

Ministry of Higher Education
and Scientific Research
Emirates International University
Faculty of Engineering and IT
Department Information
Technology



وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي
الجامعة الامارتية الدولية
كلية الهندسة وتكنولوجيا المعلومات
قسم تكنولوجيا المعلومات



نظام إدارة البقالات

عمل الطالب: حذيفة توفيق علي أحمد عقلا

إشراف:

أ.م.د. عدنان المتوكل

رئيس قسم تكنولوجيا المعلومات الجامعة الإماراتية

تم انجاز هذا المشروع لنيل درجة البكالوريوس لتخصص تكنولوجيا المعلومات

2023/2022م

قال تعالى:

﴿قَالَ الَّذِي عِنْدَهُ عِلْمٌ مِّنَ الْكِتَابِ أَنَا آتِيكَ بِهِ قَبْلَ أَن يَرْتَدَّ إِلَيْكَ طَرْفُكَ﴾ [النمل: ٤٠]

الخلاصة

كل يوم ويزداد مجال تكنولوجيا المعلومات ثورة جديدة ومن هنا كان لابد من حل مشكلة من المشكلات التي تواجه بعض ملاك البقالات من تقييد الديون ومعرفة البضائع التي على وشك الانتهاء او التي قد نفذت فلقد تم إنشاء تطبيق يعمل عن طريق الهاتف وقد تم بناء هذا النظام عن طريق إطار عمل Flutter أطمح أن يستوعب هذا النظام كافة العملاء والأيدي العاملة.

إهداء

أهدي هذا العمل الى والدي الذي أظمنه عطش النهار وحره وكد وتعب من أجل الوصول الى هذه اللحظة الكبرى من النجاح، والى والدتي التي أرهقها سهر الليل من أجلي، والى أخي محمد الذي لم يتركني وحيداً طوال هذه الفترة فكان نعم السند والصحاب والرفيق، اليكم اهدي تخرجي ونجاحي، لن أستطيع مكافئكم، لكني سادعو لكم وأجعل جزاكم على الله.

شكر وعرفان

قبل كل شيء أود أن أسجل شكري وحمدي اللامتناهي لله تعالى على كل العطايا التي منحنا إياه وعلى كل توفيق وسداد وعلى كل عطية يهبها لنا.

كما أود أن أعرب عن شكري وتقديري للأستاذ الدكتور/ عدنان المتوكل على هذا الامتياز والتوجيه والتشجيع اللطيف والمشورة العلمية والإشراف المفيد والتعاون الصادق والتمنيات الطيبة التي غرست فيّ القوة للجعل من هذا العمل ممكناً.

وكما أشكر كافة أعضاء هيئة التدريس على جهودهم المبذولة في إيصال المعلومة وتبسيطها.

أخيراً وليس آخراً، أنا مدين بالكثير من الامتنان والشكر والتقدير للجميع أفراد العائلة، على دعمهم الكريم ومساعدتهم وتشجيعهم في كل خطوة أخطوها.

شهادة المشرف

نشهد أن إعداد هذا المشروع بعنوان بقالتي أُعدت بواسطة الطالب/ حذيفة توفيق علي أحمد عقلاَن تم تحت إشرافي في كلية الهندسة وتكنولوجيا المعلومات قسم تكنولوجيا المعلومات في الوفاء الجزئي لمتطلبات الحصول على درجة البكالوريوس في الجامعة الإماراتية الدولية.

أ.م.د. عدنان المتوكل

فهرس المحتويات

III.....	الخلاصة	
IV.....	إهداء	
V.....	شكر وعرفان	
VI.....	شهادة المشرف	
VII.....	فهرس المحتويات	
2.....	1.1 المقدمة:	
3.....	1.2 المشاكل:	
3.....	1.3 الأهداف:	
3.....	1.4 تعريف النظام:	
3.....	1.5 الهدف:	
4.....	1.6 صفات المستخدمين:	
4.....	1.7 المعوقات:	
4.....	1.8 الاقتراحات والفرضيات:	
4.....	1.9 المدى:	
4.....	1.10 المنهجية المتبعة:	
5.....	1.11 اعمال مشابهه:	
5.....	1.12 الخطة الزمنية:	
6.....	1.13 دراسة الجدوى:	
6.....	1.13.1 الجدوى التقنية:	
6.....	1.13.1.1 Hardware:	
6.....	1.13.1.2 Software:	
6.....	1.13.2 الجدوى المالية:	
6.....	1.13.2.1 تكاليف التنفيذ:	
7.....	1.13.2.2 تكاليف التشغيل:	
8.....	1.13.3 الجدوى الزمنية:	
10.....	2.1 النظام الحالي:	
10.....	2.2 الأنظمة المشابهة:	
13.....	3.1 الافتتاحية:	

13	جمع المعلومات:	3.2
13	متطلبات المستخدمين:	3.3
13.....	متطلبات تاجر البقالة:	3.3.1
13.....	متطلبات الزبون:	3.3.2
14	المتطلبات الوظيفية:	3.4
15	المتطلبات غير الوظيفية:	3.5
15.....	سهولة الاستخدام:	3.5.1
15.....	الاعتمادية:	3.5.2
15.....	الأداء:	3.5.3
15	سيناريو المشروع:	3.6
16	SYSTEM MODELING:	3.7
16	USE CASE MODELING:	3.7.1
19	SEQUENCE DIAGRAMS:	3.7.2
20	ACTIVITY DIAGRAMS:	3.7.3
21	CLASS DIAGRAM	3.7.4
23	مقدمة:	4.1.
23	تصميم قاعدة البيانات:	4.2.
23	ER DIAGRAM	4.2.1
25	واجهات النظام:	4.3.
25	الصفحة الرئيسية:	4.3.1
26	صفحة أضافة منتجات:	4.3.2
27	صفحة إدارة المنتجات:	4.3.3
28	أضافة عميل:	4.3.4
29	صفحة إدارة العملاء:	4.3.5.
30	صفحة أضافة المستخدمين:	4.3.6.
31	صفحة إدارة المستخدمين:	4.3.7
32	الفاتورة:	4.3.8
33	صفحة تسجيل الدخول:	4.3.9
34	صفحة أنشاء حساب:	4.3.10

36 الخلاصة:	5.1.
36 الاستنتاجات:	5.2.
36 المقترحات:	5.3.
36 التوصيات:	5.4.
38 صور من العمليات السابقة:	6.1.
40 الاستبيانات ونتائجها:	6.2.
46 المقابلات الشخصية:	6.3.
48 المراجع:	6.4.

فهرس الأشكال

رسم توضيحي 1 يبين المنهجية المتبعة.....	5
رسم توضيحي 2 يبين الخطة الزمنية.....	5
رسم توضيحي 3 يبين الجدوى الزمنية للمشروع.....	8
رسم توضيحي 4 يبين عملية الإضافة والتعديل المنتجات.....	16
رسم توضيحي 5 يبين عملية اضافة وتعديل العملاء.....	17
رسم توضيحي 6 يبين عملية البيع.....	18
رسم توضيحي 7 يبين عملية ارسال الإشعارات.....	19
رسم توضيحي 8 يبين عملية طلب التقارير.....	20
رسم توضيحي 9 يبين الكائنات وعلاقاتها داخل النظام.....	21
رسم توضيحي 10 يبين مخطط بناء قاعدة البيانات.....	23
رسم توضيحي 11 يبين جداول قاعدة البيانات.....	24
رسم توضيحي 12 يبين الصفحة الرئيسية للنظام.....	25
رسم توضيحي 13 يبين صفحة أضافة منتجات.....	26
رسم توضيحي 14 يبين صفحة إدارة المنتجات.....	27
رسم توضيحي 15 يبين صفحة أضافة عملاء.....	28
رسم توضيحي 16 يبين صفحة إدارة العملاء.....	29
رسم توضيحي 17 يبين صفحة أضافة مستخدم.....	30
رسم توضيحي 18 يبين صفحة إدارة العملاء.....	31
رسم توضيحي 19 يبين فاتورة المبيعات.....	32
رسم توضيحي 20 يبين صفحة تسجيل الدخول.....	33

34	رسم توضيحي 21 يبين صفحة إنشاء حساب
39	رسم توضيحي 22 يبين النظام السابق
40	رسم توضيحي 23 يبين نتائج الاستبيان
41	رسم توضيحي 24 يبين نتائج الاستبيان
42	رسم توضيحي 25 يبين نتائج الاستبيان
43	رسم توضيحي 26 يبين أسئلة الاستبيان
44	رسم توضيحي 27 يبين أسئلة الاستبيان
45	رسم توضيحي 28 يبين أسئلة الاستبيان

فهرس الجداول

جدول 1 يبين خصائص المستخدمين.....	4
جدول 2 يبين التكاليف المادية للمشروع.....	6
جدول 3 يبين التكاليف البرمجية للمشروع.....	7
جدول 4 يبين التكاليف المادية لتشغيل للمشروع.....	7

الفصل الأول

المقدمة

1.1. المقدمة:

نظرا للتطور التكنولوجي المستمر والمتزايد ومساهمة هذا التطور في الرفع من كفاءة التكنولوجيا لتكون ضمن حياتنا العلمية والعملية واليومية وتسهيل المعاملات في شتى المجالات المالية والإدارية وغيرها.

إلا ان تجار البقالات يفتقرون إلى هذا التطور بشكل خاص حيث نجد انهم لا زالوا يعتمدون بشكل كبير حتى يومنا هذا على الأنظمة اليدوية في شتى التعاملات التجارية.

حيث يجدون صعوبة في تقييد الديون والحصول على تقارير فورية ولحظية لتسهيل اتخاذ القرارات المناسبة وفي الوقت المناسب.

وكذلك صعوبة معرفة كمية البضاعة المتبقية وتاريخ انتهائها والتي من شأنها ان تقلل من سمعة التاجر وقلة الموثوقية ببضاعته.

وكما يصعب ايضا السيطرة على حركة البيع والشراء اثناء وقت الذروة من اليوم بسبب عدم القدرة على تلبية رغبات الزبائن في الوقت اللازم مما يؤدي الى توتر العلاقة مع الزبائن ويرجع ذلك الى العمليات الحسابية اللازمة لإتمام البيع.

ولذلك يفتقر تجار البقالات إلى نظام موحد متكامل يسهل من سير الحركة التجارية مع الزبائن وتوفير الوقت والجهد.

1.2. المشاكل:

- (1) صعوبة تقييد الديون الخاصة بالزبون.
- (2) عدم الحصول على تقارير لحظية وفورية لديون الزبائن.
- (3) انتهاء البضاعة في المخازن وعدم تداركها.
- (4) صعوبة معرفة كمية البضاعة المتبقية.
- (5) صعوبة السيطرة على الحركة التجارية أثناء وقت الذروة.
- (6) صعوبة العملية الحسابية لحركة البيع.

1.3. الأهداف:

- (1) تسهيل تقييد الديون الخاصة بالزبون.
- (2) إصدار تقارير لحظية عند الطلب.
- (3) إشعار التاجر قبل انتهاء البضاعة بمدة محددة.
- (4) تسهيل معرفة الكميات المتبقية من البضائع.
- (5) تسهيل وتسريع سير الحركة التجارية أثناء وق.
- (6) إنجاز العمليات الحسابية آليا.

1.4. تعريف النظام:

تطبيق هاتف يعمل على الأنظمة (IOS - Android) يعمل على تسهيل الحركة التجارية في البقالات بنظام موحد متكامل.

1.5. الهدف:

نظام موحد متكامل يسهل عملية البيع والشراء وتقييد الديون ومعرفة البضائع قبل انتهائها وكمياتها المتبقية.

1.6. صفات المستخدمين:

جدول 1 يبين خصائص المستخدمين

المستخدم	المؤهل	الوظيفة
التاجر	استخدام الهاتف الذكي	<ul style="list-style-type: none">▪ طلب التقارير الخاصة بديون الزبائن.▪ تقييد ديون الزبائن.▪ ادخال البضائع الى النظام.▪ البيع عن طريق النظام.

1.7. المعوقات:

عدم تقبل النظام من بعض التجار ومحاولة الحفاظ على النظام اليدوي القديم

1.8. الاقتراحات والفرضيات:

عمل برامج إعلانية وترويجية للنظام وتبيين مميزات النظام.

1.9. المدى:

تجار البقالات الراغبين بالتحول الى النظام الآلي لتسهيل الحركة التجارية.

1.10. المنهجية المتبعة:

المنهجية المفضل استخدامها حالياً هي (Agile):

وذلك للأسباب التالية:

- فهمنا لهذه المنهجية.
- سعينا لأرضا المستخدم.
- التكيف مع التغيرات التي قد تطرأ على النظام.
- الاهتمام بتطوير النظام.







رسم توضيحي 1 يبين المنهجية المتبعة

1.11. اعمال مشابهة:

- تطبيق متجري.
- تطبيق بقاتي (موقع سعودي).
- هولو ماركت بقاتي كاشير (هولجرام سوفت يمني).
- تطبيق كاشير من فاتورة.

1.12. الخطة الزمنية:

Task Mode	Task Name	Duration	Start	Finish	Per	January				February			March			April			May		
						E	B	M	E	B	M	E	B	M	E	B	M	E	B	M	E
	▶ التخطيط 1	55 days	12/25/2022	3/9/2023																	
	▶ التصميم 2	50 days	1/25/2023	4/4/2023																	
	▶ التنفيذ 3	57 days	2/25/2023	5/16/2023																	
	▶ الصيانة 4	87 days	1/25/2023	5/25/2023																	

رسم توضيحي 2 يبين الخطة الزمنية

1.13. دراسة الجدوى:

1.13.1. الجدوى التقنية:

1.13.1.1. Hardware:

- جهاز حاسوب لا يقل على ان يكون بمعالج Intel® Core™ i7-8850H وRAM 8GB.
- هاتف ذكي لا يقل على ان يكون بمعالج رباعي النواة وRAM 4GB ونظام تشغيل اندرويد 10.
- طابعة.

1.13.1.2. Software:

- بيئة تطوير IntelliJ IDEA Community Edition.
- Windows 10 Pro.
- MS Word.
- MS PowerPoint.
- MS Project.
- Flutter Framework.
- Draw.io.

1.13.2. الجدوى المالية:

1.13.2.1. تكاليف التنفيذ:

Hardware (1)

جدول 2 يبين التكاليف المادية للمشروع

الموارد	العدد	التكلفة	الاستخدام
PC	1	\$700	تطوير النظام
Printer with Scanner	1	\$400	تصوير الوثائق وطباعة النتائج من النظام حال التطوير
الإجمالي	2	\$1100	

:Software (2)

جدول 3 يبين التكاليف البرمجية للمشروع

الموارد	العدد	التكلفة	الاستخدام
Windows 10 pro	1	\$10	نظام تشغيل بيئة تطوير النظام
IntelliJ IDEA Community Edition	1	0	بيئة العمل لتطوير النظام
Word	1	0	لكتابة التوثيق لنظام
Power Point	1	0	لعرض النظام
Project	1	0	لوضع الخطط الزمنية لتنفيذ
Draw.io	1	0	لرسم المخططات
Flutter Framework	1	0	لتنفيذ بناء التطبيق
الإجمالي	6	\$10	

1.13.2.2 تكاليف التشغيل:

:Hardware (1)

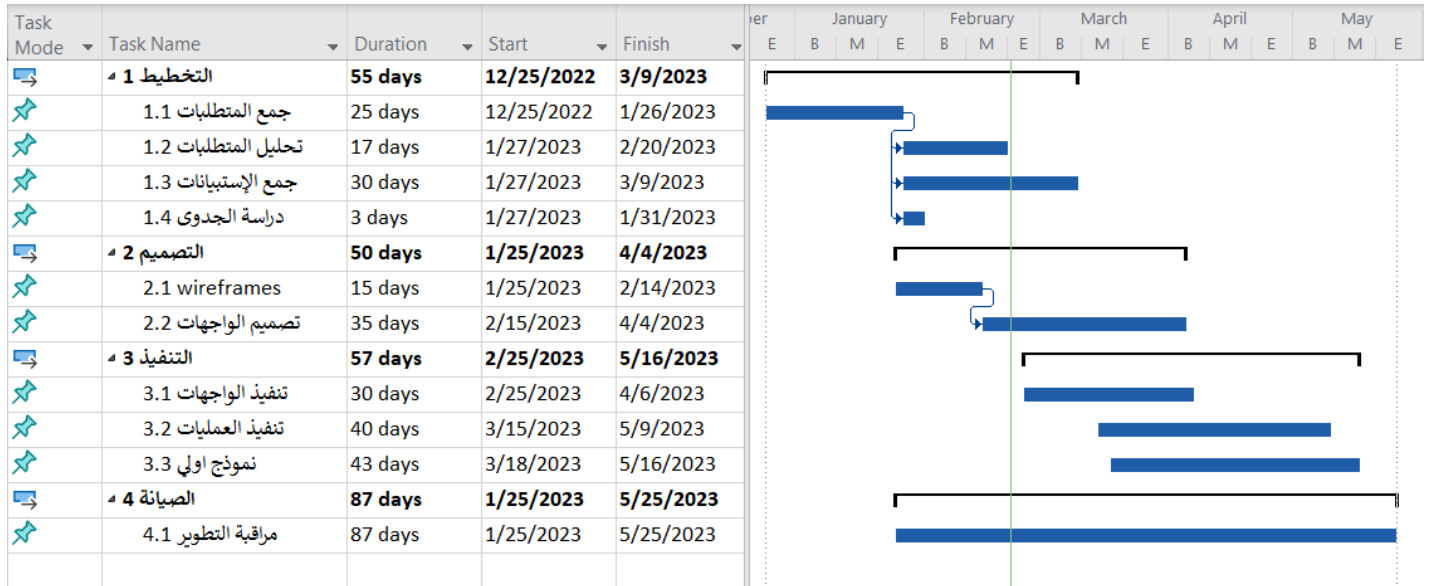
جدول 4 يبين التكاليف المادية لتشغيل للمشروع

الموارد	العدد	التكلفة	الاستخدام	وقت الاستخدام
Mobile	1	\$250	لإدخال البيانات من قبل المستخدمين وبيع المنتجات وتقييد الديون وتسجيل العملاء واستعراض التقارير.	يوميًا
Printer	1	\$300	طباعة التقارير.	عند الطلب
الإجمالي	2	\$550		

:Software (2

لا يوجد اي تكاليف برمجية لتشغيل النظام.

الجدوى الزمنية: 1.13.3



رسم توضيحي 3 يبين الجدوى الزمنية للمشروع

الفصل الثاني

النظام الحالي

2.1. النظام الحالي:

النظام السابق لأصحاب البقالات كان مجرد نظام يدوي بشكل كامل، ويتم استخدام الأوراق في تقييد الديون والبيع والشراء عن طريق المعاملات الشفوية واللفظية ولا يوجد أي تقارير يتم إعطاؤها للعميل ومن الصعب معرفة الكمية المتبقية والمخزنة من البضائع وتاريخ صلاحيتها.

2.2. الأنظمة المشابهة:

• تطبيق متجري:

○ المميزات:

- واجهة رسومية جميلة وجذابة.
- المقدرة على رفع أسعار المنتجات دفعة واحدة.

○ العيوب:

- لا يوجد تعليمات لكيفية استخدام التطبيق.
- لا يوجد ديناميكية تربط بين العملاء والمنتجات والديون.
- مخصص لعملية البيع فقط.
- لا يمكن إضافة عملاء.
- لا يمكن إنشاء تقارير.

• تطبيق بقاتلي (موقع سعودي):

○ المميزات:

- موقع تم تحويله الى تطبيق.
- تقسم أنواع المنتجات.
- إنشاء حسابات للمستخدمين.
- إمكانية الدفع اونلاين.

○ العيوب:

- بطيء التحميل وتفاعلية التطبيق.
- لا يعمل الا بالإنترنت.
- مخصص لمتجر محدد بعينة.

• هولو ماركت بقاتلات كاشير (هولوجرام سوفت يمني):

○ المميزات:

- إنشاء تقارير.
- الوصول الى المنتجات عن طريق الباركود.
- إمكانية طباعة الفواتير.

○ العيوب:

- واجهات التطبيق معقدة.
- لا تستطيع كتابة سعر المنتج عند اضافته.

● تطبيق كاشير من فاتورة:

○ المميزات:

- إنشاء تقارير.
- إضافة أكثر من كاشير الى النظام.
- الوصول الى المنتجات عن طريق الباركود.
- إمكانية إضافة عملاء.

○ العيوب:

- لا يعمل إلا بالإنترنت.
- واجهات صعبة بعض الشيء.
- لا يمكن تقييد ديون للعملاء.

الفصل الثالث

تحليل النظام الجديد

3.1 الافتتاحية:

في هذا الفصل سيتم وصف عمل النظام وطريقة جمع المعلومات وطريقة التحليل المستخدمة وتوضيح متطلبات المستخدم سواء كانوا عملاء أو تجار بقبالات وسيتم توضيح المتطلبات الوظيفية والغير الوظيفية التي سيوفرها النظام، وسيتم توضيح الـ UML والتي تحتوي على تفصيل لعمل النظام، والتي ستساعد لاحقاً في عملية التصميم والتنفيذ.

3.2 جمع المعلومات:

- الاستبيانات:
تم عمل استبيانات لعدد من تجار البقبالات للحصول على معلومات عما يواجهون من مشاكل اثناء عمليات البيع والشراء وتخزين المنتجات تجدونها في الملحق.
- وثائق النظام الحالي:
تم استخدام وثائق النظام الحالي لمعرفة المتطلبات الخاصة بالنظام تجدونها في الملحق.
- الملاحظة:
من خلال الواقع المعيش لاحظنا كيف تتم عملية البيع والشراء وتقييد الديون وكتابة التقارير المالية.

3.3 متطلبات المستخدمين:

3.3.1 متطلبات تاجر البقالة:

- ❖ إتمام عملية البيع والشراء.
- ❖ استعراض التقارير المالية الخاصة بعمليات البيع والشراء.
- ❖ استعراض المنتجات وبياناتها.
- ❖ تخزين بيانات العملاء.

3.3.2 متطلبات الزبون:

- ❖ الحصول على التقارير المالية الخاصة بالديون.

3.4 المتطلبات الوظيفية:

- خدمة تسجيل العميل:
سوف تسمح هذه الخدمة للتاجر بالتسجيل ببيانات الزبون الجديد وذلك من خلال واجهة خاصة في النظام.
- خدمة تسجيل المنتجات:
سوف تسمح هذه الخدمة للتاجر بالتسجيل ببيانات المنتجات وذلك من خلال واجهة خاصة في النظام.
- خدمة البيع:
تقدم هذه الخدمة للتاجر الفرصة لإتمام عملية البيع إلكترونياً وتسجيلها داخل النظام.
- خدمة التقارير المالية:
تعمل هذه الخدمة على عرض وتصدير التقارير الخاصة بالمبيعات.
- خدمة الديون:
تتيح هذه الخدمة على عرض وتصدير التقارير الديون الخاصة بالزبائن.
- خدمة المنتجات التي على وشك الانتهاء:
تتيح هذه الخدمة استعراض بيانات المنتجات التي على وشك الانتهاء.
- خدمة المنتجات النافذة:
تتيح هذه الخدمة استعراض بيانات المنتجات النافذة.

3.5 المتطلبات غير الوظيفية:

3.5.1 سهولة الاستخدام:

- يجب على النظام ان يقدم تجربة ممتازة للمستخدم خالية من أي تعقيدات وسهلة التعلم والممارسة بدون بذل أي جهد لتحليل الأشكال والرسومات من المستخدمين.

3.5.2 الاعتمادية:

- الدقة: يقدم النظام الدقة على أكمل وجهه ممكن بحسب البيانات المعطاة مسبقا والمخزنة داخل قاعدة البيانات المحلية.

3.5.3 الأداء:

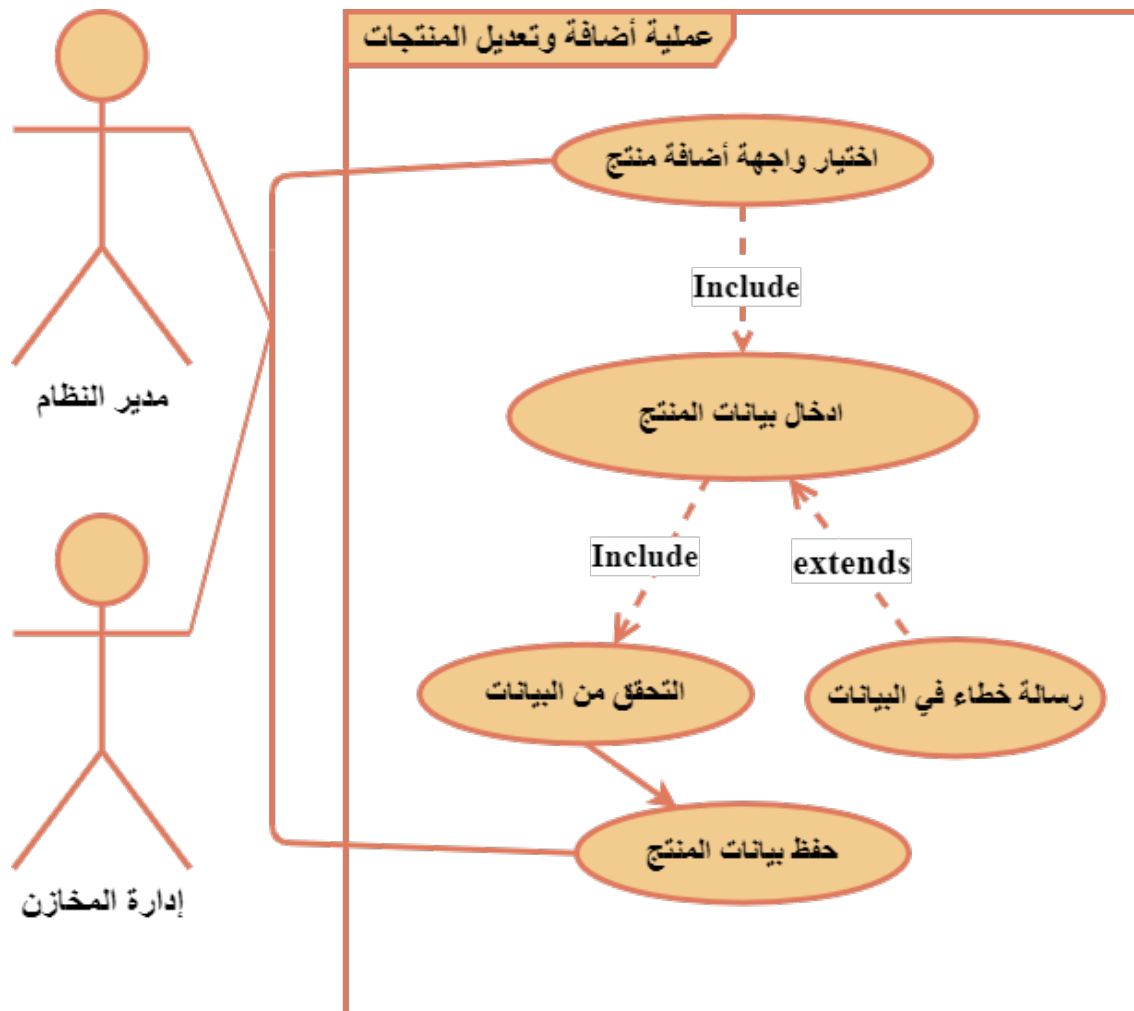
- السرعة: يعمل النظام بأقصى سرعة ممكنة بحسب سرعة وأداء موارد الجهاز المشغل للنظام.

3.6 سيناريو المشروع:

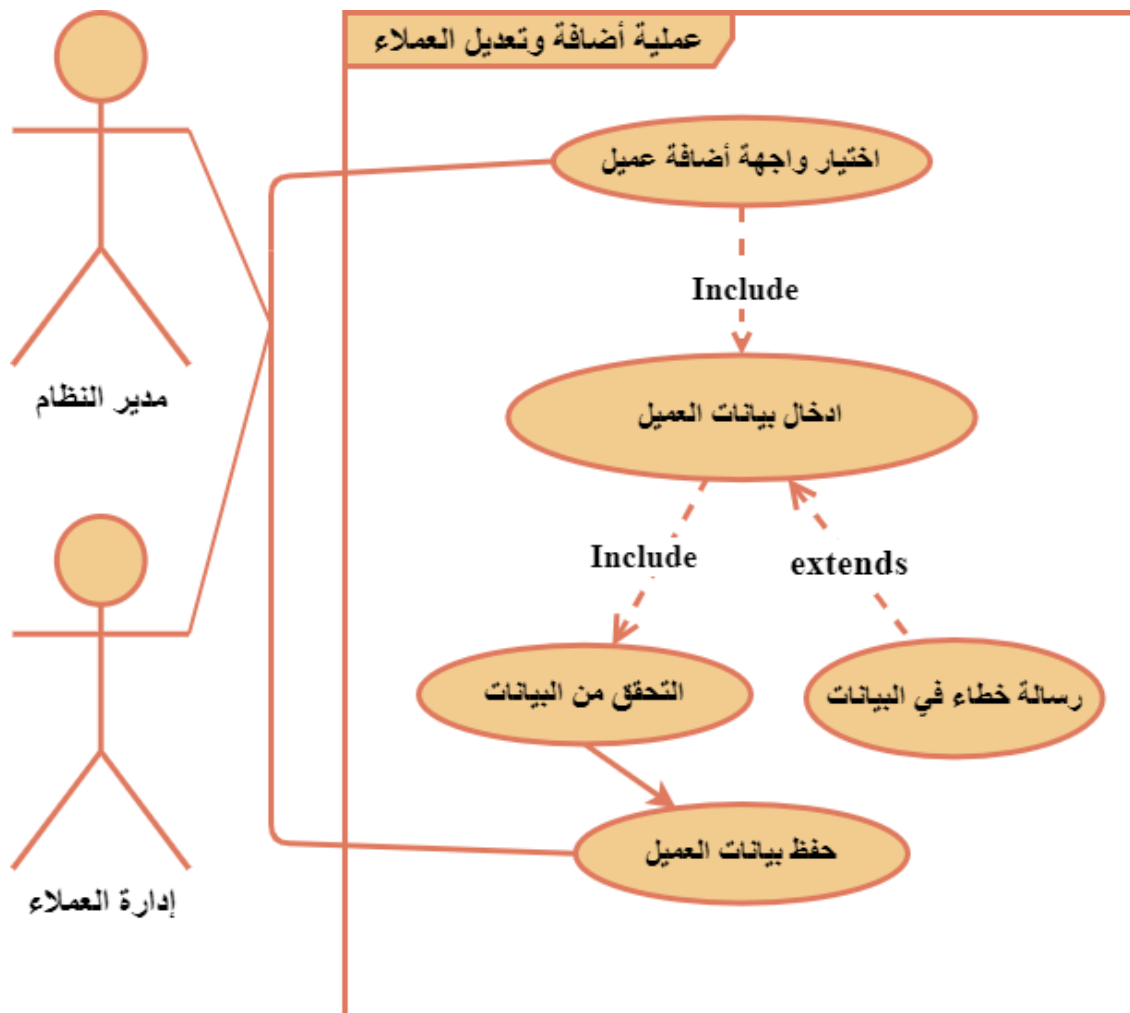
المشروع هو عبارة عن تطبيق هاتف يعمل بنظامين (IOS - Android) تتم فيه عملية إنشاء حساب للمستخدم في المرة الأولى بعد ذلك يقوم المستخدم بتسجيل الدخول للنظام، بعدها يقوم المستخدم بإضافة المنتجات وكمية المنتجات ومعرفة الكميات النافذة في المتجر من خلال صفحة مستقلة خاصة بذلك، وسعرها واتمام عملية البيع النقدية والآجلة لكل عميل وكذلك إضافة تاريخ الإنتاج والانتهاء للحصول على اشعار اثناء انتهاء صلاحية المنتج وأضافه مستخدمين وإعطاء صلاحيات لكل مستخدم حسب وظيفة المستخدم، وكما يستطيع إضافة العملاء وتحديد المبلغ المسموح له في حاله الدين، كما يمكنه إضافة رصيد للعميل، والتواصل مع العملاء عن طريق رسائل الـ WhatsApp وتوضيح المبلغ الذي متوجب على العميل دفعه ومطالبه العميل بذلك، كما يمكنه التواصل معه عن طريق الاتصال المباشر وكما يمكن للعميل الاطلاع على التقارير.

3.7 System Modeling

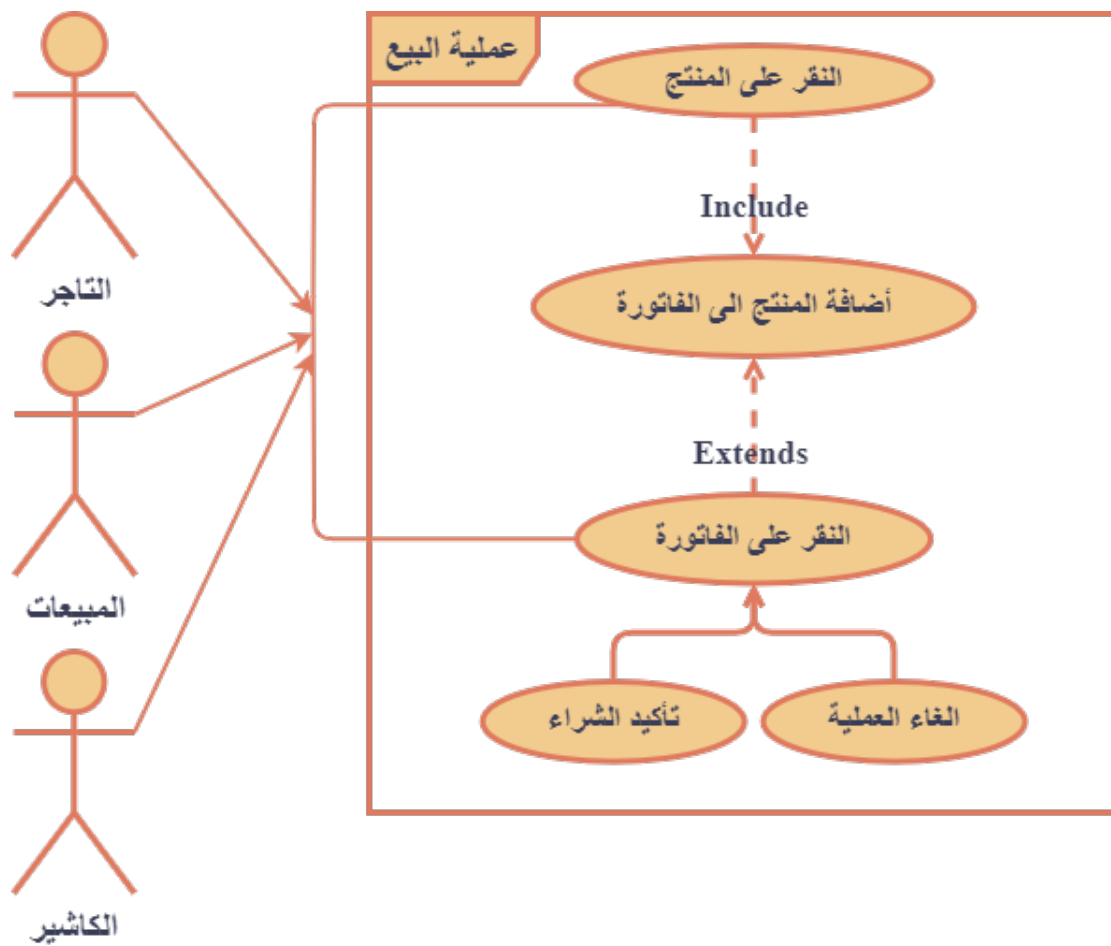
3.7.1 Use case Modeling



رسم توضيحي 4 يبين عملية الإضافة والتعديل المنتجات

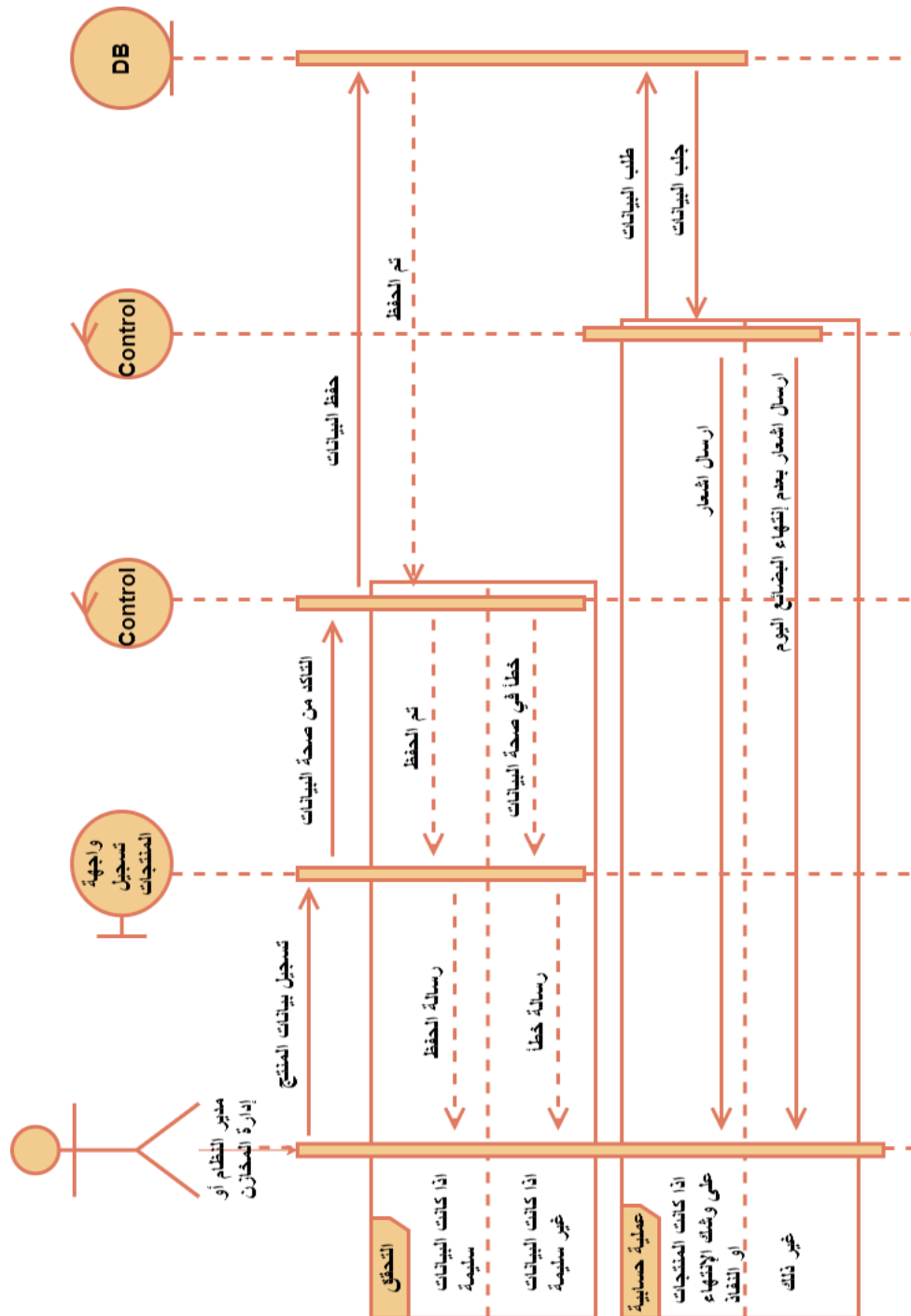


رسم توضيحي 5 يبين عملية اضافة وتعديل العملاء



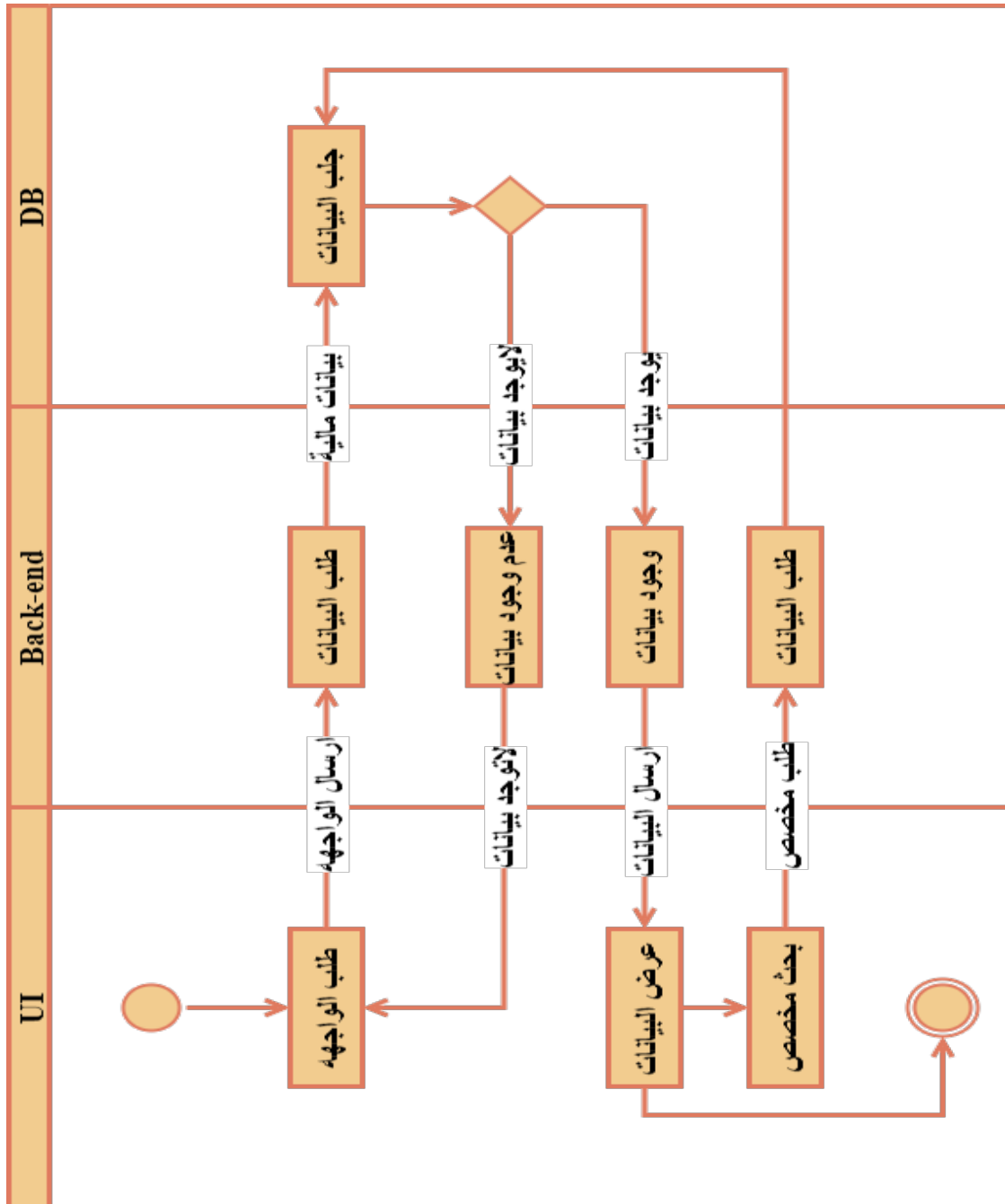
رسم توضيحي 6 يبين عملية البيع

Sequence Diagrams: 3.7.2



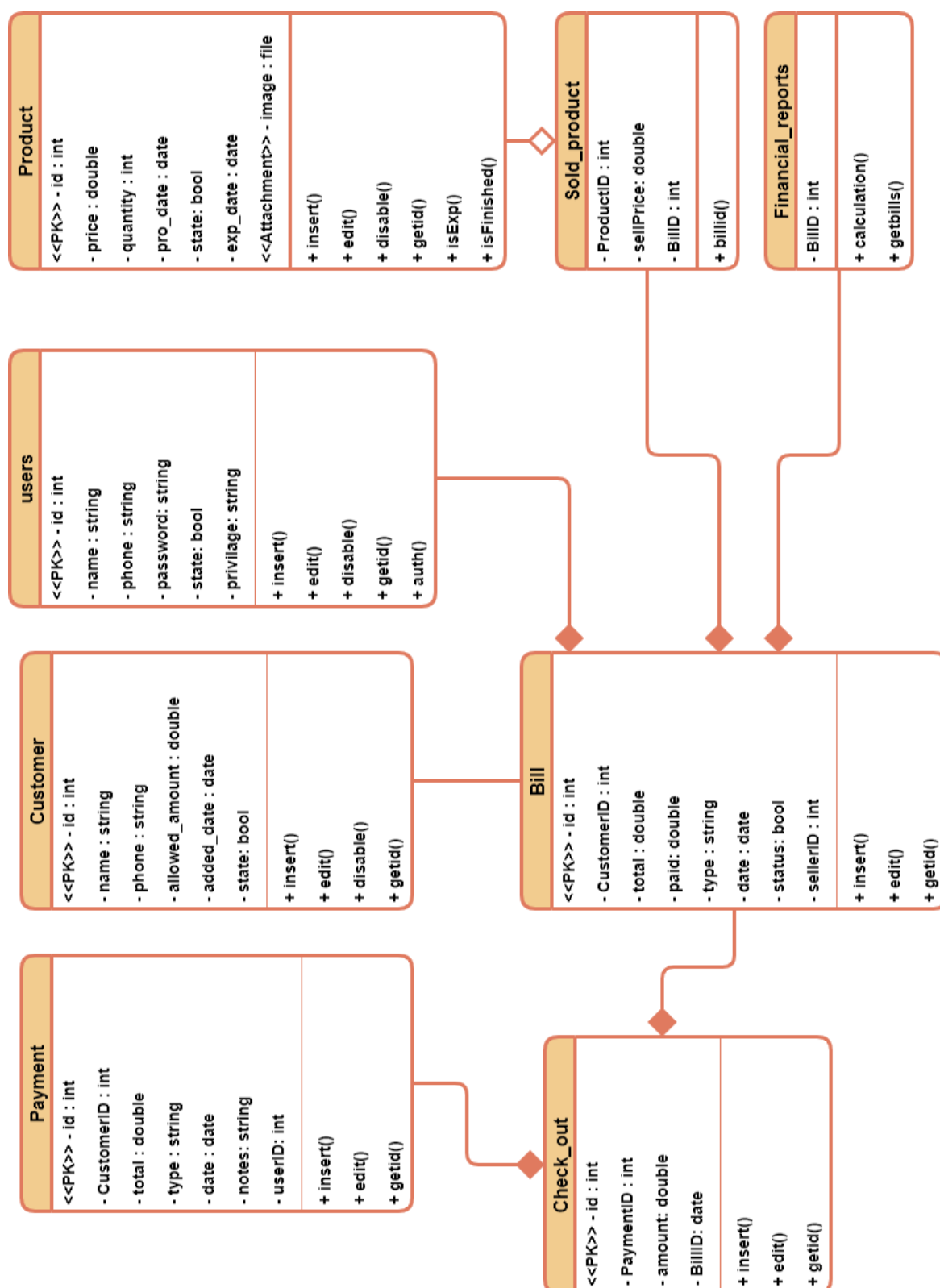
رسم توضيحي 7 يبين عملية ارسال الإشعارات

Activity Diagrams: 3.7.3



رسم توضيحي 8 يبين عملية طلب التقارير

Class Diagram 3.7.4



رسم توضيحي 9 يبين الكائنات وعلاقاتها داخل النظام

الفصل الرابع

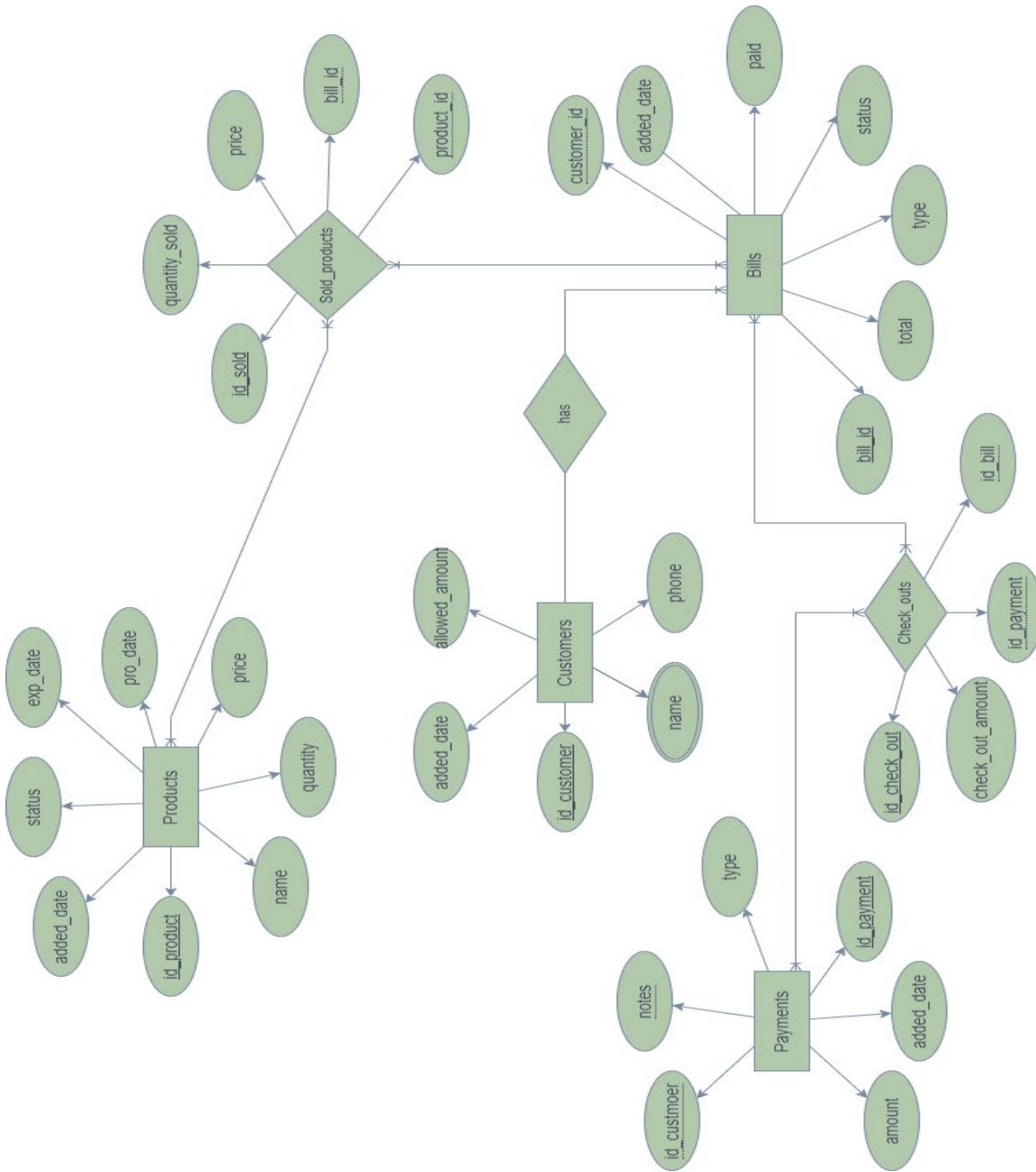
تصميم المشروع

4.1. مقدمة:

في هذا الفصل سيتم التطرق الى بناء الواجهات الرئيسية للنظام ومخطط قاعدة البيانات.

4.2. تصميم قاعدة البيانات:

4.2.1 :ER Diagram



رسم توضيحي 10 يبين مخطط بناء قاعدة البيانات



رسم توضيحي 11 يبين جداول قاعدة البيانات

4.3 واجهات النظام:

4.3.1 الصفحة الرئيسية:

الرئيسية



حليب بقرى كبير

280 

-

74

0

+



دقيق السنابل كبير

18,000 

-

10

0

+



عصير سيزر مانجو

350 

-

20

0

+



بفك سالم

50 

-

40

0

+



زبد الممتاز صغير

500 

-

200

0

+



لبان نوبا فواكه

100 

-

24

0

+



0 




0 


رسم توضيحي 12 يبين الصفحة الرئيسية للنظام


25


4.3.2. صفحة أضافة منتجات:


إضافة منتج →




أسم المنتج 

الكمية الحالية 

السعر 


تاريخ الإنتاج 

تاريخ الانتهاء 

+

رسم توضيحي 13 يبين صفحة أضافة منتجات

4.3.3. صفحة إدارة المنتجات:

المنتجات 				
م	أسم المنتج	الحالة	الصلاحية	الكمية
1	حليب نيدو	نشط	383	20
2	دقيق السنابل	نشط	371	10
3	طرزان الأصلي	نشط	0	200
4	زبادي الهنأ كبير	نشط	4	40
5	زبادي الهنأ صغير	نشط	5	100
6	فاصوليا الكبوس	نشط	275	50
7	حلوى جوائز	نشط	381	70
8	لبان نوفا	نشط	444	200
9	أرز الفخامه بسمتي	نشط	140	30
10	عصير جوافة سيزر	نشط	470	90
11	عصير مانجو الربيع	نشط	140	24
12	سكر برازيلي	نشط	551	10
13	كيك سوبر رول	نشط	437	




رسم توضيحي 14 يبين صفحة إدارة المنتجات

4.3.4. إضافة عميل:

إضافة عميل

→



الاسم الأول

الاسم الأوسط

اللقب

رقم الهاتف

📞

المبلغ المسموح به

📈

















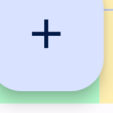
المبلغ الحالي

📉

+

رسم توضيحي 15 يبين صفحة إضافة عملاء

4.3.5. صفحة إدارة العملاء:

العملاء			م	أسم العميل	المبلغ	التواصل
			1	عميل إفتراضي	0	 
			2	محمد أحمد محمد	0	 
			3	سمير صالح محمد	150	 
			4	رقية صالح طه	2,200	 
			5	فايز محمد خالد	19,280	 
			6	كمال علي شاكر	0	 
			7	قاسم صقر علي	0	 
			8	ثامر فاروق هلال	54,800	 
			9	حميد مصطفى حسن	56,390	 
			10	عبدلله محمد أحمد	0	 
			11	عبدالقادر محمد فايز	0	 
			12	طارق عبدالرقيب صالح	1,260	 
			13	حارث عبده محمد	120	  

رسم توضيحي 16 يبين صفحة إدارة العملاء

4.3.6. صفحة أضافة المستخدمين:

→ أضافة مستخدم



أضف صورة المستخدم

الأسم كامل

أسم المستخدم

رقم الهاتف

كلمة المرور

تأكيد كلمة المرور

كاشير

تأكيد

رسم توضيحي 17 يبين صفحة أضافة مستخدم

4.3.7. صفحة إدارة المستخدمين:

المستخدمين			
م	اسم المستخدم	الحالة	الوظيفة
1	حذيفة توفيق علي عقلان	نشط	مدير النظام
2	خالد أحمد علي خالد	نشط	كاشير
3	زكريا علي محمد أحمد	نشط	إدارة مبيعات
4	توفيق محمد علي أحمد	نشط	إدارة مخازن
5	قاسم فيصل علوي	نشط	إدارة عملاء
6	محمد علي أحمد علي	نشط	مدير النظام
7	عبدلله محمد خالد أحمد	متوقف	إدارة عملاء
8	فارس عبده مهدي	نشط	إدارة مخازن
9	سمير محمد خالد أحمد	متوقف	إدارة مبيعات
10	طارق فهد خالد محمد	نشط	إدارة مبيعات



رسم توضيحي 18 يبين صفحة إدارة العملاء

4.3.8. الفاتورة:

⋮

8

فاتورة مبيعات (نقدية) ✕

\$

\$

▼
عميل إفتراضي
👤

م	اسم المنتج	الكمية	السعر
1	دقيق السنابل كبير	3	54,000
2	حليب بقري كبير	3	840
3	بفك سالم	2	100
4	عصير سيزر مانجو	2	700
5	لبان نوحا فواكه	2	200
6	زبد الممتاز صغير	2	1,000
7	طحونة الفنار	3	1,500
8	شكولاتة جلاكسي	6	1,500
9	حقين مراعي	3	3,600
10	جبن ابولاد	2	140

🛒
12

تأكيد

79,330
👁

رسم توضيحي 19 يبين فاتورة المبيعات

4.3.9. صفحة تسجيل الدخول:



تسجيل الدخول

أسم المستخدم

كلمة المرور

دخول

رسم توضيحي 20 يبين صفحة تسجيل الدخول



أنشاء حساب

الاسم كامل

|

أسم المستخدم

رقم الهاتف

كلمة المرور

تأكيد كلمة المرور

إنشاء

رسم توضيحي 21 يبين صفحة إنشاء حساب

الفصل الخامس
الخلاصة والاستنتاجات
والأعمال المستقبلية

5.1. الخلاصة:

تم بناء هذا المشروع عن طريق بيئة العمل Flutter وهو عبارة عن تطبيق هاتف يعمل بنظامين (IOS - Android) تتم فيه عملية البيع وتقييد الديون الخاصة بالعملاء وتتبعه أصحاب المتاجر في حال انتهاء البضاعة وضبط العمليات الحسابية ووضع القيود للعميل بحيث يستطيع كل من التاجر والعميل الوصول الى الرضا التام وتم الاعتماد في بناء هذا التطبيق عن طريق مراجعته المشكلات التي يواجهها التجار مع العملاء وأتمنى أن يكون المشروع قد لبي جزء من هذا الاحتياج وحل بعض من المشكلات.

5.2. الاستنتاجات:

المشروع عبارة عن نظام يحل مشاكل البيع والشراء بين التاجر والعميل ويتم أدراة هذا النظام من قبل التاجر، وفي هذا تم ربط العمليات حتى تعطي نتائج موثوقة بدأ من ادخال المنتج وصولاً الى إتمام عملية البيع.

5.3. المقترحات:

- ❖ إضافة عملية السداد عبر أي نقطة خدمه مثل (الكريمي، ون كاش، محفظتي).
- ❖ أن يعمل النظام في إرسال الرسائل للعملاء تلقائياً.

5.4. التوصيات:

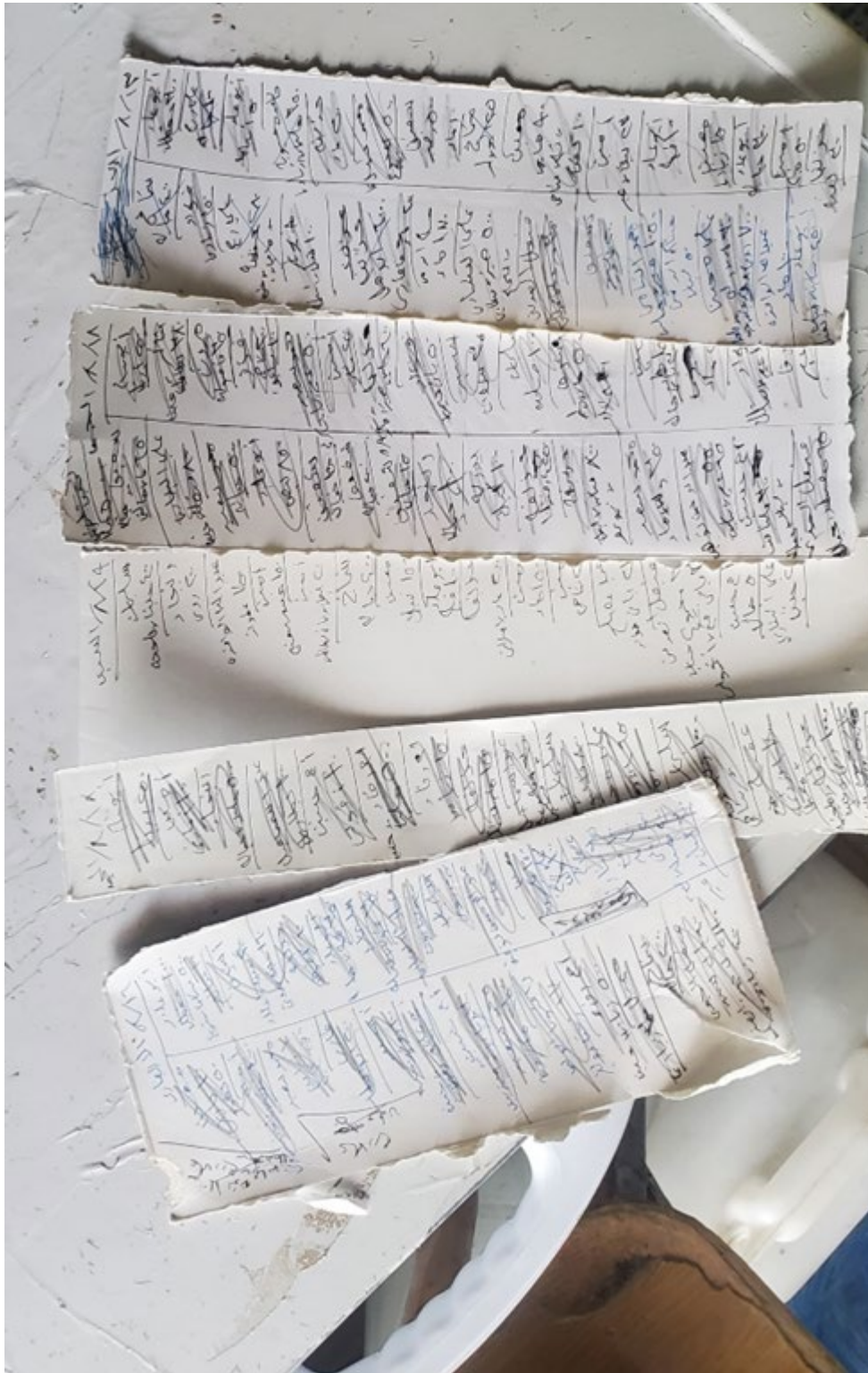
- ❖ إضافة العملاء الى النظام.
- ❖ إمكانية الوصول للنظام من أي مكان.
- ❖ إمكانية إضافة الأيدي العاملة للنظام واتمام المهام المخصصة بكل منهم في أي وقت.

الفصل السادس

الملاحق والمراجع

6.1. صور من العمليات السابقة:

1476	1475	1474	1473	1472	1471	1470	1469	1468	1467	1466	1465	1464	1463	1462	1461	1460	1459	1458	1457	1456	1455	1454	1453	1452	1451	1450	1449	1448	1447	1446	1445	1444	1443	1442	1441	1440	1439	1438	1437	1436	1435	1434	1433	1432	1431	1430	1429	1428	1427	1426	1425	1424	1423	1422	1421	1420	1419	1418	1417	1416	1415	1414	1413	1412	1411	1410	1409	1408	1407	1406	1405	1404	1403	1402	1401	1400	1399	1398	1397	1396	1395	1394	1393	1392	1391	1390	1389	1388	1387	1386	1385	1384	1383	1382	1381	1380	1379	1378	1377	1376	1375	1374	1373	1372	1371	1370	1369	1368	1367	1366	1365	1364	1363	1362	1361	1360	1359	1358	1357	1356	1355	1354	1353	1352	1351	1350	1349	1348	1347	1346	1345	1344	1343	1342	1341	1340	1339	1338	1337	1336	1335	1334	1333	1332	1331	1330	1329	1328	1327	1326	1325	1324	1323	1322	1321	1320	1319	1318	1317	1316	1315	1314	1313	1312	1311	1310	1309	1308	1307	1306	1305	1304	1303	1302	1301	1300	1299	1298	1297	1296	1295	1294	1293	1292	1291	1290	1289	1288	1287	1286	1285	1284	1283	1282	1281	1280	1279	1278	1277	1276	1275	1274	1273	1272	1271	1270	1269	1268	1267	1266	1265	1264	1263	1262	1261	1260	1259	1258	1257	1256	1255	1254	1253	1252	1251	1250	1249	1248	1247	1246	1245	1244	1243	1242	1241	1240	1239	1238	1237	1236	1235	1234	1233	1232	1231	1230	1229	1228	1227	1226	1225	1224	1223	1222	1221	1220	1219	1218	1217	1216	1215	1214	1213	1212	1211	1210	1209	1208	1207	1206	1205	1204	1203	1202	1201	1200	1199	1198	1197	1196	1195	1194	1193	1192	1191	1190	1189	1188	1187	1186	1185	1184	1183	1182	1181	1180	1179	1178	1177	1176	1175	1174	1173	1172	1171	1170	1169	1168	1167	1166	1165	1164	1163	1162	1161	1160	1159	1158	1157	1156	1155	1154	1153	1152	1151	1150	1149	1148	1147	1146	1145	1144	1143	1142	1141	1140	1139	1138	1137	1136	1135	1134	1133	1132	1131	1130	1129	1128	1127	1126	1125	1124	1123	1122	1121	1120	1119	1118	1117	1116	1115	1114	1113	1112	1111	1110	1109	1108	1107	1106	1105	1104	1103	1102	1101	1100	1099	1098	1097	1096	1095	1094	1093	1092	1091	1090	1089	1088	1087	1086	1085	1084	1083	1082	1081	1080	1079	1078	1077	1076	1075	1074	1073	1072	1071	1070	1069	1068	1067	1066	1065	1064	1063	1062	1061	1060	1059	1058	1057	1056	1055	1054	1053	1052	1051	1050	1049	1048	1047	1046	1045	1044	1043	1042	1041	1040	1039	1038	1037	1036	1035	1034	1033	1032	1031	1030	1029	1028	1027	1026	1025	1024	1023	1022	1021	1020	1019	1018	1017	1016	1015	1014	1013	1012	1011	1010	1009	1008	1007	1006	1005	1004	1003	1002	1001	1000	999	998	997	996	995	994	993	992	991	990	989	988	987	986	985	984	983	982	981	980	979	978	977	976	975	974	973	972	971	970	969	968	967	966	965	964	963	962	961	960	959	958	957	956	955	954	953	952	951	950	949	948	947	946	945	944	943	942	941	940	939	938	937	936	935	934	933	932	931	930	929	928	927	926	925	924	923	922	921	920	919	918	917	916	915	914	913	912	911	910	909	908	907	906	905	904	903	902	901	900	899	898	897	896	895	894	893	892	891	890	889	888	887	886	885	884	883	882	881	880	879	878	877	876	875	874	873	872	871	870	869	868	867	866	865	864	863	862	861	860	859	858	857	856	855	854	853	852	851	850	849	848	847	846	845	844	843	842	841	840	839	838	837	836	835	834	833	832	831	830	829	828	827	826	825	824	823	822	821	820	819	818	817	816	815	814	813	812	811	810	809	808	807	806	805	804	803	802	801	800	799	798	797	796	795	794	793	792	791	790	789	788	787	786	785	784	783	782	781	780	779	778	777	776	775	774	773	772	771	770	769	768	767	766	765	764	763	762	761	760	759	758	757	756	755	754	753	752	751	750	749	748	747	746	745	744	743	742	741	740	739	738	737	736	735	734	733	732	731	730	729	728	727	726	725	724	723	722	721	720	719	718	717	716	715	714	713	712	711	710	709	708	707	706	705	704	703	702	701	700	699	698	697	696	695	694	693	692	691	690	689	688	687	686	685	684	683	682	681	680	679	678	677	676	675	674	673	672	671	670	669	668	667	666	665	664	663	662	661	660	659	658	657	656	655	654	653	652	651	650	649	648	647	646	645	644	643	642	641	640	639	638	637	636	635	634	633	632	631	630	629	628	627	626	625	624	623	622	621	620	619	618	617	616	615	614	613	612	611	610	609	608	607	606	605	604	603	602	601	600	599	598	597	596	595	594	593	592	591	590	589	588	587	586	585	584	583	582	581	580	579	578	577	576	575	574	573	572	571	570	569	568	567	566	565	564	563	562	561	560	559	558	557	556	555	554	553	552	551	550	549	548	547	546	545	544	543	542	541	540	539	538	537	536	535	534	533	532	531	530	529	528	527	526	525	524	523	522	521	520	519	518	517	516	515	514	513	512	511	510	509	508	507	506	505	504	503	502	501	500	499	498	497	496	495	494	493	492	491	490	489	488	487	486	485	484	483	482	481	480	479	478	477	476	475	474	473	472	471	470	469	468	467	466	465	464	463	462	461	460	459	458	457	456	455	454	453	452	451	450	449	448	447	446	445	444	443	442	441	440	439	438	437	436	435	434	433	432	431	430	429	428	427	426	425	424	423	422	421	420	419	418	417	416	415	414	413	412	411	410	409	408	407	406	405	404	403	402	401	400	399	398	397	396	395	394	393	392	391	390	389	388	387	386	385	384	383	382	381	380	379	378	377	376	375	374	373	372	371	370	369	368	367	366	365	364	363	362	361	360	359	358	357	356	355	354	353	352	351	350	349	348	347	346	345	344	343	342	341	340	339	338	337	336	335	334	333	332	331	330	329	328	327	326	325	324	323	322	321	320	319	318	317	316	315	314	313	312	311	310	309	308	307	306	305	304	303	302	301	300	299	298	297	296	295	294	293	292	291	290	289	288	287	286	285	284	283	282	281	280	279	278	277	276	275	274	273	272	271	270	269	268	267	266	265	264	263	262	261	260	259	258	257	256	255	254	253	252	251	250	249	248	247	246	245	244	243	242	241	240	239	238	237	236	235	234	233	232	231	230	229	228	227	226	225	224	223	222	221	220	219	218	217	216	215	214	213	212	211	210	209	208	207	206	205	204	203	202	201	200	199	198	197	196	195	194	193	192	191	190	189	188	187	186	185	184	183	182	181	180	179	178	177	176	175	174	173	172	171	170	169	168	167	166	165	164	163	162	161	160	159	158	157	156	155	154	153	152	151	150	149	148	147	146	145	144	143	142	141	140	139	138	137	136	135	134	133	132	131	130	129	128	127	126	125	124	123	122	121	120	119	118	117	116	115	114	113	112	111	110	109	108	107	106	105	104	103	102	101	100	99	98	97	96	95	94	93	92	91	90	89	88	87	86	85	84	83	82	81	80	79	78	77	76	75	74	73	72	71	70	69	68	67	66	65	64	63	62	61	60	59	58	57	56	55	54	53	52	51	50	49	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27	26	25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8	-9	-10	-11	-12	-13	-14	-15	-16	-17	-18	-1
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----



رسم توضيحي 22 يبين النظام السابق

6.2. الاستبيانات ونتائجها:

8/19/23, 5:32 PM

استبيان عن برنامج بقالتي

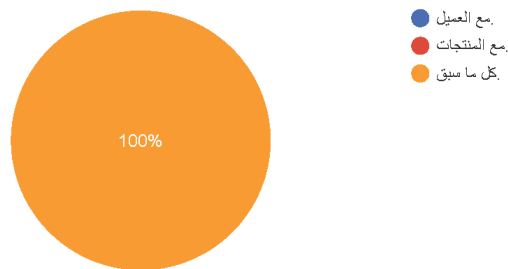
استبيان عن برنامج بقالتي

4 responses

المشاكل التي تواجهها في البيع والشراء؟

Copy

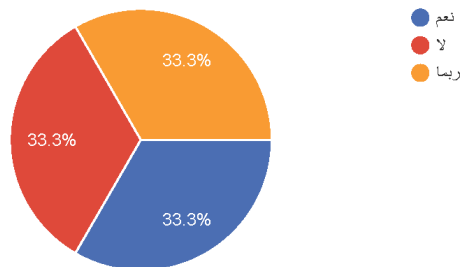
3 responses



هل تواجه مشكلة في العمليات الحسابية؟

Copy

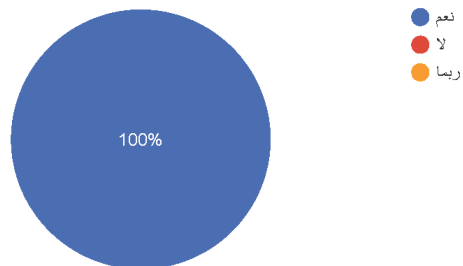
3 responses



هل يوجد مشكلة في تقيد الديون؟

Copy

3 responses



https://docs.google.com/forms/d/1fVD2lOds0J7ytp9tvOvz4-zLeMm-EH06L35kT_qBM/viewanalytics

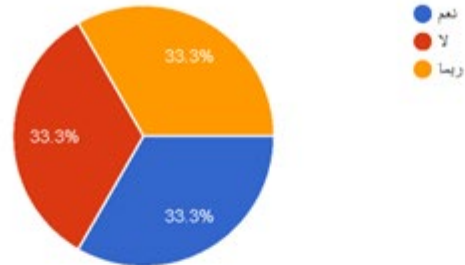
1/4

رسم توضيحي 23 يبين نتائج الاستبيان

إذا طلب العميل كشف حساب كامل، هل يمكنه الحصول عليه؟

Copy

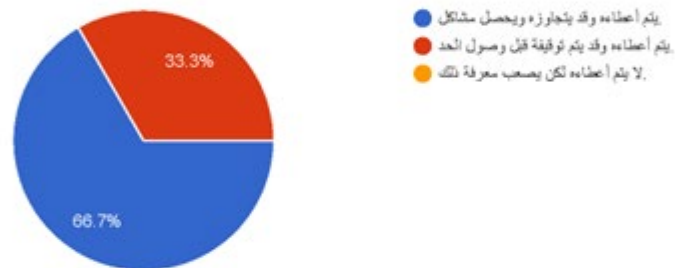
3 responses



إذا أراد العميل حدود معينة أثناء الدين؟

Copy

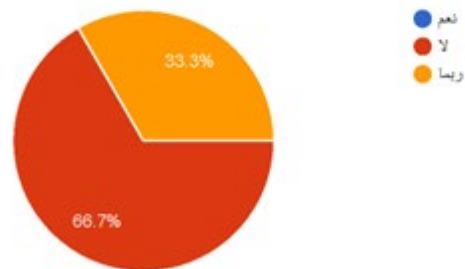
3 responses

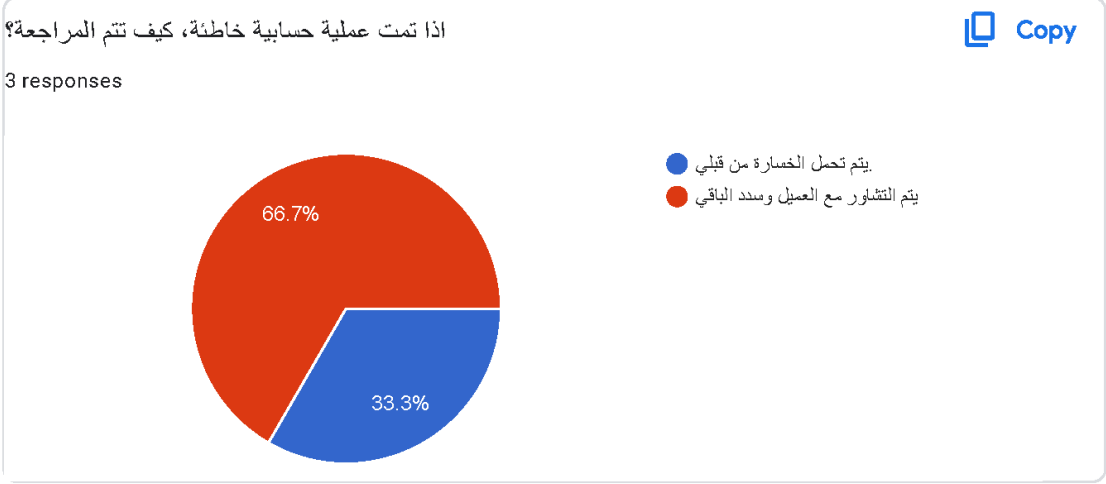
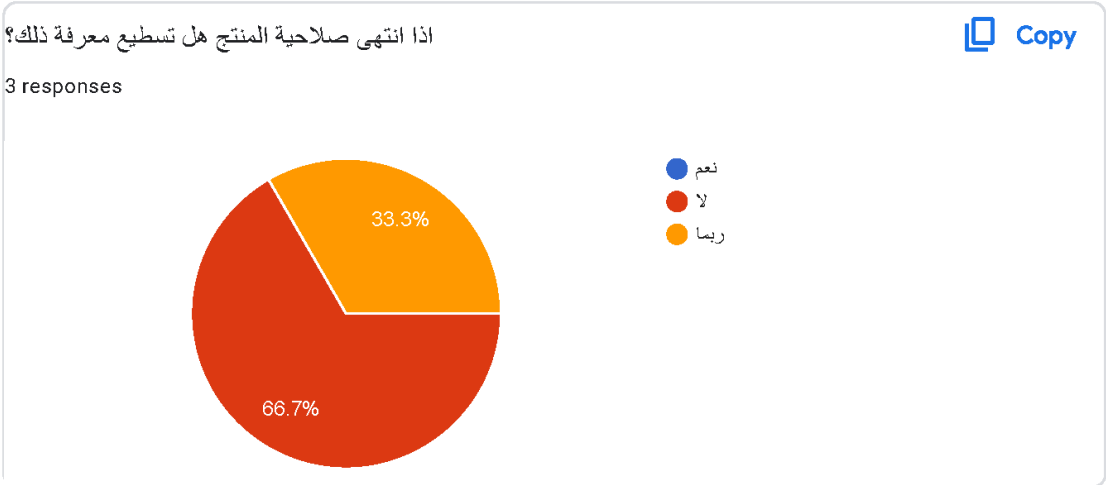


إذا كان وقت الذروة واتي العميل للسداد الحساب هل يكون حسابه جاهز دائماً؟

Copy

3 responses





This content is neither created nor endorsed by Google. [Report Abuse](#) - [Terms of Service](#) - [Privacy Policy](#)

Google Forms



استبيان عن برنامج بقاتي

جمع معلومات ينتج عنه تطوير نظام للحل المشاكل التي قد تواجه المالك او المستفيد من الخدمة.

* Indicates required question

1. Email *

2. * المشاكل التي تواجهها في البيع والشراء؟

Mark only one oval.

- ☐ مع العميل.
- ☐ مع المنتجات.
- ☐ كل ما سبق.

3. * هل تواجه مشكلة في العمليات الحسابية؟

Mark only one oval.

- ☐ نعم
- ☐ لا
- ☐ ربما

4. * هل يوجد مشكلة في تقيد الديون؟

Mark only one oval.

- ☐ نعم
- ☐ لا
- ☐ ربما

رسم توضيحي 26 يبين أسئلة الاستبيان

5. * اذا طلب العميل كشف حساب كامل، هل يمكنه الحصول عليه؟

Mark only one oval.

- ☐ نعم
☐ لا
☐ ربما

6. * اذا اراد العميل حدود معينه أثناء الدين؟

Mark only one oval.

- ☐ يتم إعطائه وقد يتجاوزة ويحصل مشاكل
☐ يتم إعطائه وقد يتم توقيفه قبل وصول الحد
☐ لا يتم إعطائه لكن يصعب معرفة ذلك

7. * اذا كان وقت الذروة واتى العميل للسداد الحساب هل يكون حسابه جاهز دائماً؟

Mark only one oval.

- ☐ نعم
☐ لا
☐ ربما

8. * اذا انتهى صلاحية المنتج هل تستطيع معرفة ذلك؟

Mark only one oval.

- ☐ نعم
☐ لا
☐ ربما

9. * إذا تمت عملية حسابية خاطئة، كيف تتم المراجعة؟

Mark only one oval.

☐ يتم تحمل الخسارة من قبلي.

☐ يتم التشاور مع العميل وسدد الباقي

This content is neither created nor endorsed by Google.

Google Forms

رسم توضيحي 28 يبين أسئلة الاستبيان

6.3. المقابلات الشخصية:

س1/ ماهي المشاكل التي تواجهها أثناء عملية البيع والشراء؟

ج1/ المشاكل هي اما في عملية الدين او في العملية النقدية وكذلك المنتجات المنتهية.

س2/ ما المشاكل التي تواجهونها في عملية الدين؟

ج2/ المشكلة صعوبة تقيد الدين أثناء وقت الذروة حيث ويكون كل العملاء على عجله من امرهم فنضطر الى تقديم النقد على الأجل مما قد يؤدي الى تضجر العميل وتأخيرهم حتى الانتهاء من العمليات النقدية وكذلك مشكلة إعطاء كل زبون الحدود الذي يعطيها لنفسه.

س3/ في حاله كان العميل الذي يريد الأجل ولم يطق مسألة الانتظار هنا قد تخسرون العملاء فما هو الحل؟

ج3/ في هذا الحالة وكثيرا ما نواجهها هو تقديم هذا العميل وقد نفقد ما أخذ منا وذلك بسبب طول المدة الفاصلة وزحمة العملاء وقد تؤدي الى حسابات خاطئة في نفس الوقت.

س4/ هل بالإمكان أن يحصل العميل الأجل على كشف حساب يضم الأجمالي في أي وقت؟

ج4/ بالطبع يمكن للعميل أن يحصل على الأجمالي لكن ليس في نفس اللحظة فقد يلزمه ذلك أن يأتي في وقت ليس فيه ازدحام حتى يتم حساب الأجمالي الذي عليه.

س5/ اذا كان أحد العملاء يريد تفصيل في ما أخذ من بضاعة كيف يتم حصوله على ذلك؟

ج5/ يمكن أن يحصل العميل على ذلك لكن بعد يوم كامل من طلبه، وسبب ذلك لانه نحتاج الى كتابة كل ما قيد عليه في ورقة اخرى وقد تطول المدة.

س6/ في حال كان العميل مستعجل ويريد أن يسدد ماعليه من حساب لديك، وكان ذلك في وقت الذروة ماهي الخطوة التي تقوم بها؟

ج6/ الخطوة بكل بساطة هو تقدير ما يسحب هذا العميل ويقوم بتقديم المبلغ المقدر عليه ويتم اتخاذ الإجراءات المعتادة في وقت لاحق.

س7/ في حال أعطى العميل لنفسه الحدود كيف تعرف أنت انه قد تجاوز الحد او لا؟

ج7/ هذا بكل اختصار يتم أما بحساب كشف العملاء الذين يعطون لأنفسهم حدود معينة نهاية كل يوم أو أسبوع أو اذا لم تتم العملية الحسابية يتم تقدير ما هو مسحوب بما حدده على نفسه سوف اتطرق الى مشكلة نواجهها كثيرا هو في حالة تجاوز هذا العميل الحد المسموح اما يتم فتح حساب جديد وتجميد الحساب السابق وتسديده بالتقسيط وقد يتم فقدان هذا المبلغ.

س8/ تطرقت أنت في البداية الى مشكلة المنتجات ماهي المشكلة بالضبط؟

ج8/ المشكلة هي اما في الكمية المتوفرة وهي مشكلة عدم معرفة العدد للمنتج أو نفاذ الكمية أو تاريخ الانتهاء وهذا قد نفقد سمعه المحل والثقة الذي نمنحها للعملاء.

س9/ كيف يتم معرفة نفاذ كمية المنتجات؟

ج9/ يتم ذلك من خلال النظر الى المنتجات الأساسية والموجودة داخل المتجر ويتم تقيدها في ورقة ومن ثم نذهب الى السوق المركزي ونقوم بجلبها لمتجر.

