

**تصميم وتطوير نظام مبيعات إلكتروني  
(بالتطبيق على شركة ايفا للتكنولوجيا)**

**Design and Development of an Electronic Sales System  
(Applicable to EVA Company For Technology)**

**د. نزار يوسف عكاشة**

**د. يوسف الفاتح يوسف**

كلية الصفوة للعلوم والتقانة – برنامج تقنية المعلومات

جامعة الزعيم الأزهرى – كلية الهندسة

**المستخلص**

الغرض الرئيسي من هذه الدراسة تصميم نظام تجارة إلكترونية للمنتجات وتسهيل عمليات الوصول للمنتجات وجعلها ممكنة في كل زمان وأي مكان عبر الانترنت ، وتكمن أهمية الدراسة من الأهمية التي تحظى بها التجارة الإلكترونية في عدد من القطاعات الإنتاجية نسبة لدورها في زيادة كفاءة النشاط التسويقي وزيادة المبيعات كما تعتبر التجارة الإلكترونية من المصطلحات الحديثة نسبياً التي أشار إلى موضوعاتها القليل من الدراسات السابقة، حيث تعتبر الدراسة إضافة علمية في هذا المجال كما تفيد الباحثين والمهتمين بمجال التجارة الإلكترونية. النظام السابق للشركة كان يدويا وهنا توجد صعوبة للحفاظ والاسترجاع مع امكانية حدوث ضياع للبيانات، تحليل النظام تم باستخدام لغة النمذجة الموحدة UML وانشاء قواعد البيانات تم بنظام ادارته قواعد البيانات MY SQL وايضا تم استخدام PHP في تصميم النظام ، هذا النظام قدم عمل جيد وقلل التكلفة والوقت ، وتوصلت الدراسة إلى عدة توصيات العمل على تجويد التجارة الإلكترونية، السعي لفتح أسواق إلكترونية جديدة وتوسعة وتطوير الأسواق الإلكترونية .

**Abstract**

The main purpose of this study is to design electronic commerce system for products and simplify the processes of delivering goods at any time and everywhere through the internet . the importance of this study apply the importance of E.commerce in many production sectors because of its roles in increasing sales. In addition the E.commerce is considered one of terminology in advanced way that is mentioned previously studies , it considered additional too in this way , added to scientific terminology . it benefits the researchers in E.commerce field , the previous

systems of company was classic and manual , it was difficult to store and retrieve data with possibility of document losses we analyzed by (UML) , the database is designed by SQL and PHP also . this system provides good processes and reduces the cost and time .

The study reached some recommendations i.e.E.commerce qualify and open new E.marketing and developing E. commerce.

### 1.1 مقدمة

في بيئة الأعمال الحالية، فإن المؤكد الوحيد هو عدم التأكد، والمبدأ الثابت هو التغيير، وحيث القاعدة الوحيدة في النمو والتطور هي المنافسة وتتنوع استراتيجيتها ومداخلها وأساليبها وحيث في هذه البيئة تزداد فيها الشركات بشكل لم يسبق له مثيل، الأسواق تتحول، التكنولوجيا تتطور، المنتجات تتقدم، العمليات تتغير بسرعة، فالعالم يعيش اليوم عصر المعرفة .

وقد كان من أخطر آثار العصر الجديد بروز التنافسية كحقيقة أساسية تحدد نجاح أو فشل منظمات الأعمال بدرجة غير مسبوقة وسمات وملامح وآليات ومعايير هذا العصر تختلف جذرياً عن كل ما سبقه ، وتفرض بالتالي على كل من يعاصره ضرورة الأخذ بالمفاهيم والآليات الجديدة والمتجددة ومن هنا أصبحت المنظمات في موقف يحتم عليها العمل الجاد والمستمر لاكتساب المبررات التنافسية لإمكان تحسين موقفها النسبي في الأسواق ، وحتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين قد أخذت المنظمات تدرك أهمية وإدارة التميز ودوره كنشاط منظم ومنهجي في التوصل إلى منتجات ، أسواق ، وتقنية عمليات، وأساليب جديدة تحقق للمنظمات ميزة تنافسية يمكن تواجه بها الغير ليصبح التميز والابتكار النشاط الأكثر أهمية في شركات الأعمال المتقدمة فهو النشاط الأكثر أهمية في البقاء والنمو ، وهو النشاط الوحيد الذي ينتمي إلى المستقبل ، وهو الذي ينشئ الثروة ، ولتتحول الشركات بشكل متزايد إلى نمط جديد يمكن وصفه بالشركات القائمة على التميز والابتكار .

ومداخل التميز والابتكار في عالم الاعمال عديدة ومتعددة وسوف يطرح هذا البحثتوظيف تقنية المعلومات في ممارسة نشاط المبيعات أو ما يسمى بالبيع الالكتروني كأحد أدوات التميز للمنظمة في بيئة الأعمال .

### 1.2 مشكلة البحث

تكمن مشكلة الدراسة في النظام اليدوي لشركة ايضا للتكنولوجيا في البيع والشراء وجمع بيانات العملاء والذي يترتب عليه صعوبة عملية حفظ واسترجاع البيانات، تعرض البيانات للتلف، اعتماد النظام اعتمادا كلياً علي العنصر البشري مما يؤدي الي الأخطاء وإهدار الوقت، نتيجة لتداولها بين عدد كبير من الافراد، استخدام عدد كبير من

الدفاتر والأوراق مما يزيد من التكلفة، رصد المعلومات يحتاج لعدد كبير من الموظفين لرصد البيانات ثم مراجعتها و البطء في استخراج البيانات .

### 1.3 أهداف البحث

تهدف الدراسة الى التحول من نظام البيع التقليدي الى نظام البيع الالكتروني باستخدام الانترنت وتقانة المعلومات فيما يخدم طرفي عملية البيع المؤسسة والعميل.

كما يسعى البحث لتحقيق الأهداف التالية:

- \* ضمان سرية أكبر للمعلومات عملاء الشركة.
- \* سهولة التعامل مع المعلومات والدقة في العمل.
- \* سهولة التعديل والإضافة والحذف والإدخال على النظام المحوسب.
- \* توفير جهد وزمن موظفين الشركة باستخدام البيع الالكتروني.
- \* الدقة والسرعة في إعداد التقارير في الوقت المناسب وسهولة استرجاعها مما يساعد في اتخاذ القرارات.
- \* إضافة المرونة إلى العمل ومواجهة المتغيرات المتوقعة في المستقبل.

### 1.4 أهمية البحث

تتبع أهمية هذه الدراسة من الأهمية التي تحظى بها التجارة الإلكترونية في عدد من القطاعات الإنتاجية نسبة لدورها في زيادة كفاءة النشاط التسويقي وزيادة المبيعات كماتعد التجارة الإلكترونية واحدة من الأدوات التي تحقق للمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم القدرة على المشاركة في حركة التجارة الدولية بفاعلية وكفاءة بما تقدمه من خفض تكاليف التسويق والدعاية والإعلان، وتوفير الوقت والمكان اللازمين لتحقيق المعاملات التجارية.

### 1.5 منهجية البحث

سيتم إتباع الأسلوب العلمي التطبيقي من خلال استخدام برمجيات حاسوبية في عملية تحليل وتصميم النظام بواسطة أدوات لغة النمذجة الموحدة (UML) في عملية تحليل النظام وتصميمه علاوة على أدوات PHP للتصميم وmysql لتصميم قاعدة البيانات و Macromedia dream waver المستخدمة في تصميم الموقع الإلكتروني.

### 2.1 التجارة الالكترونية

**في عالم الاتصالات:** تُعرّف التجارة الإلكترونية بأنه وسيلة من أجل توصيل المعلومات أو الخدمات أو المنتجات عبر خطوط الهاتف، أو عبر شبكات الكمبيوتر أو عبر أي وسيلة تقنية.

**في الأعمال التجارية:** التجارة الإلكترونية تطبيق التقنية من أجل جعل المعاملات التجارية تجري بصورة تلقائية وسريعة.

**في الخدمات:** التجارة الإلكترونية أداة من أجل تلبية رغبات الشركات والمستهلكين والمديرين في خفض تكاليف الخدمة ورفع كفاءتها والعمل على تسريع توصيل الخدمة.

**في الإنترنت:** هي التجارة التي تفتح المجال من أجل بيع وشراء المنتجات والخدمات والمعلومات عبر شبكة الإنترنت وبصفه عامه يمكن تعريفها على انها إتمام أي عملية تجارية عبر شبكات الحاسب الآلي والتي تتضمن تحويل أو نقل ملكية أو حقوق استخدام السلع والخدمات، حيث تعقد العملية التجارية ضمن آلية إلكترونية معينة مثل عملية البيع

والشراء، وتتحقق العملية عندما يتم الاتفاق بين الطرفين أي البائع والمشتري على نقل ملكية أو حق استخدام السلع أو الخدمات عبر شبكات الحاسب الآلي وتأخذ منظمة التجارة العالمية بتعريف آخر، حيث تشمل التجارة الإلكترونية أنشطة إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها وتسويقها وبيعها أو تسليمها للمشتري من خلال الوسائط الإلكترونية، وتشمل المعاملات التجارية طبقاً لهذا التعريف ثلاث أنواع من العمليات:

- 1- عمليات الإعلان عن المنتج وعمليات البحث عنه.
- 2- عمليات تقديم طلب الشراء وسداد ثمن المشتريات.
- 3- عمليات تسليم المشتريات.

## 2.2 أنواع التجارة الإلكترونية

للتجارة الإلكترونية أكثر من نوع بناءً على العلاقة بين الأطراف الرئيسية فيها وهي الشركة والمستهلك و الإدارة الحكومية.

### • التجارة الإلكترونية بين الشركات Business To Business

هي تجارة تتم بين مؤسسات الأعمال، وفيها تقوم الشركة أو المؤسسة باستخدام شبكة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتقديم طلبات الشراء إلى مورديها وتسليم الفواتير والدفع ويعد هذا الشكل أكثر أنواع التجارة الإلكترونية شيوعاً في الوقت الحالي داخل الدول أو بين الدول باستخدام تبادل الوثائق إلكترونياً، ويبلغ حجم هذه التجارة حوالي 85 % من حجم التجارة الإلكترونية الإجمالية في الوقت الحاضر [1].

### • التجارة الإلكترونية بين الشركات والمستهلك Business To Customer

هي بيع المنتجات والخدمات من الشركات للمستهلك، وقد توسع هذا الشكل كثيراً فتوفرت المراكز التجارية على الإنترنت لتقديم كل أنواع السلع والخدمات، وتسمح للمستهلك باستعراض السلع وتنفيذ عملية الشراء، ويتم الدفع بطرق مختلفة منها بطاقات الائتمان والشيكات الإلكترونية أو نقداً عند التسليم أو بطرق أخرى [5].

### • التجارة الإلكترونية بين الشركات والإدارة الحكومية Business To Administration

تغطي جميع التحويلات مثل دفع الضرائب والتعاملات بين الشركات وهيئات الإدارة المحلية الحكومية، تقوم الحكومة بعرض الإجراءات واللوائح والرسوم ونماذج المعاملات على الإنترنت بحيث تستطيع الشركات الاطلاع عليها بطريقة إلكترونية وتقوم بإجراء المعاملة إلكترونياً دون الحاجة للتعامل مع المكاتب الحكومية.

### • التجارة الإلكترونية بين الإدارة الحكومية والمستهلك Administration To Customer

يتضمن العديد من الأنشطة والمعاملات مثل دفع الضرائب واستخراج الأوراق والمستندات إلكترونياً [1].

## 2.3 مزايا التجارة الإلكترونية

- فعالية التسويق وزيادة الأرباح

إن اعتماد الشركات على الإنترنت في التسويق، يتيح لها عرض منتجاتها وخدماتها في مختلف أصقاع العالم دون انقطاع طيلة ساعات اليوم وطيلة أيام السنة مما يوفر لهذه الشركات فرصة أكبر لجني الأرباح، إضافة إلى وصولها إلى المزيد من الزبائن[2].

### • تخفيض مصاريف الشركات

تعد عملية إعداد وصيانة مواقع التجارة الإلكترونية على الويب أكثر اقتصادية من بناء أسواق التجزئة أو صيانة المكاتب. ولا تحتاج الشركات إلى الإنفاق الكبير على الأمور الترويجية، أو تركيب تجهيزات باهظة الثمن تستخدم في خدمة الزبائن. ولا تبدو هناك حاجة في الشركة لاستخدام عدد كبير من الموظفين للقيام بعمليات الجرد والأعمال الإدارية، إذ توجد قواعد بيانات على الإنترنت تحتفظ بتاريخ عمليات البيع في الشركة وأسماء الزبائن، ويتيح ذلك لشخص بمفرده استرجاع المعلومات الموجودة في قاعدة البيانات لتفحص تواريخ عمليات البيع بسهولة[7].

### • تواصل فعال بين الشركات والعملاء

تطوي التجارة الإلكترونية المسافات وتعبير الحدود، مما يوفر طريقة فعالة لتبادل المعلومات مع الشركاء والعملاء، وتوفر التجارة الإلكترونية فرصة جيدة للشركات للاستفادة من البضائع والخدمات المقدمة من الشركات الأخرى[3].

## 2.4 مخاطر التجارة الإلكترونية

للتجارة الإلكترونية عدد من المخاطر التي يجب الانتباه لها أثناء تحليل وتصميم الأنظمة المتعلقة بها من هذه المخاطر ما يلي

### 1. مخاطر يمكن اكتشافها:

- والمقصود هنا بأن الشركة وبوجود خبراء مختصين لديها قد تتمكن من اصطيد بعض الاختراقات في أنظمتها والتعامل معها، ومن أشهر هذه الاختراقات:
  - الفيروسات الرقمية المعروفة، بوجود نظام حماية مناسب، يستطيع نظام الشركة اصطيد هذه الفيروسات المعروفة له بشكل مسبق والقضاء عليها.
  - قرصنة الإنترنت الهواة، يعتمد قرصنة الإنترنت في اختراقاتهم لنظام الشركة على معلومات ورموز دخول معينة، وفي حالة وجود أكثر من مستخدم لنظام الشركة قد يستطيع القرصان تتبع عملية الدخول والحصول من ذاكرة النظام على تلك المعلومات واستخدامها.

### 2. مخاطر لا يمكن اكتشافها:

- والمقصود هنا، بأن بعض الاختراقات قد تتم دون سابق دراية بها، إما لحدائتها أو جهل الشركة بها، والنابعة من الأسباب الآتية:
  - فيروسات غير معروفة: رغم وجود أنظمة حماية من الفيروسات على أنظمة الشركة، إلا أنه هنالك فيروسات غير معروفة بعد للنظام قد تتمكن من دخول نظام الشبكة وإحداث تلف كبير دون الشعور به إلا بعد فوات الأوان.
  - قرصنة انترنت ذوي خبرة عالية، وهذه تعد من أكبر المشاكل التي تواجهها الشركات، فقرصنة الإنترنت

ليسوا دوماً من الهواة، فبعضهم يملك خبرة ومهارة تفوق كثيراً من المتخصصين، تمكنهم وفي كثير من الأحيان من اختراق أنظمة الشركة دون أن يستشعر بهم، وقد تتم جريمتهم دون اكتشافها [8].

- التسارع التكنولوجي، قد يصعب في كثير من الأحيان مواكبة التسارع التكنولوجي على شبكة الإنترنت بشكل عام وعلى التجارة الإلكترونية بشكل خاص، مما يجعل التكنولوجيا التي تستخدمها الشركة قديمة جداً، والمشكلة تكمن بعدم معرفة التقادم في الوقت المناسب. [9]

### 3.1 نبذة عن لغة النمذجة الموحدة UML

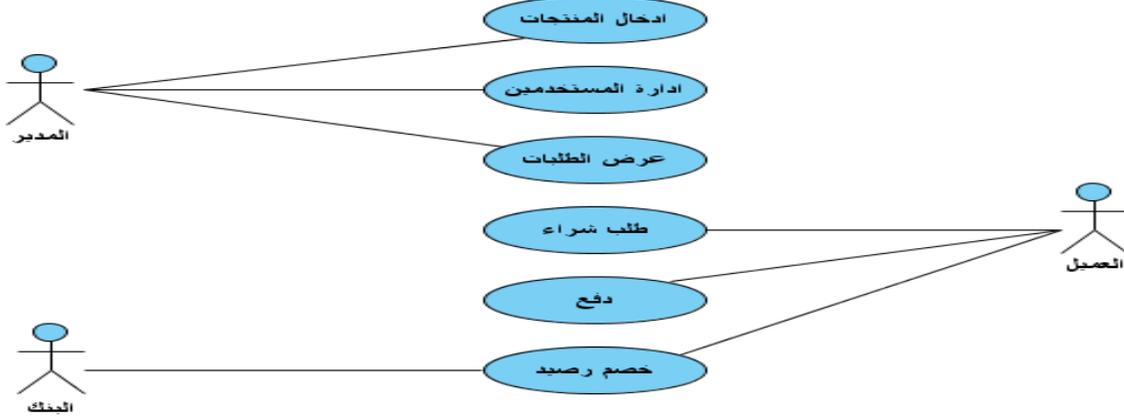
هي لغة نمذجة رسومية تعمل على توفير صيغة لوصف العناصر الرئيسية للأنظمة البرمجية. وتسمى هذه العناصر مشغولات artifacts وتتجه UML بطبيعتها نحو بناء البرمجيات كائنية المنحى وتعتبر لغة النمذجة الموحدة UML واحدة من أكثر المنهجيات شيوعاً لترميز العمليات البرمجية. ولقد ظهرت بواسطة ثلاثة من أشهر أصحاب المنهجيات العالمية ووجدت قبولاً واسعاً لدى المهتمين ببناء البرمجيات على اختلاف منهجياتهم [4].

### 3.2 تحليل النظام

أن أهداف أي نظام معلومات هو إنتاج مخرجات معلومات متكاملة وآمنة ومحدثة لأقصى حد يمكن الوصول إليها في أي ظرف بكل سهوله ويسر. لذلك أول مرحلة من مراحل بناء النظم هو تحليل مدى متطلبات النظام ومدى الوصول إليها [6].

### 3.3 مخطط حالة الاستخدام Use case diagram

مخطط حالة الاستخدام هو أبسط عرض لتفاعلات المستخدم مع النظام حيث تمثل حالات الاستخدام على شكل دوائر أو أشكال بيضاوية، وهو يعرض العلاقات بين المستخدم وحالات الاستخدام المختلفة التي يشارك فيها. يمكن لمخطط الاستخدام أيضاً أن يعرض أنواع المستخدمين وحالات الاستخدام المختلفة وهو يستخدم غالباً إلى جانب أنواع أخرى من المخططات.



### شكل رقم (1) مخطط حالة الاستخدام

من خلال المخطط أعلاه يتضح أن النظام يتكون من:

1- مدير النظام او الادارة

2- البنك

3- المستخدم

حيث نجد أن لكل واحد منهم مهمة أو دور محدد يقوم به في النظام.

كما يتضح أيضاً من المخطط أن النظام يتكون من عدد من حالات الاستخدام هي:

1- ادخال المنتجات

2- ادارة المستخدمين

3- عرض المواد

4- طلب الشراء

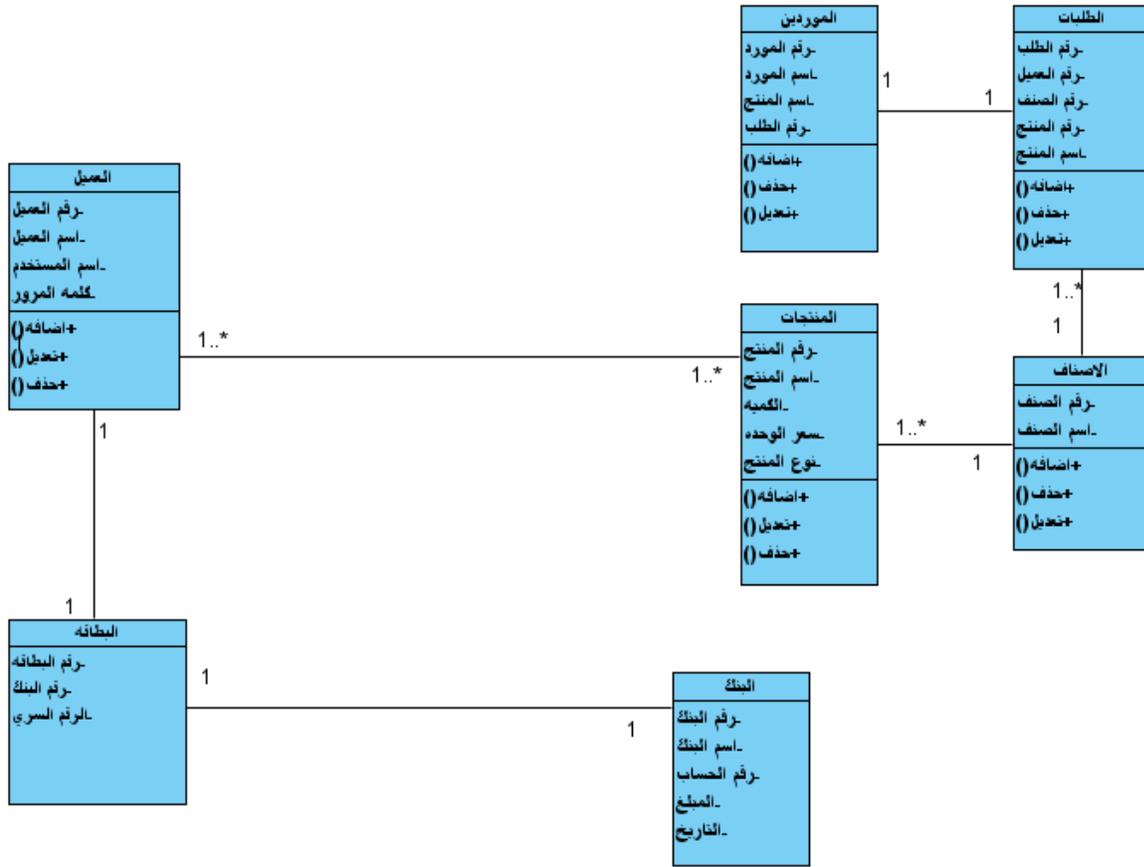
5- عملية الدفع

6- خصم الرصيد

نجد أن مدير النظام يقوم بعملية العرض لكل البيانات وادخال المنتجات كما يقوم بعملية إدارة المستخدمين اما الزبون فيقوم بعمليات ادارة المستخدمين وطلب الشراء وعملية الدفع وعرض المواد، اما البنك يقوم بعملية خصم الرصيد.

### 3.4 مخطط الفئات (الأصناف) Class Diagram

تستخدم مخططات الفئة على نطاق واسع لوصف أنواع الكائنات في النظام والعلاقات المتبادلة بين بعضها البعض.



شكل رقم (2) مخطط الأصناف

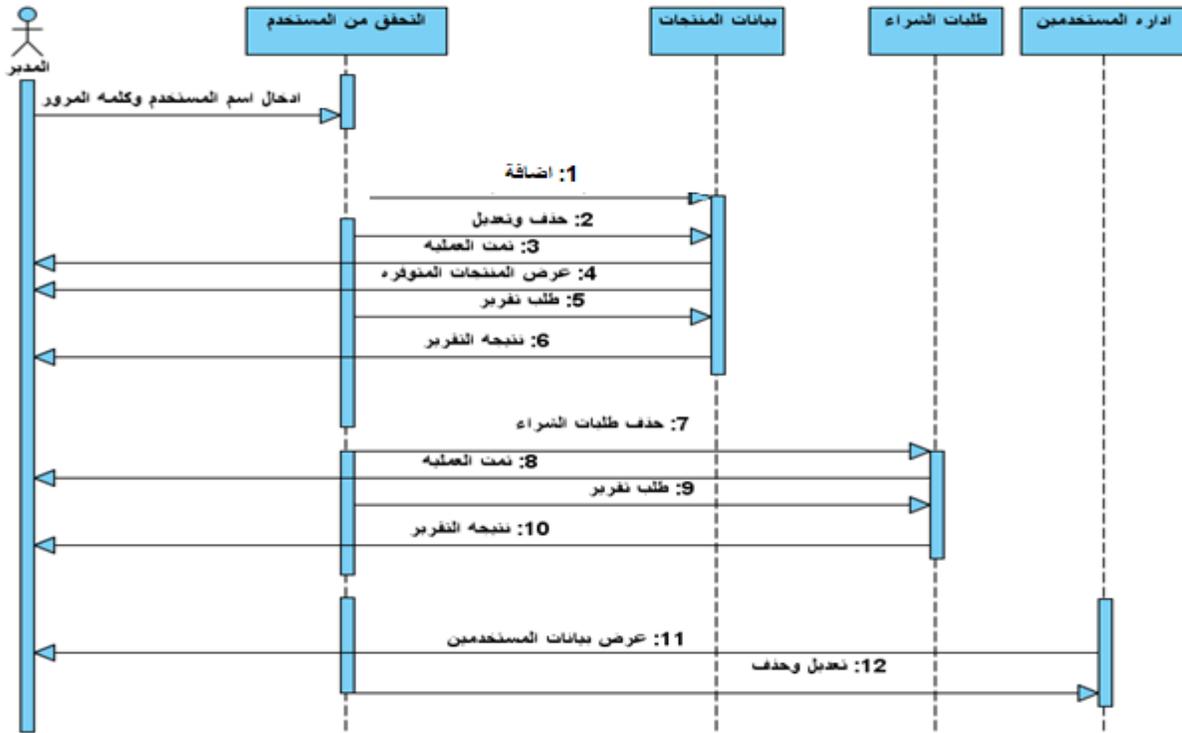
### 3.5 المخططات التفاعلية Interaction Diagram

تتقسم المخططات التفاعلية الى نوعين هما: المخطط التتابعي وهو يستخدم في مرحلة التحليل أما النوع الثاني فهو المخطط التعاوني.

#### • المخطط التتابعي Sequence Diagram

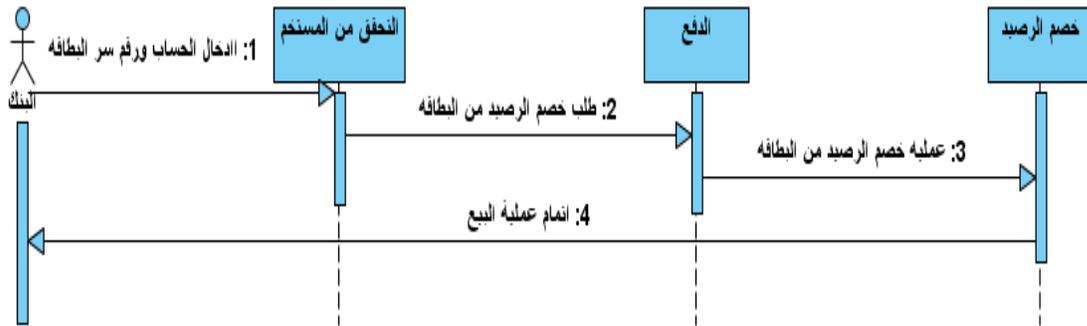
يوضح مخطط التتابع الزمني للكائنات المشاركة في التفاعل، ويتكون من بعد رأسي للزمن وبعد أفقي للكائنات المختلفة وتستخدم الأرقام لبيان تتابع الرسائل بين الكائنات.

#### 1. المخطط التتابعي لمدير النظام



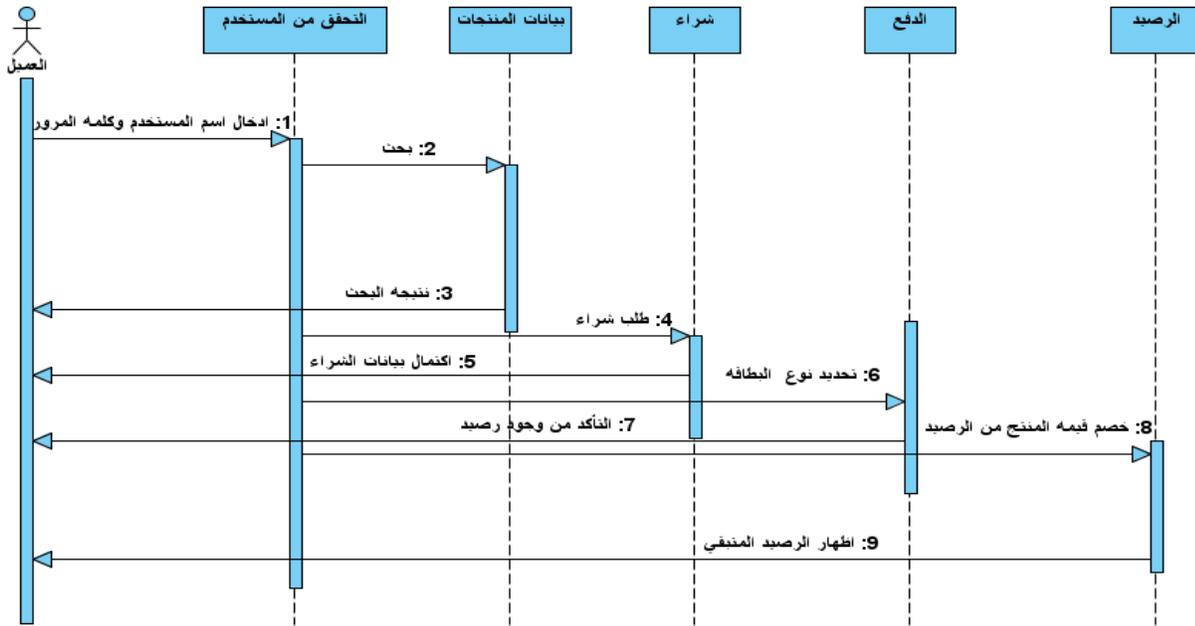
شكل رقم (3) المخطط التتابعي لمدير النظام

## 2. المخطط التتابعي للبنك



شكل رقم (4) المخطط التتابعي للبنك

## 3. المخطط التتابعي للعميل

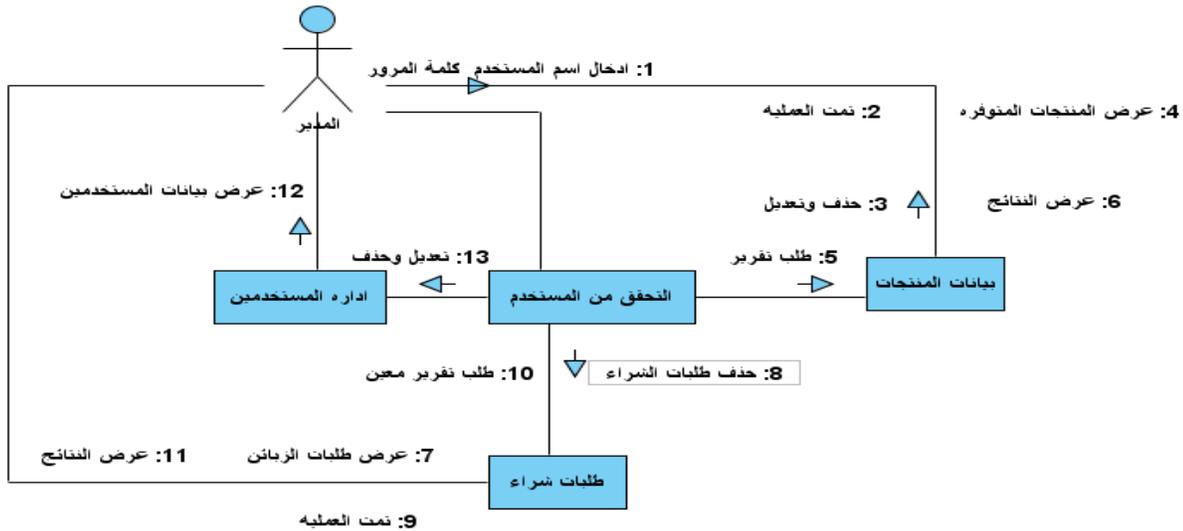


شكل رقم (5) المخطط التتابعي للمعمل

### • المخطط التعاوني

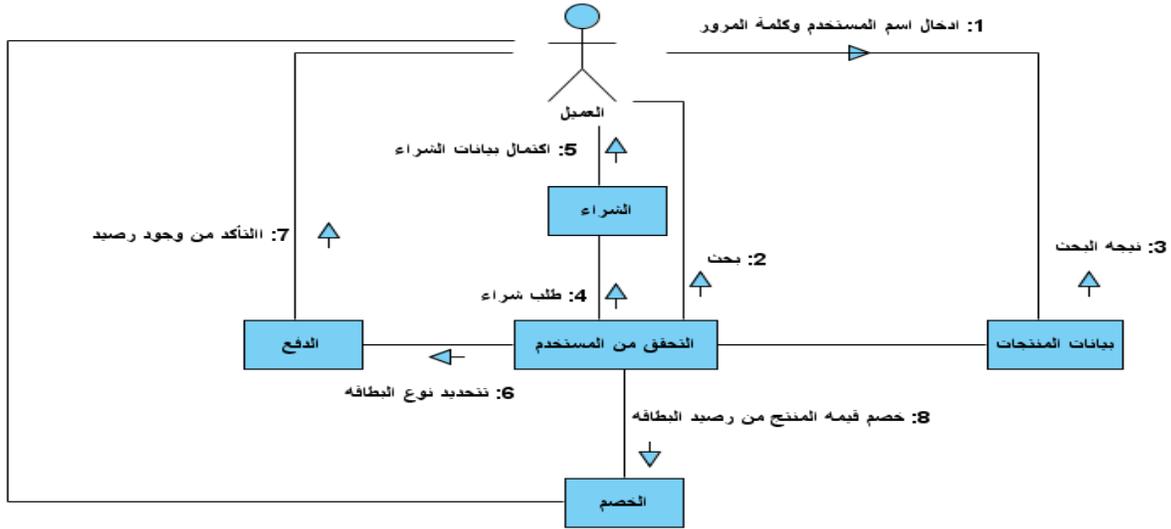
نقوم برسم مخططات التعاون لوصف الكيفية التي تتعاون بها الكائنات فيما بينها بالطريقة التي نريدها.

### 1. المخطط التعاوني للمدير



شكل رقم (6) المخطط التعاوني للمدير

## 2. المخطط التعاوني للعميل



شكل رقم (7) المخطط التعاوني للعميل

### 4.1 تنفيذ الشاشات

تناول هذا الجزء التنفيذ جميع الشاشات التي تم تصميمها وتنفيذها حقيقة والتعامل معها مباشرة

#### 1. تنفيذ الشاشة الرئيسية



شكل رقم (8) الشاشة الرئيسية

شاشه النظام الرئيسية ومنها يتم الدخول لبقية الشاشات بعد ادخال اسم المستخدم وكلمه المرور

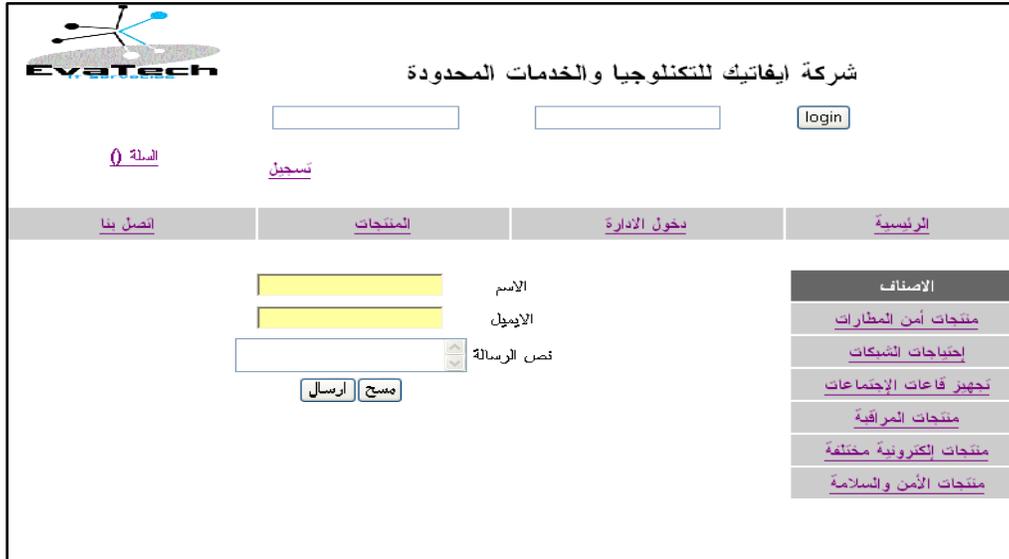
#### 2. تنفيذ شاشة المنتجات



شكل رقم (9) شاشة المنتجات

شاشة عرض المنتجات ويتم فيها عرض اسم المنتج وسعر الوحدة والكمية المتوفرة كما يتم عرض صورته خاصه بالمنتج.

### 3. تنفيذ شاشة الاتصال بالإدارة



شكل رقم (10) شاشة الاتصال بالإدارة

شاشه لأرسال المقترحات أو الشكاوى للإدارة.

### 4. تنفيذ شاشة التسجيل للمستخدم

شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

اسلة () تسجيل

الرئيسية دخول الإدارة المنتجات اتصل بنا

الإصناف

منتجات الأمن والسلامة

منتجات أمن المطارات

إحتياجات الشبكات

تجهيز قاعات الإجتماعات

منتجات المراقبة

منتجات إلكترونية مختلفة

الاسم

العنوان

البريد الإلكتروني

رقم الهاتف

اسم المستخدم

كلمة المرور

موافق

شكل رقم (11) شاشة التسجيل للمستخدم

## 5. تنفيذ شاشة دخول الإدارة

شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

اسلة () تسجيل

الرئيسية دخول الإدارة المنتجات اتصل بنا

الإصناف

منتجات أمن المطارات

إحتياجات الشبكات

تجهيز قاعات الإجتماعات

منتجات المراقبة

منتجات إلكترونية مختلفة

منتجات الأمن والسلامة

اسم المستخدم

كلمة المرور

دخول مسح

شكل رقم (12) شاشة دخول المدير

## 6. تنفيذ شاشة الشراء

شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

welcome you [logout](#)

[الرئيسية](#) [دخول الإدارة](#) [المنتجات](#) [اتصل بنا](#)

[السلة \(1\)](#) [تسجيل](#)

حذف	اسم المنتج	السعر	الكمية
	جهاز كمبيوتر	1100	2

الاجمالي 2200

**الاصناف**

- [منتجات أمن المطارات](#)
- [إحتياجات الشبكات](#)
- [تجهيز قاعات الإجتماعات](#)
- [منتجات المراقبة](#)
- [منتجات إلكترونية مختلفة](#)
- [منتجات الأمن والسلامة](#)

شكل رقم (13) شاشة شراء منتج

## 7. تنفيذ شاشة البطاقة

شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

[الرئيسية](#) [دخول الإدارة](#) [المنتجات](#) [اتصل بنا](#)

[السلة \(0\)](#) [تسجيل](#)

اسم البطاقة: visa cart

رقم البطاقة:

الرقم السري:

**الاصناف**

- [منتجات الأمن والسلامة](#)
- [منتجات أمن المطارات](#)
- [إحتياجات الشبكات](#)
- [تجهيز قاعات الإجتماعات](#)
- [منتجات المراقبة](#)
- [منتجات إلكترونية مختلفة](#)

شكل رقم (14) شاشة خصم الرصيد من البطاقة

شاشة ادخال بيانات بطاقة المستخدم ومن ثم يتم خصم الرصيد من البطاقة.

## 8. تنفيذ شاشة اضافة صنف

شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

welcome you [logout](#)

[تسجيل](#)

[السلة \(1\)](#)

[الرئيسية](#) [دخول الادارة](#) [المنتجات](#) [اتصل بنا](#)

ادخل اسم الصنف

الاصناف

- [منتجات أمن المطارات](#)
- [احتياجات الشبكات](#)
- [تجهيز قاعات الإجتماعات](#)
- [منتجات المراقبة](#)
- [منتجات إلكترونية مختلفة](#)
- [منتجات الأمن والسلامة](#)

شكل رقم (15) شاشة اضافة صنف جديد

## 9. تنفيذ شاشة حذف او تعديل صنف

شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

welcome you [logout](#)

[تسجيل](#)

[السلة \(1\)](#)

[الرئيسية](#) [دخول الادارة](#) [المنتجات](#) [اتصل بنا](#)

الرقم	الاسم	التحكم
10	منتجات أمن المطارات	<a href="#">حذف</a> <a href="#">تعديل</a>
13	احتياجات الشبكه	<a href="#">حذف</a> <a href="#">تعديل</a>
6	تجهيز قاعات الإجتماعات	<a href="#">حذف</a> <a href="#">تعديل</a>
14	منتجات المراقبة	<a href="#">حذف</a> <a href="#">تعديل</a>
8	منتجات إلكترونية مختلفة	<a href="#">حذف</a> <a href="#">تعديل</a>
12	منتجات الأمن والسلامة	<a href="#">حذف</a> <a href="#">تعديل</a>

[رجوع](#)

الاصناف

- [منتجات أمن المطارات](#)
- [احتياجات الشبكه](#)
- [تجهيز قاعات الإجتماعات](#)
- [منتجات المراقبة](#)
- [منتجات إلكترونية مختلفة](#)
- [منتجات الأمن والسلامة](#)

شكل رقم (16) شاشة حذف او تعديل صنف

## 10. تنفيذ شاشة اضافة منتج

 شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

welcome you [logout](#)  
[تسجيل](#)

[السلة \(1\)](#)

[الرئيسية](#) [دخول الإدارة](#) [المنتجات](#) [اتصل بنا](#)

الاصناف

- [منتجات أمن المطارات](#)
- [احتياجات الشبكة](#)
- [تجهيز قاعات الإجتماعات](#)
- [منتجات المراقبة](#)
- [منتجات إلكترونية مختلفة](#)
- [منتجات الأمن والسلامة](#)

الاسم  
اسم الصنف  
سعر الوحدة  
التفاصيل  
الصورة  
الكمية

Browse...

شكل رقم (17) شاشة اضافة منتج جديد

## 11. تنفيذ شاشة حذف وتعديل منتج

 شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

welcome you [logout](#)  
[تسجيل](#)

[السلة \(1\)](#)

[الرئيسية](#) [دخول الإدارة](#) [المنتجات](#) [اتصل بنا](#)

الرقم	الاسم	الاصناف	السعر	الكمية	الصورة	الوصف	التحكم
23	Smoke detector	منتجات أمن المطارات	12	2000	9	جهاز كشف الحرارة يصدر اذار في حاله الارتفاع غير الطبيعي في درجات الحرارة	<a href="#">حذف</a> <a href="#">تعديل</a>
9	Amplifiers	احتياجات الشبكة	6	350	21	مكبرات الصوت تقدم صوت استريو عالي الجودة تستخدم في قاعات الاجتماعات وقاعات الجامعات والمعاهد	<a href="#">حذف</a> <a href="#">تعديل</a>
10	3.6	تجهيز قاعات الإجتماعات	6	40	18	تستخدم في الاماكن كبيرة المساحة	<a href="#">حذف</a>

الاصناف

- [منتجات أمن المطارات](#)
- [احتياجات الشبكة](#)
- [تجهيز قاعات الإجتماعات](#)
- [منتجات المراقبة](#)
- [منتجات إلكترونية مختلفة](#)
- [منتجات الأمن والسلامة](#)

شكل رقم (18) شاشة حذف او تعديل منتج

## 12. تنفيذ شاشة عرض الطلبات

شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

welcome you [logout](#)

[تسجيل](#)

السلة (1)

[الرئيسية](#) [دخول الإدارة](#) [المنتجات](#) [انصل بنا](#)

الرقم	الاسم	الصفء	السعر	الكمية
23	Smoke detector	منتجات الأمان والسلامة	2000	9
9	Amplifiers	تجهيز قاعات الإجتماعات	350	21
10	Mic.	تجهيز قاعات الإجتماعات	40	18
11	Speakers	تجهيز قاعات الإجتماعات	75	25
15	Digital Cameris	منتجات إلكترونية مختلفة	330	15
17	جهاز كمبيوتر	منتجات إلكترونية مختلفة	1100	11
27	Heat detector	منتجات الأمان والسلامة	2100	7

[رجوع](#)

الإصناف

- [منتجات أمن المطارات](#)
- [احتياجات الشبكة](#)
- [تجهيز قاعات الإجتماعات](#)
- [منتجات المراقبة](#)
- [منتجات إلكترونية مختلفة](#)
- [منتجات الأمان والسلامة](#)

### شكل رقم (19) شاشة عرض الطلبات

شاشته توضح حجم الطلبات للمنتجات بالنسبة للمدير لمعرفة مدى الحاجة للمنتجات جديد.

## 13. تنفيذ شاشة حذف المبيعات

شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة

welcome fawaz hafez [logout](#)

[تسجيل](#)

السلة (0)

[الرئيسية](#) [دخول الإدارة](#) [المنتجات](#) [انصل بنا](#)

حذف	الكمية	المنتج	الزبون	الرقم
<a href="#">حذف</a>	4	Speakers	fawaz hafez	13
<a href="#">حذف</a>	3	Mic.	fawaz hafez	12
<a href="#">حذف</a>	3	جهاز كمبيوتر	ali mohammed	11
<a href="#">حذف</a>	1	Heat detector	ali mohammed	10
<a href="#">حذف</a>	1	جهاز كمبيوتر	you	9

[رجوع](#)

الإصناف

- [منتجات أمن المطارات](#)
- [احتياجات الشبكة](#)
- [تجهيز قاعات الإجتماعات](#)
- [منتجات المراقبة](#)
- [منتجات إلكترونية مختلفة](#)
- [منتجات الأمان والسلامة](#)

### شكل رقم (20) شاشة حذف المبيعات

## 14. تنفيذ تقرير الطلبات

الرئيسية		دخول الإدارة	المنتجات	اتصل بنا																								
<p>شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة</p> <p>welcome fawaz hafez <a href="#">logout</a></p> <p><a href="#">تسجيل</a></p> <p>السلة (0)</p>																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>الاصناف</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td><a href="#">منتجات أمن المطارات</a></td></tr> <tr><td><a href="#">احتياجات الشبكة</a></td></tr> <tr><td><a href="#">تجهيز قاعات الإجتماعات</a></td></tr> <tr><td><a href="#">منتجات المراقبة</a></td></tr> <tr><td><a href="#">منتجات إلكترونية مختلفة</a></td></tr> <tr><td><a href="#">منتجات الأمن والسلامة</a></td></tr> </tbody> </table>					الاصناف	<a href="#">منتجات أمن المطارات</a>	<a href="#">احتياجات الشبكة</a>	<a href="#">تجهيز قاعات الإجتماعات</a>	<a href="#">منتجات المراقبة</a>	<a href="#">منتجات إلكترونية مختلفة</a>	<a href="#">منتجات الأمن والسلامة</a>																	
الاصناف																												
<a href="#">منتجات أمن المطارات</a>																												
<a href="#">احتياجات الشبكة</a>																												
<a href="#">تجهيز قاعات الإجتماعات</a>																												
<a href="#">منتجات المراقبة</a>																												
<a href="#">منتجات إلكترونية مختلفة</a>																												
<a href="#">منتجات الأمن والسلامة</a>																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>الرقم</th> <th>الزبون</th> <th>المنتج</th> <th>الكمية</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>13</td><td>fawaz hafez</td><td>Speakers</td><td>4</td></tr> <tr><td>12</td><td>fawaz hafez</td><td>Mic.</td><td>3</td></tr> <tr><td>11</td><td>ali mohammed</td><td>جهاز كمبيوتر</td><td>3</td></tr> <tr><td>10</td><td>ali mohammed</td><td>Heat detector</td><td>1</td></tr> <tr><td>9</td><td>you</td><td>جهاز كمبيوتر</td><td>1</td></tr> </tbody> </table> <p><a href="#">رجوع</a></p>					الرقم	الزبون	المنتج	الكمية	13	fawaz hafez	Speakers	4	12	fawaz hafez	Mic.	3	11	ali mohammed	جهاز كمبيوتر	3	10	ali mohammed	Heat detector	1	9	you	جهاز كمبيوتر	1
الرقم	الزبون	المنتج	الكمية																									
13	fawaz hafez	Speakers	4																									
12	fawaz hafez	Mic.	3																									
11	ali mohammed	جهاز كمبيوتر	3																									
10	ali mohammed	Heat detector	1																									
9	you	جهاز كمبيوتر	1																									

شكل رقم (21) تقرير طلبات

## 15. تنفيذ تقرير عن المنتجات والكميات المتوفرة

الرئيسية		دخول الإدارة	المنتجات	اتصل بنا																																								
<p>شركة ايفاتيك للتكنولوجيا والخدمات المحدودة</p> <p>welcome you <a href="#">logout</a></p> <p><a href="#">تسجيل</a></p> <p>السلة (1)</p>																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>الاصناف</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td><a href="#">منتجات أمن المطارات</a></td></tr> <tr><td><a href="#">احتياجات الشبكة</a></td></tr> <tr><td><a href="#">تجهيز قاعات الإجتماعات</a></td></tr> <tr><td><a href="#">منتجات المراقبة</a></td></tr> <tr><td><a href="#">منتجات إلكترونية مختلفة</a></td></tr> <tr><td><a href="#">منتجات الأمن والسلامة</a></td></tr> </tbody> </table>					الاصناف	<a href="#">منتجات أمن المطارات</a>	<a href="#">احتياجات الشبكة</a>	<a href="#">تجهيز قاعات الإجتماعات</a>	<a href="#">منتجات المراقبة</a>	<a href="#">منتجات إلكترونية مختلفة</a>	<a href="#">منتجات الأمن والسلامة</a>																																	
الاصناف																																												
<a href="#">منتجات أمن المطارات</a>																																												
<a href="#">احتياجات الشبكة</a>																																												
<a href="#">تجهيز قاعات الإجتماعات</a>																																												
<a href="#">منتجات المراقبة</a>																																												
<a href="#">منتجات إلكترونية مختلفة</a>																																												
<a href="#">منتجات الأمن والسلامة</a>																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>الرقم</th> <th>الاسم</th> <th>الصفحة</th> <th>السعر</th> <th>الكمية</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>23</td><td>Smoke detector</td><td>منتجات الأمن والسلامة</td><td>2000</td><td>9</td></tr> <tr><td>9</td><td>Amplifiers</td><td>تجهيز قاعات الإجتماعات</td><td>350</td><td>21</td></tr> <tr><td>10</td><td>Mic.</td><td>تجهيز قاعات الإجتماعات</td><td>40</td><td>18</td></tr> <tr><td>11</td><td>Speakers</td><td>تجهيز قاعات الإجتماعات</td><td>75</td><td>25</td></tr> <tr><td>15</td><td>Digital Cameriers</td><td>منتجات إلكترونية مختلفة</td><td>330</td><td>15</td></tr> <tr><td>17</td><td>جهاز كمبيوتر</td><td>منتجات إلكترونية مختلفة</td><td>1100</td><td>11</td></tr> <tr><td>27</td><td>Heat detector</td><td>منتجات الأمن والسلامة</td><td>2100</td><td>7</td></tr> </tbody> </table> <p><a href="#">رجوع</a></p>					الرقم	الاسم	الصفحة	السعر	الكمية	23	Smoke detector	منتجات الأمن والسلامة	2000	9	9	Amplifiers	تجهيز قاعات الإجتماعات	350	21	10	Mic.	تجهيز قاعات الإجتماعات	40	18	11	Speakers	تجهيز قاعات الإجتماعات	75	25	15	Digital Cameriers	منتجات إلكترونية مختلفة	330	15	17	جهاز كمبيوتر	منتجات إلكترونية مختلفة	1100	11	27	Heat detector	منتجات الأمن والسلامة	2100	7
الرقم	الاسم	الصفحة	السعر	الكمية																																								
23	Smoke detector	منتجات الأمن والسلامة	2000	9																																								
9	Amplifiers	تجهيز قاعات الإجتماعات	350	21																																								
10	Mic.	تجهيز قاعات الإجتماعات	40	18																																								
11	Speakers	تجهيز قاعات الإجتماعات	75	25																																								
15	Digital Cameriers	منتجات إلكترونية مختلفة	330	15																																								
17	جهاز كمبيوتر	منتجات إلكترونية مختلفة	1100	11																																								
27	Heat detector	منتجات الأمن والسلامة	2100	7																																								

شكل رقم (22) تقرير عن المنتجات والكميات المتوفرة

## 5.1 الخلاصة

بنهاية هذه الدراسة وبعد إنشاء النظام الإلكتروني للمبيعات للشركة تم تفعيل خدمة البيع الإلكتروني ممثلة في عرض المنتجات الكترونياً وإمكانية الوصول إلى جميع منتجات الشركة عن بعد مما يظهر فوائد التجارة الإلكترونية في

اختصار الوقت والجهد والتكلفة كما اتاح النظام امكانيات الحفظ والاسترجاع للمعلومات المخزنة في قاعدة البيانات، ادى تطبيق التجارة الالكترونية الى تحسين المستوى العام للمبيعات مع ضمان سرية أكبر للبيانات كما ساعدت التجارة الالكترونية في سهوله اعداد التقارير في الوقت المناسب

## 6.1 التوصيات

- اوصى بتطبيق هذا النظام للاستفادة من الخدمات المذكورة مسبقا
- المحاولة بقدر الامكان من تحسين البنية التحتية لهذا النوع من التجارة وتتمثل في اعداد الكوادر وتدريبها وكذلك توفير خطوط الاتصالات المطلوبة التي تساعد في نقل التجارة الى مستويات عالية
- السعي لفتح أسواق إلكترونية جديده وتوسعة وتطوير الأسواق الإلكترونية
- عند تنفيذ الشاشات يجب توخى الحذر من ان جميع البيانات مطابقة لهيكله قواعد البيانات
- الاستفادة من تقارير النظام في اتخاذ القرارات

## المراجع

- [1] د. رأفت رضوان، عالم التجارة الالكترونية، المنظمة العربية للتنمية الادارية، بحوثدراسات
- [2] المهندس أحمد ريان، خدمات الانترنت، مكتبها لإسكندرية الطبعة الرابعة
- [3] طارق عبدالعال، التجارة الإلكترونية، المفاهيم، التجارب، التحديات، الأبعاد، التكنولوجيا المالية والتسويقية والقانونية، الدار الجامعية، طبعة مزيدة ومفتحة، 2008م .
- [4] عبدالمطلب عبدالحميد، اقتصاديات التجارة الإلكترونية، الدار الجامعية، 2014م.
- [5] جندي مصطفى، الادارة الالكترونية، دار الميسرة لمنشر والتوزيع والطباعة، 1430-2009م.
- [6] توفيق محمد عبدالمحسن، التسويق وتحديات التجارة الإلكترونية، ط1، القاهرة، دار الفكر لمنشر، 2006م
- [7] احمد فارة، التسويق الإلكتروني، عناصر المزيج التسويقي عبر الأنترنت، ط1، الاردن، عمان، دار وائل للنشر، 2004م.
- [8] محمد نور بريان، عزالدين خطاب، التجارة الالكترونية، الشركة العربية المتحدة تسويق والتوريد، 2012م.
- [9] فتحي احمد دياب عواد، المبيعات والتسويق من المنظمات المعاصرة، دار الرضوان لمنشر والتوزيع، 2012م