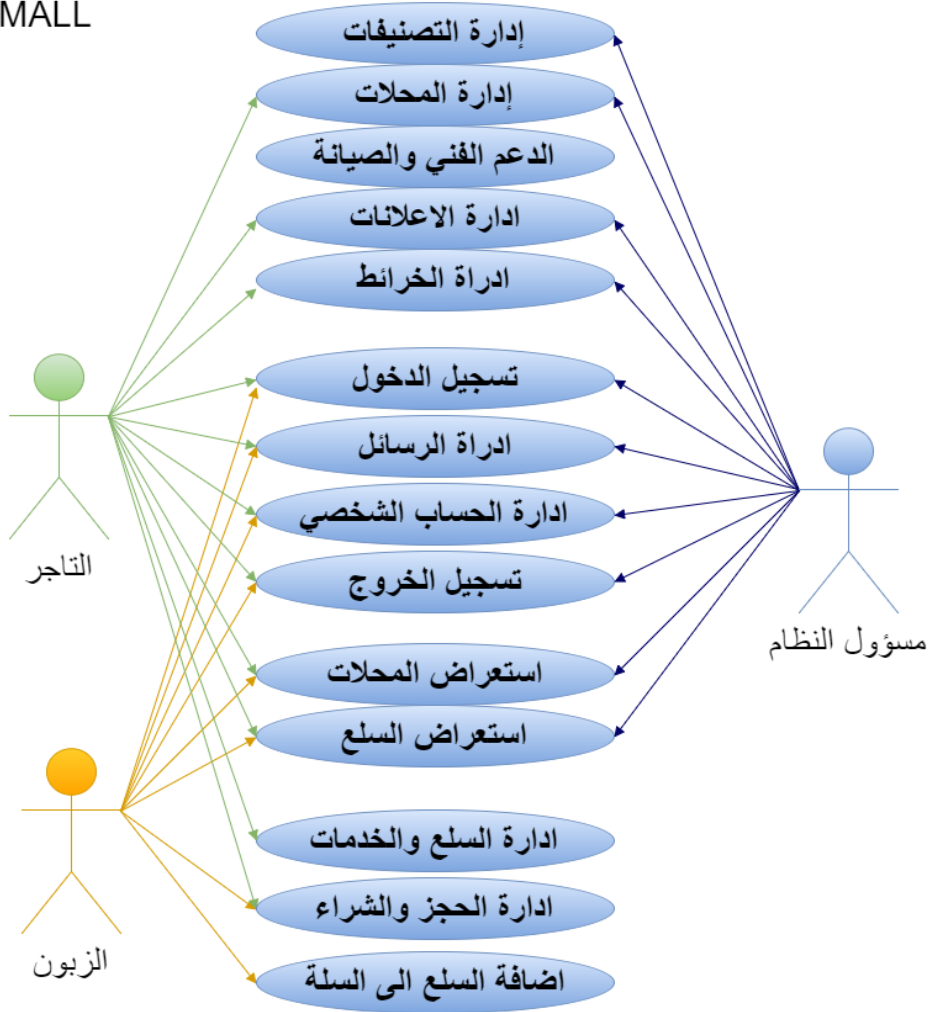
يجب أن يكون تصميم النظام قابلا لإجراء الصيانة الدورية، وأن يكون قابلا للتعديل والتطوير بناء على التغيرات والتطورات المستقبلية، وذلك عن طريق إنشاء تصميم واضح، مرتب ومرتبطة بتوثيق متين.

#### - إمكانية التوسع:

يجب أن يكون لدى النظام القابلية للتوسع ليشمل وظائف أخرى مستقبلية.

### 3.5 نموذج استخدام الحالة (use case)

#### USE CASE E-MALL



Use Case الشكل 3 - 3 نموذج الاستخدام

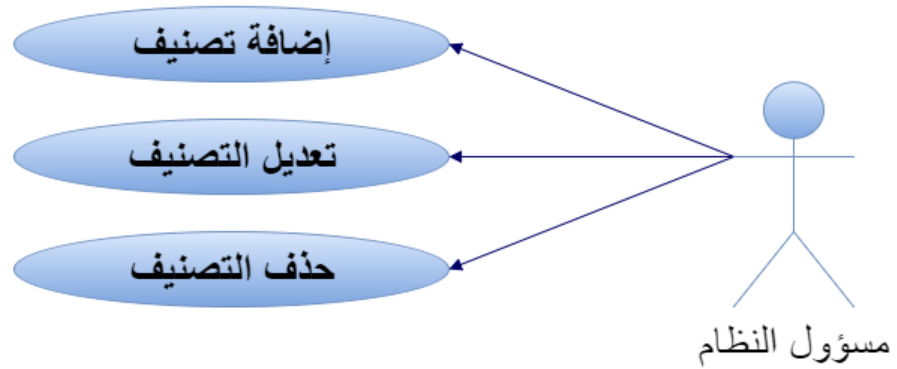
3.5.1 العمليات الأساسية لنظام إدارة المجمعات التجارية والتي سيتم التفصيل عن بعض الوظائف ومنها:

• إدارة التصنيفات

## Use Case

administrator

إدارة التصنيفات



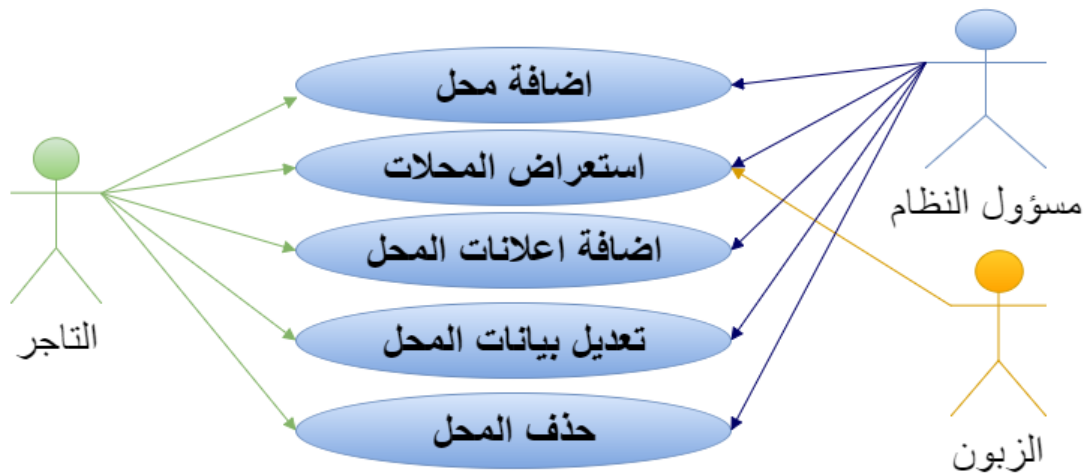
الشكل 4 - 3 نموذج الاستخدام لإدارة التصنيفات

• إدارة المحلات

## Use Case

Actors

إدارة المحلات



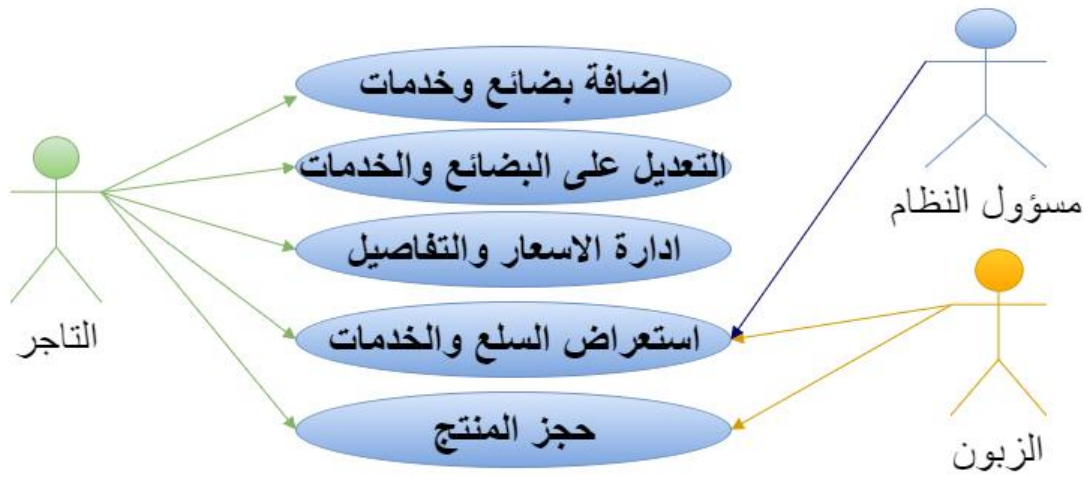
الشكل 5 - 3 نموذج الاستخدام لإدارة المحلات

• ادارة السلع والخدمات

## Use Case

Actors

ادارة السلع والخدمات



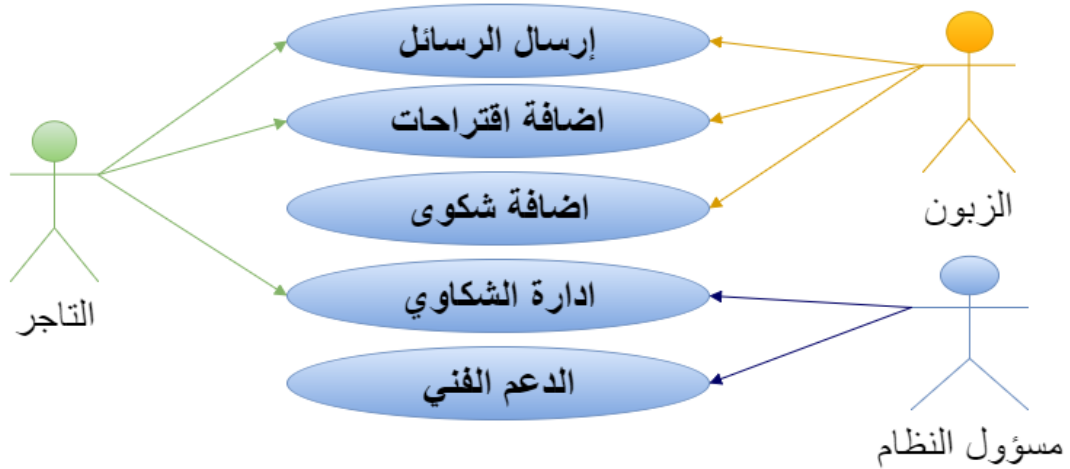
الشكل 6 - 3 نموذج الاستخدام ادارة السلع والخدمات

• ادارة الرسائل

## Use Case

Actors

إدارة الرسائل



الشكل 7 - 3 نموذج الاستخدام ادارة الرسائل

### 3.6 خطة فحص النظام (Test Plan)

تعتبر خطة فحص النظام من أهم مراحل تطوير النظام، إذ تكمن أهمية فحص النظام في التحقق من اعتمادية كل جزء من أجزاء النظام وأنه يحقق المواصفات والمتطلبات التي تم تحديدها مسبقاً، وتشمل خطة فحص النظام ما يلي:

- 1) فحص نماذج النظام.
- 2) فحص أجزاء النظام.
- 3) فحص تكامل النظام.
- 4) فحص قبول النظام.

### 3.7 ملخص الفصل:

لقد تم الحديث على عدد من المواضيع التي تخص المتطلبات سواء كانت وظيفية أم غير وظيفية، حيث تم وصف النظام بشكل عام، وتم تحديد المتطلبات الوظيفية وكذلك المتطلبات غير الوظيفية، وفيما بعد تم وصف المتطلبات الوظيفية من حيث الوظيفة والمدخلات والمخرجات وعملية المعالجة والمتطلبات، وكذلك توضيح المتطلبات غير الوظيفية ولتحديد علاقة مستخدمي النظام تم توضيح نموذج استخدام الحالة (Use Case) ونهاية كان الحديث حول خطة فحص النظام.

## الفصل الرابع::: تصميم النظام

4.1 المقدمة

4.2 تصميم المدخلات والمخرجات للنظام

4.3 تصميم قاموس البيانات

4.4 تصميم قاعدة البيانات

4.5 تصميم العمليات

Sequence diagram 4.5.1

Activity diagram 4.5.2

Class Diagram 4.5.3

## 4.1 المقدمة

تعتبر مرحلة تصميم النظام من المراحل المهمة في عملية بناء وتطوير أي نظام ، لأنها تعطي فكرة كاملة عن جميع أجزاء النظام بالرسومات التوضيحية ، ويجب مراعاة أذواق ورغبات مستخدمي النظام عند التصميم ، وفي هذا الفصل سيتم تصميم النظام باستخدام لغة النمذجة الموحدة (UML) Unified Modeling Language حيث سيحتوي على المخطط تسلسل العمليات ( Sequence Diagram ) ومخطط النشاطات ( Activity Diagram ) وكذلك ( Class Diagram ) ، بالإضافة إلى تصميم جداول قواعد البيانات وبنائها بالشكل النهائي مع كافة التفاصيل والجداول والحقول التي تحتويها وكذلك سيتم تفصيل شاشات الإدخال والإخراج الأولية التي سيتم بناء النظام على أساسها .

## 4.2 تصميم المدخلات والمخرجات للنظام

### 4.2.1 تصميم المدخلات والمخرجات المرئية للنظام (الشاشات):

تم تصميم الشاشات المبدئية باستخدام برنامج Visual Studio 2010 وفيما يلي عرض لهذه الشاشات مع وصف لكل منها:

#### 4.2.1.1 الشاشات الخاصة بالمتطلبات الوظيفية المشتركة ما بين جميع المستخدمين:

##### 1. شاشة تسجيل الدخول:

تظهر هذه الشاشة عندما يقوم المستخدم بالضغط على أيقونة تسجيل الدخول من الشاشة الرئيسية ، ويقوم فيها بإدخال البيانات المطلوبه منه ومقارنتها بالبيانات المخزنه في قاعدة البيانات ليتم التأكد منها واطمام عملية تسجيل الدخول كما هو موضح في الشكل التالي

الشكل 8 - 4 شاشة تسجيل الدخول

- وصف بيانات شاشة تسجيل الدخول:

بعد عملية الضغط على تسجيل الدخول يتحقق النظام من البيانات المدخلة لتحقق فيما اذا كان المستخدم مخول للدخول الى النظام أم لا، ويقوم المستخدم بادخال بياناته الخاصة فيه كما هو موضح في الجدول التالي:

اسم العنصر	نوع البيانات	الوصف
اسم المستخدم	Text	اسم يقوم بادخاله المستخدم ليتمكن من تسجيل الدخول
كلمة المرور	Text	كلمة المرور يقوم بادخالها المستخدم لإتمام عملية تسجيل الدخول

الجدول 30 - 4 وصف بيانات شاشة تسجيل الدخول

## 2. شاشة إرسال رسالة:

تظهر هذه الشاشة عندما يقوم المستخدم بالضغط على أيقونة رسالة جديدة من شاشة الرسائل ومن ثم الضغط على زر إرسال الرسالة، كما يظهر في الشكل التالي

الشكل 9 - 4 شاشة إرسال رسالة

- وصف بيانات شاشة ادارة الرسائل: انظر الجدول التالي

اسم العنصر	نوع البيانات	الوصف
البريد الإلكتروني	Text	البريد الإلكتروني الخاص بالمستخدم
العنوان	Text	موضوع الرسالة المرسله من مستخدم الى مستخدم اخر داخل النظام.
نص الرسالة	Text	محتوى الرسالة المرسله بين مستخدمين النظام .



التاريخ	Number	تاريخ ارسال الرسالة الى المستقبل
---------	--------	----------------------------------

الجدول 31 - 4 وصف بيانات شاشة إرسال رسالة

### 3. شاشة الرسائل:

تظهر هذه الشاشة للمستخدم عندما يقوم بالضغط على أيقونة الرسائل من الصفحة الرئيسية ، وتظهر له الرسائل الواردة وتتيح له القيام بالرد ، الحذف الرسائل وإنشاء رسالة جديدة. كما في الشكل التالي

البريد الوارد رسالة جديدة حذف الرسائل

#### البريد الوارد

الاسم	البريد الالكتروني	الموضوع	نص الرسالة	الكل
عمر احمد	omarahmad@mail.com	الاستفسار عن منتج	تحية طيبة وبعد اود الاستفسار عن عرض متوفر لديكم تخصصي ... مشاهدة المزيد	<input type="checkbox"/>
حمزة الحداد	hmza15@mail.com	ارجاع منتج	السلام عليكم قبل يومين اشتريت منتج كانت مواصفاته ... مشاهدة المزيد	<input type="checkbox"/>

الشكل 10 - 4 شاشة الرسائل

- وصف شاشة الرسائل: تعرض هذه الشاشة بريد الوارد حيث يظهر للمستخدم اسم المرسل والبريد الالكتروني وموضوع الرسالة وجزء من نص الرسالة وإذا أراد المستخدم فتح الرسالة الواردة يقوم بالضغط على مشاهدة المزيد للرسالة التي يريد قراءتها. وإذا أراد المستخدم الرد يقوم بالضغط على زر رد تظهر له شاشة الرد على الرسالة كما في النقطة 4 ، وان أراد حذفها يقوم بالضغط على زر رد كما يظهر في النقطة 5 .

### 4. شاشة الرد على الرسالة:

تظهر هذه الشاشة عندما يقوم المستخدم بالضغط على أيقونة الرد من شاشة الرسائل ، حيث تتيح له بإدخال البيانات المطلوبه كما يوضح الشكل التالي

رد الرسالة
✕

نص الرسالة

وعليكم السلام ،، سيتم اخذ الموضوع بعين الاعتبار

الشكل 11 - 4 شاشة الرد على الرسالة

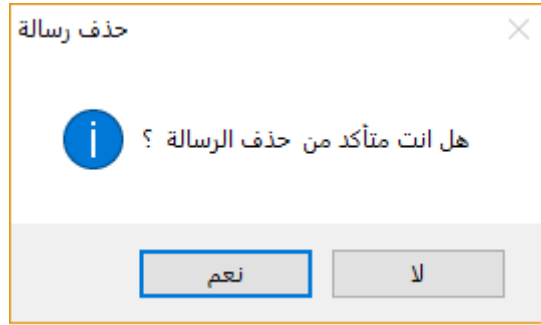
- وصف بيانات شاشة الرد على الرسالة : أنظر الجدول التالي

اسم العنصر	نوع البيانات	الوصف
نص الرسالة	Text	نص الرسالة التي يريد إرساله الى شخص معين

الشكل 12 - 4 وصف بيانات شاشة الرد على الرسالة

#### 5. شاشة تأكيد حذف الرسالة:

تظهر هذه الشاشة للتاجر عندما يقوم بحذف رساله معينة ، ولديه خياران اما حذف الرسالة بالضغط على ايقونة "نعم" او التراجع بالضغط على ايقونة "لا" ، كما يظهر في الشكل التالي



الشكل 13 - 4 شاشة تأكيد حذف الرسالة

### 4.2.1.2 الشاشات الخاصة بالمتطلبات الوظيفية الخاصة بالزبون

#### 1. شاشة إنشاء حساب جديد للزبون :

تظهر هذه الشاشة عندما يقوم المستخدم بالضغط على الرابط الموجود في شاشة تسجيل الدخول وهو إنشاء حساب ، ويقوم المستخدم بإدخال البيانات المطلوبه بشكل دقيق لتتم عملية إنشاء الحساب كما يوضل الشكل التالي:

Registration

E-Mall

تسجيل البيانات

\*  اسم المستخدم

\*  كلمة المرور

تأكيد كلمة المرور

\*  رقم الهوية

رقم الهاتف

\*  البريد الإلكتروني

الجنس  ذكر  أنثى \*

تاريخ الميلاد  اليوم  الشهر  السنة

العنوان  مكان السكن  --اختر المدينة--  --اختر المحافظة--

وأوافق على الشروط والأحكام الخاصة بـ اى مول، وان جميع بياناتي المقدمة اعلاه صحيحة. \*

الشكل 14 - 4 شاشة إنشاء حساب جديد للزبون

- وصف بيانات شاشة إنشاء حساب جديد للزبون : يبين الجدول التالي البيانات التي سيقوم المستخدم بادخالها وسيتم تخزينها على قاعدة البيانات

اسم العنصر	نوع البيانات	الوصف
اسم المستخدم	Text	اسم المستخدم الذي سيتم من خلاله تسجيل الدخول الى النظام
كلمة المرور	Text	كلمة المرور الخاصه بالمستخدم والتي ستمكنه من تسجيل الدخول الى النظام
تأكيد كلمة المرور	Text	إعادة كتابة كلمة المرور للتأكد من صحتها
رقم الهوية	Numbers	رقم البطاقه الشخصية الخاصة بالمستخدم
رقم الهاتف	Number	رقم الهاتف الخاص بالمستخدم
البريد الإلكتروني	Text	البريد الإلكتروني الخاص بالمستخدم
الجنس	Text	جنس المستخدم ويكون ذكر او أنثى
تاريخ الميلاد	Number	تاريخ الميلاد الخاص بالزبون ويكون باليوم والشهر والسنة

العنوان	Text	عنوان المستخدم ويكون مفصل بثلاث تفصيلات : المحافظة ، المدينة ، ومكان السكن
---------	------	--

الجدول 32 - 4 شاشة انشاء حساب جديد للزبون

## 2. شاشة تعديل البيانات الشخصية للزبون :

تظهر هذه الشاشة عندما يقوم المستخدم بالضغط على ايقونة تعديل البيانات من حسابه ، ثم يقوم المستخدم بتعديل البيانات المرادة بشكل دقيق لتتم عملية التعديل، ثم الضغط على زر حفظ التعديلات لحفظها في النظام. الشكل التالي

الشكل 15 - 4 شاشة تعديل البيانات الشخصية للزبون

- وصف بيانات شاشة تعديل البيانات الشخصية للزبون : يتبين من الجدول التالي البيانات التي تتيح للزبون امكانية التعديل عليها.

اسم العنصر	نوع البيانات	الوصف
اسم المستخدم	Text	اسم المستخدم الذي سيتم من خلاله تسجيل الدخول الى النظام
كلمة المرور	Text	كلمة المرور الخاصة بالمستخدم والتي ستمكنه من تسجيل الدخول الى النظام
تأكيد كلمة المرور	Text	إعادة كتابة كلمة المرور للتأكد من صحتها
رقم الهوية	Numbers	رقم البطاقة الشخصية الخاصة بالمستخدم

رقم الهاتف الخاص بالمستخدم	Number	رقم الهاتف
البريد الإلكتروني الخاص بالمستخدم	Text	البريد الإلكتروني
جنس المستخدم ويكون ذكر أو أنثى	Text	الجنس
تاريخ الميلاد الخاص بالزبون ويكون باليوم والشهر والسنة	Number	تاريخ الميلاد
عنوان المستخدم ويكون مفصل بثلاث تفاصيل : المحافظة ، المدينة ، ومكان السكن	Text	العنوان

الجدول 33 - 4 وصف بيانات شاشة تعديل البيانات الشخصية للزبون

### 3. شاشة المحلات التجارية:

تظهر في هذه الشاشة المحلات التجارية المتواجدة في المجمع التجاري الإلكتروني ويتم عرض بعض المنتجات الخاصة بكل محل ، ويتم ترتيب هذه المحلات حسب الطوابق في المجمع التجاري كما هو موضح في الشكل التالي

The screenshot displays the E-Mall website interface. At the top, there's a navigation bar with 'E-Mall' logo and a shopping cart icon. Below it, a search bar and a navigation menu with categories like 'الرئيسية', 'المحلات', 'سياسات الموقع', 'التصنيفات', and 'اتصل بنا'. The main content area is titled 'المحلات التجارية' and shows a grid of products. The products are organized into sections: 'محلات المصاح للملابس التركية' (Men's Formal Jacket, One Size Men's Wool Blouse, Men's F-ooter Jacket), 'الجوهرة للعطور والازياء العالمية' (Yellow Diamond Versace for women 90ml Eau, Chopard Happy Spirit 100 ml Eau de Parfum, NYC BY CAROLINA 212 HERBES 100ML 2 PIECE, Davidoff The Brilliant Game 100ml Eau de), and 'ريكو للاحذية الرجالية' (Hebron Leather Rock Classic Men's Shoe, Hebron Rock Classic Leather Shoe, Adidas Super Star Sport Shoe For Men, حذاء Giardini Night للرجال, Men's Casual Boot). A sidebar on the right lists various categories: 'ملابس', 'عطور', 'اكسسوارات', 'اجهزة الكمبيوترية', 'احذية', 'ادوات منزلية', 'اثاث منزلي', 'مفحات عيدانية', 'مستحضرات تجميل', 'وورود', and 'المزيد <<'. The website is in Arabic and uses a color scheme of green, orange, and white.

الشكل 16 - 4 شاشة المحلات التجارية

#### 4. شاشة معلومات المحل التجاري:

تظهر في هذه الشاشة محل تجاري محدد، وتحتوي على معلومات عن صاحب المحل التجاري من اسم التاجر، العنوان، تصنيف المحل، رقم الهاتف، البريد الإلكتروني وساعات الدوام، ووصف عن المحل التجاري، والمنتجات التي يقوم بعرضها هذا المحل كما هو موضح في الشكل التالي

معلومات التاجر

E-Mail HI IYAD

التصنيفات المنتجات سياسات الموقع اتصل بنا

الرئيسية < المنتجات < الطابق الارضي البحث

سلة المشتريات

الطابق الارضي الطابق الاول الطابق الثاني الطابق الثالث الطابق الرابع

معلومات التجارية

مجلات الصحاح للملابس التركية

ساعات جوه لارقي الملابس

بوتك عمود

المارشال للخبز

مؤسسة الرحمة للابسة الجاهزة

الزمالك للاحذية

one to one chooses

حواف للخدمات الالكترونية

سندبو عبير للتصوير

الجوهرة للعلطور والهذايا

اسم التاجر: راند عوض النشبة

العنوان: مجمع الهيرون سنتر الطابق الارضي الجناح الابعس

تصنيف المحل: ملابس

رقم الهاتف: 0598147258 / 022267512

البريد الإلكتروني: raednatshah@gmail.com

ساعات الدوام: 8ص - 10م

معلومات عن المنتجات:

- Mer's Formal Jacket ₪ 149.99
- One Size Men's Wool Blouse ₪ 39.99
- سترة شراية موديل جديد طقمين مع سحاب داخلي ₪ 159.99
- Men's Footer Jacket ₪ 59.99
- Mer's Formal Jacket ₪ 149.99

الشكل 17 - 4 شاشة معلومات المحل التجاري

#### 5. شاشة التصنيفات:

تظهر في هذه الشاشة التصنيفات الخاصة بالمنتجات لتسهيل على الزبون الوصول الى ما يريد ويتم عرض بعض المنتجات حسب التصنيف الذي تنتمي اليه كما هو موضح في الشكل التالي

تصنيفات

E-Mail HI IYAD

التصنيفات المنتجات سياسات الموقع اتصل بنا

الرئيسية < التصنيفات البحث

سلة المشتريات

تصنيفات

ملابيس

عطور

اكسسوارات

اجهزة الكترونية

احذية

ادوات منزلية

اناث منزلي

منتجات عذائية

مستحضرات تجميل

وورد

العز يد <<

ملابس

Mer's Formal Jacket ₪ 149.99

One Size Men's Wool Blouse ₪ 39.99

سترة شراية موديل جديد طقمين مع سحاب داخلي ₪ 159.99

Men's Footer Jacket ₪ 59.99

Mer's Formal Jacket ₪ 149.99

عطور

Yellow Diamond Versace for women 90ml Eau ₪ 229.99

Chopard Happy Spirit 60 ml Eau de Parfum ₪ 149.99

NYG BY CAROLINA 212 HERRERA 100ML 2 PIECE ₪ 219.99

Davidoff The Brilliant Shine 100ml Eau de ₪ 199.99

احذية

Hebron Leather Rock Classic Men's Shoe ₪ 199.99

Hebron Rock Classic Leather Shoe ₪ 199.99

Adidas Super Star Sport Shoe For Men ₪ 129.99 -30%

حذاء Glandini Night للرجال ₪ 129.99

Men's Casual Boot ₪ 119.99

الشكل 18 - 4 شاشة التصنيفات

## 6. شاشة سلة المشتريات:

في هذه الشاشة تظهر المنتجات التي ينوي الزبون شرائها وتكون عبارة عن حجز مبدئي للمنتج حتى يتم تأكيد عملية الشراء فيما بعد كما هو موضح في الشكل التالي

رقم المنتج	المنتج	تفاصيل	السعر الأصلي	السعر / شيكل	الكمية	متوفر	المجموع
٨٠٦٩	Xbox 360	Xbox 360, like Hulu, Twitch, Crackle Machinima	1500	1500	1	نعم	1500
٨٠٨٠	Women's Boot	WOMEN'S CHUCK TAYLOR ALL STAR SHORELINE SLIP ON SNEAKER	170	170	2	نعم	340
١٠٠٢	Virage Turkis	Virage Turkish Casual Men's T Shirt	70	70	1	لا	70

الشكل 19 - 4 شاشة سلة المشتريات

## 7. شاشة تأكيد الشراء الخاصة بالزبون :

تظهر هذه الشاشة عندما يقوم الزبون بالضغط على ايقونة تأكيد من شاشة سلة المشتريات كما يظهر في الشكل التالي

**تأكيد الشراء**

**Xbox 360 500GB Console - Forza Horizon 2 Bundle**

- 500GB Xbox 360 Console, full-game digital download of Forza Horizon 2, Xbox 360 black wireless controller, one month of Xbox Live Gold and an AC Power Cable.
- Your favorite entertainment apps are on Xbox 360 like Netflix, Amazon Instant Video, and HBO GO.
- Watch HD movies, TV shows, live events, music and sports.
- A month of Xbox Live Gold for advanced multiplayer, games, and exclusive discounts.
- Lots of room for games and movies with a spacious 500GB hard drive.

السعر قبل الخصم: 1800

متوفر

السعر: 1500

التوصيل مجاني +

مجموع المبلغ: 1500

للكمية: 1

عنوان الشحن:

البلد: [dropdown]

المنطقة: [dropdown]

البلدية / قرية: [dropdown]

تعداد: [dropdown]

مكان التسليم: [dropdown]

رقم الهاتف: 0595108225

الكمية: 1

طريقة الدفع: [dropdown]

الشكل 20 - 4 شاشة تعديل البيانات الشخصية للزبون

- وصف بيانات شاشة تأكيد الشراء: البيانات اللازمة التي يقوم الزبون بإدخالها حتى تتم عملية الشراء كما هو موضح في الجدول التالي:

اسم العنصر	نوع البيانات	الوصف
المحافظة	Text	اسم المحافظة التي يريد المستخدم توصيل المنتج اليها
المدينة / القرية	Text	اسم المدينة أو القرية التي يرغب المستخدم بتوصيل المنتج اليها
العنوان	Text	المكان الذي سيتم توصيل المنتج اليه
مكان التسليم	Text	مكان معروف وواضح ومحدد ليتم تسليم المنتج فيه .
رقم الهاتف	Number	رقم الهاتف الخاص بالزبون
الكمية	Number	الكمية المراد شرائها من المنتج نفسه
طريقة الدفع	Text	اختيار طريقة الدفع التي يرغب الزبون بالتعامل بها .

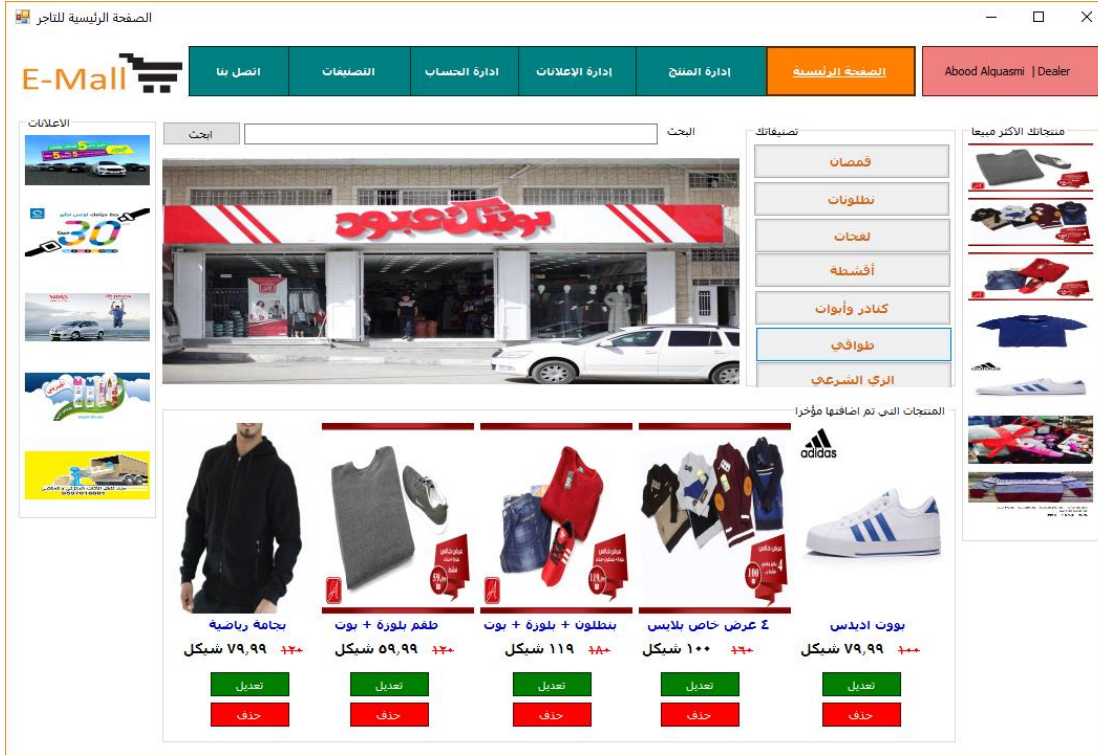
الجدول 34 - 4 وصف بيانات شاشة تأكيد الشراء

#### 4.2.1.2 الشاشات الخاصة بالمتطلبات الوظيفية الخاصة بالتاجر

##### 1. الشاشة الرئيسية للتاجر:

تظهر هذه الشاشة للتاجر عندما يقوم بالدخول الى حسابه في النظام، ويظهر فيها مجموعة من المنتجات والاعلانات التي قام بإضافتها، كما يظهر في الشكل التالي.

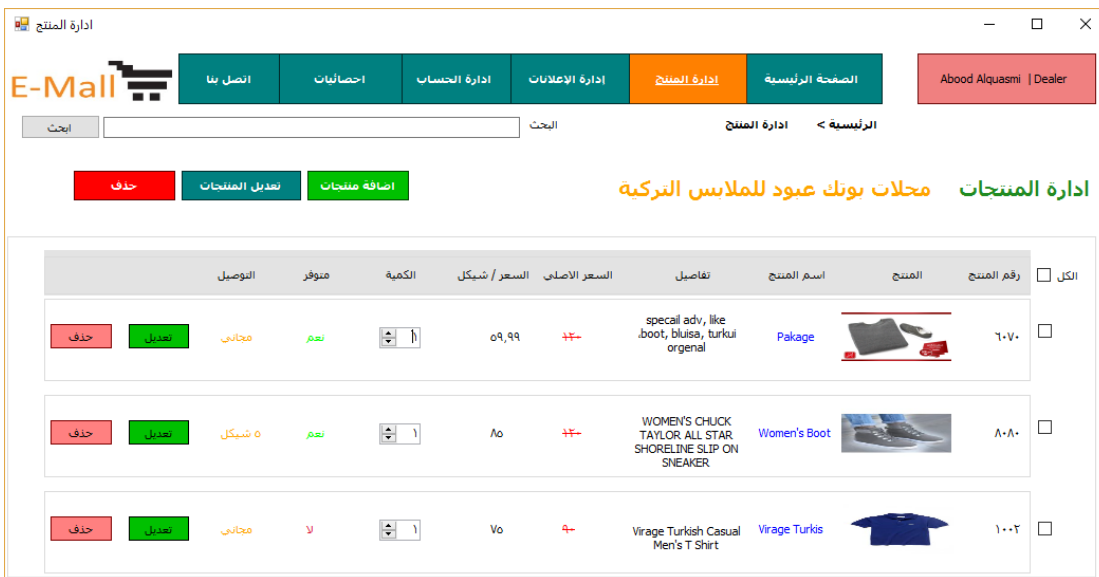




الشكل 21 - 4 الشاشة الرئيسية للتاجر

## 2. شاشة إدارة المنتجات:

تظهر هذه الشاشة للتاجر عندما يقوم بالضغط على أيقونة إدارة المنتج من الصفحة الرئيسية ، ويظهر له المنتجات التي قام بإضافتها وتتيح له إمكانية التعديل ، الحذف وإضافة منتج جديد، كما يظهر في الشكل التالي



الشكل 22 - 4 شاشة إدارة المنتجات

### 3. شاشة إضافة منتج :

تظهر هذه الشاشة للتاجر عندما يقوم بالضغط على أيقونة إضافة منتج من شاشة إدارة المنتج ، حيث تتيح له بإدخال البيانات الخاصة بالمنتج الذي يريد إضافته. الشكل التالي

الشكل 23 - 4 شاشة إضافة منتج

#### • وصف بيانات شاشة إضافة منتج : أنظر الجدول التالي

اسم العنصر	نوع البيانات	الوصف
اسم المنتج	Text	الاسم الخاص بالمنتج الذي ينوي التاجر إضافته
رقم المنتج	Number	الرقم الخاص بالمنتج الذي ينوي التاجر إضافته
سعر المنتج	Number	السعر الخاص بالمنتج الذي ينوي التاجر إضافته
السعر بعد الخصم	Number	سعر المنتج بعد الخصم في حال كان هنالك خصومات على المنتج
الكمية	Number	الكمية المتاحة من المنتج الذي سيتم إضافته
التصنيف	Text	يتم إضافة التصنيف الذي يندرج تحته المنتج
التوصيل	Text	يتم إضافة سعر التوصيل للمنتج
وصف المنتج	Text	يتم إضافة وصف للمنتج وبيانات كامله عنه
ارفاق صورته	File	يتم ارفاق صورته واضحه ودقيقه للمنتج الذي سيتم إضافته

الجدول 35 - 4 وصف بيانات شاشة إضافة منتج

#### 4. شاشة تعديل بيانات المنتج :

تظهر هذه الشاشة للتاجر عندما يقوم بالضغط على أيقونة تعديل من شاشة إدارة المنتجات ، حيث تتيح له بتعديل البيانات الخاصة بالمنتج الذي يريد كما يوضح الشكل التالي

The screenshot shows the 'Edit Product' interface. It includes a navigation bar with 'الرئيسية' (Home), 'ادارة المنتج' (Product Management), and 'ادارة الاعلانات' (Advertisement Management). The main content area is titled 'مجلات بونك عيود للملاص التركية' (Bonk Magazines for Turkish Suits). The product details form includes:

- اسم المنتج:** ساعة كورين قماش (Curren Watch)
- رقم المنتج:** ١٠٢٥
- سعر المنتج:** ٥٠
- سعر بعد الخصم:** ٢٥
- الكمية:** ١٥
- التصنيف:** اكسسوارات (Accessories)
- التوصيل:** ٥ شيكل (5 Shikil)
- ارفاق صورة:** اختيار ملف (Select File) and اضافة (Add)

الشكل 24 - 4 شاشة تعديل بيانات المنتج

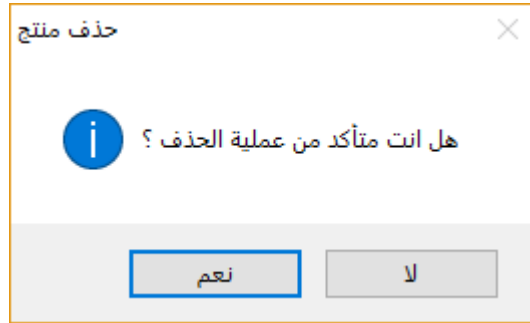
#### • وصف بيانات شاشة تعديل بيانات منتج : أنظر الجدول التالي

الوصف	نوع البيانات	اسم العنصر
الاسم الخاص بالمنتج الذي ينوي التاجر إضافته	Text	اسم المنتج
الرقم الخاص بالمنتج الذي ينوي التاجر إضافته	Number	رقم المنتج
السعر الخاص بالمنتج الذي ينوي التاجر إضافته	Number	سعر المنتج
سعر المنتج بعد الخصم في حال كان هنالك خصومات على المنتج	Number	السعر بعد الخصم
الكمية المتاحة من المنتج الذي سيتم إضافته	Number	الكمية
يتم إضافة التصنيف الذي يندرج تحته المنتج	Text	التصنيف
يتم إضافة سعر التوصيل للمنتج	Text	التوصيل
يتم إضافة وصف للمنتج وبيانات كامله عنه	Text	وصف المنتج
يتم ارفاق صورته واضحه ودقيقه للمنتج الذي سيتم إضافته	File	ارفاق صورته

الجدول 36 - 4 وصف بيانات شاشة تعديل بيانات المنتج

## 5. شاشة تأكيد حذف منتج:

تظهر هذه الشاشة للتاجر عندما يقوم بالضغط على زر حذف، ولديه خياران اما الحذف بالضغط على زر "نعم" او التراجع بالضغط على ايقونة "لا"، كما يظهر في الشكل التالي



الشكل 25 - 4 شاشة تأكيد حذف منتج

## 6. شاشة إدارة الإعلانات:

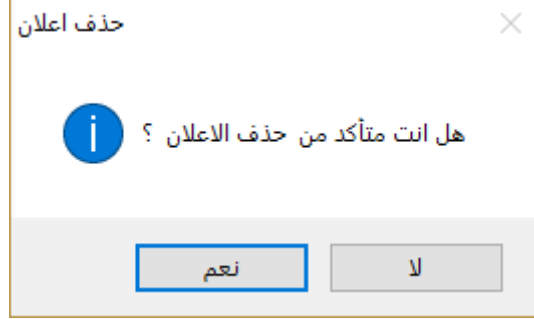
تظهر هذه الشاشة للتاجر عندما يقوم بالضغط على أيقونة إدارة الإعلانات من الصفحة الرئيسية ، ويظهر له الإعلانات التي قام بإضافتها ومعلومات عنها مثل رقم الإعلان، اسم الإعلان، تفاصيل الإعلان، وتتيح له إمكانية التعديل ، الحذف وإضافة إعلان جديد .

الكل	رقم الإعلان	الإعلان	اسم الإعلان	تفاصيل
<input type="checkbox"/>	٢٠٢		كاسه كفيه	كاسه حافظه للحراره روعه كوز منكس دانيليا احدي فروع بونيك عبود مجمع الرشاد الطابق ٢ ٠٥٩٨٤٨٢٢٣٩٢
<input type="checkbox"/>	٢١٠		هدايا الحبيب	الجازه بطول ١٠٠ صا الازت ١٠٠ وهديه كمان يلا شاركونا هين خاص بروج اكسسوارات عبود:-الشراف عبد ربه

الشكل 26 - 4 شاشة إدارة الإعلانات

## 7. شاشة تأكيد حذف إعلان:

تظهر هذه الشاشة للتاجر عندما يقوم بالضغط على زر حذف على إعلان معين، ولديه خياران اما الحذف بالضغط على زر "نعم" او التراجع بالضغط على ايقونة "لا"، كما يظهر في الشكل التالي



الشكل 27 - 4 شاشة تأكيد حذف إعلان

## 8. شاشة الإحصائيات:

تظهر هذه الشاشة للتاجر عندما يقوم بالضغط على أيقونة الإحصائيات من الشاشة الرئيسية ، حيث تظهر فيها بعض الإحصائيات المهمة بالنسبة للتاجر من السنة، عدد المنتمجات ، عدد المنتجات المباعة، عدد الإعلانات، الزيارات للصفحة، المنتج الأكثر مشاهدة، التوصيل، المبيعات. كما يظهر في الشكل التالي

السنة	عدد المنتجات	عدد المنتجات المباعة	عدد الاعلانات	الزيارات للصفحة	المنتج الأكثر مشاهدة	التوصيل المجاني غير مجاني	المبيعات / شيكل
٢٠١٦	١٧٨	٥٣	٩١	٢٠٥	اربعة بلايز ب ١٠٠ شيكل	٢٨	٢٧٠٠ ش
٢٠١٧	٢١٢	٧٠	١١٤	٧٠٠	بوت ادس تركي	٢٠١	٥٠٠٢ ش

الشكل 28 - 4 شاشة الإحصائيات

## 4.2.1.2 الشاشات الخاصة بالمتطلبات الوظيفية الخاصة بمسؤول النظام

### 1. الشاشة الرئيسية لمسؤول النظام:

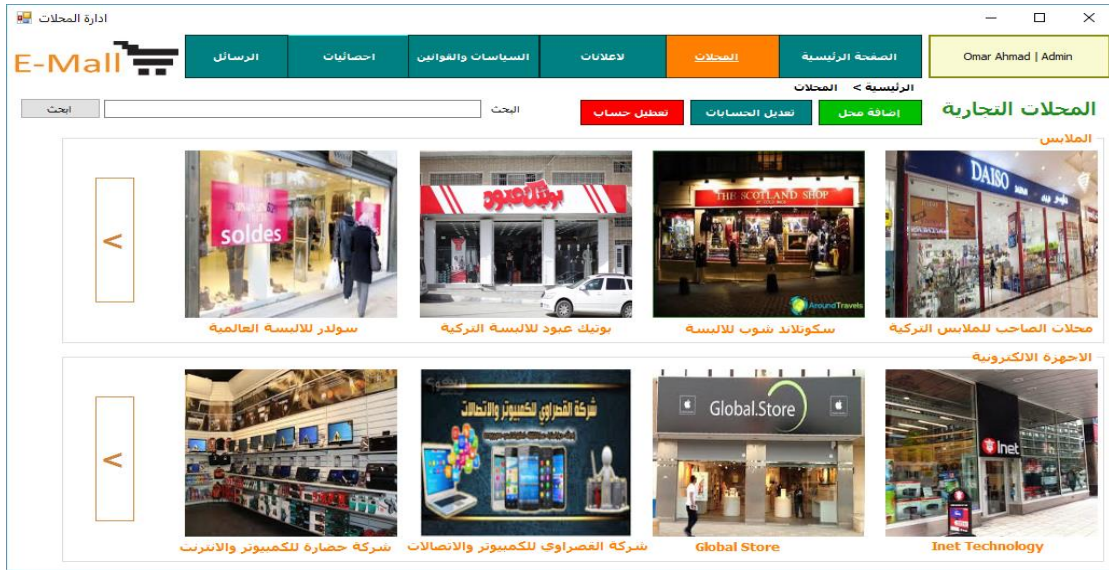
تظهر هذه الشاشة عندما يقوم مسؤول النظام بالدخول الى النظام ، حيث يظهر فيها مجموعة من الإعلانات والمهام التي يمكنه القيام بها ، كما يوضح الشكل التالي

The screenshot shows the E-Mall system dashboard for the system administrator. The dashboard is titled "مسؤول النظام" and "E-Mall". It features a navigation menu with options like "الرئيسية", "المنتجات", "الإعلانات", "السياسات والقوانين", "إحصائيات", and "الرسائل". The main content area is divided into several sections: a large banner for a 5% discount on all products, a sidebar with product categories (Clothing, Perfumes, SUVs, Electronics, Footwear, Tools, and Home Appliances), and a grid of smaller icons representing various system functions such as "سياسات وقوانين", "إحصائيات", "المنتجات", "إدارة الإعلانات", "إدارة المنتجات التجارية", "جوال اشحن رصيد", "خط جوازك اوعى نظم", "خط جوازك اوعى الطير", "قسط ووفر مع تويوتا", "الجيريدي حليب بلدانا", "مجلات بوتيك عبود", "سولانس للالبسة", "سكولاند شوب", and "محفصة الهيكل".

الشكل 29 - 4 الشاشة الرئيسية لمسؤول النظام

### 2. شاشة المحلات:

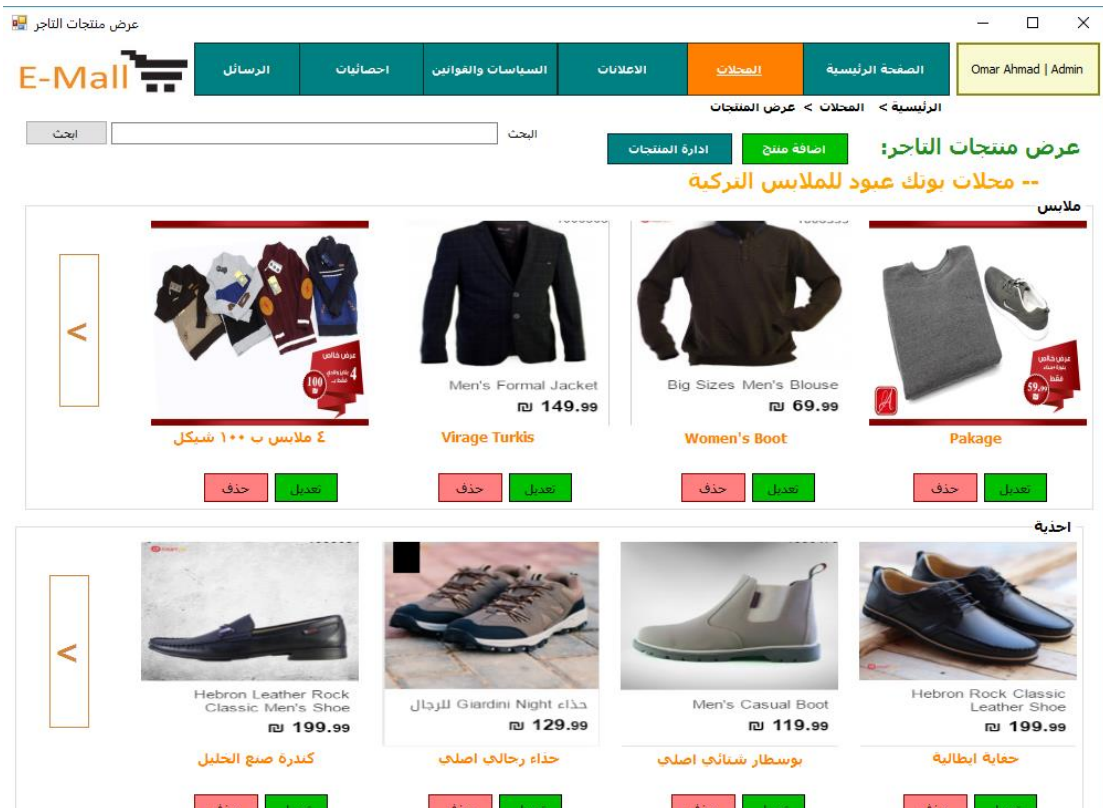
تظهر هذه الشاشة لمسؤول النظام عندما يقوم بالضغط على أيقونة المحلات من الشاشة الرئيسية الخاصة به ، حيث تظهر فيها جميع المحلات التجارية، وتتيح له إمكانية إضافة محل، تعديل الحسابات، تعطيل الحساب. الشكل التالي



الشكل 30 - 4 شاشة المحلات

### 3. شاشة المحل التجاري:

تظهر هذه الشاشة عندما يقوم مسؤول النظام بالضغط على محل تجاري معين من شاشة المحلات ، حيث تظهر فيها المنتجات الخاصة بهذا المحل التجاري ، كما هو موضح في الشكل التالي



4 - شاشة المحل التجاري 31 الشكل

#### 4. شاشة الموافقة على حساب تاجر:

تظهر هذه الشاشة لمسؤول النظام عندما يقوم تاجر بإنشاء حساب ، حيث يقوم مسؤول النظام بالضغط على أيقونة طلبات حساب من شاشة إدارة المحلات، يقوم مسؤول النظام بالموافقة على إنشاء الحساب او رفضه ، كما هو موضح في الشكل التالي

رقم التاجر	اسم التاجر	اسم المحل	البريد الالكتروني	رقم العقد	تصنيف المحل	وصف المحل
١٥٣	عبد الرحمن الفواسمي	بوتيك عبود للابسة التركية	aboodalquasmi@gmail.com	٠٢٤٧٤١٢	ملابس واخذية	محلات بوتيك عبود ، أحدث وأرقى الملابس التركية والعالمية... مشاهدة البريد

**بيانات التاجر الشخصية**

اسم التاجر: عبد الرحمن الفواسمي

رقم التاجر: ١٥٣

تاريخ الميلاد: ١٥ يناير ١٩٨٤

الجنس:  ذكر  أنثى

رقم الجواز: ٠٥٩٨٤٣٣٣٩

رقم الهاتف: ٢١٨٥ ٢٢٩ ٢٩٧٠+

البريد الالكتروني: aboodalquasmi@gmail.com

كلمة المرور: \*\*\*\*\*

**بيانات المحل التجاري**

اسم المحل: بوتيك عبود

رقم المحل: ١٥٣

رقم العقد: ٠٢٤٧٤١٢

تاريخ العقد: ١٥ يناير ٢٠١٤

تصنيف المحل: ملابس واخذية

الطابق: التالي

وصف المحل: محلات بوتيك عبود ، أحدث وأرقى الملابس التركية والعالمية الان لدى محلات بوتيك عبود، تسهل عليكم اختيار الملابس ومشاهدتها بالكامل أينما كنتم، أهلاً وسهلاً بكم عبر صفحة محلات بوتيك عبود ترقوا الكثير من العروض والمفاجآت من حمالات ومسابقات عبر صفحتنا . متجر ملابس رجالي ، أرقى السبورات الشبابة التركية والعالمية . متجر أخذية الخليل - دوار الفساره - مجمع الرشاد الطابق التالي

الشكل 32 - 4 شاشة الموافقة على حساب تاجر

#### 5. شاشة الإعلانات:

تظهر هذه الشاشة لمسؤول النظام عندما يقوم بالضغط على أيقونة الإعلانات من الصفحة الرئيسية ، ويظهر له الإعلانات التي قام بإضافتها وتتيح له إمكانية التعديل ، الحذف وإضافة إعلان جديد. كما يظهر في الشكل التالي

**إعلانات المحل التجاري**

إعلان عن بيع محل مجمع الرشاد

إحجز في الهيبربوت سينتر B

إعلان عن بيع محل مجمع الرشاد

إفناج الطابق الخامس - هيبربوت سينتر

موم المدينة بوفر خدمة التوصيل محانا

**إعلانات خارجية**

مع حوالم العالم كله

أف الساعات الجامعية المتميزة الحداثي

صاعنا السرعة مع البتل

أكبر شركة إنترنت فلسطينية

أشك خط انترنت لند انشهر ..

الشكل 33 - 4 شاشة الإعلانات



## 6. شاشة إنشاء إعلان:

تظهر هذه الشاشة لمسؤول النظام عندما يقوم بالضغط على أيقونة إضافة إعلان من شاشة إدارة الإعلانات ، ويقوم بإدخال البيانات الخاصة بالإعلان من اسم الإعلان، رقم الإعلان، وصف الإعلان وصورة الإعلان ثم الضغط على "إضافة"، كما يوضح الشكل التالي

الشكل 34 - 4 شاشة إنشاء إعلان

### • وصف بيانات شاشة إنشاء إعلان : أنظر الجدول التالي

الوصف	نوع البيانات	اسم العنصر
اسم الإعلان الذي يريد التاجر إضافته	Text	اسم الإعلان
رقم خاص بالإعلان الذي سيتم إضافته.	Number	رقم الإعلان
وصف للإعلان وبيانات كامله عنه	Text	وصف الإعلان
إرفاق صورته للإعلان الذي سيتم إضافته	File	إرفاق صورته
يقوم بإختيار نوع ووصف الإعلان الذي يريد إضافته	Text	تصنيف إعلان
يقوم بإختيار اسم المحل الذي يريد إضافة الإعلان له	Text	إعلان لتاجر

الجدول 37 - 4 بيانات إنشاء إعلان

## 7. شاشة تعديل إعلان:

تظهر هذه الشاشة للمستخدم عندما يقوم بالضغط على أيقونة تعديل من شاشة الإعلانات ، ويقوم المستخدم بإدخال البيانات الخاصة بالإعلان التي يريد تعديلها، كما يوضح الشكل التالي

بيانات الاعلان

اسم الاعلان	كاسه كافيه
رقم الاعلان	٢٠٢
وصف الاعلان	كاسه حافظه للحراره روعه كور منكس دانمبلا احدي فروع بوتيك عبود مجمع الرشاد الطابق ٢ ٥٩٤٨٣٣٣٩٠
ارفاق صورة	ارفاق صورة

تعطيل هذا الاعلان من حسابك ومن كافة الصفحات ؟  
تعطيل الحساب

الشكل 35 - 4 شاشة تعديل إعلان

### • وصف بيانات شاشة تعديل إعلان: أنظر الجدول التالي

اسم العنصر	نوع البيانات	الوصف
اسم الإعلان	Text	اسم الإعلان الذي يريد التاجر إضافته
رقم الإعلان	Number	رقم خاص بالإعلان الذي سيتم إضافته.
وصف الإعلان	Text	وصف للإعلان وبيانات كامله عنه
إرفاق صورته	File	ارفاق صورته الاعلان الذي سيتم اضافته
تصنيف إعلان	Text	يقوم باختيار نوع و صنف الإعلان الذي يريد إضافته
اعلان لتاجر	Text	يقوم باختيار اسم المحل الذي يريد إضافة الإعلان له

الشكل 36 - 4 وصف بيانات شاشة تعديل إعلان

## 8. شاشة السياسات والقوانين :

تظهر هذه الشاشة لمسؤول النظام عندما يقوم بالضغط على أيقونة السياسات والقوانين من الشاشة الرئيسية، بحيث تتيح له إمكانية إدخال البيانات الخاصة بالسياسات وقوانين النظام كما هو في الشكل التالي

The screenshot shows a web browser window with the URL 'سياسات الموقع'. The page has a navigation bar with links for 'الرئيسية', 'السياسات والقوانين', 'الاعلانات', 'المنتجات', 'الصفحة الرئيسية', and 'Omar Ahmad | Admin'. The main content area is titled 'سياسات موقع المجمع التجاري الإلكتروني e-mall' and is divided into three sections:

- طرق الدفع**: Explains the payment methods, including cash on delivery and online payment, and mentions a 3-day return period for cash payments.
- سياسة التبدل**: Details the return policy, including a 24-hour return period for most items and a 7-day return period for defective items.
- سياسة الخصوصية**: States that the website uses cookies and other technologies to enhance user experience and that users consent to the terms of use by using the website.

A green 'حفظ' (Save) button is located at the bottom of the page.

الشكل 37 - 4 شاشة السياسات والقوانين

- وصف بيانات شاشة السياسات والقوانين : أنظر الجدول التالي

اسم العنصر	نوع البيانات	الوصف
طرق الدفع	Text	توضح السياسات والقوانين المتبعة في النظام في الأمور الخاصة في الدفع وطرق الدفع .
سياسة التبدل	Text	توضح السياسات والقوانين المتبعة في النظام في الأمور المتعلقة في تبدال المنتجات .
سياسة الخصوصية	Text	توضح السياسات والقوانين المتبعة في النظام بما يخص الخصوصية على البيانات .

الجدول 38 - 4 وصف بيانات شاشة السياسات والقوانين

## 9. شاشة الإحصائيات:

تظهر هذه الشاشة لمسؤول النظام عندما يقوم بالضغط على أيقونة الإحصائيات من الشاشة الرئيسية، حيث تظهر فيها بعض الإحصائيات الخاصة بالموقع ، وايضاً الإحصائيات الخاصة بحساب تاجر معين، كما يظهر في الشكل التالي

The screenshot shows the 'E-Mall' dashboard with a navigation menu and a search bar. The main content area is titled 'الإحصائيات الخاصة بالموقع' (Website Specific Statistics) and contains two tables. The first table shows overall website statistics for two periods: 2015 and 2016. The second table shows statistics for a specific merchant account, 'محلات بوتك عيود للملابس التركية' (Boutik Eyoudeh Turkish Clothing Stores), for the period 2016.

السنة	عدد المنتجات	عدد المنتجات المعاةة	عدد الاعلانات	الزيارات للصفحة	المجلات الأكثر تفاعلاً	المجانى	التوصيل غير مجاني	المبيعات / شيكل
٢٠١٥	٣٨٠٠	١٨٥٠	١٦٨٠	١٠٩١٠٠	بوتيك عيود للملابس التركية	٢٨٠٠	١٠٠٠	٧٥٠٠٠ شيكل
٢٠١٦	٤٢٠٠	٣١٠٠	٣٠٢	٣٣١٥٥٥	Max Man sport	٢٩٨٧	١٣١٦	٣١٠٠٠٠ شيكل

السنة	عدد المنتجات	عدد المنتجات المعاةة	عدد الاعلانات	الزيارات للصفحة	المنتج الأكثر مشاهدة	المجانى	التوصيل غير مجاني	المبيعات / شيكل
٢٠١٦	١٧٨	٥٣	٩١	٢٠٥	اربعة بلايز ب ١٠٠ شيكل	١٥٠	٢٨	٣٧٠٠ ش

الشكل 38 - 4 شاشة الإحصائيات

## 10. شاشة الرسائل:

تظهر هذه الشاشة لمسؤول النظام عندما يقوم بالضغط على أيقونة الرسائل من الصفحة الرئيسية ، وتظهر له الرسائل الواردة وتتيح له القيام بالرد ، الحذف الرسائل وإنشاء رسالة جديدة. كما في الشكل التالي

The screenshot shows the 'البريد الوارد' (Incoming Mail) section of the E-Mall dashboard. It features a list of incoming messages with columns for 'اسم المرسل' (Sender Name), 'نوع الحساب' (Account Type), 'البريد الإلكتروني' (Email Address), 'الموضوع' (Subject), and 'نص الرسالة' (Message Text). Each message has a 'حذف' (Delete) button and a 'رد' (Reply) button.

اسم المرسل	نوع الحساب	البريد الإلكتروني	الموضوع	نص الرسالة
عمر احمد	زيون	omarahmad@mail.com	الاستفسار عن منتج	تحية طيبة وبعد اود الاستفسار عن عرض منوفر لديكم بخصوص ... مشاهدة المزيد
حمزة الحداد	تاجر	hmza15@mail.com	ارجاع منتج	السلام عليكم قبل يومين اشترت منتج كانت مواصفاته ... مشاهدة المزيد

الشكل 39 - 4 شاشة الرسائل

### 4.3 تصميم قاموس البيانات

في هذا الجزء من الفصل سيتم وصف لجداول قواعد البيانات ووصف جميع الحقول التي تتكون منها. جداول قاعدة البيانات:

#### 1. وصف جدول المستخدمين ( users )

المصطلح	معناه
Id	الرقم المتسلسل الخاص بجدول المستخدم
name	اسم المستخدم: اسم المستخدم المستخدم في عملية تسجيل الدخول
password	كلمة السر: كلمة سر المستخدم التي يستخدمها في تسجيل الدخول إلى النظام
idco	الرقم المتسلسل الخاص بكل مستخدم (رقم البطاقة الشخصية)
email	البريد الإلكتروني: البريد الإلكتروني الخاص بالمستخدم
phone	رقم الهاتف المحمول: رقم الهاتف المحمول الخاص بالمستخدم
gender	الجنس: جنس المستخدم، ذكر أو انثى
Type	نوع المستخدم : (1) زبون ، (2) تاجر ، (3) مسؤول النظام
bdate	تاريخ الميلاد: تاريخ ميلاد بالمستخدم، اليوم والشهر والسنة الميلادية
image	صورة المستخدم: وهي اسم الصورة الشخصية التي يختارها المستخدم للملف الشخصي الخاص به على النظام
address	العنوان: عناوين الخاصة بالمستخدم ، مكان الإقامة ، مكان العمل.
ttype	للموافقه على حساب التاجر (إذا كانت 1 يكون موافق على الحساب ، إذا كانت 0 لا يكون موافق على الحساب)
city	المدينة التي يسكن فيها المستخدم
User_Image	الصورة: صورة المستخدم للنظام
Trad_image	الصورة الخاصة بالمحل التجاري

الجدول 39 - 4 وصف جدول المستخدمين

## 2. وصف جدول المنتجات ( product )

المصطلح	معناه
Id	الرقم المتسلسل الخاص بجدول البضائع
name	اسم السلعة: اسم السلعة او المنتج الخاصة بالتاجر التجاري
price	السعر: سعر المنتج بالنسبة للتاجر
salepricet	سعر البيع : سعر المنتج بالنسبة للزبائن
color	لون المنتج
quantity	كمية المتاحة من المنتج
brand	العلامة التجارية الخاصه بالمنتج
image	الصورة: صورة المنتج او السلعة
details	التفاصيل: تفاصيل إضافية عن المنتج المعروض
season	موسم المنتج (مثل ملابس شتوية أو صيفية)
style	شكل المنتج
email	البريد الإلكتروني الخاص بالمستخدم (التاجر)
size	حجم المنتج وصف
type	نوع المنتج
cattype	نوع التصنيف الخاص بالمنتج
seller	التاجر الذي يقوم بتقديم المنتج
view	عدد المشاهدات للمنتج

الجدول 40 - 4 وصف جدول المنتجات

### 3. وصف جدول المبيعات ( sales )

المصطلح	معناه
Id	الرقم المتسلسل الخاص بجدول المبيعات
name	اسم السلعة: اسم السلعة المباعة
price	سعر السلعة المباعة
email	البريد الإلكتروني للمستخدم
sellername	اسم صاحب السلعة المباعة
quantity	الكمية التي تم بيعها من المنتج
buyername	اسم المشتري للسلعة
qua	مجموع المشتريات
Phone	رقم هاتف المستخدم
City	اسم المدينة
Ccity	اسم القرية

الجدول 41 - 4 وصف جدول المبيعات

### 4. وصف جدول التصنيفات ( categories )

المصطلح	معناه
Id	الرقم المتسلسل الخاص بجدول التصنيفات
productname	اسم المنتج
cattype	نوع التصنيف (مثل: ساعات ، اكسسوارات ، ملابس ،...)
email	البريد الإلكتروني الخاص بالمستخدم

الجدول 42 - 4 وصف جدول التصنيفات

5. وصف جدول الإعلانات ( announce )

المصطلح	معناه
Id	الرقم المتسلسل الخاص بجدول الإعلانات
image	صورة الاعلان: وهي اسم صورة الاعلان التي يختارها المستخدم للملف الاعلانات الخاص به على النظام
name	إسم الإعلان
Email	البريد الإلكتروني الخاص بالمستخدم
time	تاريخ ووقت الإعلان

الجدول 43 - 4 وصف جدول الإعلانات

6. وصف جدول السياسات والقوانين (policies)

المصطلح	معناه
Id	الرقم المتسلسل الخاص بجدول السياسات والقوانين
title	عنوان السياسة او القانون
text	تفاصيل السياسة والقانون الذي ينص عليه الموقع في معاملاته التجارية

الجدول 44 - 4 وصف جدول السياسات

7. وصف جدول الرسائل (messages)

المصطلح	معناه
Mesg_id	الرقم المتسلسل الخاص بجدول الرسائل
email	البريد الإلكتروني الخاص بالمستخدم



البريد الإلكتروني الخاص بالمستخدم المراد ارسال الرسالة اليه	Mesg_to
موضوع الرسالة	Mesg_subj
نص الرسالة	Mesg_content
تاريخ ارسال الرسالة	Mesg_date

الجدول 45 - 4 وصف جدول الرسائل

#### 4.4 تصميم قاعدة البيانات

في هذا الجزء من الفصل سيتم وصف لجدول قواعد البيانات ووصف جميع الحقول التي تتكون منها، والعلاقات ما بين هذه الجداول، حيث سيتم تصميم و بناء قاعدة بيانات النظام باستخدام PHP MyAdmin حيث تعتبر كأداة مساعدة في انشاء قاعدة البيانات، حيث تم التوصل الى قاعدة البيانات بكافة جداولها وعلاقاتها من خلال المتطلبات الوظيفية للنظام ، والجدول ( ) يوضح جداول النظام وأسماء هذه داخل قاعدة البيانات :

##### 1. جدول المستخدمين ( users )

وصف الحقل	الطول	NULL	نوع الحقل	اسم الحقل
الرقم التسلسلي للمستخدمين	11	NO	INT	Id
اسم المستخدم	20	NO	Varchar	name
كلمة المرور	20	NO	Varchar	password
رقم التسلسلي لك مستخدم	11	NO	INT	idco
البريد الإلكتروني	100	NO	Varchar	email
رقم الهاتف	11	Yes	INT	phone
الجنس	10	NO	Varchar	gender
نوع المستخدم	11	NO	INT	Type

تاريخ الميلاد	-	Yes	Date	bdate
تصنيف المحل	11	NO	Varchar	Category
عنوان المستخدم	200	Yes	Varchar	address
الموافقة على الحساب	11	NO	INT	ttype
مدينة المستخدم	20	NO	Varchar	city
صورة المستخدم	-	Yes	Text	User_Image
صورة المحل التجاري	-	Yes	Text	Trad_image

الجدول 46 - 4 جدول المستخدمين

## 2. جدول المنتجات ( product )

وصف الحقل	الطول	NULL	نوع الحقل	المصطلح
الرقم التسلسلي للمنتج	11	NO	INT	Id
اسم المنتج	20	NO	Varchar	name
السعر ما قبل الخصم	11	NO	INT	price
السعر بعد الخصم	11	Yes	INT	salepricet
اللون	20	Yes	Varchar	color
الكمية	11	NO	INT	quantity
تفاصيل عن المنتج	200	Yes	Varchar	details
الماركة	20	Yes	Varchar	brand
صورة المنتج	-	NO	Text	image

الموسم	11	Yes	Varchar	season
نوع المنتج	11	Yes	Varchar	style
البريد	100	NO	Varchar	email
الحجم	11	Yes	Varchar	size
النوع التاجر	11	NO	Varchar	type
التصنيف	20	NO	Varchar	cattype
اسم التاجر	11	NO	INT	seller
عدد المشاهدات	11	NO	INT	View

الجدول 47 - 4 جدول المنتجات

### 3. جدول المبيعات ( sales )

وصف الحقل	الطول	NULL	نوع الحقل	المصطلح
الرقم المتسلسل للمبيعات	11	NO	INT	Id
اسم السلعة	50	NO	Varchar	name
سعر السلعة المباعة	11	NO	INT	price
البريد الإلكتروني	100	NO	Varchar	email
اسم صاحب السلعة المباعة	50	NO	Varchar	sellername
الكمية	11	NO	INT	quantity
اسم المشتري للسلعة	50	NO	Varchar	buyername
مجموع المشتريات	11	NO	INT	qua

رقم هاتف المستخدم	11	NO	Varchar	Phone
اسم المدينة	11	NO	Varchar	City
اسم القرية	11	NO	Varchar	Ccity

الجدول 48 - 4 جدول المبيعات

#### 4. جدول التصنيفات ( categories )

المصطلح	نوع الحقل	NULL	الطول	وصف الحقل
Id	INT	NO	11	الرقم المتسلسل للتصنيف
productname	Varchar	NO	20	اسم السلعة
cattype	Varchar	NO	20	نوع التصنيف
email	Varchar	NO	100	البريد الإلكتروني

الجدول 49 - 4 جدول التصنيفات

#### 5. جدول الإعلانات ( announce )

المصطلح	نوع الحقل	NULL	الطول	وصف الحقل
Id	INT	NO	11	الرقم المتسلسل للإعلان
image	Text	NO	-	صورة الإعلان
content	Varchar	NO	30	اسم/عنوان الإعلان
email	Varchar	NO	100	البريد الإلكتروني
time	Date	NO	-	تاريخ وقت الإعلان

الجدول 50 - 4 جدول الإعلانات

6. جدول السياسات والقوانين (policies)

المصطلح	نوع الحقل	NULL	الطول	وصف الحقل
Id	INT	NO	11	الرقم المتسلسل الخاص بالسياسات
title	Varchar	NO	50	عنوان السياسة
text	Text	NO	-	نص السياسة

الجدول 51 - 4 جدول السياسات والقوانين

7. جدول الرسائل (messages)

المصطلح	نوع الحقل	NULL	الطول	وصف الحقل
Id	INT	NO	11	الرقم المتسلسل الخاص بالرسائل
email	Varchar	NO	100	البريد الإلكتروني
Mesg_to	Varchar	NO	100	بريد المرسل اليه
Mesg_subj	Varchar	NO	50	موضوع الرسالة
Mesg_content	Text	NO	-	نص الرسالة
Mesg_date	Date	NO	-	تاريخ ارسال الرسالة

الجدول 52 - 4 جدول الرسائل

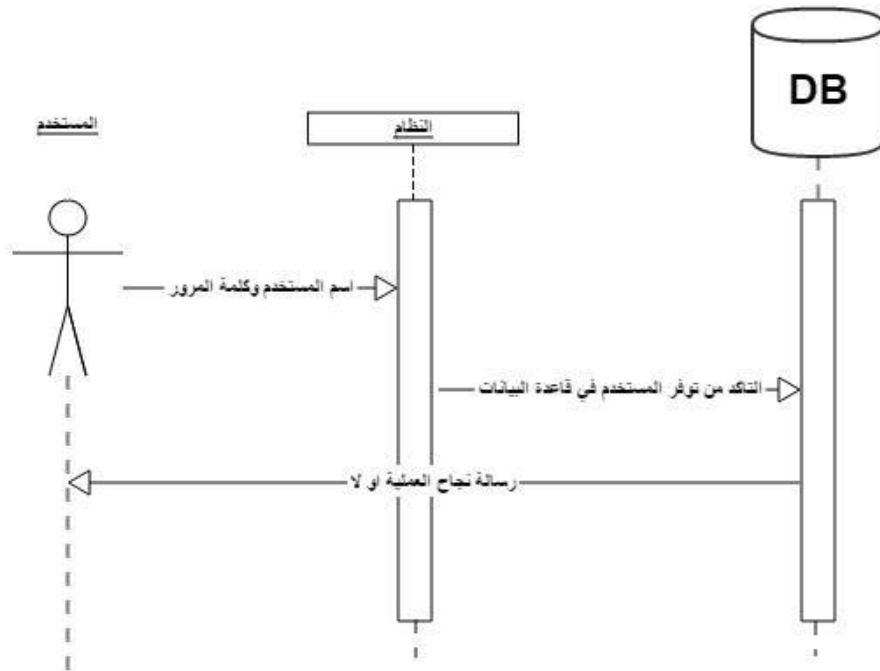
## 4.5 تصميم العمليات

توضح هذه المرحلة طريقة تسلسل العمليات خلال النظام من مدخلات ومخرجات

### Sequence diagram 4.5.1 (المخطط التسلسلي للنظام)

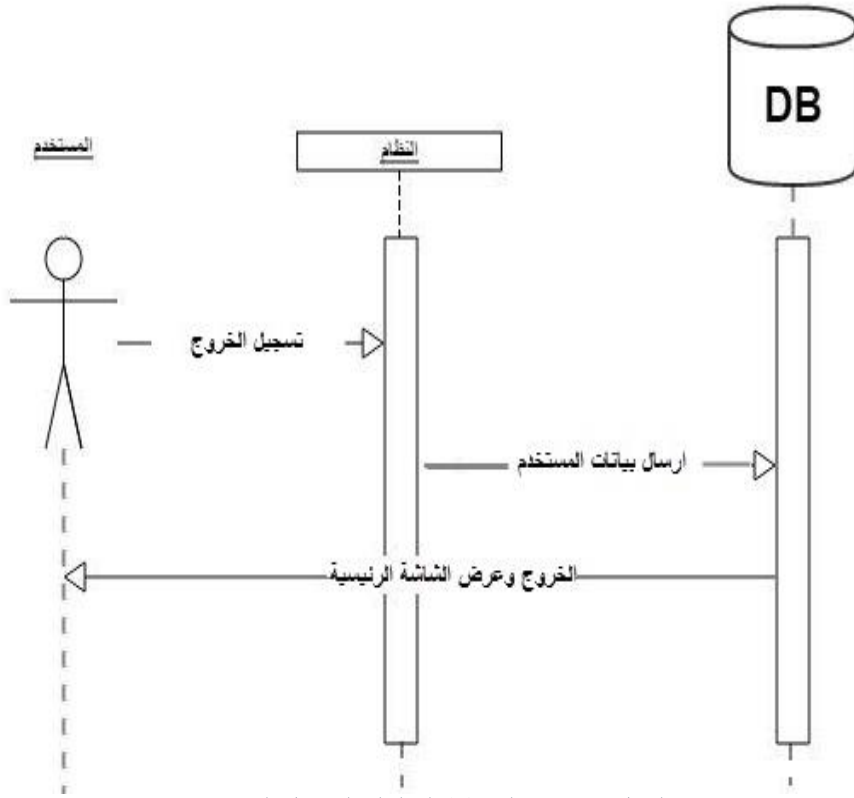
#### Sequence diagram 4.4.1.1 الخاصة بالوظائف المشتركة لمستخدمي النظام:

(1) تسجيل الدخول: خلال هذه العملية يقوم المستخدم بإدخال اسم المستخدم وكلمة المرور اذا كان لديه حساب في النظام أو يقوم بإنشاء حساب جديد في النظام، ومن ثم الدخول الى واجهة النظام واطهار الصلاحيات المتاحة سواء كان المستخدم ( مسؤول النظام ، تاجر ، زبون ) كما هو موضح في الشكل( )



الشكل 40 - 4 المخطط التسلسلي لتسجيل الدخول

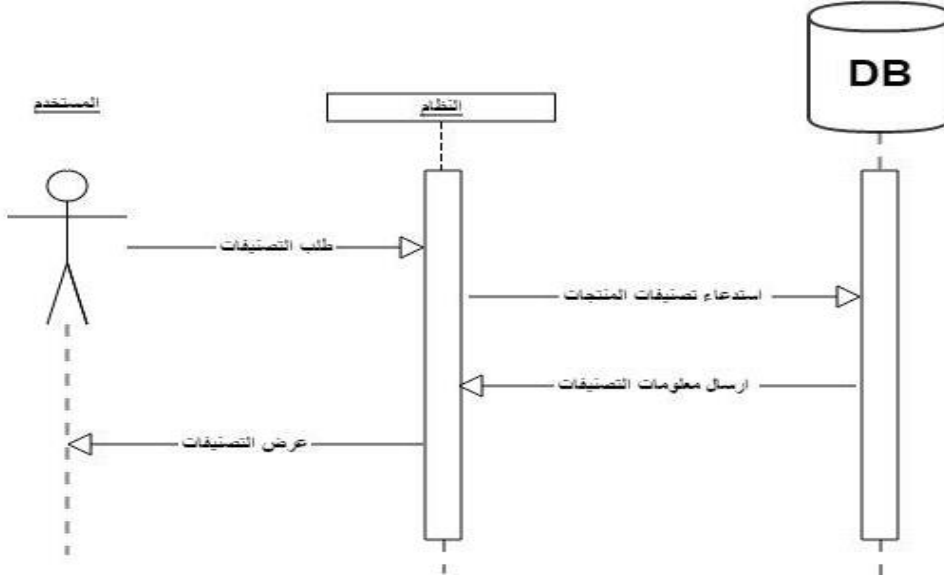
(2) تسجيل الخروج: خلال هذه العملية يتم تسجيل الخروج من النظام ، وبالتالي يتم ارسال كافة بيانات المستخدم الى قاعدة البيانات، ومن ثم يتم الخروج وعرض الصفحة الرئيسية للنظام، كما هو موضح في الشكل التالي



الشكل 41 - 4 المخطط التسلسلي لتسجيل الخروج

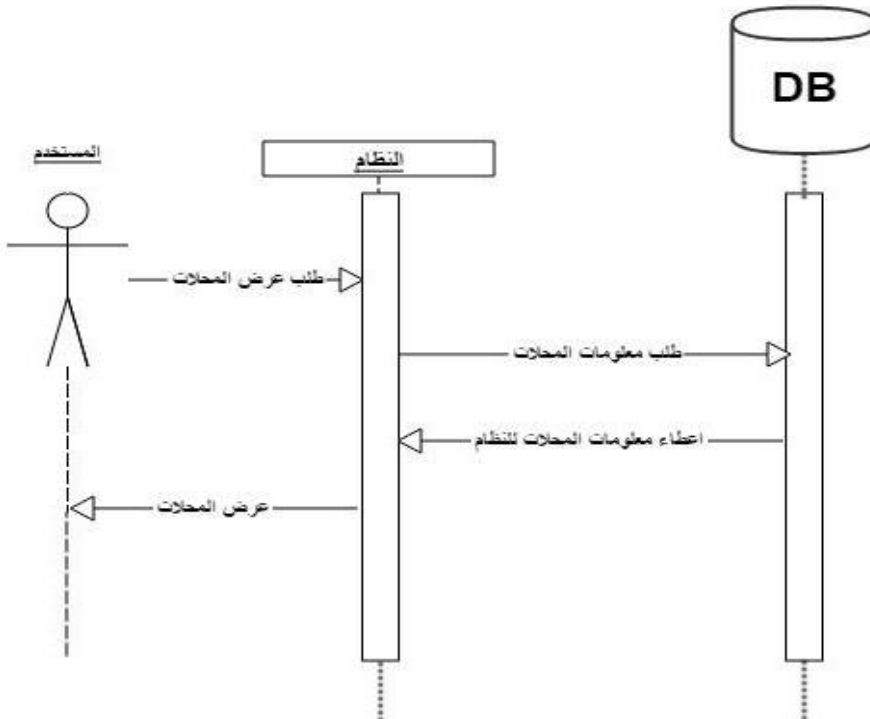
### Sequence diagram 4.4.1.2 الخاصة بوظائف الزبون:

(1) طلب التصنيفات : خلال هذه العملية يقوم الزبون بطلب التصنيفات الخاصه بالمحلات التجاريه ، وبالتالي يتم طلب التصنيفات من قاعدة البيانات ، ثم يتم عرضها للزبون ، كما هو موضح في الشكل :



الشكل 42 - 4 المخطط التسلسلي لطلب التصنيفات

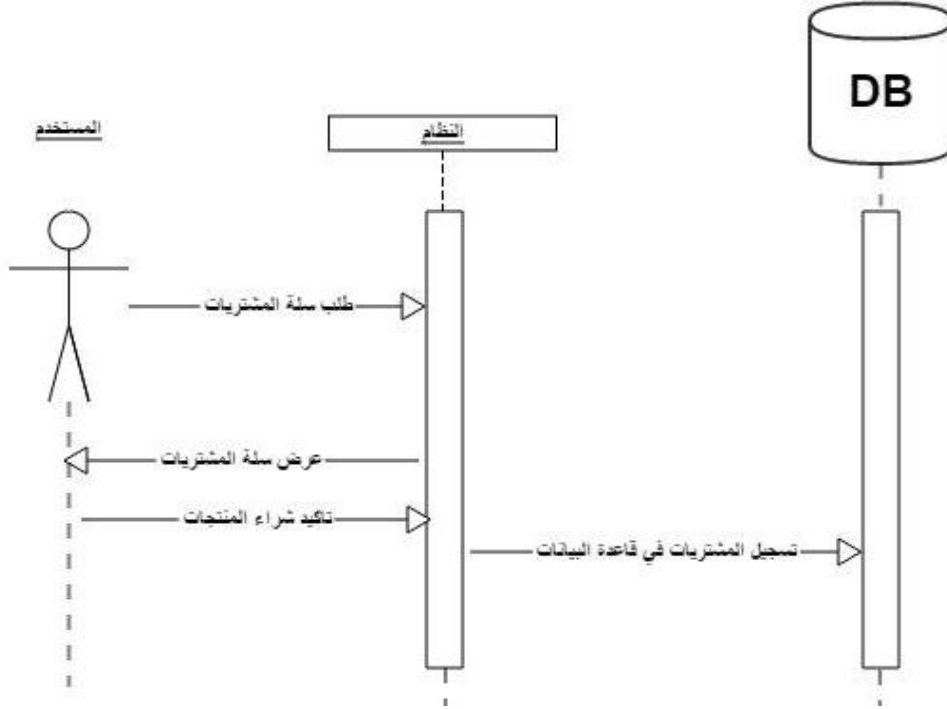
(2) طلب المحلات التجاريه : خلال هذه العملية يقوم الزبون بطلب المحلات التجاريه ، وبالتالي يتم طلب المحلات التجاريه من قاعدة البيانات ، ثم يتم عرضها للزبون وعرض المعلومات الخاصه بكل محل ، كما هو موضح في الشكل



الشكل 43 - 4 المخطط التسلسلي لطلب المحلات التجاريه

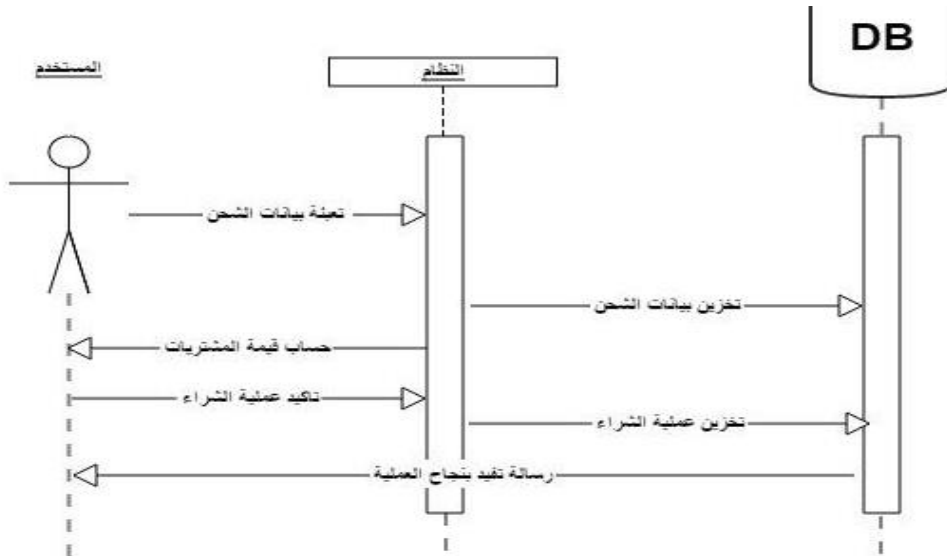


(3) طلب سلة المشتريات : خلال هذه العملية يقوم الزبون بطلب سلة المشتريات ، وبالتالي يتم طلب سسلة المشتريات من قاعدة البيانات ، ثم يتم عرضها للزبون وعرض المنتجات التي اختارها الزبون ليتمكن من شرائها ، كما هو موضح في الشكل:



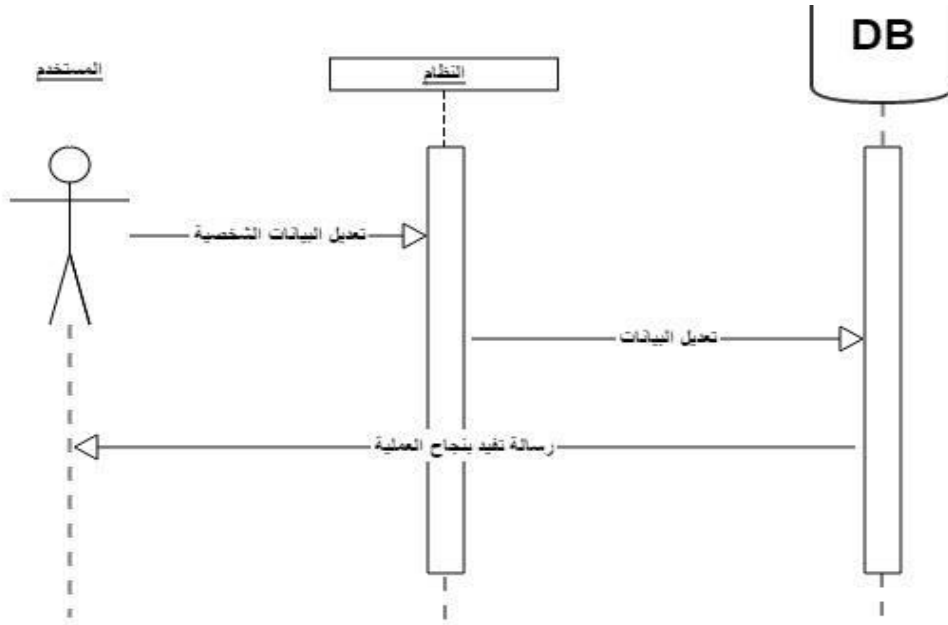
الشكل 4 - 44 المخطط التسلسلي لطلب سلة المشتريات

(4) تعبئة بيانات الشحن للشراء : خلال هذه العملية يقوم الزبون بإدخال بياناته الخاصة لعملية شحن المنتجات عند الشراء ، وبالتالي يتم ارسال هذه البيانات الى قاعده البيانات ، ثم يتم تأكيد عملية الشراء وتخزينها في قاعدة البيانات ، كما هو موضح في الشكل



الشكل 4 - 45 المخطط التسلسلي لتعبئة بيانات الشحن للشراء

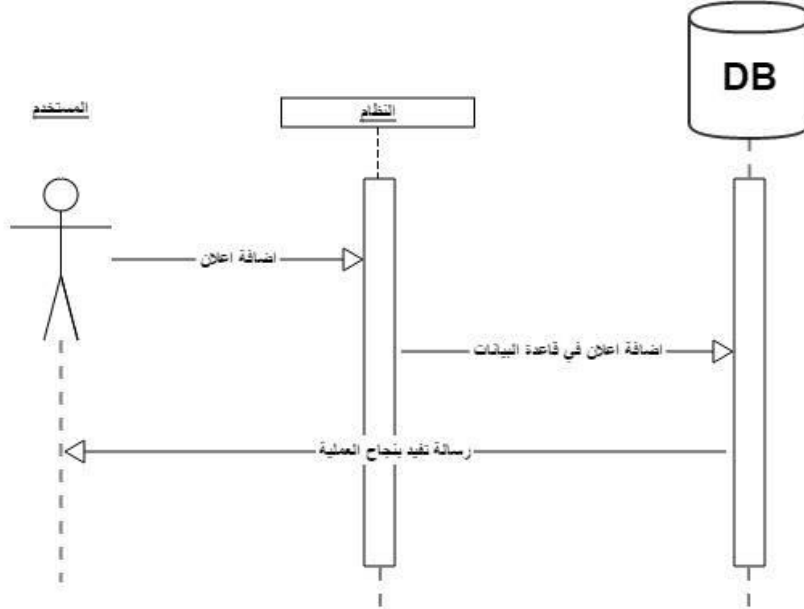
(5) تعديل البيانات الشخصية : خلال هذه العملية يقوم الزبون بالتعديل على البيانات الخاصه به في قاعدة البيانات ، وبالتالي يتم طلب بياناته من قاعدة البيانات ، ثم يقوم بالتعديلات التي يرغب بها ويتم ارسالها الى قاعدة البيانات ، كما هو موضح في الشكل



الشكل 4 - 46 المخطط التسلسلي لتعديل البيانات الشخصية

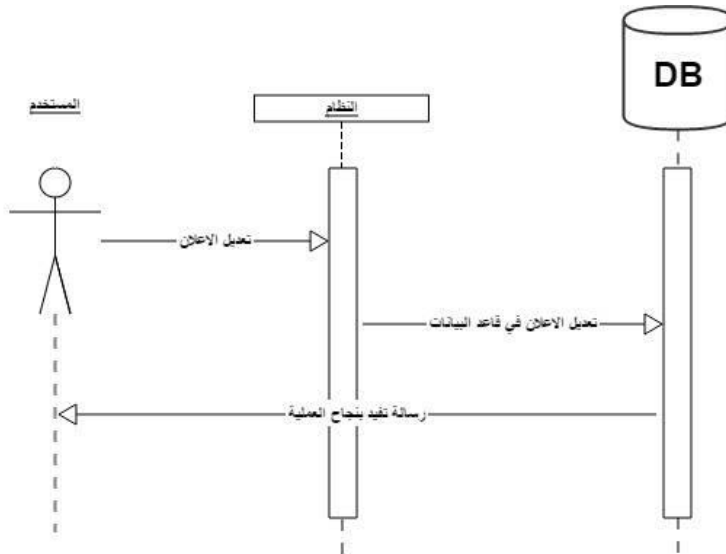
### Sequence diagram 4.4.1.3 الخاصة بوظائف التاجر :

(1) إضافة إعلان : من خلال هذه العملية يقوم التاجر بإضافة إعلان يخص المحل الذي يقوم على إدارته ، وبالتالي يقوم بإدخال بيانات الإعلان المطلوبه ، ثم يتم ارسال البيانات الى قاعدة البيانات كما هو موضح في الشكل التالي :



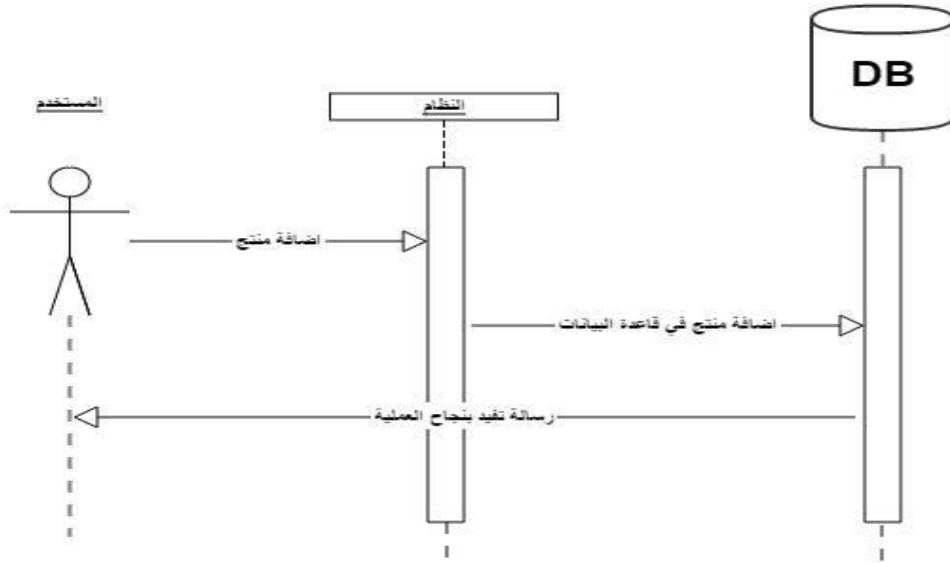
الشكل 47 - 4 المخطط التسلسلي لإضافة إعلان

(2) تعديل إعلان : من خلال هذه العملية يقوم التاجر بالتعديل على بيانات إعلان ما ، حيث يقوم بطلب بيانات هذا الإعلان ثم يعدل عليها كما يرغب ، وترسل هذه البيانات الى قاعدة البيانات ، كما هو موضح في الشكل التالي :



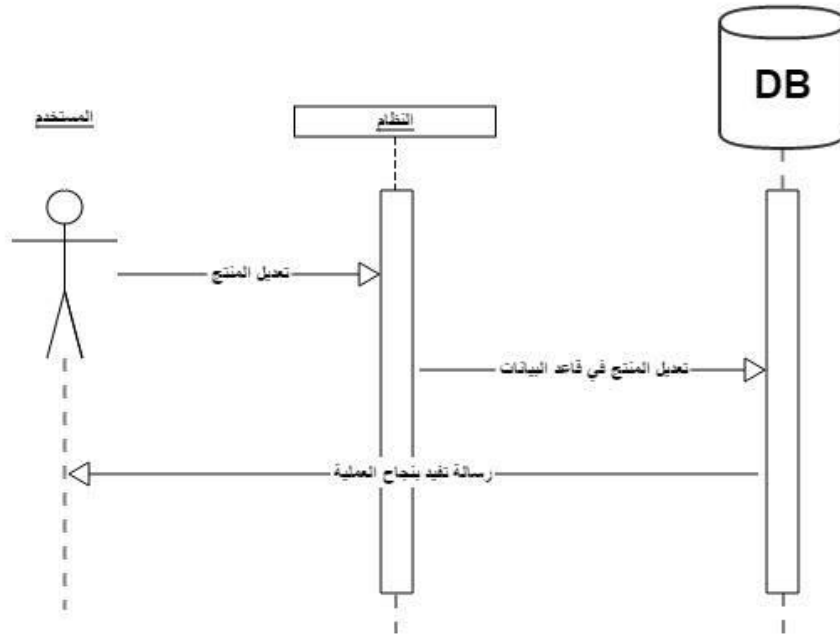
الشكل 48 - 4 المخطط التسلسلي لتعديل إعلان

(3) إضافة منتج : في هذه العملية يتمكن التاجر من إضافة منتج جديد الى متجره الخاص به ، حيث يقوم بإدخال البيانات المطلوبه ويتم إرسالها وتخزينها في قاعدة البيانات ، كما هو موضح في الشكل التالي :



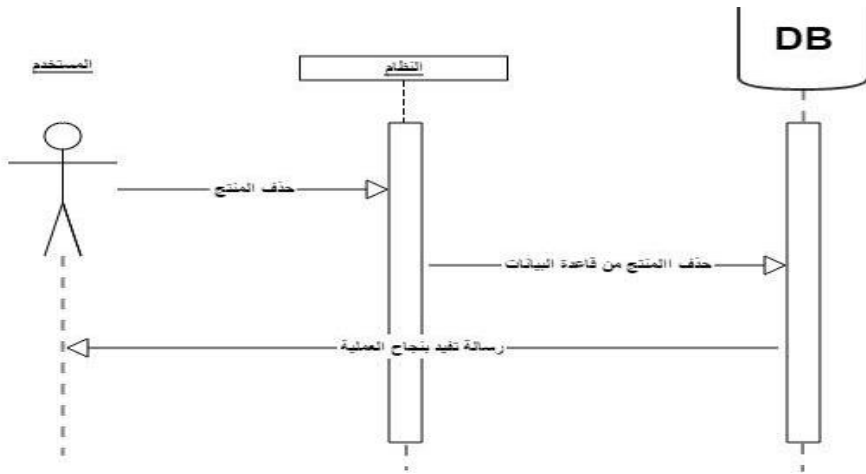
الشكل 4 - 49 المخطط التسلسلي لإضافة منتج

(4) تعديل منتج : في هذه العملية يقوم التاجر بالتعديل على بيانات منتج معين ، حيث يقوم بإستدعاء البيانات من قاعدة البيانات ، ويعمل التعديلات التي يرغب بها ، ثم يتم إرسالها الى قاعدة البيانات كما هو موضح في الشكل التالي :



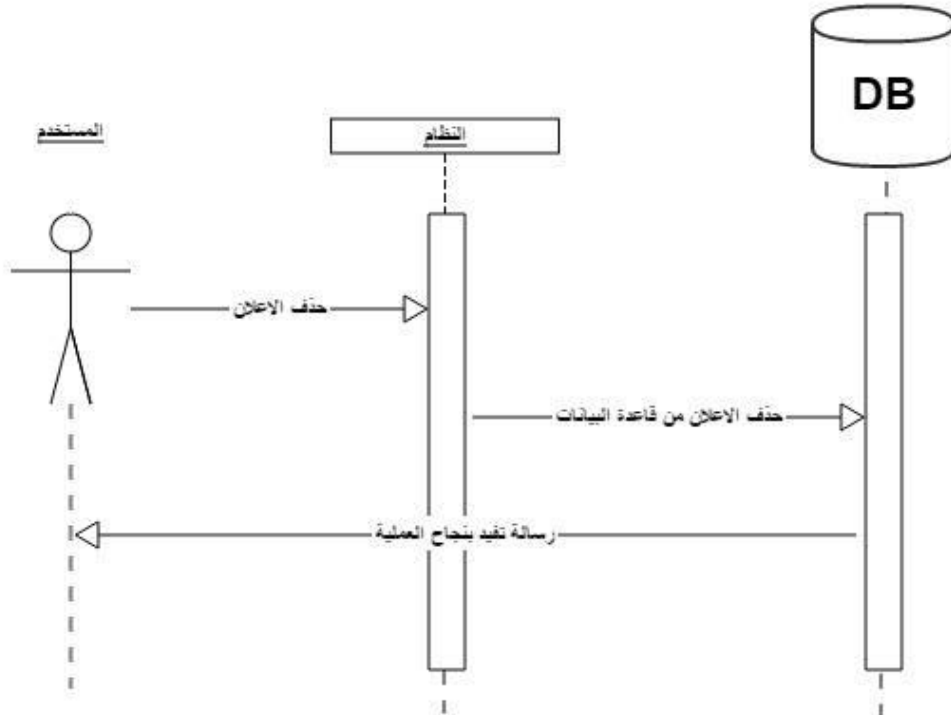
الشكل 4 - 50 المخطط التسلسلي لتعديل منتج

(5) حذف منتج : من خلال هذه العملية يتمكن التاجر من حذف منتج معين من قاعدة البيانات ، حيث يقوم بإستدعاء البيانات الخاصة بالمنتج من قاعدة البيانات ويقوم بحذفها ، كما هو موضح في الشكل التالي :



الشكل 51 - 4 المخطط التسلسلي لحذف منتج

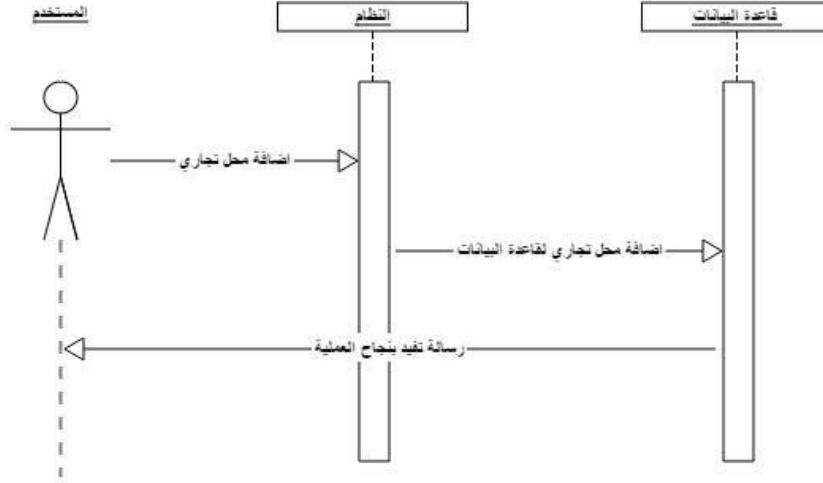
(6) حذف إعلان : من خلال هذه العملية يتمكن التاجر من حذف إعلان معين من قاعدة البيانات ، حيث يقوم بإستدعاء البيانات الخاصة بالإعلان من قاعدة البيانات ويقوم بحذفها ، كما هو موضح في الشكل التالي :



الشكل 52 - 4 المخطط التسلسلي لحذف إعلان

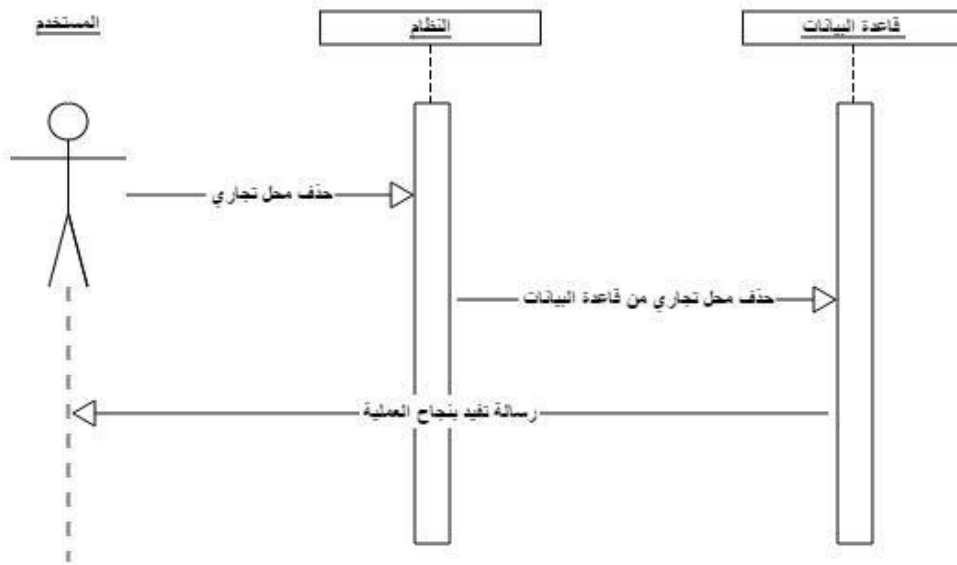
#### Sequence diagram 4.4.1.4 الخاصة بوظائف مسؤول النظام:

(1) إضافة محل تجاري : من خلال هذه العملية يقوم مسؤول النظام من إضافة محل تجاري الى قاعدة البيانات ليتمكن التاجر من مباشرة صلاحياته ، كما هو موضح بالشكل التالي :



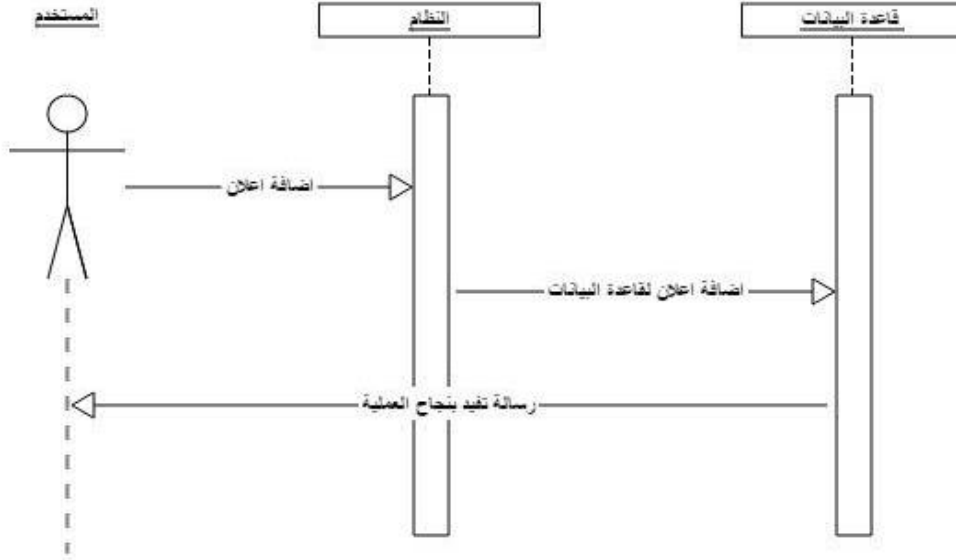
الشكل 4 - 53 المخطط التسلسلي لإضافة محل تجاري

(2) حذف محل تجاري : في هذه العملية يتمكن مسؤول النظام من حذف محل تجاري ، حيث يتم استدعاء بيانات محل تجاري معين من قاعدة البيانات ويقوم مسؤول النظام بحذفها ، كما هو موضح في الشكل التالي :



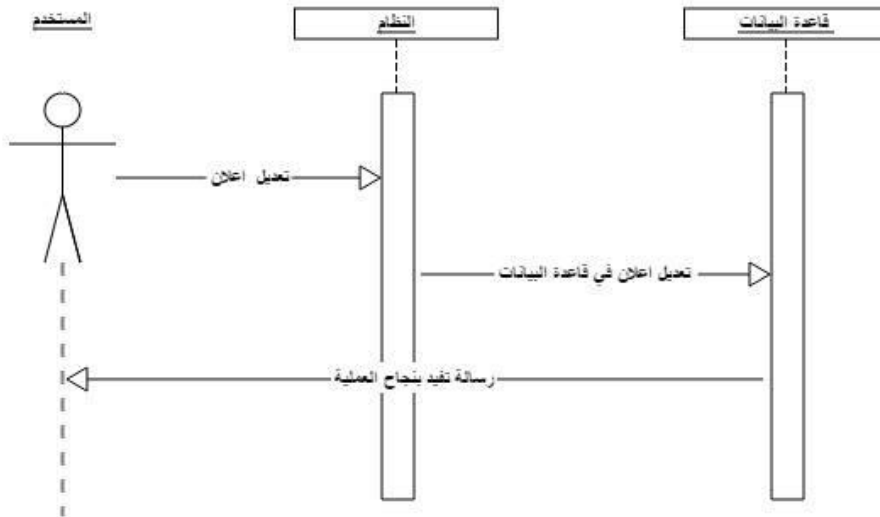
الشكل 4 - 54 المخطط التسلسلي لحذف محل تجاري

(3) إضافة إعلان : من خلال هذه العملية يقوم مسؤول النظام بإضافة إعلان ، وبالتالي يقوم بإدخال بيانات الإعلان المطلوبه ، ثم يتم ارسال البيانات الى قاعدة البيانات كما هو موضح في الشكل التالي :



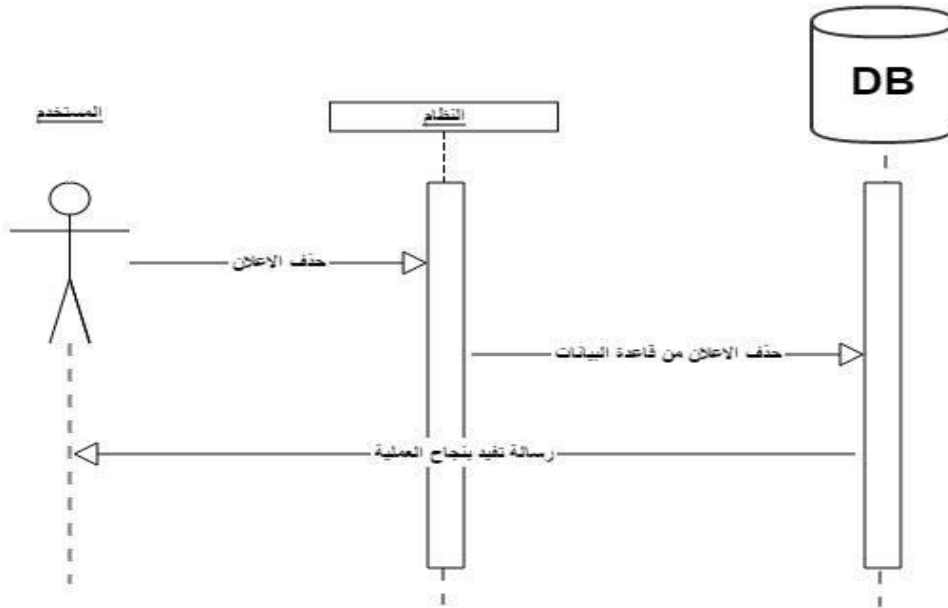
الشكل 55 - 4 المخطط التسلسلي لإضافة إعلان

(4) تعديل إعلان : من خلال هذه العملية يقوم مسؤول النظام بالتعديل على بيانات إعلان ما ، حيث يقوم بطلب بيانات هذا الإعلان ثم يعدل عليها كما يرغب ، وترسل هذه البيانات الى قاعدة البيانات ، كما هو موضح في الشكل التالي



الشكل 56 - 4 المخطط التسلسلي لتعديل إعلان

(5) حذف إعلان : من خلال هذه العملية يتمكن مسؤول النظام من حذف إعلان معين من قاعدة البيانات ، حيث يقوم بإستدعاء البيانات الخاصة بالإعلان من قاعدة البيانات ويقوم بحذفها ، كما هو موضح في الشكل التالي :



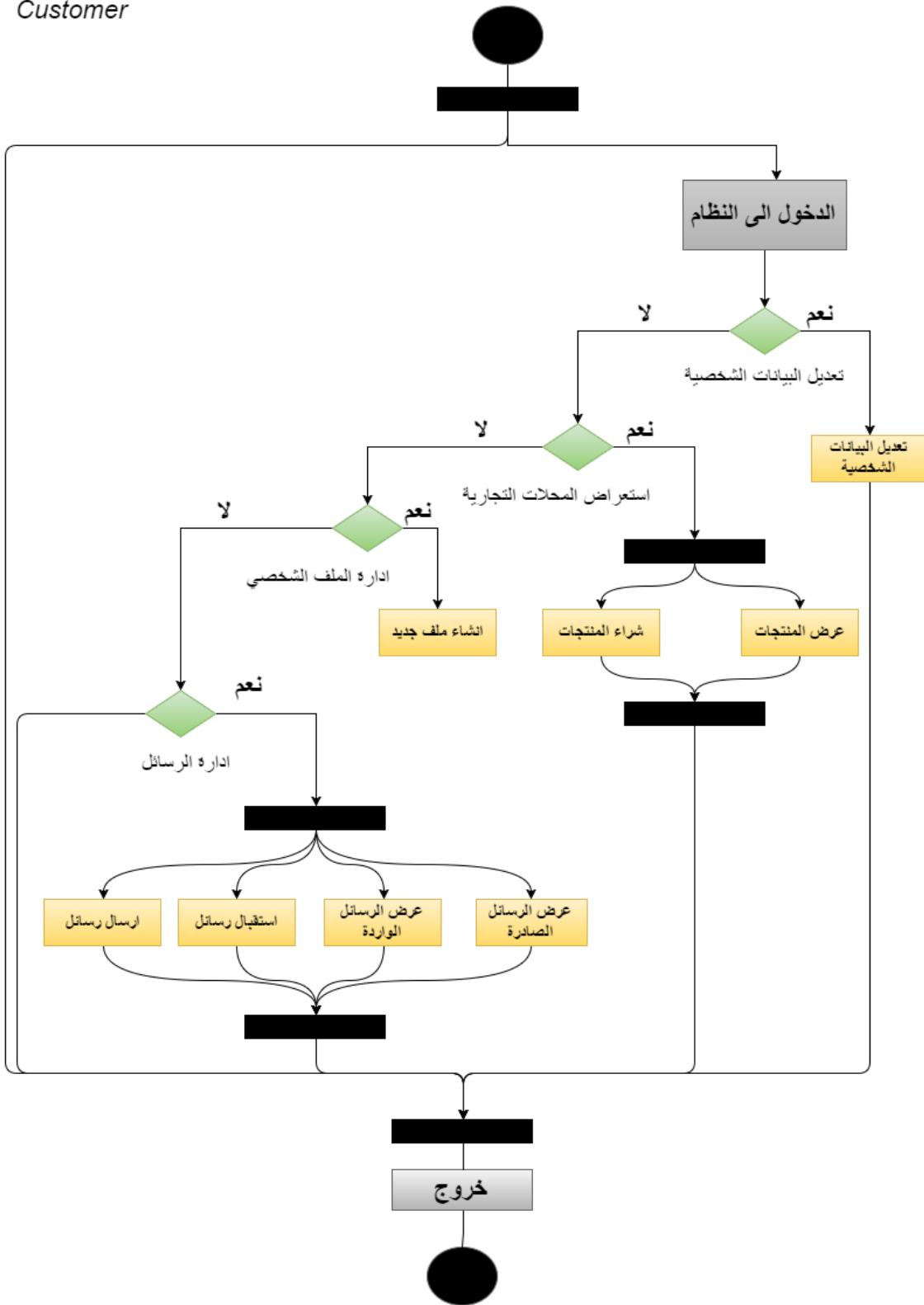
الشكل 57 - 4 المخطط التسلسلي لحذف إعلان

## Activity diagram 4.5.2

### Activity diagram 4.5.2.1 النشاطات الخاصة بالزبون:



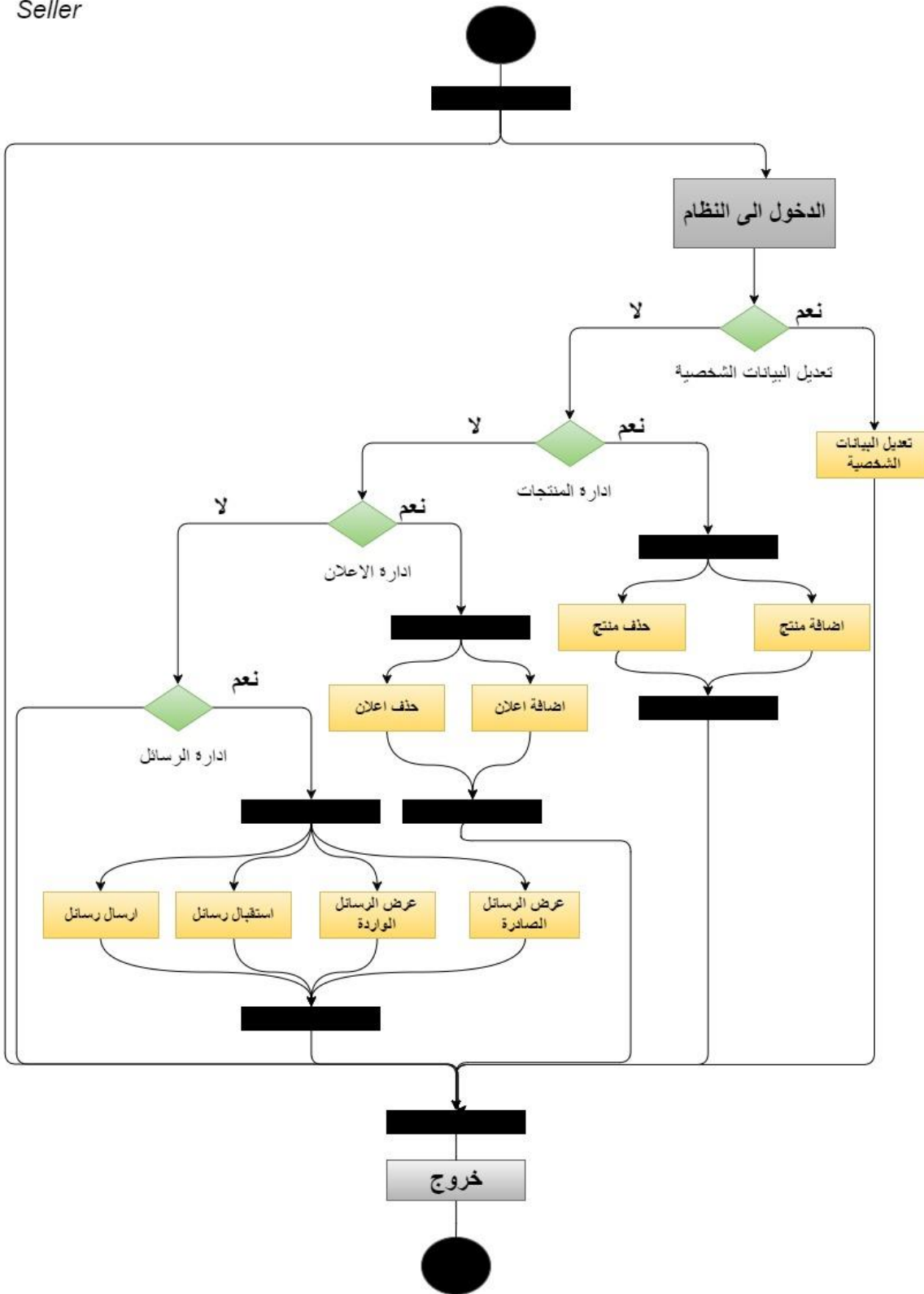
Customer



الشكل 4 - 58 Activity diagram النشاطات الخاصة بالزبون

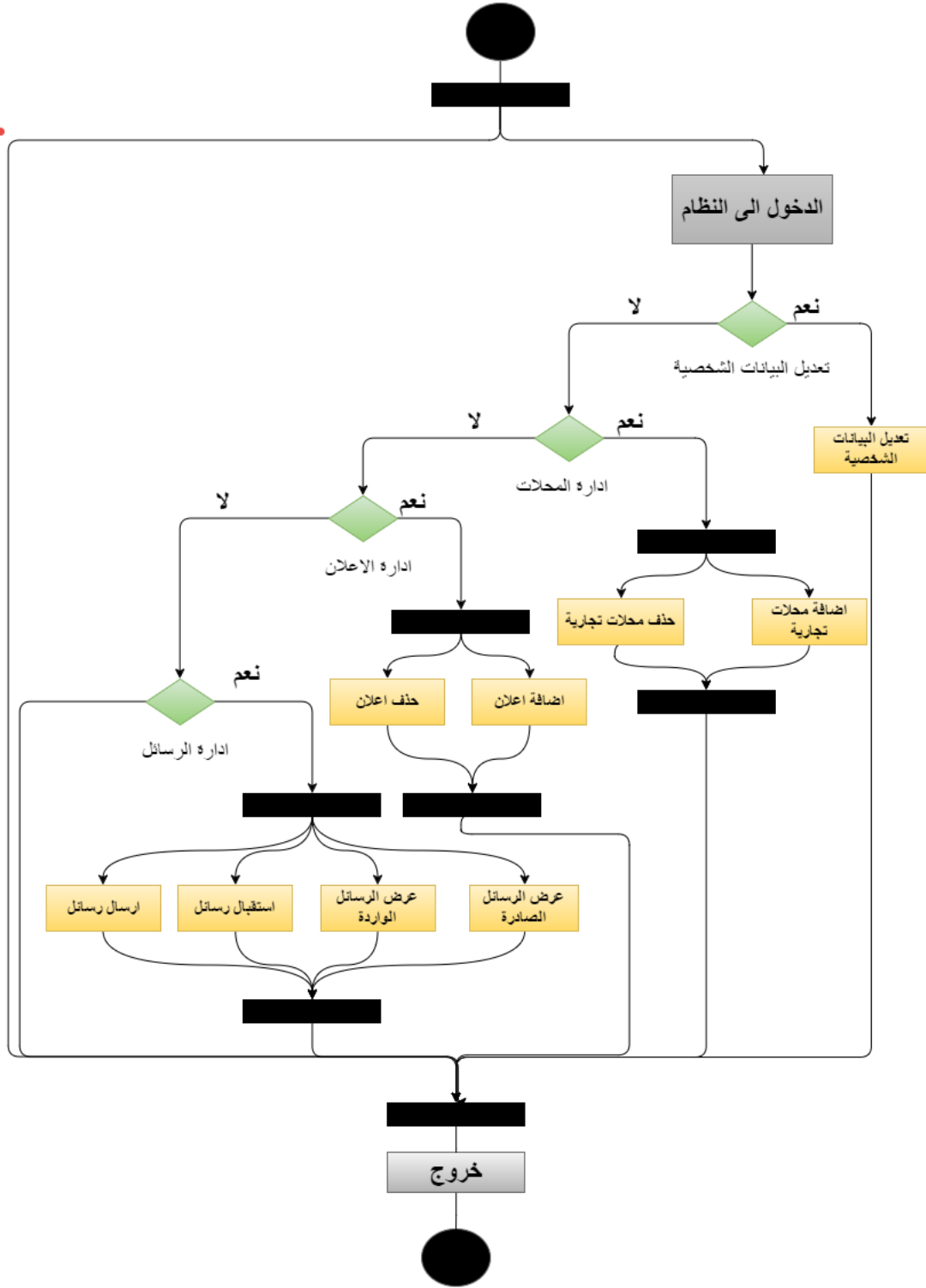
Activity diagram 4.5.2.2 النشاطات الخاصة بالتاجر:

Seller



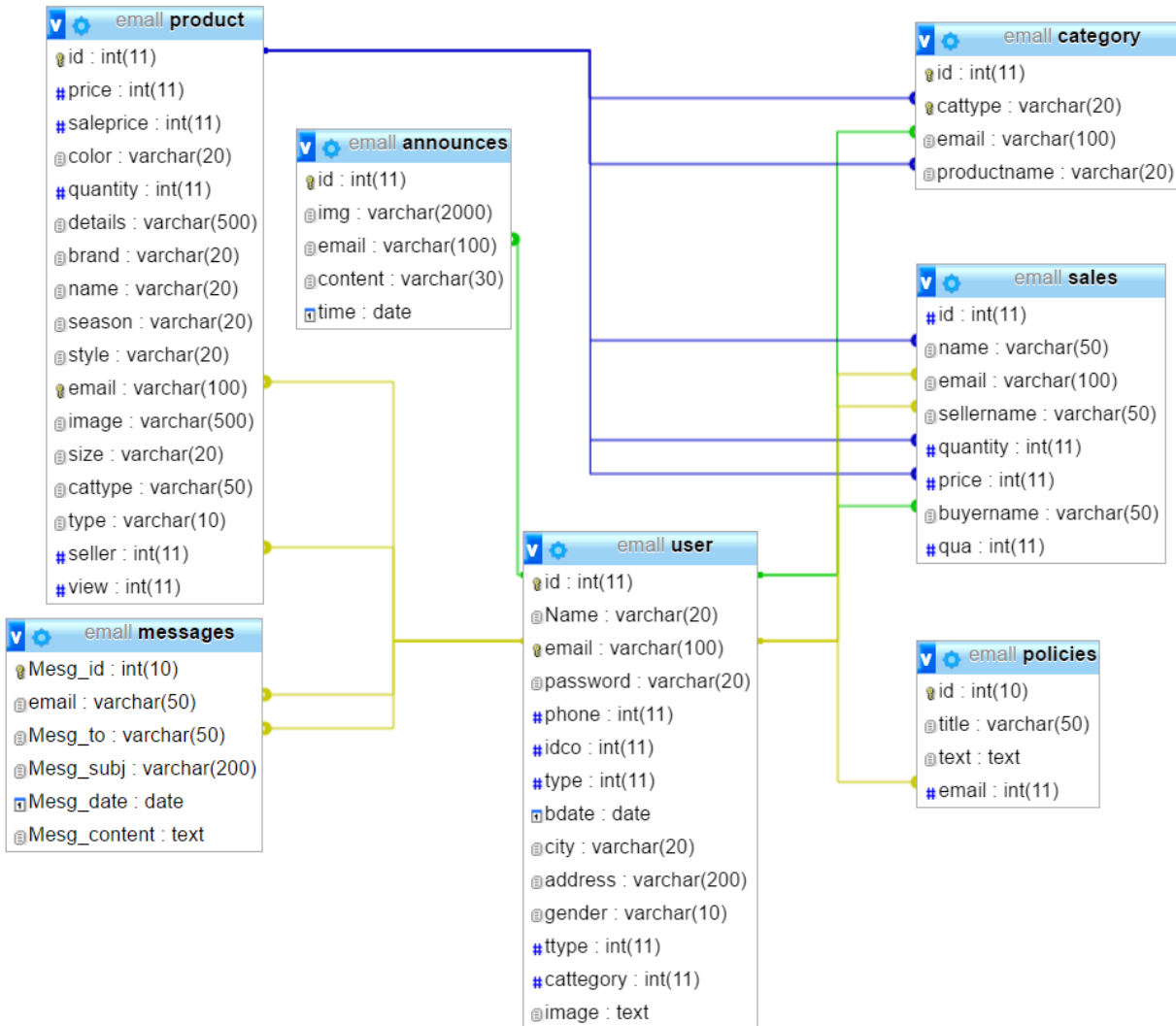
الشكل 4 - 59 Activity diagram النشاطات الخاصة بالتاجر

Activity diagram 4.5.2.3 النشاطات الخاصة بمسؤول النظام:



الشكل 4 - 60 Activity diagram النشاطات الخاص بمسؤول النظام

### Class Diagram 4.5.3



Class Diagram 4 - 61 الشكل

## الفصل الخامس ::: بناء النظام

5.1 المقدمة

5.2 متطلبات بناء النظام المادية والبرمجية

5.3 وصف الأجزاء الرئيسية للبرمجيات

5.4 برمجة النظام

5.5 فحص النظام

5.6 ملخص الفصل

## 5.1 المقدمة

يحتاج النظام إلى العديد من المتطلبات المادية والبرمجية لبنائه، وقد تم اختيار هذه المتطلبات لاسباب معينة سنقوم بتوضيحها في هذا الفصل، حيث سنقوم بذكر هذه المتطلبات وتبرير سبب استخدام كل منها. بالإضافة إلى وصف الأجزاء البرمجية المستخدمة، ومن ثم سنوضح كيفية برمجة النظام وعرض بعض الصور لهذه العملية بالإضافة إلى توضيح عملية الفحص وفقا لخطة الفحص التي قمنا بانشائها في الفصل الثالث، بالإضافة إلى عملية الفحص الكلي والقبول للنظام.

## 5.2 متطلبات بناء النظام المادية والبرمجية

### أ. المتطلبات المادية المستخدمة لبناء النظام:

استخدم فريق العمل مجموعة من المتطلبات المادية لبناء النظام، وهي كالتالي:

1. جهاز حاسوب بمواصفات معينة، وهي:

- CPU: Core i3 2.3GHZ
- RAM: 4GB
- HD: 500GB

لقد تم استخدام هذا النوع من أجهزة الحاسوب لأنه متوفر بأسعار مناسبة بالإضافة إلى مواصفاته التي تخدم عملية بناء النظام دون حدوث أي مشاكل قد تعيق أو تقلل من كفاءة بناء النظام، فهو يوفر سرعة مناسبة ووحدة معالجة مركزية قادرة على استيعاب العمليات الناتجة أثناء بناء النظام.

### ب. المتطلبات البرمجية المستخدمة لبناء النظام:

استخدم فريق العمل مجموعة من المتطلبات البرمجية لبناء النظام، وهي كالتالي:

#### 1. Microsoft Windows 7

هو عبارة عن نظام تشغيل من إصدار شركة مايكروسوفت. لقد تم استخدامه لأنه متوفر بسعر مناسب، بالإضافة إلى سهولة استخدامه واحتوائه على العديد من المميزات التي تسهل عملية بناء النظام مثل الأمان والسرعة في الأداء، ودعمه للتطورات الحديثة في أجهزة الكمبيوتر مثل الحوسبة من نوع 64 بت والمعالجات متعددة الاستخدام، بالإضافة إلى استخدام الذاكرة المحسنة الذي يساعد الأجهزة على الوصول إلى أقصى أداء ممكن.

## 2. Microsoft Office 2013

وهو عبارة عن حزمة مكتبية من إنتاج شركة مايكروسوفت للبرمجيات. لقد تم استخدام (Microsoft word 2013) في توثيق المشروع؛ لسهولة التعامل معه واحتوائه على العديد من الميزات والقوالب الجديدة بالإضافة إلى كونه مبني للتكامل مع خدمة SkyDrive و SharePoint هذا التكامل سمح لفريق العمل بتخزين الملفات على الخدمات السحابية ليتاح لهم الوصول إلى الملفات وتبادلها بسهولة تامة، وتم استخدام (Microsoft PowerPoint) لتجهيز العرض التقديمي للمشروع.

## 3. Adobe Dreamweaver C6

لقد تم استخدام هذا البرنامج في تصميم شاشات المشروع و برمجته بلغة ال PHP؛ لسهولة استخدامه بالإضافة إلى كونه يسمح بإنشاء مواقع وتطبيقات ويب قوية جدا باستخدام أي من اللغات الشهيرة المتاحة حالياً مثل ASP و net.ASP و PHP بالإضافة إلى العديد من اللغات الأخرى، هذا بالإضافة إلى إمكانية معاينة الصفحة في العديد من المتصفحات، بشرط أن تكون مثبتة على الحاسوب المستخدم.

## 4. Database server (MYSQL)

لقد تم استخدامه لإنشاء قاعدة بيانات النظام، وهو متوفر مجاناً على الإنترنت حيث يمكن للمستخدم تنزيله على جهازه الخاص واستخدامه بسهولة وأمان وجودة في الأداء.

## 5. Gliffy diagram web application

لقد تم استخدام هذا التطبيق لرسم الرسومات المطلوبة في توثيق المشروع مثل رسومات ال UML؛ حيث يمكن استخدام هذا التطبيق مجاناً، و تم استخدامه لأنه يتميز بجودة الرسومات وسهولة الإستخدام ويحتوي على العديد من الميزات و الأدوات التي تستخدم في رسم العديد من الرسومات والأشكال التوضيحية التي يوفرها هذا لتطبيق.

## 5.3 وصف الأجزاء الرئيسية للبرمجيات:

نظام المجمع التجاري الإلكتروني ، يحتوي على ثلاثة أقسام:

1. قسم مسؤول النظام: يحتوي هذا القسم على العمليات الأساسية اللازمة لتشغيل النظام حيث أن مسؤول النظام هو الذي يقوم بتحديد المتغيرات الأساسية التي يعتمد عليها باقي مستخدمي النظام، ففي قسم مسؤول النظام يمكن للشخص الممنوح هذه الصلاحية أن يقوم بإدارة المحلات التجارية والتصنيفات والإعلانات ومنح صلاحيات المستخدمين كتحديد التاجر والزبون . كما يحتوي قسم مسؤول النظام على خيارات تحديد إضافة محل تجاري جديد أو حذف محل تجاري .

2. قسم التاجر : هذا القسم هو القسم الذي يتحكم بالمحل التجاري الواحد داخل النظام حيث أنه يتيح لكل تاجر التحكم بمحله التجاري من حيث إدارة المنتجات والإعلانات وأيضا إدارة محله بشكل عام ، فمثلا يمكن للتاجر إضافة منتج جديد او حذف منتج أو التعديل على منتج معين ، ويمكنه من إضافة إعلان أو حذف إعلان أو التعديل على إعلان معين ، وأيضا يمكنه من الإتصال والتواصل مع زبائنه أومع مسؤول النظام .
3. قسم الزبون : هذا القسم خاص بالزبائن حيث يتاح للزبون بالتصفح وعرض المنتجات والمحلات التجاربه ورؤية التصنيفات المتاحة لديه وإضافة المنتجات التي يرغب في شرائها الى سلة التسوق لكي يقوم فيما بعد من إتمام العملية الشرائية من خلال تأكيد على العملية و إختيار طريقة الدفع التي تناسب معه .

## 5.4 برمجة النظام

لقد تمت برمجة النظام باستخدام لغة PHP، وهي لغة برمجة تستخدم لإنشاء تطبيقات ومواقع الإنترنت الديناميكية ولبرمجة المشروع بهذه اللغة قمنا بتنزيل الحزمة التالية مجانا:

- PHP
- MySQL Database
- Apache Web Server

و قمنا باستخدام لغة البرمجة ( PHP ) لأنها تتميز بكثير من الخصائص التي جعلتها الخيار الأمثل لمبرمجي الويب في العالم، ومنها:

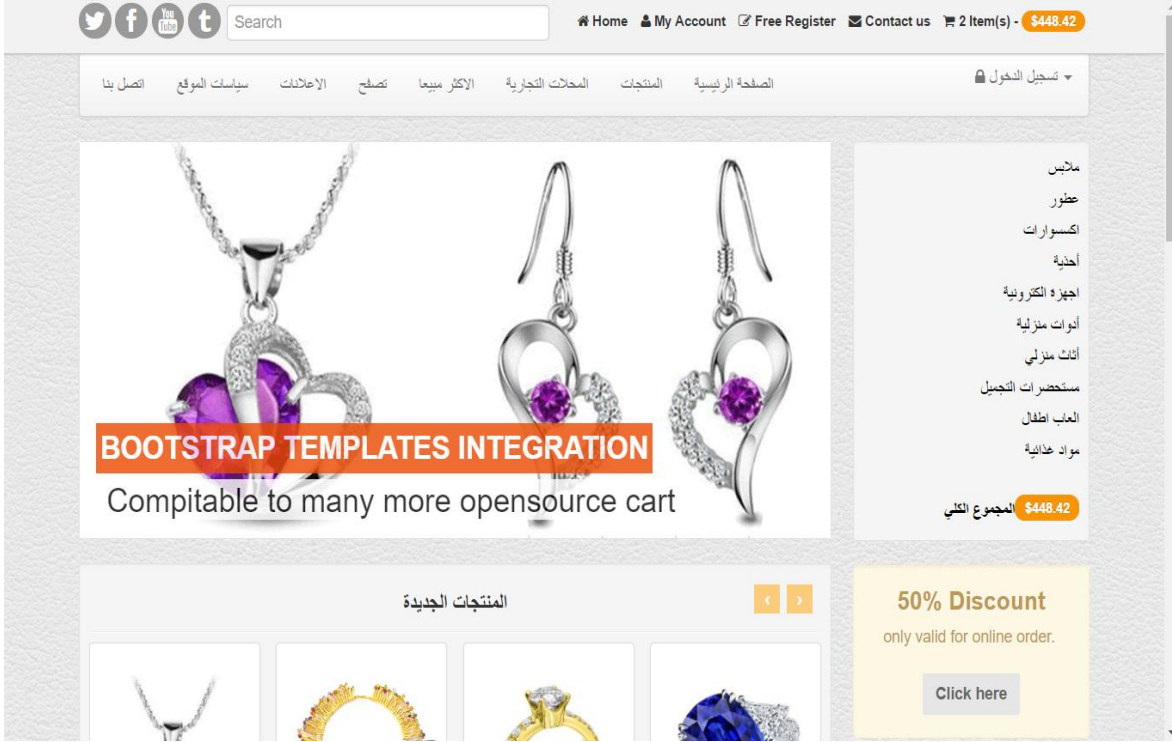
- تعمل على منصات مختلفة مثل ( Windows ، Linux ، UNIX، etc. ).
- تتوافق تقريبا مع جميع الخوادم التي تستخدم اليوم ( Apache ، IIS، etc.).
- مجانية، يمكن الحصول عليها من موقع PHP الرسمي [www.php.net](http://www.php.net)
- لغة سهلة التعلم، وتعمل بكفاءة على جانب الخادم ( server ) .
- الحماية: التحكم بعدد الإتصالات المسموحة بقاعدة البيانات، الحد الأقصى للمفات التي يمكن إرسالها عبر المتصفح، أو السماح باستخدام بعض الميزات أو إلغاء استخدامها، كل هذا يتم عن طريق ملف إعدادات PHP والذي يتحكم به مسؤول النظام.



## 5.4.1 صور لبرمجة النظام:

### 5.4.1.1 صور لبرمجة النظام المشتركة بين المستخدمين:

#### 1. الشاشة الرئيسية للنظام:



الشكل 62 - 5 الشاشة الرئيسية للنظام

#### 2. شاشة تسجيل الدخول:

الشكل 63 - 5 شاشة تسجيل الدخول

### 3. شاشة استرجاع كلمة المرور :

الصفحة الرئيسية | هل نسيت كلمة المرور

## هل نسيت كلمة المرور

يرجى إدخال عنوان البريد الإلكتروني المستخدم للتسجيل. سنرسل لك كلمة المرور الجديدة

عنوان البريد الإلكتروني

[إرسال كلمة المرور الخاصة بي](#)

الشكل 64 - 5 شاشة استرجاع كلمة المرور

### 5.4.1.2 صور لبرمجة النظام الخاصة بالزبائن :

#### 1. إنشاء حساب جديد :

الصفحة الرئيسية | إنشاء حساب

## إنشاء حساب جديد

اختر

نوع المستخدم \*

اسم المستخدم \* Username

كلمة المرور \* password

تأكيد كلمة المرور \* conf-password

البريد الإلكتروني \* Email

رقم الهاتف \* Phone Number

رقم الهوية \* ID

تاريخ الميلاد \* اليوم الشهر السنة

العنوان \* المحافظة البلدة

مكان السكن \* Address

الجنس \* ذكر أنثى

[تشاء](#)

البرازيل على الشروط والسياسات المتبعة في موقع المجمعات التجارية الإلكترونية . شروط الاستخدام

ماتيس  
عطور  
اكسسوارات  
أحذية  
اجزاء الكترونية  
لوازم منزلية  
أثاث منزلي  
مستحضرات التجميل  
الغالب أفضل  
مواد غذائية

التجموع الكلي \$448.42

**50% Discount**  
only valid for online order.

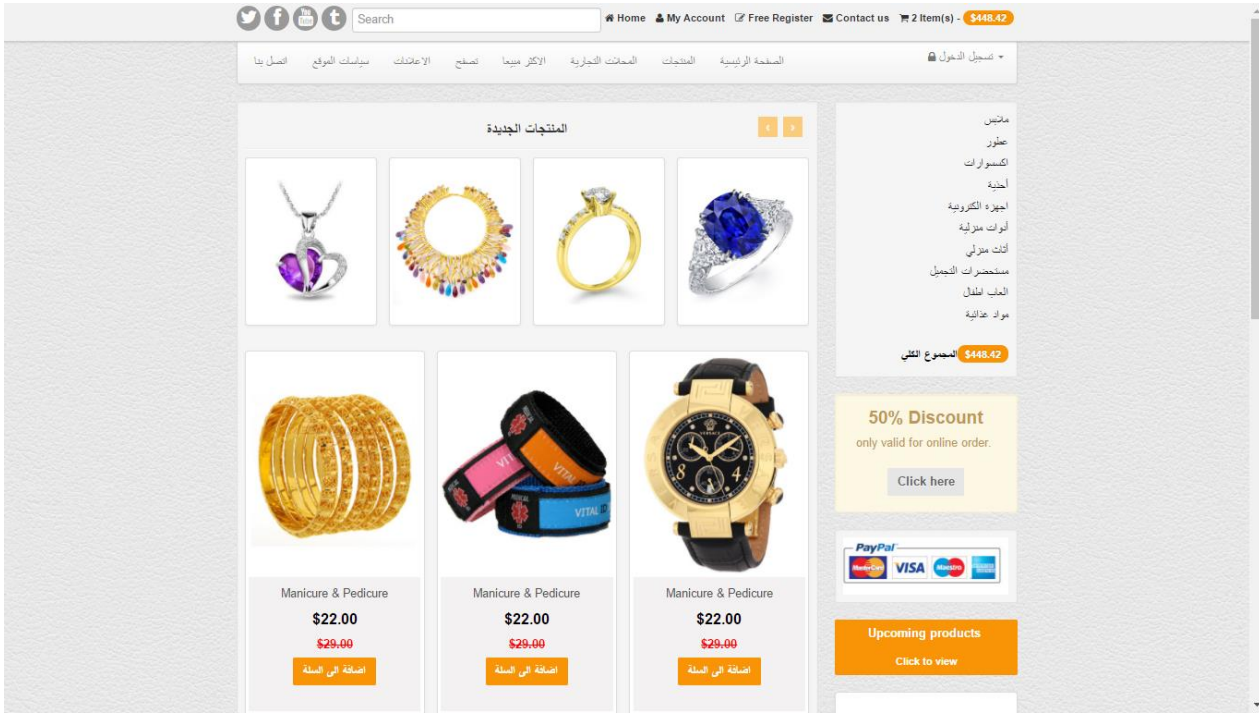
[Click here](#)

PayPal  
VISA  
MasterCard  
American Express

**Upcoming products**  
[Click to view](#)

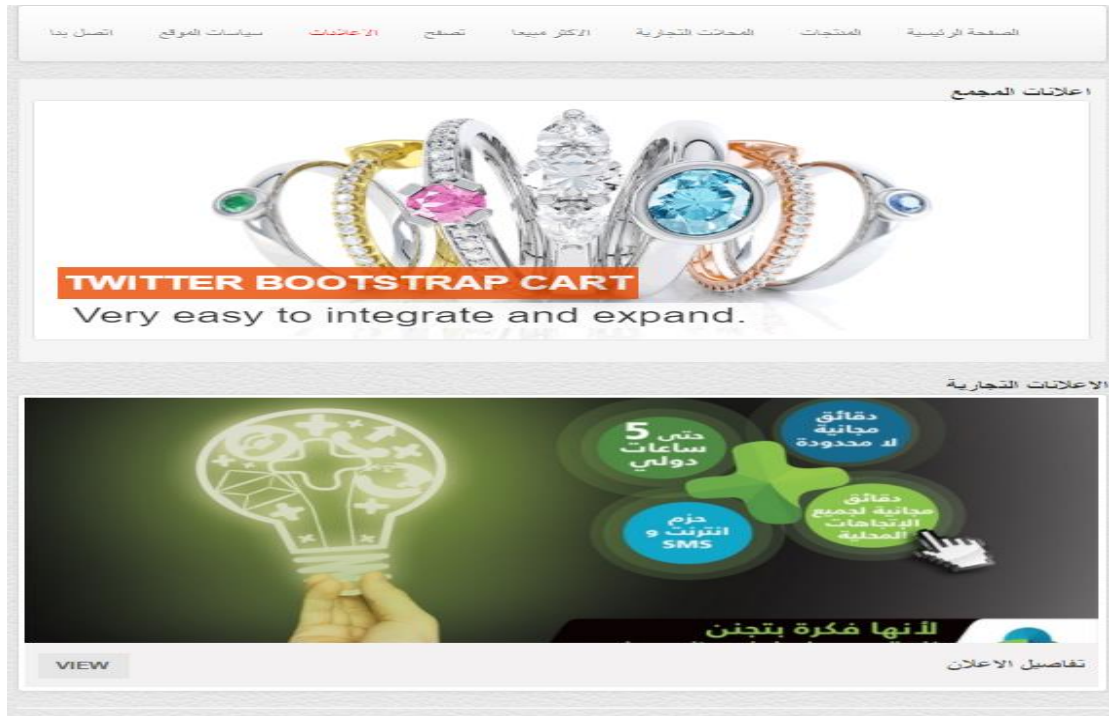
الشكل 65 - 5 شاشة إنشاء حساب جديد

## 2. الشاشة الرئيسية للزبون:



الشكل 66 - 5 الشاشة الرئيسية للزبون

## 3. شاشة الإعلانات:



الشكل 67 - 5 شاشة الإعلانات

#### 4. تفاصيل إعلان معين:

الصفحة الرئيسية | الاعلانات | تفاصيل الاعلان



الملابس الرياضية العالمية

عرض خاص 3 بلايز ب 100 شيكل






... لمحبي الرياضة والماركات العالمية ذات الجودة العالية ، اخترنا لكم ملابس الاندية الرياضية العالمية ، اختر اي 3 فقط ب 100 شيكل

الشكل 68 - 5 تفاصيل إعلان معين

#### 5. المنتجات الأكثر مبيعا:


الصفحة الرئيسية | المنتجات | المبيعات التجارية | الأكثر مبيعا | تصفح | الاعلانات | سياسات الموقع | اتصل بنا

تسجيل الدخول

	<p><b>Product Name</b></p> <p>Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. We always stay in touch with the latest fashion tendencies - that is why our goods are so popular..</p>	<p><b>\$140.00</b></p> <p>Adds product to compare</p> <p>Add to cart <b>VIEW</b></p>
	<p><b>Product Name</b></p> <p>Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. We always stay in touch with the latest fashion tendencies - that is why our goods are so popular..</p>	<p><b>\$140.00</b></p> <p>Adds product to compare</p> <p>Add to cart <b>VIEW</b></p>
	<p><b>Product Name</b></p> <p>Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. We always stay in touch with the latest fashion tendencies - that is why our goods are so popular..</p>	<p><b>\$140.00</b></p> <p>Adds product to compare</p> <p>Add to cart <b>VIEW</b></p>
	<p><b>Product Name</b></p> <p>Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. We always stay in touch with the latest fashion tendencies - that is why our goods are so popular..</p>	<p><b>\$140.00</b></p> <p>Adds product to compare</p> <p>Add to cart <b>VIEW</b></p>
	<p><b>Product Name</b></p> <p>Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. We always stay in touch with the latest fashion tendencies - that is why our goods are so popular..</p>	<p><b>\$140.00</b></p> <p>Adds product to compare</p> <p>Add to cart <b>VIEW</b></p>

متنيس  
عطور  
اكسسوارات  
أحذية  
اجهزة الكترونية  
أثاث منزلية  
أثاث منزلي  
منسوجات التجميل  
العب أطفال  
مواد غذائية

للمجموع الكلي **\$448.42**

  
**VIEW \$22.00**

الشكل 69 - 5 المنتجات الأكثر مبيعا


## 6. المحلات التجارية:

تسجيل الدخول

الصفحة الرئيسية المنتجات المحلات التجارية الأكثر مبيعا تصفح الاعلانات سياسات الموقع اتصل بنا

مشاهدة المزيد

اسم المحل التجاري




Q QUICK VIEW

Manicure & Pedicure  
\$22.00

Add to cart

Add to Wish List Add to Compare




Q QUICK VIEW

Manicure & Pedicure  
\$22.00

Add to cart

Add to Wish List Add to Compare



Q QUICK VIEW

Manicure & Pedicure  
\$22.00


Add to cart

Add to Wish List Add to Compare

محلات الصالح للماتيس التركية

سبايل جويه لازقي الماتيس  
يونيك عود  
المارشال للجينز  
مؤسسة الرحمة للنسيمة الجاهره  
الزمالك لالتحذية  
MAX MIN  
الجوهره للطور والهدايا  
الفتحة للمكسرات والهدايا  
مدين للكينيوت والانترنت

مشاهدة المزيد



VIEW \$22.00

الشكل 70 - 5 شاشة المنتجات الأكثر مبيعا

## 7. محل تجاري معين:

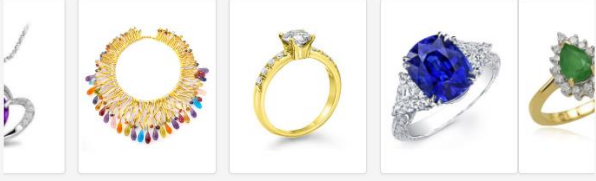
تسجيل الدخول

الصفحة الرئيسية | المنتجات | المحلات التجارية | الاكثر مبيعا | تصفح | الاعلانات | سياسات الموقع | اتصل بنا

الصفحة الرئيسية | صفحة المحل التجاري | بورتوك. عود

اسم المحل التجاري

1 2



**اسم المحل**

**العنوان**

**تصنيف المحل**

**رقم الهاتف**

**البريد الإلكتروني**

**مكان المحل**

**صاحب المحل**

**ساعات العمل**

**معلومات حول المحل**

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam elementum varius dapibus.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam elementum varius dapibus. Sed hendrerit
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam elementum varius dapibus. Sed hendrerit porta.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam elementum varius dapibus. Sed hendrerit porta felis.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam elementum varius dapibus. Sed hendrerit porta felis at sollicitudin.

**سياسة الدفع والتبديل الخاصة بالمحل التجاري**

**طريقة الدفع**

طريقة الدفع المشفرة هي الدفع نقدا عند الاستلام.  
يحق للأبون فحص المنتج والتأكد منه قبل الدفع.  
عند عدم الطلب، يتم التواصل مع الزبون خلال مدة الصلاها 3 ايام وفي حال النقل في التواصل مع الزبون مهنقا لمدة تزيد عن 3 ايام يتم العاء  
الطلب فقط.  
يتم دفع نقدا بمعملة ال شيكال كما هو مبين في صفحة اتمام الطلب.


**سياسة التبديل**

يرفع طلب التبديل خلال مدة لا تزيد عن 24 ساعة من استلام الطرد(المنتج/المنتجات).  
يتم تبديل المنتج مجادا في حال وجود خلل في المنتج او عدم مطابقة في المواصفات الموضحة في صفحة المنتج على الموقع.  
يسمح بالتبديل على منتج اخر بنفس القيمة او بقيمة اكثر بشرط عدم وجود خلل في المنتج البديل.  
رسوم التبديل 10 شواقل.  
يحق للشركة رفض طلب التبديل في حال مخالفة لسياسة التبديل او في حال استعمال المنتج.

**50% Discount**  
only valid for online order.


[Click here](#)

PayPal




**Upcoming products**

[Click to view](#)



**VIEW \$22.00**











**VIEW \$22.00**

الشكل 71 - 5 شاشة محل تجاري معين.

8. استعراض منتجات محل تجاري معين:

اسم المحل التجاري ومنتجاته

زيارة صفحة المحل

			
Manicure & Pedicure \$22.00 <a href="#">Add to cart</a> Add to Wish List Add to Compare	Manicure & Pedicure \$22.00 <a href="#">Add to cart</a> Add to Wish List Add to Compare	Manicure & Pedicure \$22.00 <a href="#">Add to cart</a> Add to Wish List Add to Compare	Manicure & Pedicure \$22.00 <a href="#">Add to cart</a> Add to Wish List Add to Compare
			


الشكل 72 - 5 شاشة استعراض منتجات محل تجاري معين

## 9. تصنيف المنتجات:


التسجيل الدخول

الصفحة الرئيسية المنتجات المعات التجارية الاكثر مبيعا تصفح الاعلانات سياسات الموقع اتصل بنا


اسم التصنيف




Manicure & Pedicure  
\$22.00  
[Add to cart](#)  
[Add to Wish List](#) [Add to Compare](#)




Manicure & Pedicure  
\$22.00  
[Add to cart](#)  
[Add to Wish List](#) [Add to Compare](#)




Manicure & Pedicure  
\$22.00  
[Add to cart](#)  
[Add to Wish List](#) [Add to Compare](#)



Manicure & Pedicure  
\$22.00  
[Add to cart](#)  
[Add to Wish List](#) [Add to Compare](#)



Manicure & Pedicure  
\$22.00  
[Add to cart](#)  
[Add to Wish List](#) [Add to Compare](#)



Manicure & Pedicure  
\$22.00  
[Add to cart](#)  
[Add to Wish List](#) [Add to Compare](#)

ماتيس  
عطور  
اكسسوارات  
أحذية  
اجهزة الكترونية  
لواك منزلية  
أثاث منزلي  
مستحضرات التجميل  
العب اطفال  
مواد غذائية

المجموع الكلي \$448.42

**50% Discount**  
only valid for online order.  
[Click here](#)

PayPal  
MasterCard VISA Maestro American Express

**Upcoming products**  
[Click to view](#)


الشكل 73 - 5 شاشة تصنيف المنتجات



## 10. استعراض جميع المنتجات بشكل عام:


تسجيل الدخول - الصفحة الرئيسية المنتجات المدونات التجارية الأكثر مبيعا تصفح الإعلانات سياسات الموقع اتصل بنا

تصفح بشكل أسرع




استعراض

Manicure & Pedicure  
**\$29.00**  
~~\$29.00~~  
اضغط في السلة




استعراض

Manicure & Pedicure  
**\$29.00**  
~~\$29.00~~  
اضغط في السلة




استعراض


Manicure & Pedicure  
**\$29.00**  
~~\$29.00~~  
اضغط في السلة



Manicure & Pedicure  
**\$29.00**  
~~\$29.00~~  
اضغط في السلة



Manicure & Pedicure  
**\$29.00**  
~~\$29.00~~  
اضغط في السلة




Manicure & Pedicure  
**\$29.00**  
~~\$29.00~~  
اضغط في السلة

الشكل 74 - 5 شاشة استعراض جميع المنتجات

## 11. تفاصيل منتج معين:

الصفحة الرئيسية | المنتجات | تفاصيل المنتج



اسم المنتج

\$140.00 سعر المنتج

~~\$140.00~~ السعر الاصيلي

اللون المتوفر

الماركة

التوصيل **مجاني**

**100 items in stock** الكمية المتوفرة

عنوان مختصر - وصف مختصر Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. Nowadays the lingerie industry is one of ...

[إضافة إلى السلة](#)

تفاصيل المنتج | [المنتجات المشابهة](#)


### Product Information

Color:	Black
Style:	Apparel, Sports
Season:	spring/summer

الشكل 75 - 5 شاشة تفاصيل منتج معين


## 12. سلة المشتريات:

### سلة المشتريات

المنتج	وصف المنتج	Ref.	متوفر	سعر الوحدة	الكمية	المجموع
	لايتوب	-	<input checked="" type="checkbox"/>	2500	<input type="text" value="1"/>	2500
تكلفة المنتجات						2500
مصاريف الشحن						0
خصومات						0
التكلفة الكلية						2500

ادخل بيانات التسجيل لتأكيد الشراء

الدفع عبر الانترنت
  الدفع عند الاستلام



:Credit Card Number

:CVC

:Expiry Date

الشكل 5 - 76 شاشة سلة المشتريات.

يبين الشكل (5-76) المنتجات التي تم اضافتها الى سلة المشتريات ، وهي تجهيز المنتجات لعملية الشراء والتي تتم من خلال طريقتين :

- الدفع عند الاستلام : قبض ثمن المنتج عند تسليم البضاعة للزبون
- الدفع عبر الانترنت: يتم ادراج البيانات الخاصة بالفيزا كارد الخاصة بالزبون والتحقق من بيانات البطاقة ومن ثم تأكيد الشراء ليتم حجز المنتج بنجاح

## 13. الصفحة الشخصية للزبون:

الصفحة الرئيسية | حسابي

الصفحة الشخصية

الاسم  
العنوان  
رقم الهاتف  
البريد الإلكتروني  
مكان السكن  
مكان السكن  
مكان السكن

تغير الصورة

سجل بالمنتجات التي قمت بزيارتها

Manicure & Pedicure \$22.00

Manicure & Pedicure \$22.00

Manicure & Pedicure \$22.00

50% Discount  
only valid for online order.  
Click here

PayPal  
VISA  
MasterCard  
American Express

Upcoming products  
Click to view

مشاهدة المزيد

الشكل 77 - 5 شاشة الصفحة الشخصية للزبون

الصفحة الرئيسية | سياسات الموقع

## سياسات نظام المجمعات التجارية الالكتروني

### سياسة حقوق النشر/العلامات التجارية

كافة الصور والرسومات التوضيحية ومقاطع الفيديو والموسيقى والبرامج، إلخ، (المشار إليها فيما بعد باسم "المحتوى") الواردة في هذا الموقع الإلكتروني محمية بحقوق النشر الخاصة بنظام المجمع التجاري الإلكتروني (المشار إليها باسم "e-mail") الموقع الإلكتروني محمية بحقوق النشر الخاصة بنظام المجمع التجاري الإلكتروني (المشار إليها باسم "e-mail") الموقع الإلكتروني محمية بحقوق النشر الخاصة بنظام المجمع التجاري الإلكتروني (المشار إليها باسم "e-mail") الموقع الإلكتروني محمية بحقوق النشر الخاصة بنظام المجمع التجاري الإلكتروني (المشار إليها باسم "e-mail")

لا يجوز تنزيل المحتوى . ("e-mail") الموقع الإلكتروني محمية بحقوق النشر الخاصة بنظام المجمع التجاري الإلكتروني (المشار إليها باسم "e-mail") الموقع الإلكتروني محمية بحقوق النشر الخاصة بنظام المجمع التجاري الإلكتروني (المشار إليها باسم "e-mail") الموقع الإلكتروني محمية بحقوق النشر الخاصة بنظام المجمع التجاري الإلكتروني (المشار إليها باسم "e-mail")

أو نسخة بأي طريقة أخرى إلا لأغراض الاستخدام الشخصي أو الاستخدام داخل المنزل أو الاستخدامات المحدودة الأخرى المماثلة لذلك. وعلاوة على ذلك، فإن استخدام المحتوى مع هذا الإشعار مرفقاً به دون تغيير. e-mail ذلك، إذا كان المحتوى مصحوباً بإشعار حقوق النشر لشركة وبالنسبة للنسخ لأغراض غير المذكورة أعلاه، إذا أشار صاحب حقوق النشر إلى شروط وبنود منفصلة لاستخدام المحتوى المعني، فإنه يجوز استخدام المحتوى طبقاً لهذه الشروط والبنود. ويجوز رفض الاستخدام في حالة تضمين صور و/أو أعمال لجهات أخرى، إلخ.

أو e-mail لا نظام المجمعات التجارية الإلكتروني للمستخدم حقوق النشر أو حقوق براءة الاختراع أو حقوق العلامة التجارية أو أي حقوق أخرى مملوكة لجهات أخرى بشأن المحتوى المعروض على الموقع. كما أنها لا تضمن دقة المحتوى الوارد في هذا الموقع الإلكتروني

### إخلاء المسؤولية

لا يقدم نظام e-mail أي ضمان بشأن دقة المحتوى المعروض على الموقع الإلكتروني أو فائدته أو موثوقيته أو أمانه. ويخلى مسؤوليته عن أية خسائر أو أضرار قد تحدث لأي سبب كان نتيجة للوصول إلى الموقع الإلكتروني أو عدم القدرة على الوصول إليه أو الثقة في محتواه.

يجوز لنظام e-mail تغيير أو تصحيح أو حذف محتوى هذا الموقع الإلكتروني أو عناوين URL الخاصة به دون إشعار مسبق. جدير بالذكر أن المعلومات الواردة في هذا الموقع الإلكتروني ربما لا تكون هي الأحدث دائماً. بالإضافة إلى ذلك، يحق لمسؤولي نظام e-mail إيقاف أو إنهاء تشغيل الموقع الإلكتروني أو الوصول إلى محتواه دون إشعار مسبق. ويخلى مسؤوليتها عن أية خسائر أو أضرار قد تنجم عن هذه الحالات لأي سبب كان.

يجوز لنظام e-mail تغيير سياسة الموقع هذه دون إشعار مسبق. وفي هذه الحالة، تسري سياسة الموقع المحدثة. ونقدر تفهمكم لذلك.

### سياسة الخصوصية

قد يُطلب منك تقديم معلومات شخصية أحياناً في هذا الموقع الإلكتروني لأغراض خدمة العملاء. في هذه الحالات، ستتم حماية هذه المعلومات

## 15. التواصل مع مسؤول النظام:

The screenshot shows a website interface with a navigation bar at the top containing social media icons, a search bar, and links for Home, My Account, Free Register, Contact us, and a shopping cart with 2 items valued at \$448.42. Below the navigation bar is a menu with links for اتصل بنا, سياسات الموقع, الاعلانات, تصفح, الاكثر مبيعا, المحلات التجارية, المنتجات, الصفحة الرئيسية, and تسجيل الدخول. The main content area features a large heading: "الاتصال بمسؤول النظام | الاستفسارات | الابلاغ عن مشكلة". Below this heading is a map of Hebron, Palestine, with a "Sign in" button. To the left of the map is a box titled "معلومات الاتصال" containing the address "ص.ب 119، هيرون سينتر شارع التفاح، CA 94110", email "info@email.ps", and phone numbers "Tel 123-456-6780" and "Fax 123-456-5679". To the right of the map is an "Email Us" form with fields for name, email, subject, and a large text area, followed by a "Send email" button. The footer of the map area includes copyright information: "©2017 Google - Map data ©2017 Google, Mapa GISrael Terms of Use Report a map error".

الشكل 79 - 5 شاشة التواصل مع مسؤول النظام

### 5.4.1.3 صور لبرمجة النظام الخاصة بالتاجر:

#### 1. الشاشة الرئيسية للتاجر:

Home My Account Contact us 2 Item(s) - \$448.42

الصفحة الرئيسية شاشة التاجر المنتجات الاعلانات الإحصائيات الاكثر مبيعا تصفح بيانات الموقع اتصل بنا

ملابس  
عطور  
اكسسوارات  
أحذية  
الجهزة الكهرونية  
أدوات منزلية  
اثاث منزلي  
مستحضرات التجميل  
العاب أطفال  
مواد تعليمية

المجموع الفتي \$448.42

المنتجات الجديدة

Manicure & Pedicure \$22.00 ~~\$29.00~~ اضغط في السلة

Manicure & Pedicure \$22.00 ~~\$29.00~~ اضغط في السلة

Manicure & Pedicure \$22.00 ~~\$29.00~~ اضغط في السلة

المنتجات الأكثر مبيعا

Manicure & Pedicure \$22.00

Manicure & Pedicure \$22.00

Manicure & Pedicure \$22.00

Popular Products View more +

Best selling Products View more +

Copyright © 2017 e-mail  
الدمج التجاري الإلكتروني


MasterCard PayPal Visa Electron Discover

الشكل 80 - 5 الشاشة الرئيسية للتاجر

2. الإعلانات الخاصة بالتاجر :


الإعلانات الخاصة بك

إضافة إعلان جديد +



تفاصيل الإعلان

تعديل



تفاصيل الإعلان


تعديل

الشكل 81 - 5 شاشة الإعلانات الخاصة بالتاجر



### 3. تفاصيل الإعلان:

الصفحة الرئيسية | الاعلانات | تفاصيل الاعلان



الملابس الرياضية العالمية

عرض خاص 3 بلايز ب 100 شيكل

... لمحبي الرياضة والماركات العالمية ذات الجودة العالية . اخترنا لكم ملابس الاندية الرياضية العالمية . اختر اي 3 فقط ب 100 شيكل

حذف تعديل

الشكل 82 - 5 شاشة تفاصيل الإعلان

### 4. تعديل الإعلان:

الصفحة الرئيسية | الاعلانات | تعديل الاعلان

تعديل بيانات الاعلان

عنوان الاعلان \* الملبس الرياضية العالمية

تفاصيل الاعلان

عرض خاص 3 بلايز ب 100 شيكل

لمحبي الرياضة والماركات العالمية ذات الجودة العالية . اخترنا لكم ملابس الاندية الرياضية العالمية . اختر اي 3 فقط ب 100 شيكل ...

HTML File Upload

ارفاق الصور

اختر الملفات لم يتم اختيار اي ملف

او اسحب الملفات هنا

تحميل الصور

حفظ التعديلات

الشكل 83 - 5 شاشة تعديل الإعلان.

## 5. إضافة إعلان جديد:

الصفحة الرئيسية | الاعلانات | اضافة اعلان

### أنشاء اعلان جديد

اسم الاعلان	* عنوان الاعلان
اسم المالك	* اسم المحل التجاري
السعر قبل العرض	* السعر قبل الخصم
سعر العرض	* سعر العرض
فئس /موي /ر هس	* التاريخ

تفاصيل الاعلان

تفاصيل الاعلان

### HTML File Upload

ارفاق الصور

اختيار الملفات

او اسحب الملفات هنا

الشكل 84 - 5 شاشة إضافة إعلان جديد

## 6. إضافة منتج جديد:

[الصفحة الرئيسية](#) | [المنتجات](#) | [إضافة منتج جديد](#)

### إضافة منتج جديد

اسم المنتج *	<input type="text" value="اسم المنتج"/>
سعر المنتج قبل الخصم *	<input type="text" value="السعر"/>
السعر النهائي *	<input type="text" value="السعر مع الخصم"/>
الكمية المتوفرة *	<input type="text" value="الكمية"/>

---

القياس	<input type="text" value="القياس"/>
اللون	<input type="text" value="- اللون -"/> <input type="button" value="الوان اخرى"/>
التصنيف *	<input type="text" value="- اكثر التصنيف -"/> <input type="button" value="تصنيف آخر"/>
الجنس	<input type="checkbox"/> رجالي <input type="checkbox"/> سنثلي <input type="checkbox"/> ولادي
العلامة التجارية	<input type="text" value="اسم الماركة"/>
التوصيل *	<input type="text" value="- اكثر الخدمة -"/> <input type="button" value="اضف قيمة اخرى"/>

مواصفات المنتج

تفاصيل المنتج

### HTML Image File Upload

ارفاق الصور

لم يتم اختيار أي ملف

او اسحب الملفات هنا

الشكل 85 - 5 شاشة إضافة منتج جديد

## 7. تعديل بيانات منتج:

الصفحة الرئيسية | المنتجات | تعديل المنتج

### تعديل بيانات المنتج

اسم المنتج \* اساور روسية

سعر المنتج قبل الخصم \* 140

السعر النهائي \* 140

الكمية المتوفرة \* 100

القياس 0

اللون غير ذلك ▼ ذهبي

التصنيف \* اكسسوارات ▼ تصنيف آخر

النوع  رجالي  سنكبي  ولادي

العلامة التجارية Altimin

التوصيل \* 10 شواقل ▼ اضافة قيمة اخرى

مواصفات المنتج

اساورات روسية عالية الجودة لزيينة العرائس واحداث الموضات العالمية

### HTML File Upload

ارفاق الصور

اختيار الملفات لم يتم اختيار اي ملف

او اسحب الملفات هنا


تحميل الصور

حفظ التعديلات

الشكل 86 - 5 شاشة تعديل بيانات منتج

8. تفاصيل عن منتج معين:

الصفحة الرئيسية | المتجات | تفاصيل المنتج



اسم المنتج

\$140.00 سعر المنتج

~~\$140.00~~ السعر الاصيلي

اللون المتوفر Red

الماركة Material 1

التوصيل مجاني

**100 items in stock** الكمية المتوفرة

Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. Nowadays the lingerie industry is one of ...

حذف تعديل







الشكل 87 - 5 شاشة تفاصيل عن منتج معين

## 9 إسترار المنتجات الخاصة بالتاجر:

الصفحة الرئيسية شاشة التاجر المنتجات الاعانات الاحصائيات الاكثر مبيعا تصفح سياسات الموقع اتصل بنا

+ اضافة منتج جديد






### كافة المنتجات

 <p>Manicure &amp; Pedicure <b>\$29.00</b> <del>\$29.00</del> تفاصيل المنتج حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>Manicure &amp; Pedicure <b>\$29.00</b> <del>\$29.00</del> تفاصيل المنتج حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>Manicure &amp; Pedicure <b>\$29.00</b> <del>\$29.00</del> تفاصيل المنتج حذف المنتج تعديل المنتج</p>
		

الشكل 88 - 5 شاشة المنتجات الخاصة بالتاجر

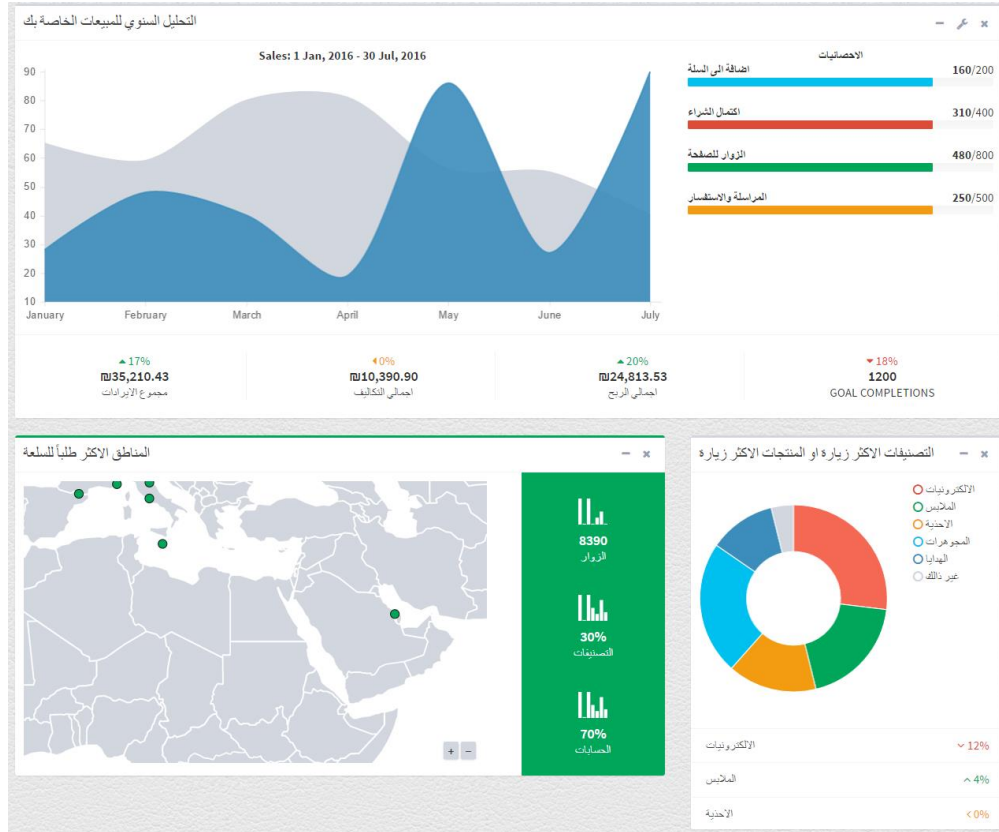
## 10. استعراض المنتجات الأكثر مبيعا:

الصفحة الرئيسية شاشة التاجر المنتجات الإعدادات الإحصائيات الأكثر مبيعا تصفح مبيعات الموقع اتصل بنا

	<b>اسم المنتج</b> Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. We always stay in touch with the latest fashion tendencies - that is why our goods are so popular..	140.00	<a href="#">تعديل</a> <a href="#">تفاصيل</a>
	<b>Product Name</b> Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. We always stay in touch with the latest fashion tendencies - that is why our goods are so popular..	140.00	<a href="#">تعديل</a> <a href="#">VIEW</a>
	<b>Product Name</b> Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. We always stay in touch with the latest fashion tendencies - that is why our goods are so popular..	140.00	<a href="#">تعديل</a> <a href="#">VIEW</a>
	<b>Product Name</b> Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. We always stay in touch with the latest fashion tendencies - that is why our goods are so popular..	140.00	<a href="#">تعديل</a> <a href="#">VIEW</a>
	<b>Product Name</b>	140.00	

الشكل 89 - 5 شاشة المنتجات الأكثر مبيعا

## 11. تحليلات وإحصائيات مهمة وخاصة بالتاجر :

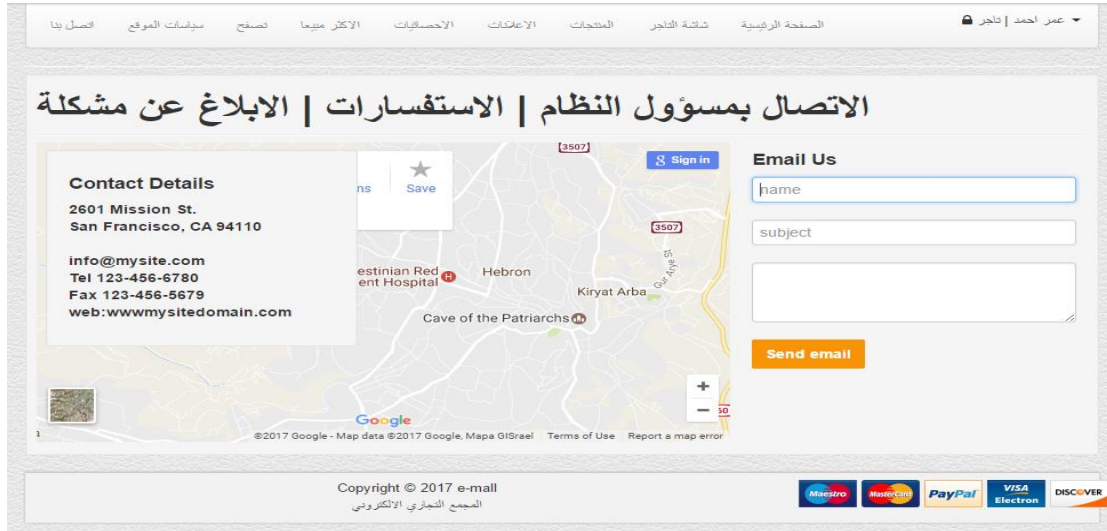


الشكل 90 - 5 شاشة التحليلات والإحصائيات الخاصة بالتاجر

يبين الشكل (90-5) (Dashboard Analysis) تحليل لوحة القيادة التي تبين عملية التحليل الخاصة بمنتجات التاجر ونسبة المبيعات من كل منتج، وكذلك نسب خاصة بإدارة الحجز للمنتج مثل (إضافة إلى السلة ، اكتمال الشراء ، نسبة المشاهدات للمنتج، والمراسلات والاستفسارات الخاصة بكل منتج) ، كما ويتضح من خلالها المناطق والمدن الأكثر طلباً للسلع والخدمات ، كما وتبين التصنيفات الأكثر طلباً وزيارة.



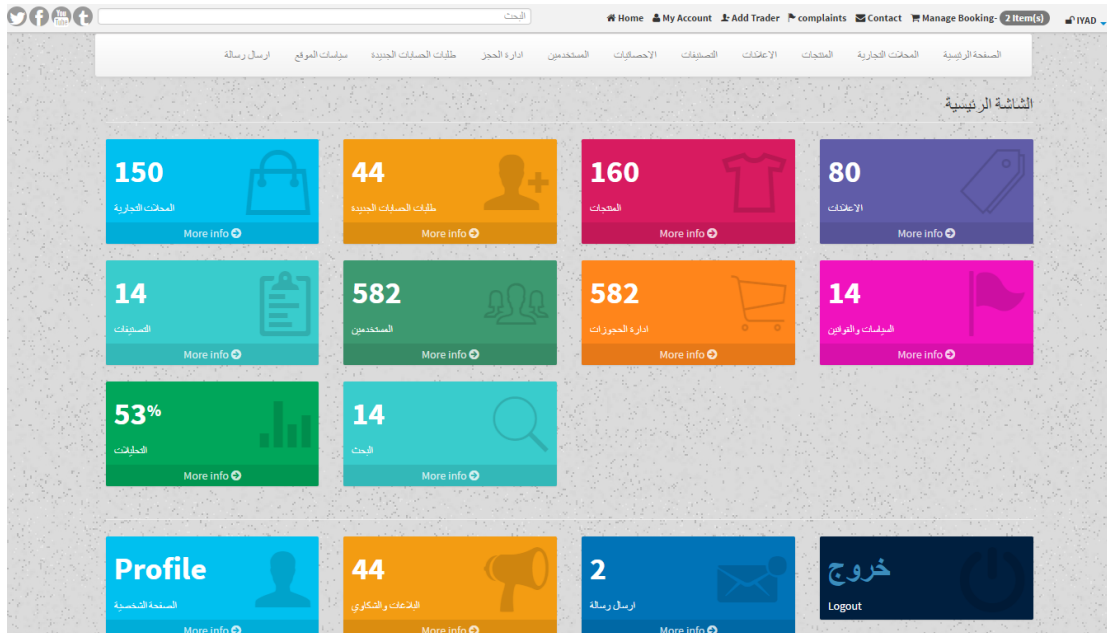
## 12. التواصل مع مسؤول النظام:



الشكل 91 - 5 شاشة التواصل مع مسؤول النظام

## 5.4.1.4 صور لبرمجة النظام الخاصه بمسؤول النظام:

### 1. الشاشة الرئيسية لمسؤول النظام:

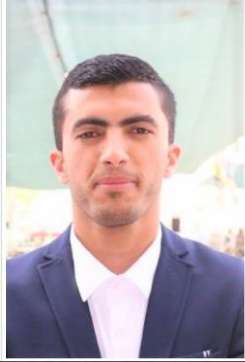


الشكل 92 - 5 الشاشة الرئيسية لمسؤول النظام

## 2. الصفحة الشخصية لمسؤول النظام:

البيانات الشخصية : اياد ابراهيم ابو دبور


البيانات الشخصية


	<input type="text" value="اياد ابراهيم ابو دبور"/>	الاسم
	<input type="text" value="iyad2251994@gmail.com"/>	الابعل
	<input type="text" value="0595108335"/>	رقم الهاتف
	<input type="text" value="ذكر"/>	المستخدم
	<input type="text" value="فلسطين - الخليل - الطاهرية"/>	العنوان


[تحديث](#)


الشكل 93 - 5 شاشة الصفحة الشخصية لمسؤول النظام.


## 3. استعراض الإعلانات:


إعلان 1:  **إلبزرجاني 4**  
عرض خرافي بس في محلات المسجوب المتوري 4 باتيس ب 100 شيكل ،  
وخلي هينك عليا  
[تفاصيل الاعلان](#)  
تحليل الاعلان حذف الاعلان

إعلان 2:  **إلبزرجاني 4**  
عرض خرافي بس في محلات المسجوب المتوري 4 باتيس ب 100 شيكل ،  
وخلي هينك عليا  
[تفاصيل الاعلان](#)  
تحليل الاعلان حذف الاعلان

إعلان 3:  **إلبزرجاني 4**  
عرض خرافي بس في محلات المسجوب المتوري 4 باتيس ب 100 شيكل ،  
وخلي هينك عليا  
[تفاصيل الاعلان](#)  
تحليل الاعلان حذف الاعلان

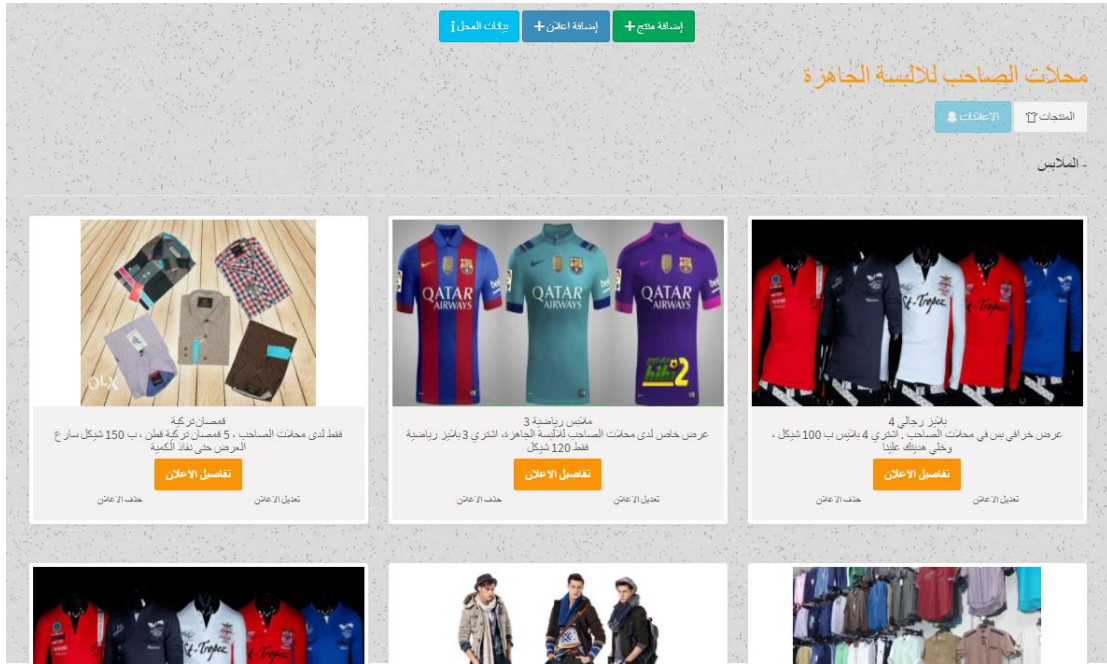
إعلان 4: 

إعلان 5: 

إعلان 6: 

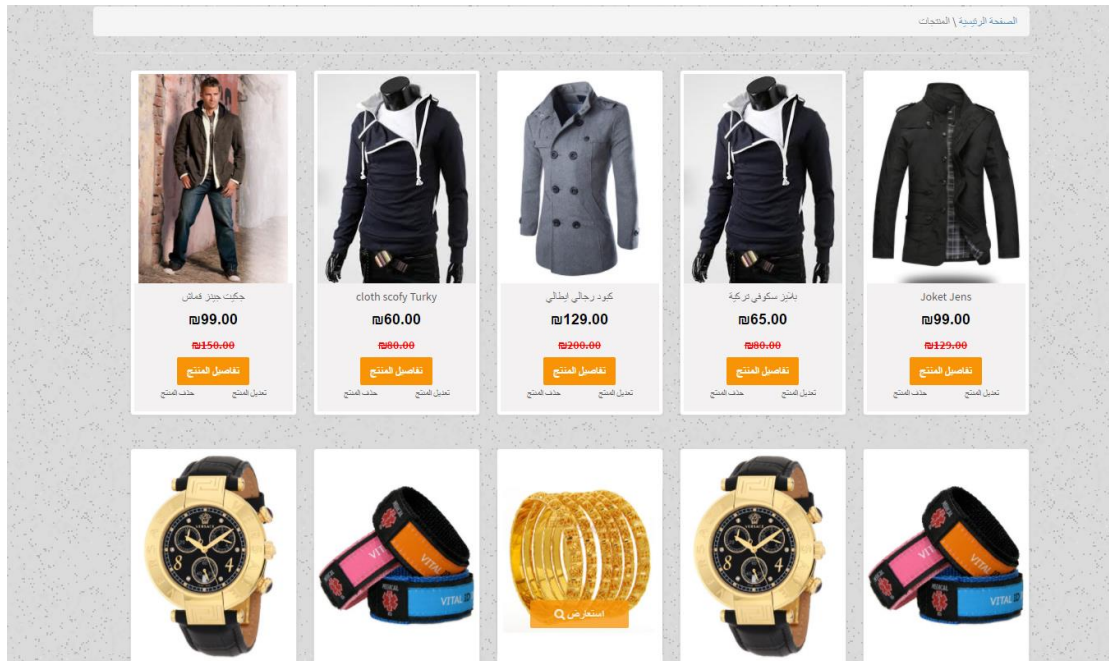
الشكل 94 - 5 شاشة استعراض الاعلانات

#### 4. استعراض إعلانات محل تجاري معين:



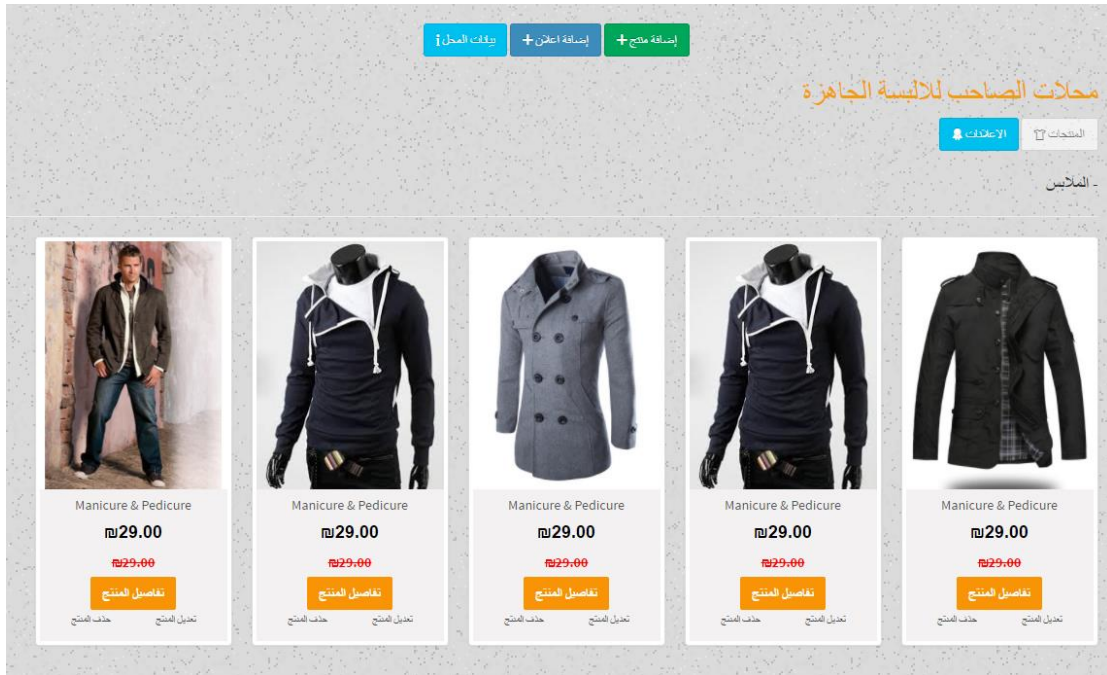
الشكل 95 - 5 شاشة استعراض محل تجاري معين

#### 5. استعراض المنتجات:



الشكل 96 - 5 شاشة استعراض المنتجات

6. استعراض منتجات محل تجاري معين:



الشكل 97 - 5 شاشة استعراض منتجات محل تجاري معين

7. التصنيفات:


















الشكل 98 - 5 شاشة التصنيفات داخل المجمع التجاري

8. استعراض منتجات حسب التصنيف:

الصفحة الرئيسية | المنتجات | الطهور

الطهور



 <p>بنفسج الريح  <b>₪49.00</b>  <del>₪70.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>بريق بخاخ عطور  <b>₪155.00</b>  <del>₪180.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>Badiah  <b>₪180.00</b>  <del>₪200.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>ibdaa  <b>₪60.00</b>  <del>₪75.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>ار الله  <b>₪99.99</b>  <del>₪150.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>
 <p>نجي  <b>₪80.00</b>  <del>₪100.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>الحجر القوي  <b>₪50.00</b>  <del>₪77.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>استعراض Q  <b>₪200.00</b>  <del>₪222.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>حجر كريمه  <b>₪79.00</b>  <del>₪100.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>للوح عطوره  <b>₪199.00</b>  <del>₪220.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>
 <p>Taariikh-Rose  <b>₪249.00</b>  <del>₪280.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>Badiah-reiah  <b>₪30.00</b>  <del>₪59.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>اردي  <b>₪49.00</b>  <del>₪59.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>SanayaAqua  <b>₪129.00</b>  <del>₪159.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>	 <p>Deher &amp; Chrome  <b>₪29.00</b>  <del>₪49.00</del>  <a href="#">تفاصيل المنتج</a></p> <p>حذف المنتج تعديل المنتج</p>

الشكل 99 - 5 شاشة استعراض منتجات حسب التصنيف

## 9. إدارة حجز المنتجات:

الصفحة الرئيسية | إدارة حجز

هناك 2 من المنتجات المحجوزة

اسم الزبون	رقم الهاتف	المنتج	وصف المنتج	التاجر	متوفر	سعر الوحدة	الكمية	المجموع	حذف
عمر ارجوب	059874563		Items name here Carate : 22 Model : n/a	محلات الصاحب للألبسة الجاهزة	<input checked="" type="checkbox"/>	₪50.00	2 - +	₪100.00	<input checked="" type="checkbox"/>
صلاح بدر ابو علان	056852147		Item names and brief details Carate:24 Model:HBK24	محلات بونيك عود	<input checked="" type="checkbox"/>	₪348.42	1 - +	₪348.42	<input checked="" type="checkbox"/>


الشكل 100 - 5 شاشة إدارة حجز المنتجات

## 10. استعراض المحلات التجارية:

الصفحة الرئيسية | المحلات التجارية

[إضافة محل +](#) [تحديث بيانات المحلات](#) [تحليل حساب](#)


المالئمين



محلات MAX MIN  
ماتيس

[تعديل البيانات](#)


Hebron Center راتب احمد الجبرين



محلات لاند سكوب للألبسة الرجالية  
ماتيس

[تعديل البيانات](#)


Hebron Center رافت الصفي



محلات بونيك عود للألبسة التركية  
ماتيس

[تعديل البيانات](#)


Al-Rashad Center عبد الله القواسمة



محلات سكوتلاند شوب للألبسة  
ماتيس

[تعديل البيانات](#)

Hebron Center تيمر الجار



محلات الصاحب للألبسة التركية  
ماتيس

[تعديل البيانات](#)

















Hebron Center خالد الجداير سنية

الشكل 101 - 5 شاشة استعراض المحلات التجارية

## 11. استعراض المستخدمين للنظام:

















الصفحة الرئيسية \ المستخدمين

**الزبائن** 12 New Members

 احمد الشراونة بورا	 بسام ابو شرح الظهير	 وفاء التنتة الظهير	 احمد خلق ححول
 Alexander خراس	 Sarah صوفية	 Nora بيت امر	 Nadia الظهير
 Alexander Pierce الظهير	 Norman بيت جالا	 Jane بيت لحم	 John بيت لحم
 Alexander الظهيرية	 Sarah رام الله	 Nora جنين	 Nadia الظهير

[View All Users](#)

**التجار** 8 New Members

 عبد الرحمن الفوازي مخات بونك عود	 خالد امجد ابو سنينة معرض المصالح للكبسة	 تميم التجار مخات سكرولاند ثوب الكبسة	 عيسى السلايمة الساتية مسورت
 عبدالله عابدين عابدين شوز	 زيد ابو حمدية فراج الرازي الفرعي	 عمر التنتة MAX MIN	 نبيل الفلاح الفلاح سنتر
 سلامة التنتة لينز لانجذبة الر حابية	 عمر احمد شاهين اكسوارات شاهين	 Mashoor Qafesheh الخبير ال لأكبسة الشيبية	 Islam Nizar Action
 Jadore moda مختر ملابس حريمي	 محمد حسونة ابنشي جينز وير	 فصي الفقيه Gholmeh fashion	 كمال ابو منشار Turkey Style


[View All Users](#)

الشكل 102 - 5 شاشة استعراض المستخدمين للنظام

## 12. استعراض بيانات محل تجاري معين:


بيانات المحل التجاري : محلات الصاحب للابسة الجاهزة

البيانات الشخصية



اسم التاجر	خالد امجد ابو سنينة
رقم التاجر	97067
الجنس	ذكر
رقم الجوال	0598123456
رقم الهاتف	0222678945
البريد الالكتروني	ahmadsnanah@mail.com
العنوان	شارع التفاح - الخليل - فلسطين

بيانات المحل التجاري



اسم المحل التجاري	محلات الصاحب للابسة الجاهزة
رقم المحل	45
المجمع	الهيبرون سنتر
تصنيف المحل	ملابس رجالية
رقم الطابق	الثالث
وصف المحل	ملابس ذات ماركات عالمية ، عالية الجودة فقط لدى محلات الصاحب ، اشترى ب 700 وخطى هينيكه علينا

تحميل بيانات المحل

الشكل 103 - 5 شاشة استعراض محل تجاري معين



### 13. تعديل بيانات تاجر ومحل تجاري معين :

**تعديل بيانات الحساب الخاص ب: محلات الصاحب للألبسة الجاهزة**

#### معلومات المحل التجاري

اسم المحل	محلات الصاحب للألبسة الجاهزة
رقم المحل	45
رقم العقد	14653153
تاريخ العقد	15/4/2015
تصنيف المحل	اخر
اسم المجمع	اخر
رقم الطابق	3
وصف المحل	ماتيس ذات ماركات عالمية ، عالية الجودة فقط لدى محلات الصاحب ، اثنري ب 700 وخلي مينيلا علينا
اضافة صورة	لم يتم اختيار أي ملف   <input type="button" value="اختيار ملف"/>
<input checked="" type="checkbox"/> حفظ التغييرات	

#### معلومات التاجر الشخصية

اسم المستخدم*	خالد امجد ابو مينة
كلمة المرور*	*****
تأكيد كلمة المرور*	*****
البريد الالكتروني*	ahmadsnanah@mail.com
رقم الهاتف*	0598123456
رقم الهوية*	945812514
تاريخ الميلاد*	اليوم الشهر السنة
العنوان*	اختر
مكان السكن*	شارع الفلاح - الخليل - فلسطين
الجنس*	<input checked="" type="radio"/> ذكر <input type="radio"/> انثى
اضافة صورة شخصية	لم يتم اختيار أي ملف   <input type="button" value="اختيار ملف"/>

الشكل 104 - 5 شاشة تعديل بيانات تاجر ومحل تجاري

## 14. إنشاء حساب جديد لتاجر :

الصفحة الرئيسية | المحلات التجارية | اضافة محل

انشاء حساب جديد

### معلومات المحل التجاري

اسم المحل

رقم المحل

رقم العقد

تاريخ العقد

تصنيف المحل

اسم المحم

رقم الطابق

وصف المحل

اضافة صورة  لم يتم اختيار أي ملف

### معلومات التاجر الشخصية

اسم المستخدم \*

كلمة المرور \*

تأكيد كلمة المرور \*

البريد الالكتروني \*

رقم الهاتف \*

رقم الهوية \*

تاريخ الميلاد \*

العنوان \*

مكان السكن \*

الجنس \*  ذكر  انثى

اضافة صورة شخصية  لم يتم اختيار أي ملف

اوافق على الشروط والسياسات المتبعة في موقع المجمعات التجارية الالكترونية . شروط الاستخدام

الشكل 105 - 5 شاشة إنشاء حساب جديد لتاجر

## 15. طلبات الموافقة على حساب تاجر :

الصفحة الرئيسية | طلبات الحسابات الجديدة

رقم التاجر	اسم التاجر	اسم المحل التجاري	تصنيف المحل	البريد الالكتروني	رقم الهاتف	التاريخ	الحالة
183	خالد امجد ابو سبيبة	محلات الصاحب لتأسيسه الجاهزه	ماتيس واحنية	ahmadsnanah@mail.com	0598123456	15-3-2017	موافقة <input type="button" value="رخص"/> <input type="button" value="اطلاع على التفاصيل"/>
219	عد الرحمن الفواسمه	بوتيك عود لتأسيسه التركية	ماتيس واحنية	aboodalquasmi@mail.com	0598482239	11-11-2015	موافقة <input type="button" value="رخص"/> <input type="button" value="اطلاع على التفاصيل"/>
657	نسيم الجار	محلات سكويتلند شوب لتأسيسه	ماتيس واحنية	tameemalnj@mail.com	0596682199	11-7-2014	موافقة <input type="button" value="رخص"/> <input type="button" value="اطلاع على التفاصيل"/>
175	ريان الجارين	الريان للطور والهدايا	عطور وهدايا	ra_jabreen@mail.com	0594417757	19-7-2016	موافقة <input type="button" value="رخص"/> <input type="button" value="اطلاع على التفاصيل"/>


الشكل 106 - 5 شاشة طلبات الموافقة على حساب تاجر

## 16. تفاصيل طلب الموافقة على حساب تاجر :

**معلومات بيانات الحساب الخاص ب: محلات الصاحب للألبسة الجاهزة**

### معلومات المحل التجاري

<input type="text" value="محلات الصاحب للألبسة الجاهزة"/>	اسم المحل
<input type="text" value="45"/>	رقم المحل
<input type="text" value="14653153"/>	رقم العقد
<input type="text" value="15/4/2015"/>	تاريخ العقد
<input type="text" value="اختر"/>	تصنيف المحل
<input type="text" value="اختر"/>	اسم المجمع
<input type="text" value="3"/>	رقم الطابق
<b>وصف المحل</b>	
ماتيس ذات ماركات عالمية ، عالية الجودة فقط لدى محلات الصاحب ، انثري ب 700 وخلي ميبيك عتيبا	




اختر ملفت  لم يفتح اختيار اي ملفت  اختيار ملفت

[الموافقة](#)

### معلومات التاجر الشخصية

<input type="text" value="خالد امجد ابو سبيبة"/>	اسم المستخدم *
<input type="text" value="*****"/>	كلمة المرور *
<input type="text" value="*****"/>	تأكيد كلمة المرور *
<input type="text" value="ahmadsnanah@mail.com"/>	البريد الالكتروني *
<input type="text" value="0598123456"/>	رقم الهاتف *
<input type="text" value="945812514"/>	رقم الهوية *
<input type="text" value="اليوم"/> <input type="text" value="الشهر"/> <input type="text" value="السنة"/>	تاريخ الميلاد *
<input type="text" value="اختر"/> <input type="text" value="اختر"/>	العنوان *
<input type="text" value="شارع التفاح - الخليل - فلسطين"/>	مكان السكن *
<input checked="" type="radio"/> ذكر <input type="radio"/> أنثى	الجنس *



اختر ملفت  لم يفتح اختيار اي ملفت  اختيار ملفت

[رفض الطلب](#)

الشكل 107 - 5 شاشة تفاصيل الموافقة على طلب حساب تاجر

## 17. الإبلاغات والشكاوي :

الصفحة الرئيسية | البلاغات والشكاوي

الإبلاغات والشكاوي

اسم المستخدم	تصنيف المستخدم	البريد الإلكتروني	التاريخ	الموضوع	نص المحتوى	الحالة
عمر ارجوب	زبون	alrjobom@mail.com	15-6-2017	تحديد اكثر من سلعة	عد تحديد اكثر من سلعة الى السل...	تم حذف <a href="#">اطلاع على التفاصيل</a>
عبد الرحمن الفولسمه	تاجر	aboodalquasmi@mail.com	11-11-2016	خطأ رفع صور المنتج	عند القيام بتحديد الصورة المراد ...	تم حذف <a href="#">اطلاع على التفاصيل</a>
ali ajarma	زبون	ali_ajarmi@mail.com	11-7-2015	انشاء حساب تاجر	لقد فمت بعجة نموذج انشاء...	تم حذف <a href="#">اطلاع على التفاصيل</a>
ريان الجبارين	تاجر	ra_jabreen@mail.com	19-7-2014	التحقق من المبيعات	عندما يتم بيع السلعة هل فالور...	تم حذف <a href="#">اطلاع على التفاصيل</a>

الشكل 108 - 5 شاشة الإبلاغات والشكاوي

## 18. تفاصيل الإبلاغ أو الشكوى :

الصفحة الرئيسية | البلاغات والشكاوي | تفاصيل الإبلاغ

عمر ارجوب

زبون

alrjobom@mail.com

15-6-2017

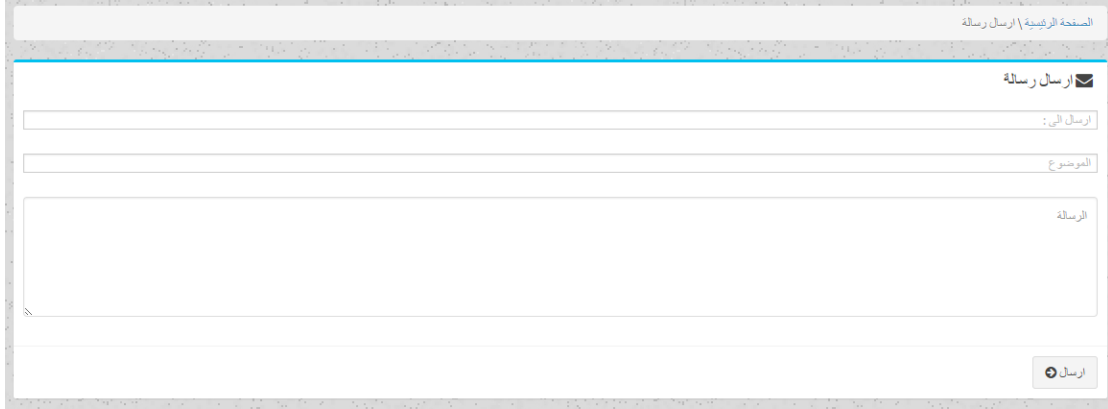
تحديد اكثر من سلعة

. عد تحديد اكثر من سلعة الى السلعة يتخطى على النظام ان يستجيب للطلب ويجز اتجاه المواقع الى صفحة غير موجودة ، يرجى مراجعة الامر والتحقق من الخدمة

تم حذف

الشكل 109 - 5 شاشة الإبلاغات والشكاوي

## 19. ارسال رساله للرد على البلاغ:



الشكل 110 - 5 شاشة ارسال رساله للرد على البلاغ.

## 20. سياسات المجمع التجاري الإلكتروني:



الشكل 111 - 5 شاشة سياسات المجمع التجاري الإلكتروني

## 21. تعديل سياسات المجمع التجاري الإلكتروني:

المسحة الرئيسية | السياسات والقوانين | تعديل سياسة

### سياسات نظام المجمعات التجارية الإلكتروني

تعديل السياسات والقوانين

سياسة حقوق النشر/العلامات التجارية

عنوان السياسة \*

التفاصيل

كافة الصور والصور والرسوم التوضيحية ومقاطع الفيديو والموسيقى والبرامج، إلخ. (المشار إليها فيما بعد باسم "المحتوى") الواردة في هذا الموقع الإلكتروني محمية بموجب حقوق النشر الخاصة بنظام المجمع التجاري الإلكتروني (المشار إليها باسم "e-mall"). لا يجوز تنزيل المحتوى أو نسخه بطريقة أخرى إلا لأغراض الاستخدام الشخصي أو الاستخدام داخل المنزل أو الاستخدامات المحدودة الأخرى المماثلة لذلك، وعلموه على ذلك، إذا كان المحتوى مصححاً بشعار حقوق النشر لشركة e-mail أو جهة أخرى، فيجب نسخ المحتوى مع هذا الإشعار مرفقاً به دون تغيير. وبالنسبة للنسخ لأغراض غير المذكورة أعلاه، إذا أشار صاحب حقوق النشر إلى شروط وتود منفصلة لاستخدام المحتوى المعني، فيجب استخدام المحتوى طبقاً لهذه الشروط والتود. ويجوز رفض الاستخدام في حالة تصميم صور وإو أعمال لجهات أخرى، إلخ.

تحديث السياسة

الشكل 112 - 5 شاشة تعديل سياسات المجمع التجاري الإلكتروني

## 22. إضافة إعلان جديد:

إضافة إعلان جديد

الإعلان

عنوان الإعلان \*

مواصفات الإعلان

HTML File Upload

رفاق الصور

اختيار الملفات

لم يتم اختيار أي ملف

أو اسحب الملفات هنا

إضافة الإعلان

الشكل 113 - 5 شاشة إضافة إعلان جديد

## 23. إضافة سياسة جديدة:

المسحوق الرئيسية \ السياسات والقرارات \ إضافة سياسة

### سياسات نظام المجمعات التجارية الإلكتروني

تحميل السياسات

إضافة سياسة جديد

عنوان السياسة

عنوان السياسة\*

تفاصيل السياسة

إضافة السياسة

الشكل 114 - 5 شاشة إضافة شاشة جديدة

## 24. إضافة منتجات جديدة:

الصفحة الرئيسية | المحلات التجارية | محلات الصاحب للالبسة | إعدادات المحل التجاري

[إضافة منتج](#) + [إضافة إعلان](#) + [بيانات المحل](#)

### محلات الصاحب للالبسة الجاهزة

[الإعلانات](#) [المنتجات](#)

#### إضافة منتج جديد

اسم المنتج \*

سعر المنتج قبل الخصم \*

السعر مع الخصم

الكمية المتوفرة \*

---

القياس

اللون - اللون -

التصنيف \*

الجنس  رجالي  نسائي  ولادي

العلامة التجارية

التوصيل \*

مواصفات المنتج

HTML File Upload

أرفق الصور

اختار الملفات

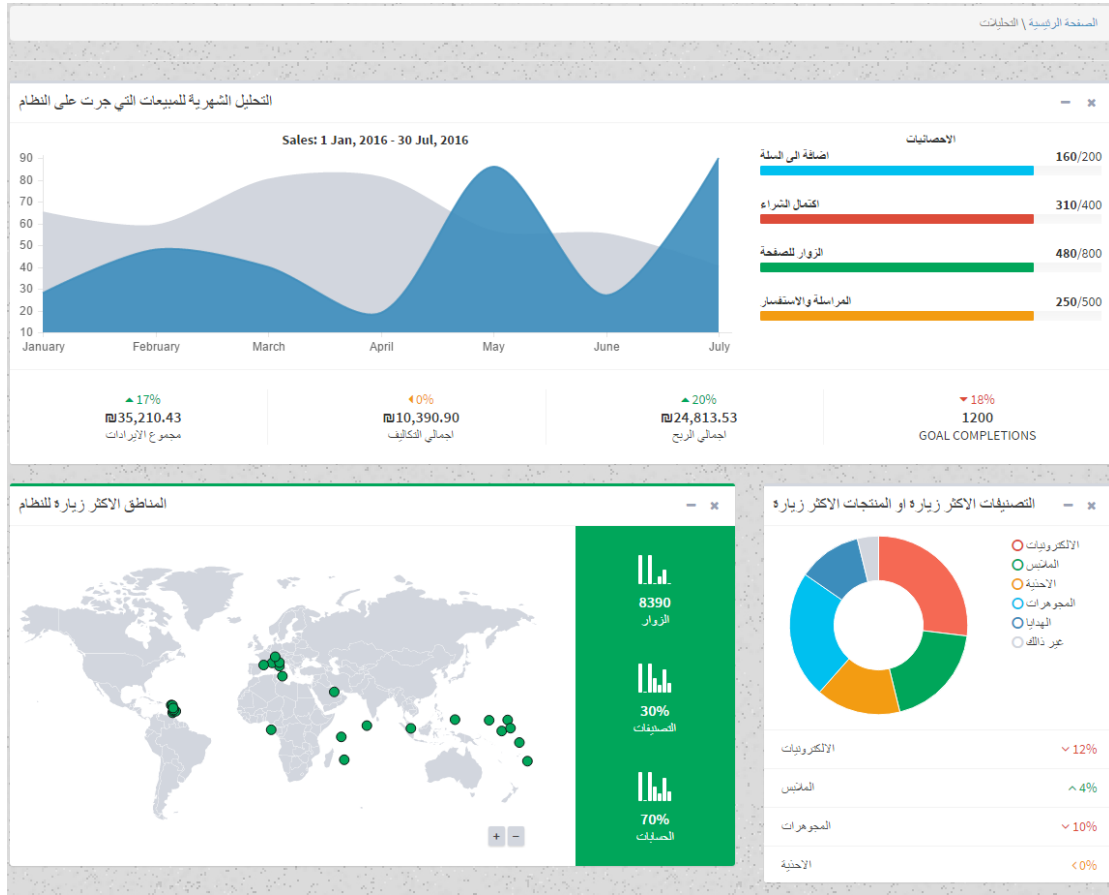
أو اسحب الملفات هنا

[إضافة](#)

الشكل 115 - 5 شاشة إضافة منتج جديد



## 25. التحليلات:



الشكل 116 - 5 شاشة التحليلات

## 5.5 فحص أجزاء النظام حسب خطة الفحص (Test plan)

تعتبر هذه المرحلة من اهم المراحل التي يمر بها النظام بعد مرحلة برمجة وتشغيل النظام ، الذي يتم فيها فحص كل جزء من اجزاء النظام على حدا من اجل التحقق من انه يعمل بالشكل المتوقع والمطلوب ، وفي هذا الفصل سيتم القيام بعملية الفحص ، حسث سيتم فحص النظام على مرحلتين :

### 5.5.1 المرحلة الأولى: Alpha test

حيث يتم فحص النظام و اجزائه بشكل أولي من خلال المبرمجين للنظام وتشمل عمليات الفحص:

1. فحص بعض نماذج النظام .
2. فحص تكامل النظام .
3. فحص النظام.
4. فحص قبول النظام .

فيما يلي توضيح لكل عملية من عمليات فحص النظام :

#### 5.5.1.1 فحص بعض نماذج النظام:

في هذا الجزء تم العمل على فحص العمليات والوظائف التي يقوم بها النظام وفحص كل وحدة من وحدات النظام على حدا للتأكد من انها تعمل بالشكل الصحيح حيث يتم ادخال مدخلات معينة والتأكد من صحة المخرجات ، وللتأكد من النظام يحقق المتطلبات لكل مستخدم .

ومن الأمثلة على اللبائنات التي تم فحصها:

- فحص شاشة تسجيل الدخول

في هذه الشاشة سيقوم المستخدم بإدخال البريد الإلكتروني وكلمة المرور لتسجيل الدخول الى النظام.

البريد الإلكتروني او كلمة المرور خطأ !

iyad90@mail.cm

\*\*\*\*\*

تذكرني

دخول

إنشاء حساب جديد

فتح في صفحة

الشكل 117 - 5 فحص شاشة الدخول

• فحص شاشة إنشاء حساب تاجر جديد

في هذه الشاشة سيقوم المستخدم بانشاء حساب تاجر جديد ، ثم تظهر له رسالة تفيد بانه تم ارسال الطلب الى مسؤول النظام ليوافق عليه.

تم ارسال طلبك بإنشاء حساب التاجر الى مسؤول النظام

### معلوماتك الشخصية

▼ تاجر	* نوع المستخدم
malek	* اسم المستخدم
*****	* كلمة المرور
*****	* تأكيد كلمة المرور
maleekbd@mail.com	* البريد الإلكتروني
0599898999	* رقم الهاتف
975199997	* رقم الهوية
▼ 967 ▼ 1 ▼ 14	* تاريخ الميلاد
▼ --اختر▼ ▼ 3	* العنوان
الخليل - ابو رمان	* مكان السكن
<input type="radio"/> انثى <input checked="" type="radio"/> ذكر	* الجنس

[إتشاء](#)

وافق على الشروط والسياسات المتبعة في موقع المجمعات التجارية الإلكترونية .. شروط الاستخدام

الشكل 118 - 5 فحص شاشة إنشاء حساب تاجر جديد

- فحص عملية التأكد من ادخال البيانات بالشكل الصحيح

اظهار رسالة توضيحية الى المستخدم بالتحقق من البيانات التي تم إدخالها بالشكل الصحيح

## معلومات التاجر الشخصية

<input type="text" value="iyad"/>	اسم المستخدم *
<input type="password" value="....."/>	كلمة المرور *
<input type="password" value="....."/>	تأكيد كلمة المرور *
<input style="border: 2px solid red;" type="text" value="iyad"/>	البريد الإلكتروني *
<input type="text" value="Phone Number"/>	رقم الهاتف *
<input type="text" value="ID"/>	رقم الهوية *

**!** يُرجى تضمين العلامة "@" في عنوان البريد الإلكتروني، حيث يفتقر "iyad" إلى العلامة "@".

الشكل 119 - 5 فحص عملية التأكد من ادخال البيانات بالشكل الصحيح

- فحص شاشة تعديل الإعلان

في هذه الشاشة تظهر رسالة للتاجر او مسؤول النظام بنجاح عملية التعديل للبيانات

تم تحديث بيانات الإعلان بنجاح

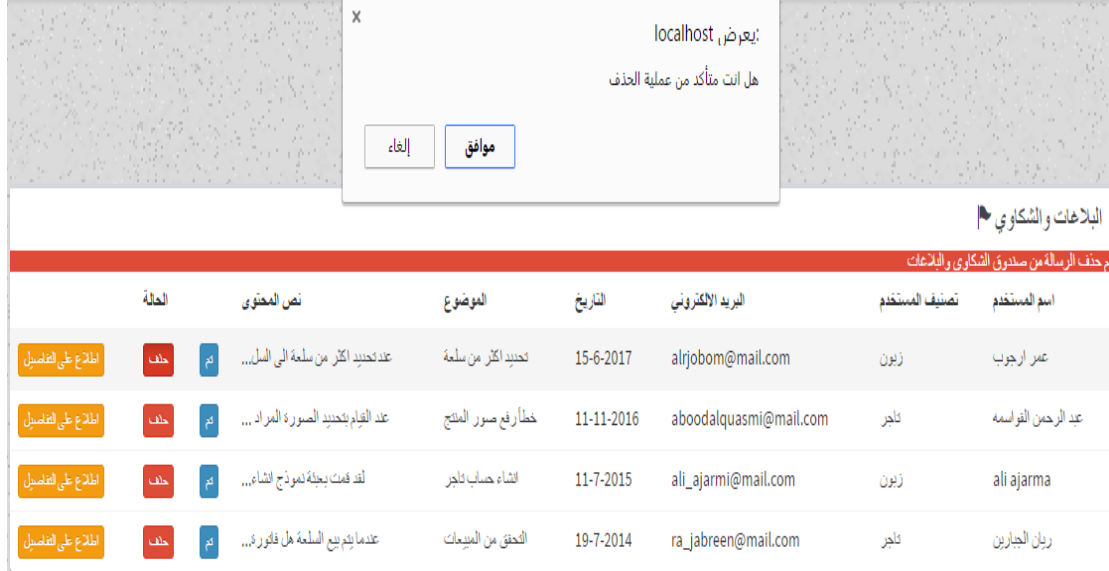
	تعديل بيانات الإعلان
<input type="text" value="4 بايز رجالي"/>	عنوان الإعلان *
<input type="text" value="40"/>	سعر العرض قبل الخصم *
<input type="text" value="29"/>	السعر النهائي *
<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; min-height: 40px;"> <p>Nowadays the lingerie industry is one of the most successful business spheres. وصف مختصر ... Nowadays the lingerie industry is one of حذف</p> </div>	مواصفات الإعلان

حفظ التعديلات

الشكل 120 - 5 فحص شاشة تعديل الإعلان

## • فحص عملية حذف رسالة او موضوع

التأكد من عملية الحذف من خلال اظهار رسالة للمستخدم بالتبويه قبل التأكد من عملية الحذف وإظهار شعار نجاح عملية الحذف



الشكل 121 - 5 فحص عملية حذف رسالة او موضوع

### 5.5.1.2 فحص تكامل النظام:

بعد فحص أجزاء النظام بشكل منفصل، قام فريق العمل بدمج أجزاء النظام مع بعضها البعض ومن ثم قمنا بفحص النظام والتأكد من عمله بشكل صحيح دون أخطاء حسب ما هو متوقع .

### 5.5.1.3 الفحص الكلي للنظام:

بعد القيام بتطوير وبناء جميع أجزاء النظام ، يتم العمل على فحص أن النظام يقوم بالمهام التي صمم من أجلها ويلبي المتطلبات الوظيفية بشكل يرضي المستخدمين ، ويتم التركيز في هذا الجزء بأن يكون تأثير للعمليات المختلفة على باقي أجزاء النظام . ومن أبرز هذه الأمثلة على هذا الفحص أن استعراض منتجات لمحل تجاري معين ، وإضافة بعض المنتجات الى سلة المشتريات ثم القيام بعملية تأكيد الشراء .

#### 5.5.1.4 فحص قبول النظام:

في هذا الفحص قام فريق عمل النظام بالتأكد من مدى تلبية المتطلبات التي يحتاجها المختصين في هذا المجال من خلال زيارتهم ومقابلتهم وتجربتهم للنظام لفترة زمنية ، وتم أخذ الملاحظات من قبل المختصين ، والعمل على أخذها بعين الاعتبار .

#### 5.5.1.5 فحص التوافق مع متصفحات الويب:

بما أن البيئة التي تم اختيارها للنظام والتي سوف يعمل عليها النظام هي بيئة الويب ، فلذلك تظهر الحاجة الى التأكد من عمل النظام على مختلف متصفحات الويب ، وذلك يعود أن لكل مستخدم لديه متصفح ويب يختلف عن المستخدم الآخر وقد تم إختيار أكثر المتصفحات استخداماً ، وقد قام فريق البحث من التأكد من ذلك بإجراء عدة عمليات دون أي مشاكل على كل من المتصفحات التالية :

- Google chrome
- Mozilla Firefox
- Safari

#### 5.5.2 المرحلة الثانية Beta test:

حيث يتم فحص النظام من قبل عينة من المستخدمين لتجربة هذا النظام وإعطاء فريق المشروع الملاحظات والتغذية الراجعة حول النظام. وهنا لقد تم تجربة النظام من قبل عينة من طلبة الكلية، و شرح كيفية العمل على النظام واستخدامه بالشكل الأمثل ، و أيضاً تم توضيح ما أهمية هذا النظام ، و ما هي مخرجاته ، و في أي مجال يمكن استخدام هذا النظام. فقد كانت ردة فعل ايجابية نحو تجربة النظام ، من حيث سهولة استخدامه ، طريقة عرض البيانات فيه ، وملائمة واجهة النظام لطبيعة الموقع . ولقد تم الاخذ بعين الاعتبار بعض الملاحظات التي تم تقديمها لنا من أجل تطوير النظام وجعله اكثر ملائمة للاستخدام.

#### 5.6 ملخص الفصل:

تم خلال هذا الفصل استعراض عملية برمجة النظام وكذلك العمل على الفحص الكلي والشامل لمختلف أجزاء النظام وفحص قبول النظام من قبل مستخدميه وكذلك فحص النظام الكلي للنظام كوحدة واحدة وأيضاً فحص توافق النظام مع متصفحات الويب المختلفة وكان الهدف الأساسي للنظام هو الوصول الى نظام خالٍ من أي مشاكل أو عقبات تحول دون إتمام العملية الرئيسية للنظام أو الموقع .

## الفصل السادس ::: تشغيل النظام

### 6.1 المقدمة

### 6.2 الإعدادات المادية والبرمجية المطلوبة لتشغيل

### النظام

6.2.1 الإعدادات المادية المستخدمة لتشغيل النظام

6.2.2 الإعدادات البرمجية المستخدمة لتشغيل النظام

### 6.3 وصف خطوات تحميل النظام

### 6.4 خطة صيانة النظام

### 6.5 ملخص الفصل

## 6.1 المقدمة:

في هذا الفصل سنوضح المرحلة الأخيرة في المشروع و هي تشغيل النظام، حيث سنقوم بوصف الإعدادات المادية والبرمجية التي تم استخدامها من اجل تشغيل النظام بالإضافة إلى وصف لخطوات تحميل النظام ثم سنوضح ماهي خطة الصيانة للنظام الجديد.

## 6.2 الإعدادات المادية والبرمجية المطلوبة لتشغيل النظام:

لتشغيل النظام قام فريق العمل باستخدام مجموعة من الإعدادات المادية والبرمجية والتي سنقوم بتوضيحها في هذا الفصل، وهي كالآتي:

### 6.2.1 الإعدادات المادية المستخدمة لتشغيل النظام:

#### 1. خط نفاذ انترنت، واشتراك من الشركة المزودة للإنترنت

سيتم استخدام الإنترنت من أجل الوصول إلى النظام، بعد عملية تحميله على شبكة الإنترنت ليتمكن جميع المستخدمين من استخدام النظام و الوصول اليه في اي زمان ومكان.

#### 2. استضافة الموقع الإلكتروني واسم النطاق (Domain & Host)

سيتم استخدامه من أجل حجز موقع على الانترنت لتحميل النظام الإلكتروني عليه وتمكين المستخدمين من الوصول اليه عن طريق الDomain الخاص بالموقع.

#### 3. اجهزة حاسوب بمواصفات لا تقل عن:

- CPU: Core i3 2.3GHZ
- RAM: 4GB
- HD: 500GB

ولقد بررنا في الفصل الخامس عن سبب اختيارنا لهذه المواصفات الخاصة بالحاسوب.

#### 4. شبكة محلية وراوتر

من أجل ربط الأجهزة مع بعضها البعض.



## 6.2.2 الإعدادات البرمجية المستخدمة لتشغيل النظام:

: Microsoft Windows 7

لقد بررنا في الفصل الخامس عن سبب اختيارنا لهذا الإعداد البرمجي، الذي سيكون متوفر على أجهزة الحاسوب.

## 6.3 وصف خطوات تحميل النظام:

هناك مجموعه من الخطوات التقنية اللازمة لتشغيل الموقع الإلكتروني و هي كالتالي:

1. حجز موقع مع اسم النطاق Domain بمساحة 35 GB من إحدى شركات الاستضافة.
2. الدخول إلى لوحة تحكم الموقع وأخذ بيانات الاتصال ببروتوكول نقل الملفات FTP.
3. رفع ملفات النظام على المساحة التي تم أخذها مع الموقع، باستخدام أحد برامج ال FTP.
4. إنشاء قاعدة بيانات جديدة على الموقع الذي تم حجزه من خلال الدخول إلى MySQL في لوحة تحكم الموقع.
5. الدخول إلى phpMyAdmin من لوحة تحكم الموقع ثم استيراد ملفات قاعدة البيانات الخاصة بالنظام لكي يتم إنشاء جداول النظام على قاعدة البيانات التي تم إنشاؤها في الموقع.
6. تعديل ملف الاتصال بقاعدة البيانات الموجود في ملفات النظام بمجلد Connections و اضافة متغيرات قاعدة البيانات الجديدة التي تم إنشاؤها على الموقع المحجوز.
7. الدخول إلى النظام من خلال اسم الموقع DNS والتأكد من تشغيله بالشكل الصحيح.

## 6.4 خطة صيانة النظام:

يمكن إطالة عمر النظام الجديد من خلال برنامج صيانة مستمرة للنظام تجعله متلائماً مع البيئة التي يعمل فيها والتي تتصف بالتغيرات الشديدة على فترات قصيرة نسبياً. ويقصد بعملية الصيانة حذف أو إضافة أو تعديل أو تحسين (إدارة العمليات) في عنصر من عناصر النظام أو أحد مكوناته. فمثال يجب تحديث البرامج من وقت إلى آخر لكي تفي بالتغيرات في احتياجات المستخدمين من النظام. وهنا تأتي أهمية التوثيق من أجل الرجوع إليها في عملية إجراء التعديلات المستمرة على النظام وكذلك سيتم توثيق أي عملية حذف أو إضافة أو تعديل في النظام أو في البرامج المستخدمة في النظام. بمعنى انه يجب تحديث وثائق النظام أول بأول بعد أي عملية تعديل أو تغيير

في أحد عناصر أو مكونات أو برامج النظام. سيتم عمل نسخ احتياطية بشكل يومي لقاعدة بيانات النظام، وسيتم الإستجابة لحل المشاكل في النظام بشكل مباشر وحسب الإمكانيات من قبل فريق المشروع.

## 6.5 ملخص الفصل:

تم خلال هذا الفصل استعراض الإعدادات المادية والبرمجية المطلوبة لتشغيل النظام وحتى يصبح جاهز للإستخدام من قبل المستخدمين، ووصف خطوات تحميل النظام ومن ثم تم عرض خطة الصيانة التي سيتبعها فريق العمل مع النظام.

## الفصل السابع :::: الاستنتاجات

7.1 المقدمة

7.2 النتائج

7.3 التوصيات

7.4 الأعمال التطويرية المستقبلية

7.5 المراجع والمصادر

7.6 الملحق

## 7.1 المقدمة:

بعد قيام فريق العمل بتطوير النظام ، فقد تم التوصل الى مجموعة من النتائج والتوصيات التي تؤدي الى تحسين النظام بزيادة كفاءته في المستقبل ، وتم تحقيق المتطلبات الوظيفية وغير الوظيفية للنظام .

## 7.2 النتائج:

- تم تطوير نظام المجمع التجاري الإلكتروني وتطبيق معظم وظائفه.
- يحسن تطبيق النظام مستوى الخدمة المقدمة للزبائن من خلال الإستخدام الأمثل للتكنولوجيا.
- تمكين الزبون من الإطلاع على جميع المنتجات المقدمة من قبل محلات مختلفه في مجمع تجاري واحد.
- تقليل الوقت والجهد على جميع مستخدمي النظام من خلال أتمتة معظم العمليات .
- إمكانية تطبيق النظام لتحقيق أهداف ربحية.

## 7.3 التوصيات:

- يوصي فريق العمل التطبيق الفعلي للنظام على أرض الواقع.
- العمل على حل المعوقات التي واجهت فريق العمل خلال عملية تطوير النظام ، والتكامل مع أنظمة الدفع العالمية.
- في حال تطبيق النظام بشكل فعلي يوصى بتدعيم أنظمة حماية خصوصاً مع عملية الدفع الإلكتروني.

## 7.4 الأعمال التطويرية المستقبلية:

1. العمل على إنشاء تطبيق خاص بالهواتف الذكية للنظام ، خصوصا أن التوجه الحالي نحو تطبيقات الهواتف الذكية.
2. إمكانية توسيع نطاق النظام بحيث يصبح على مستوى عالمي ، ولا يقتصر على مستوى فلسطين فقط.
3. التطوير على النظام بحيث يصبح التسوق من خلال تقنية 3D.
4. تطوير النظام باستخدام لغة جافاسكربت AJAX التي تتيح للمستخدم التعامل مع النظام بشكل سريع.
5. التطوير على النظام بحيث يتم إتاحة المجال أمام الزبائن من عمل تعليقات Comment وتفاعل على المنتجات.
6. تسجيل الدخول من خلال الارتباط بمواقع التواصل الاجتماعي.
7. العمل على تطوير النظام من خلال إضافة عمليات ووظائف متقدمة تلبي إحتياجات المستخدمين بشكل أفضل ، مثل معاينة الصور قبل رفعها ، واستخدام محرر للصور على النظام.
8. استخراج التقارير والفواتير وطباعتها.
9. التطوير على النظام بحيث يصبح هناك اتصال وتواصل مباشر من خلال النظام chatting.

## 7.5 المصادر والمراجع

### ❖ قائمة المصادر

- المواقع الإلكترونية التي تم أخذ أسعار المكونات المادية والبرمجية منها:
  - موقع شركة مايكروسوفت: [/https://www.microsoft.com/en-us](https://www.microsoft.com/en-us)
  - موقع شركة الأنظمة الموثوقة: [/http://ts.com.ps](http://ts.com.ps)
  - موقع شركة أدوبي: [/http://www.adobe.com](http://www.adobe.com)
  - موقع برنامج وامب سيرفر: [/http://www.wampserver.com](http://www.wampserver.com)
  - موقع شركة حضارة: [/https://www.hadara.ps](https://www.hadara.ps)
  - موقع Flowchart Maker: <https://www.draw.io>
  - شركة زاهدة للكمبيوتر والانترنت

### 🇵🇸 قائمة المراجع العربية

- دراسة الخطيب (2009) " العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك الفلسطيني لإختيار المجمعات التجارية" جامعة النجاح الوطنية
- دراسة مركز الاهرام، 2008 "التجارة الالكترونية وواقع العالم العربي" دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية
- دراسة ماجد ابا الخيل 2009 " العقد الالكتروني واثره على التجارة الالكترونية " مكتبة الرشيد، الرياض
- دراسة ديمة قدرى " 2013 الإطار الاستراتيجي لنجاح التجارة الإلكترونية في فلسطين " جامعة النجاح الوطنية

### ❖ قائمة المراجع الأجنبية

- Berthon, Pitt and Watson (1996) "The world wide web as an advertising medium"  
Cambridge University Press
- Alice, P.S. (2012). "Factors Affecting E-commerce Adoption in Small and Medium Enterprises" An Interpretive Study of Botswana
- Lian Wei (2012). "Success Factors for Transactional Ecommerce Websites" an Investigation Focusing on Technical and Business contexts

### قاموس المصطلحات:

- **النظام (system):** مجموعه من العناصر المترابطة أو الأجزاء المتفاعلة مع بعضها البعض والتي تعمل معا من أجل تحقيق هدف أو عدة أهداف محددة تم وضعها في مرحلة التخطيط للنظام .
- **قاعدة البيانات (Database):** عترة عن مجموعة من الجداول المترابطة فيما بينها وهي تجميع لكمية كبيرة من المعلومات ، أو البيانات ، وعرضها بطريقة أو أكثر من طريقه ، تسهل من التعامل معها والإستفادة منها ،ويمكن تعديلها والإضافة عليها والحذف منها على حسب الحاجة .
- **مخطط جانث (Gant):** هو نوع من التوضيح الشريطي يوضح الجدول الزمني للمشروع ، حيث يوضح مخطط جانث تواريخ البدء والإنتهاء من العناصر الفرعية وتلخص عناصر ومراحل المشروع .
- **مخطط حالة الإستخدام (Use Case):** هو عبارته عن بيان ،تعبر عقدة عن حالات الاستخدام والفاعلين ، في حيث تعبر الوصلات فيه عن العلاقات التي تربط بين حالات الإستخدام وعن العلاقات التي تربط بين الفاعلين ، وعن العلاقات التي تربط بين حالات الاستخدام والفاعلين .
- **المجمع التجاري (e-mall):** مجمع مغطى جزئيا أو كليا، وهو نوع من الأسواق الحديثة، تصمم لاستهواء المتسوق للشراء، فتكون مكيفة ومشملة على مراكز الترفيه والتسوق، ومتاجر ومطاعم، ووسائل نقل عام أو مواقف سيارات.
- **المجمع التجاري الإلكتروني (e-mall):** المجمع الذي يوفر جميع الوظائف والعمليات التي تتم بالمجمع التجاري ولكن بشكل مؤتمت بإستخدام التكنولوجيا.