



التجارة الإلكترونية E-Commerce



Réalisé par :

Mr. IIMIRA HOUSSAM

Mdm. KALALI KHADIJA

عرض خاص

للمهتمين بالتجارة

الإلكترونية



تكوين حضوري للناس الدار البيضاء

2- تعرف على مختصين في إطلاق حملات
إعلانية ناجحة (marketing)

1- تعرف على مختصين في صنع فيديوهات
إعلانية

4- طرق لأقناع الزبائن بالمنتج
(commerce)

3- البحث على مورد وتحديد الأسعار على
المنتج

6- تسير الجوانب الإدارية والمالية
(management)

5- اختيار شركة مناسبة لتوصيل
(livraison)

التجارة التقليدية

التجارة هي مجموعة من العمليات التجارية المختصة بتبادل الخدمات عن طريق البيع والشراء الخاصة بالسلع والتي قد تكون على هيئة الجملة أو التجزئة، ويوجد من يعرفها على أنها عملية تبادل مجموعة حاجيات أغراض اعتمادًا على الصفقات التجارية، ويعرفها آخرون على أنها مرادف توصيفي لمجموعة الأنشطة التسويقية والترويجية من أجل بث الرغبة والتحفيز للإقدام وامتلاك السلعة عن طريق شرائها.



أهمية التجارة:

تتمثل أهمية التجارة عامةً في محاولة النهوض بمستوى معيشة الأفراد من خلال توفير فرص عمل متنوعة بما يتناسب مع كفاءاتهم وقدراتهم، وأيضًا تمكين المشتريين والزبائن من التمتع بالمنتجات والشعور بالرضا.



توصية الاسلام بالتجارة

التَّجَارَةُ فِي الْإِسْلَامِ

صلى الله عليه وسلم يأمر بالسماحة، واليسر، في البيع والشراء.

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : (رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ ، وَإِذَا اشْتَرَى ، وَإِذَا اقْتَضَى.)

البخارى (1970)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ﴿٢٩﴾ النساء

وَقَوْلُهُ: ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ

الرِّبَا] البقرة: 275]

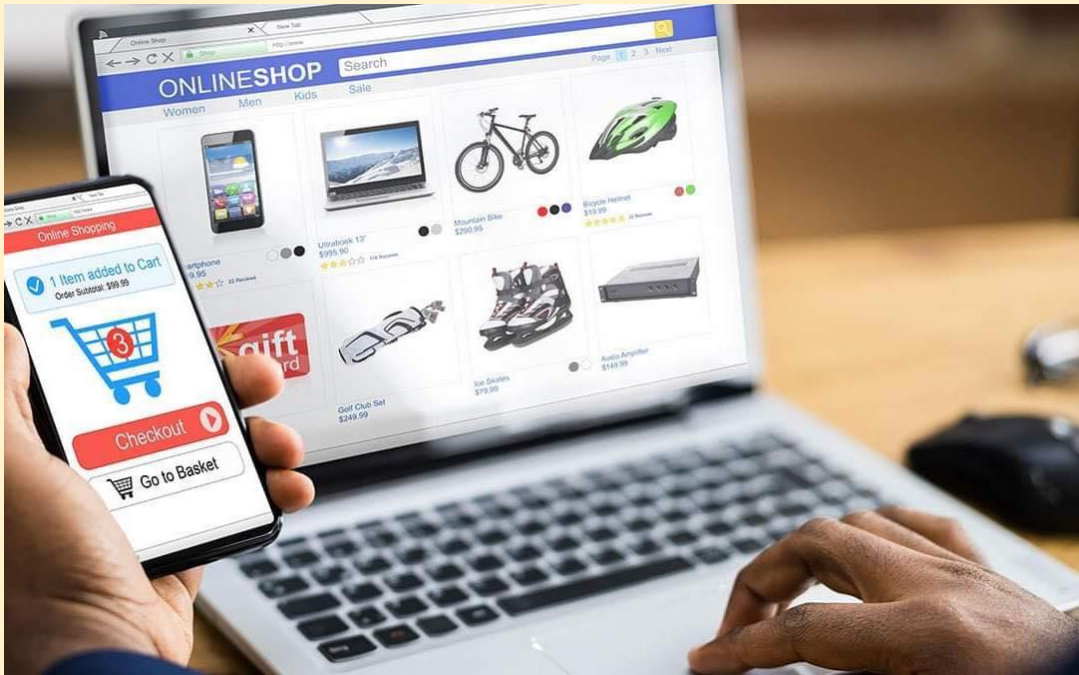
قال النبي الكريم عليه الصلاة والسلام: من غشنا فليس منا.

قال نبينا عليه الصلاة والسلام: لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه.

التجارة الإلكترونية



في الوقت الذي يكون فيه من الرائع حقًا أن تبدأ مشروعك التجاري على الإنترنت بالكثير من الأفكار الكبيرة، لكن من الأفضل في واقع الأمر أن تضع طموحاتك العظيمة جانبًا في البداية، وأن تركز على الخطوات الأكثر عملية وفعالية في خطة المشروع الخاصة بك.



أدوات بداية في مشروع التجارة الإلكترونية



Identification تسجيل

Atصالات المغرب

تسجيل بطاقة جوال
Identification Carte Jawal

المرجو ادخال رقم هاتفكم لتلقي رمز التسجيل
مزم رسالة نصية SMS

Veuillez saisir votre numéro de
téléphone pour recevoir le code
d'identification par SMS

+212 Numéro d'appel

VALIDER التأكيد

4G+

Atصالات المغرب

تسجيل كونطرا رقم اتصالات المغرب من دارك

لتجنب إقفال رقمك



Gmail

بريد الكترونى مهم جدا



تحميل تطبيق
واتساب
احدث نسخة



عصف ذهني لأفكار اسم شركتك الناشئة

اجعلها قصيرة ولطيفة

اجعلها ذات صلة بعملك

تجنب استخدام المصطلحات الصناعية

الابتعاد عن الموضوعات المثيرة للجدل

تأكد من توفر اسم المجال

FasterCapital

01

02

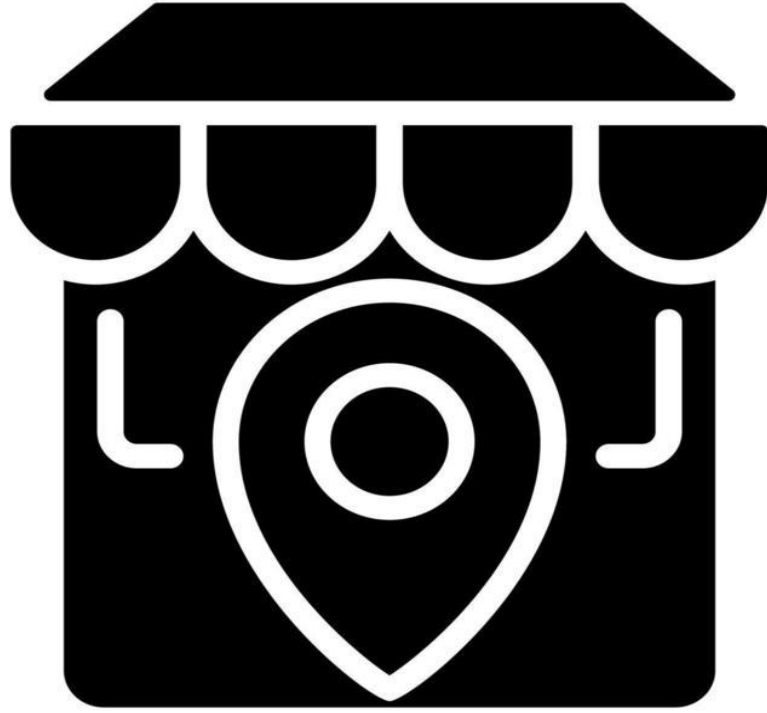
03

04

05

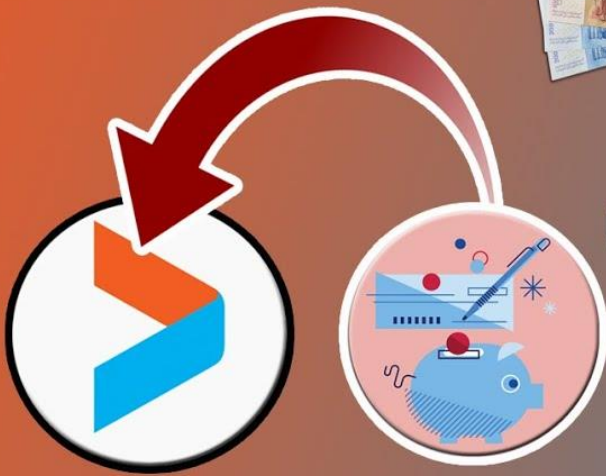
اسم الشركة او سطور يكون مميز

يوضع على صفحات في سوشل ميديا



عنوان مقر سطور سواء محل تجاري او منزلك

CIH > BANK



**تحويل المال
من حساب التوفير
إلى الحساب العادي
عبر تطبيق
CIH MOBILE**

CIH  BANK

[CODE30]



5412 7512 3412 3456

5412

VALID THRU 12-17



LEE M. CARDHOLDER

CIH  BANK

@ - shopping



4551 7867 5678 2364 5978



12/15

M HARRY CALLAHAN

Visa Virtuo





درب عمر سوق جملة او كراج علال
او اسواق جملة اخرى



ما هي افضل شركة تصميم
فيديو اعلاني

mheist.ae

+971 4 453 3326

فيديو اعلاني محتمل الذي سوف يعرض في سوشل ميديا

Display Ads from AdSense on Facebook Page

نشر فيديو فى AdSense فيسبوك للوصول للزبائن
المحتملين

مرحلة التنفيذ المشروع

كيفية إنشاء صفحة فيسبوك:



1. تأكد من امتلاكك لحساب فيسبوك شخصي.

2. اتبع الخطوات التالية:

* انتقل إلى موقع فيسبوك على الويب أو افتح تطبيق فيسبوك على هاتفك.

* اضغط على "إنشاء" في أعلى القائمة.

* حدد "صفحة" من الخيارات المتاحة.

* أدخل اسمًا لصفحتك واختر فئتها.

* أضف صورة غلاف وصورة شخصية لصفحتك.

* أضف معلومات الاتصال الخاصة بصفحتك.

* انقر على "إنشاء صفحة".

3. بعد إنشاء صفحتك، يمكنك البدء بنشر المحتوى والتفاعل مع جمهورك.

نصائح لإنشاء صفحة فيسبوك ناجحة:

* اختر اسمًا وصورة غلاف وصورة شخصية تمثل علامتك التجارية بشكل جيد.

* أضف معلومات الاتصال الخاصة بصفحتك حتى يتمكن الأشخاص من العثور عليك بسهولة.

* انشر محتوى مثيرًا للاهتمام وجذابًا لجمهورك.

* تفاعل مع متابعيك من خلال الرد على التعليقات والرسائل.

* استخدم إعلانات فيسبوك للترويج لصفحتك ومنشوراتك.

موارد مفيدة:

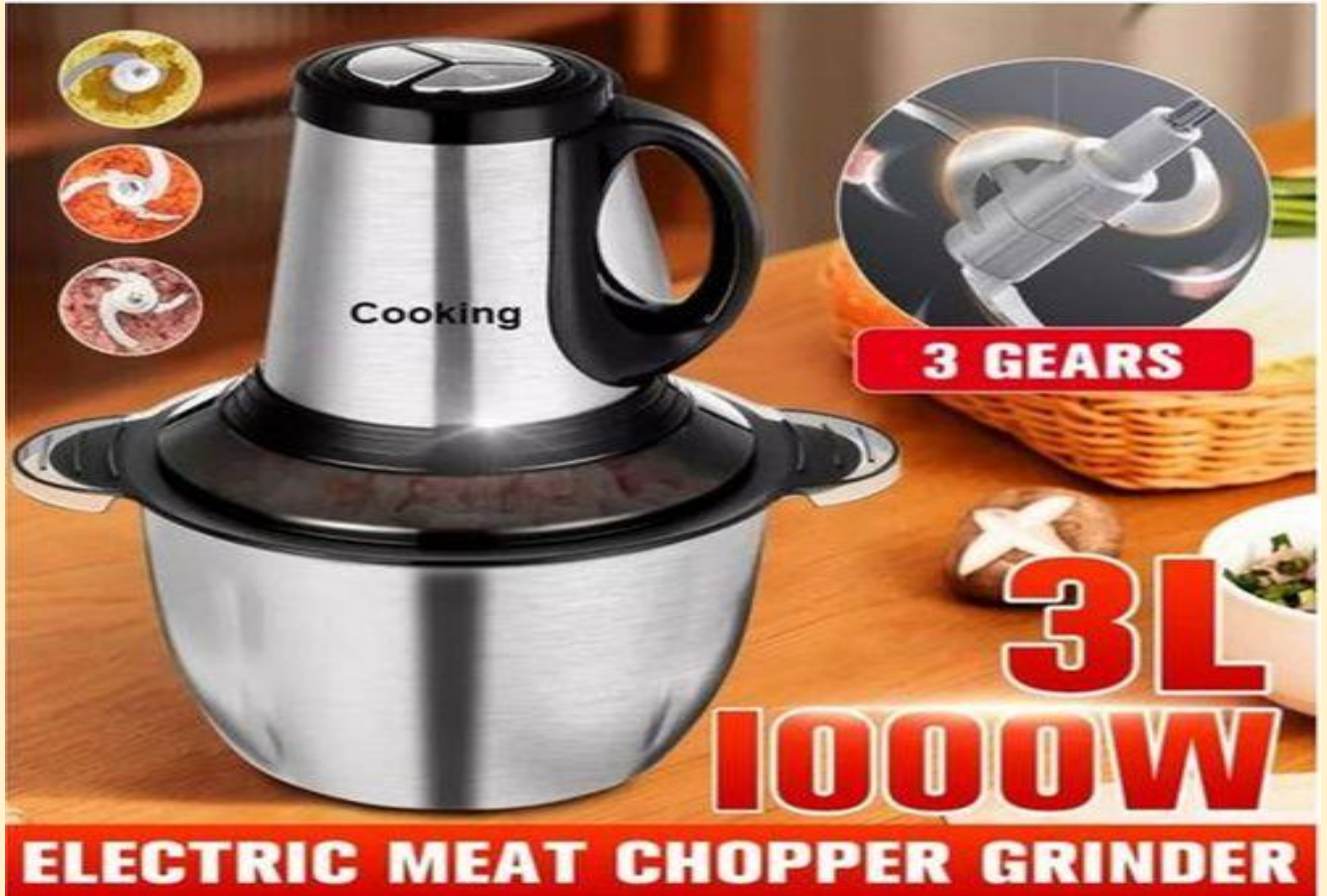
* مركز مساعدة فيسبوك:

<https://ar-ar.facebook.com/help>

* مدونة فيسبوك للأعمال:

<https://www.facebook.com/business/tools/facebook-pages/get-started>

1--- العثور على المنتج المناسب



إن كنت جديدًا في عالم التجارة الإلكترونية، فربما أنت الآن تتساءل باحثًا عن المنتج المناسب لبيعه. في الواقع، يعتبر هذا السؤال العقبة الأكبر والسبب الأعظم الذي يحول دون أن يبدأ الكثير من الأشخاص مشروعهم الإلكتروني الخاص.

في الواقع، عليك أن تكون استراتيجيًا في تحديد منتج واحد على الأقل أو عدة منتجات عصرية يصعب العثور عليها في المتاجر التقليدية أو مواقع التجارة الإلكترونية الشهيرة مثل أمازون، حيث أن إهمال هذا الأمر واختيار منتجات عامة كالمجوهرات أو الكتب سيؤدي إلى طريق مسدود، نظرًا لوجود العديد من الشركات والمتاجر الإلكترونية الرائدة التي تلبى حاجة الزبائن من هذه المنتجات.

بدلاً من ذلك عليك التفكير في منتجات محدّدة تجذب اهتمام جمهور معيّن. جرّب القيام بما يلي:

ضع قائمة بالمنتجات المحتملة التي قد ترغب في بيعها في صفحة الفيسبوك وانستغرام.

فكر بمنتجات تجذب اهتمامك أنت أو أفراد عائلتك، أو أصدقائك. يمكنك سؤالهم عمّا قد يرغبون في شرائه من متجر إلكتروني.

2--- كيفية إنشاء فيديو إعلاني:



تتكون عملية إنشاء فيديو إعلاني من عدة خطوات أساسية:

1. تحديد الهدف من الفيديو:

* ما هي الرسالة التي تريد إيصالها؟

* من هو جمهورك المستهدف؟

* ما هو الإجراء الذي تريد أن يتخذه جمهورك؟

2. كتابة نص الفيديو:

* يجب أن يكون النص قصيرًا وموجزًا وجذابًا للانتباه.

- * يجب أن يركز النص على فوائد المنتج أو الخدمة التي تروج لها.
- * يجب أن يتضمن النص دعوة لاتخاذ إجراء.

3. اختيار قالب فيديو:

- * هناك العديد من قوالب الفيديو المجانية والمدفوعة المتاحة عبر الإنترنت.

- * اختر قالبًا يتناسب مع أسلوبك ورسالتك.

4. إضافة لقطات وموسيقى ومؤثرات صوتية:

- * استخدم لقطات عالية الجودة تجذب انتباه المشاهدين.

- * اختر موسيقى تناسب نغمة الفيديو.

- * أضف مؤثرات صوتية لجعل الفيديو أكثر إثارة.

5. تحرير الفيديو:

- * استخدم برنامج تحرير الفيديو لدمج اللقطات والموسيقى والمؤثرات الصوتية.

- * تأكد من أن الفيديو سلس وسهل الفهم.

6. إضافة علامة تجارية إلى الفيديو:

- * أضف شعارك وعلامتك التجارية إلى الفيديو.

- * تأكد من أن علامتك التجارية مرئية بوضوح في جميع أنحاء الفيديو.

7. نشر الفيديو:

- * قم بنشر الفيديو على منصات التواصل الاجتماعي مثل YouTube و Facebook و Instagram.

* يمكنك أيضًا نشر الفيديو على موقع الويب الخاص بك أو في حملات إعلانية مدفوعة.

نصائح لإنشاء فيديو إعلاني ناجح:

* حافظ على الفيديو قصيرًا وموجزًا.

* استخدم لغة قوية ومقنعة.

* اجعل الفيديو جذابًا للانتباه.

* حدد دعوة لاتخاذ إجراء واضحة.

* اختبر الفيديو مع جمهورك المستهدف قبل نشره.

3--- كيفية البحث في سوق الجملة على سلع:



تختلف طرق البحث في سوق الجملة على سلع حسب نوع السوق:
1. أسواق الجملة التقليدية:

- * زيارة السوق: تجول في السوق واكتشف المتاجر المختلفة.
- * سؤال التجار: استفسر من التجار عن السلع التي تبحث عنها.
- * البحث عبر الإنترنت: ابحث عن مواقع إلكترونية أو تطبيقات متخصصة في أسواق الجملة في منطقتك.

2. أسواق الجملة الإلكترونية:

- * تصفح مواقع الويب: ابحث عن مواقع إلكترونية لأسواق الجملة
- * استخدام محركات البحث: ابحث عن السلع التي تبحث عنها باستخدام محركات البحث مثل Google.
- * الانضمام إلى مجموعات التواصل الاجتماعي: انضم إلى مجموعات التواصل الاجتماعي المتخصصة في التجارة بالجملة على Facebook و LinkedIn.

نصائح للبحث في سوق الجملة على سلع:

- * حدد ما تبحث عنه: حدد نوع السلعة التي تبحث عنها وخصائصها.
- * قارن الأسعار: قارن أسعار السلع من مختلف التجار قبل الشراء.
- * تأكد من جودة السلع: تفقد جودة السلع قبل الشراء.
- * تفاوض على السعر: لا تتردد في التفاوض على السعر مع التجار.
- * احصل على فاتورة: تأكد من الحصول على فاتورة من التاجر.

4--- مرحلة نشر فيديو فى Adsense فىسبوك للوصول للزبائن المحتملين:

Display Ads from
Adsense on
Facebook Page

1. إنشاء إعلان فيديو:

- * حدد هدف الإعلان: هل تريد زيادة الوعي بعلامتك التجارية أو دفع الزوار إلى موقعك الإلكتروني أو زيادة المبيعات؟
- * اختر جمهورك المستهدف: من هم الأشخاص الذين تريد الوصول إليهم بإعلانك؟
- * إنشاء فيديو جذاب: يجب أن يكون الفيديو قصيرًا وجذابًا للانتباه ويُظهر فوائد منتجك أو خدمتك.

* أضف دعوة لاتخاذ إجراء: أخبر جمهورك بما تريد منهم فعله بعد مشاهدة الفيديو.

2. إنشاء حملة إعلانية في Facebook Ads:

* انتقل إلى Facebook Ads Manager.

* انقر على "إنشاء" ثم "حملة".

* حدد "هدف الحملة" الخاص بك.

* اختر "إعلان فيديو" كنوع الإعلان.

* حدد جمهورك المستهدف.

* أضف ميزانيتك وجدولك الزمني.

* قم بتحميل الفيديو الخاص بك.

* أضف عنوانًا ووصفًا ونصًا للزر.

* انقر على "عرض".

3. مراقبة أداء إعلانك:

* تابع نتائج إعلانك وقيّم مدى فعاليته.

* قم بإجراء التعديلات على إعلانك حسب الحاجة.

نصائح لنشر فيديو في AdSense فيسبوك للوصول للزبائن المحتملين:

* استخدم فيديو عالي الجودة.

* اجعل الفيديو قصيرًا وجذابًا للانتباه.

* ركز على فوائد منتجك أو خدمتك.

* أضف دعوة لاتخاذ إجراء واضحة.

* استهدف جمهورك المستهدف بعناية.

* راقب أداء إعلاناتك وقم بإجراء التعديلات حسب الحاجة.

موارد مفيدة:

Facebook Ads Help Center: *

<https://business.facebook.com/>

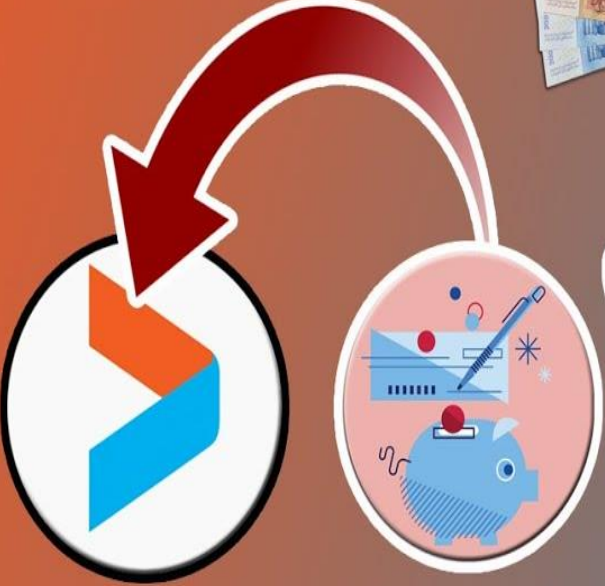
How to Create a Facebook Video Ad: *

<https://www.youtube.com/watch?v=1iZl0bCyDPQ>

Tips for Creating Effective Facebook Video Ads: 5 *

<https://help.hootsuite.com/hc/en-us/articles/4402753190939-Create-a-Facebook-video-ad>

5--- أهمية حساب بنكى فى التجارة الإلكترونية:



**تحويل المال
من حساب التوفير
إلى الحساب العادي
عبر تطبيق
CIH MOBILE**



يعدّ امتلاك حساب بنكي أمرًا ضروريًا لنجاح أي عمل تجاري إلكتروني، وذلك للأسباب التالية:

1. استقبال المدفوعات من العملاء:

* لا يمكن لمعظم منصات التجارة الإلكترونية قبول المدفوعات مباشرةً من العملاء، بل تتطلب ربطها بحساب بنكي.

* يُتيح لك الحساب البنكي استقبال المدفوعات من العملاء بسهولة وأمان.

2. دفع تكاليف التشغيل:

* ستحتاج إلى حساب بنكي لدفع تكاليف تشغيل عملك التجاري الإلكتروني، مثل تكاليف الاستضافة والإعلان والتسويق.

* يُتيح لك الحساب البنكي إدارة أموالك بشكلٍ فعالٍ ودفع فواتيرك بسهولة.

3. بناء الثقة مع العملاء:

* يُظهر امتلاكك لحساب بنكي لعملائك أنك عمل تجاري شرعي وموثوق.

* يُعزز الثقة في عملك ويُشجع العملاء على الشراء منك.

4. سهولة تتبع التدفقات النقدية:

* يُتيح لك الحساب البنكي تتبع تدفقاتك النقدية بسهولة ودقة.

* يمكنك معرفة مقدار المال الذي تدخله وتنفقه في أي وقت.

* يساعدك ذلك على اتخاذ قرارات مالية أفضل لعملك.

5. حماية أموالك:

* يُعدّ الحساب البنكي مكانًا آمنًا لحفظ أموالك.

* توفر معظم البنوك تأمينًا على الودائع لحماية أموالك في حالة حدوث أي مشاكل.

بالإضافة إلى الأسباب المذكورة أعلاه، إليك بعض الفوائد الأخرى لامتلاك حساب بنكي للتجارة الإلكترونية:

* الحصول على قروض تجارية:

* يمكنك استخدام حسابك البنكي للحصول على قروض تجارية لتمويل نمو عملك.

* إدارة الرواتب:

* إذا كنت توظف موظفين، يمكنك استخدام حسابك البنكي لدفع رواتبهم.

* قبول المدفوعات الدولية:

* يُتيح لك الحساب البنكي قبول المدفوعات من العملاء في جميع أنحاء العالم.

بشكل عام، فإنّ امتلاك حساب بنكي أمرٌ ضروريّ لنجاح أي عمل تجاري إلكتروني.

من خلال امتلاك حساب بنكي، يمكنك استقبال المدفوعات من العملاء بسهولة ودفع تكاليف التشغيل وبناء الثقة مع العملاء وتتبع تدفقاتك النقدية وحماية أموالك.

6--- صاحب المشروع داخل الإطار القانوني



من ضروري ان يتوفر صاحب المشروع على بطاقة وطنية سارية المفعول حتى يتمكن ان يتعاقد مع شركات التوصيل او مع الموردين او تعاقدات اخرى ...

من واجب ان يتم انشاء عقد بين الشركاء التجاري على شكل التزام لتجنب التملص من المسؤوليات التجارية التي تقع اثناء عمليات البيع والشراء.

7--- إطار القانوني للتجارة الكترونية



إطار القانوني الشركات SARL ou SA

8--- كيفية إقناع الزبون بالمنتج المقترح:



إنَّ إقناع الزبون بالمنتج المقترح هو فنٌ يتطلب مهاراتٍ ومعرفةً بطبيعة السوق واحتياجات الزبائن.

إليك بعض الخطوات الأساسية التي يمكنك اتباعها لإقناع الزبون بالمنتج المقترح:

1. فهم احتياجات الزبون:

- * استمع باهتمام إلى ما يقوله الزبون.
- * اطرح أسئلة مفتوحة لفهم احتياجاته ورغباته.
- * حدد المشكلة التي يحاول الزبون حلها.

2. عرض فوائد المنتج:

- * شرح كيف يمكن للمنتج حل مشكلة الزبون.
- * ركز على فوائد المنتج التي تُهم الزبون.
- * استخدم لغة واضحة ومباشرة.

3. تقديم أدلة اجتماعية:

- * أخبر الزبون عن عدد الأشخاص الذين يستخدمون المنتج ويحبونه.
- * شارك شهادات من عملاء راضين.
- * عرض جوائز أو تقديرات حصل عليها المنتج.

4. بناء الثقة:

- * كن صادقًا وشفافًا مع الزبون.
- * أجب على جميع أسئلته بوضوح وصراحة.
- * قدم ضمانات على المنتج.

5. معالجة الاعتراضات:

* استمع باهتمام إلى اعتراضات الزبون.

* ناقش اعتراضاته بوضوح وموضوعية.

* قدم حلولاً لمعالجة اعتراضاته.

6. تقديم عرض مغرٍ:

* قدم للزبون عرضاً خاصاً أو خصماً.

* اجعل العرض محدوداً زمنياً لخلق شعور بالإلحاح.

* اجعل العرض سهل الفهم والاستفادة منه.

7. دعوة لاتخاذ الإجراء:

* أخبر الزبون بما تريد منه فعله.

* اجعل دعوة لاتخاذ الإجراء واضحة ومباشرة.

* سهل على الزبون اتخاذ الإجراء.

نصائح إضافية:

* كن متحمساً للمنتج الذي تبيعه.

* كن واثقاً من نفسك ومن قدرتك على إقناع الزبون.

* كن صبوراً، فقد يستغرق الأمر بعض الوقت لإقناع الزبون.

* لا تستسلم بسهولة، استمر في محاولة إقناع الزبون حتى لو رفض في البداية.

تذكر أنّ إقناع الزبون بالمنتج المقترح يتطلب مهارات ومعرفةً وصبراً.

من خلال اتباع الخطوات والنصائح المذكورة أعلاه، يمكنك زيادة فرصك في إقناع الزبون بشراء المنتج.

9--- كيفية تحديد ثمن منتج:



كيفية تسعير المنتجات

كيف تضاعف أرباحك وترضي عملائك في وقت واحد

يعدّ تحديد ثمن المنتج عمليةً معقّدةً تتطلب مراعاة العديد من العوامل، منها:

1. تكلفة المنتج:

* تشمل تكلفة المنتج جميع التكاليف المتعلقة بإنتاجه أو شرائه، مثل تكلفة المواد الخام والعمالة والنقل والتسويق.

* يجب أن يغطي سعر المنتج تكاليفه على الأقل حتى لا يتكبد البائع خسائر.

2. قيمة المنتج:

* قيمة المنتج هي ما يراه المستهلك أنه يستحقه.

* تتحدد قيمة المنتج من خلال العديد من العوامل، مثل جودة المنتج وفوائده وندرة العرض والعلامة التجارية.

* يجب أن يكون سعر المنتج متناسبًا مع قيمته حتى يكون المستهلك مستعدًا لشرائه.

3. المنافسة:

* يجب مراعاة أسعار المنتجات المماثلة في السوق عند تحديد سعر المنتج.

* إذا كان سعر المنتج مرتفعًا جدًا، فقد لا يشتريه المستهلكون.

* إذا كان سعر المنتج منخفضًا جدًا، فقد لا يحقق البائع ربحًا كافيًا.

4. أهداف التسويق:

* يجب أن يتوافق سعر المنتج مع أهداف التسويق التي حددها البائع.

* على سبيل المثال، إذا كان هدف البائع هو زيادة حصة السوق، فقد يضطر إلى خفض سعر المنتج.

* أما إذا كان هدف البائع هو تحقيق أرباح عالية، فقد يضطر إلى رفع سعر المنتج.

5. الطلب على المنتج:

* يجب أن يأخذ البائع بعين الاعتبار الطلب على المنتج عند تحديد سعره.

* إذا كان الطلب على المنتج مرتفعًا، فقد يتمكن البائع من رفع سعره.

* أما إذا كان الطلب على المنتج منخفضًا، فقد يضطر البائع إلى خفض سعره.

طرق تحديد ثمن المنتج:

* التكلفة الزائدة: يتم تحديد سعر المنتج بإضافة هامش ربح إلى تكلفة الإنتاج.

- * التسعير القائم على القيمة: يتم تحديد سعر المنتج بناءً على قيمته للمستهلك.
- * التسعير التنافسي: يتم تحديد سعر المنتج بناءً على أسعار المنتجات المماثلة في السوق.
- * التسعير النفسي: يتم تحديد سعر المنتج بناءً على علم النفس المستهلك.
- نصائح لتحديد ثمن المنتج:
- * قم بإجراء بحثٍ عن السوق لفهم أسعار المنتجات المماثلة.
- * حدد تكلفة المنتج بدقة.
- * حدد قيمة المنتج للمستهلك.
- * ضع في اعتبارك أهداف التسويق الخاصة بك.
- * راقب الطلب على المنتج وقم بتعديل السعر حسب الحاجة.
- * كن مرناً في تسعير المنتج.
- تذكر أنّ تحديد ثمن المنتج هو عمليةٌ مستمرةٌ تتطلب المراجعة والتعديل.
- اضافة سعر تكلفة منتج على سعر توصيل منتج الى زبون

10--- كيفية اختيار المورد مناسب

للمنتج:



يعد اختيار المورد المناسب للمنتج أمرًا ضروريًا لضمان جودة المنتج وربحه. إليك بعض الخطوات الأساسية التي يمكنك اتباعها لاختيار مورد مناسب للمنتج:

1. تحديد احتياجاتك:

- * ما هي نوعية المنتجات التي تبحث عنها؟
- * ما هي كمية المنتجات التي تحتاجها؟
- * ما هي مواصفات المنتجات التي تبحث عنها؟
- * ما هو ميزانيتك؟

* ما هو جدولك الزمني؟

2. البحث عن الموردين:

- * ابحث عن الموردين عبر الإنترنت أو في أدلة الموردين.
- * اطلب توصيات من الشركات الأخرى في مجال عملك.
- * حضر معارض التجارة.

3. تقييم الموردين:

* تأكد من أن المورد لديه خبرة في تصنيع أو توريد المنتجات التي تبحث عنها.

* تأكد من أن المورد لديه القدرة على تلبية احتياجاتك من حيث الكمية والجودة والوقت.

* تأكد من أن المورد يتمتع بسمعة طيبة في السوق.

* احصل على عروض أسعار من عدة موردين قبل اتخاذ قرارك.

4. التفاوض مع المورد:

* لا تتردد في التفاوض مع المورد للحصول على أفضل سعر ممكن.

* تأكد من الحصول على جميع شروط الاتفاقية كتابةً.

5. بناء علاقة مع المورد:

* بمجرد اختيار مورد، من المهم بناء علاقة جيدة معه.

* تواصل مع المورد بانتظام لمناقشة احتياجاتك.

* قدم ملاحظات للمورد حول أدائه.

نصائح إضافية لاختيار مورد مناسب للمنتج:

* قم بزيارة المورد شخصيًا إذا كان ذلك ممكنًا.

* تأكد من أن المورد لديه نظام مراقبة جودة جيد.

* تأكد من أن المورد يتوافق مع المعايير البيئية والاجتماعية.

* احصل على تأمين على الشحن.

تذكر أن اختيار المورد المناسب للمنتج هو عملية مهمة تتطلب وقتًا وجهدًا.

من خلال اتباع الخطوات والنصائح المذكورة أعلاه، يمكنك زيادة فرصك في اختيار مورد موثوق به وذو كفاءة عالية.

11--- البحث عن شركة توصيل لتخزين السلع وتوزيعها على الزبائن بأسعار مناسبة في المغرب:

يعتمد اختيار شركة التوصيل المناسبة على احتياجاتك الخاصة، إليك بعض العوامل التي يجب مراعاتها:

1. نوع السلع:

- * هل تود تخزين وتوزيع سلع قابلة للتلف مثل المواد الغذائية؟
 - * أم سلع غير قابلة للتلف مثل الملابس والأجهزة الإلكترونية؟
- ## 2. حجم التخزين والتوزيع:

- * كم كمية السلع التي تحتاج إلى تخزينها وتوزيعها؟
 - * هل تحتاج إلى تخزين مؤقت أم تخزين طويل الأجل؟
- ## 3. منطقة التوزيع:

- * في أي منطقة ترغب بتوزيع سلعك؟
 - * هل تحتاج إلى توزيع محلي أم دولي؟
- ## 4. التكلفة:

- * ما هو ميزانيتك المخصصة للتخزين والتوزيع؟
 - * قارن أسعار مختلف شركات التوصيل قبل اتخاذ قرارك.
- ## 5. الخدمات الإضافية:

- * هل تحتاج إلى خدمات إضافية مثل التغليف والتعبئة أو خدمة العملاء؟
 - * قارن الخدمات الإضافية التي تقدمها مختلف شركات التوصيل قبل اتخاذ قرارك.
- إليك بعض شركات التوصيل في المغرب التي تقدم خدمات تخزين وتوزيع السلع:

DHL: <https://www.dhl.com/ma-en/home.html> *

UPS: <https://www.ups.com/ma/en/Home.page> *

FedEx: <https://www.fedex.com/en-ma/home.html> *

Aramex: <https://www.aramex.com/ma/ar> *

SNTR Maroc: <https://www.sntl.ma/> *

Barid Al Maghreb: <https://www.poste.ma/> *

نصائح لاختيار شركة توصيل:

* اقرأ مراجعات العملاء: قبل اختيار شركة توصيل، اقرأ مراجعات العملاء على الإنترنت للتأكد من سمعتها وخدماتها.

* اطلب عروض أسعار: اطلب عروض أسعار من مختلف شركات التوصيل قبل اتخاذ قرارك.

* تأكد من شروط الخدمة: تأكد من قراءة شروط الخدمة بعناية قبل التوقيع على أي عقود.





Total Colis



718

Colis Livrés Facturé



504

Colis Livrés Non Facturé



4

Colis En Cours



18

Colis Retournés



140

Produits



15



Bon De Livraison



0

Bon De Retour



0

Facture



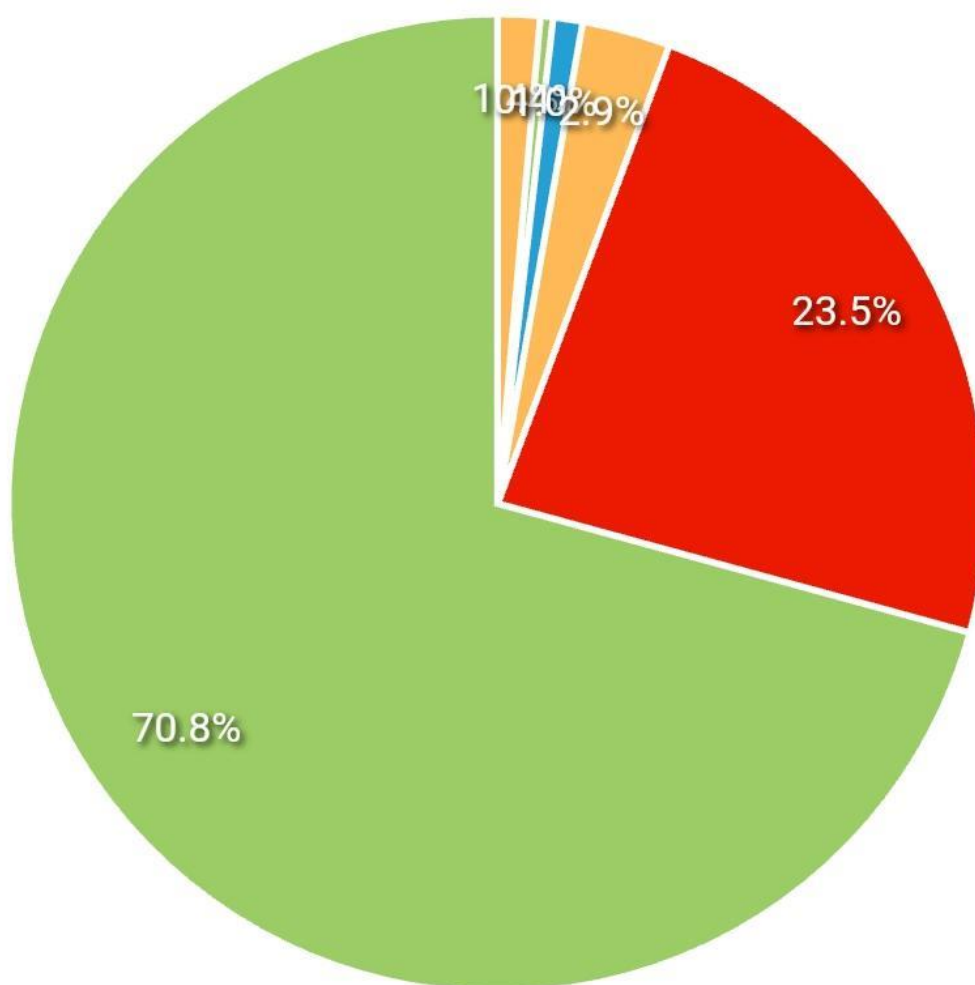
36

Statistiques

Statut Colis		Colis	Total Crbt	Total Frais	Total
Livré (FACTURÉ)	(	504	129578	19220	111143
	73%				
Livré (NON FACTURÉ)	)	4	950	165	
Refusé (FACTURÉ)	(	32	8117	270	-280
	5%				
Refusé (NON FACTURÉ)	)	1	250	10	
Retourné	(	140	37593	60	-60
	20%				
En cours	)	18	5255	720	4535
	3%				



Statistiques Colis



Ramassé - 10

Reçu - 3

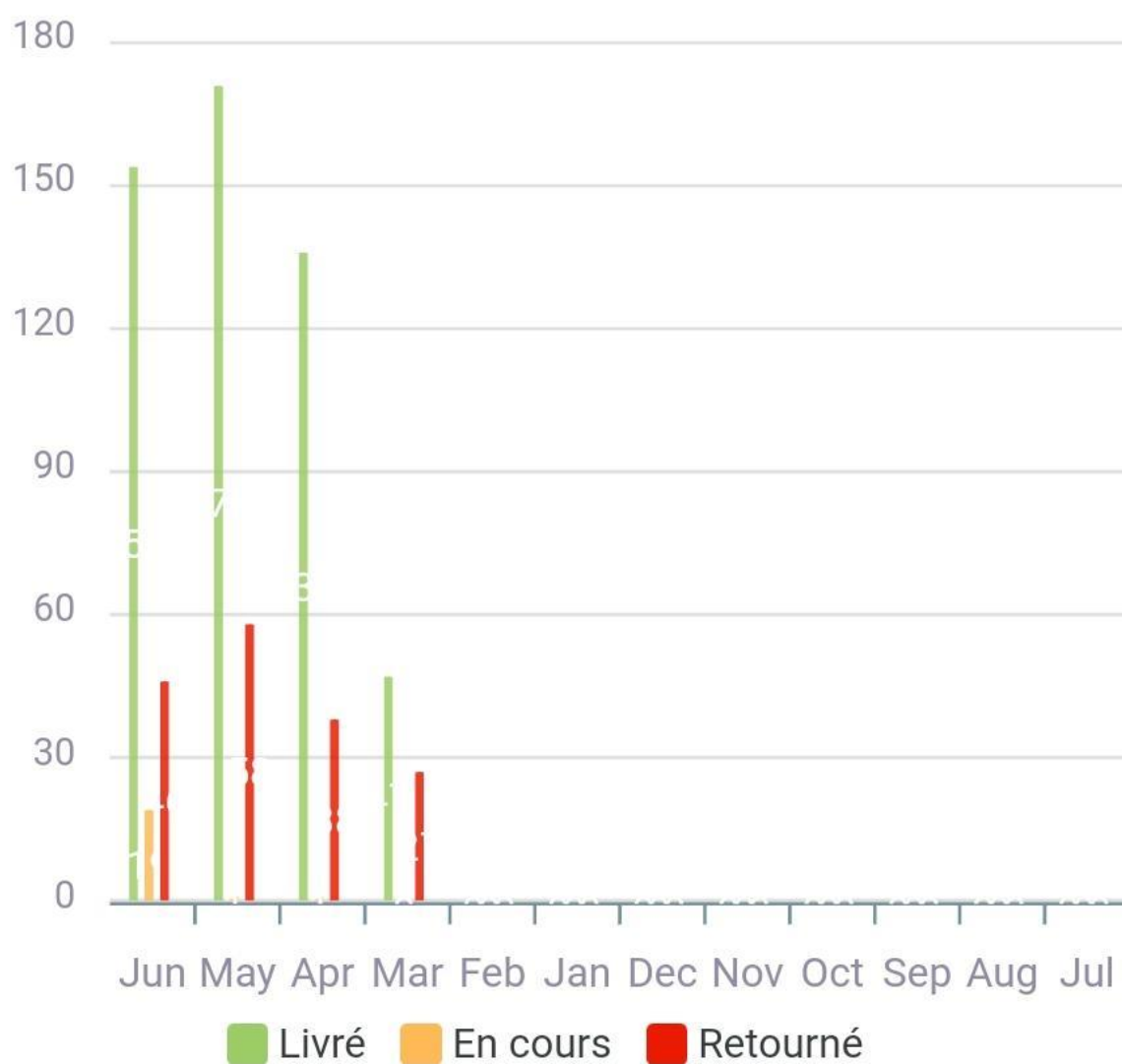
Mise en distribution - 7

En cours - 21

Retourné - 169

Livré - 508

Statistiques 12 Dernier Mois





Fast commerce



Tableau de bord



Colis



Stock



› Produits

› Ajouter Colis

› Colis du stock

› Import Colis (Stock)



Bons de livraison



Bon de retour



Liste Factures



Demande De Ramssage



Utilisateurs



Settings





🏠 > Inventaire > Ajouter Produit



📁 Image du produit

Nom du produit *

#Réf. du produit *

Quantité *

Note du produit



Variantes désactivées

Enregister

[🏠](#) > Modifier produit > Blender robots



 Image du produit

 Supprimer la photo

Blender robots

Note du produit

Enregister

#Réf.	Nom de la variante	Reçu	Pas encore reçu
-------	--------------------	------	-----------------

Blenderrobots1

Blender robots

0

0





Colis /  / Colis

+ Ajouter Produit

Afficher 10  entrées par page

Rechercher :

Nom du
produit

Quantité

Actions



Hachoir
3L inox
et zai

Hachoirstock2: 1 |
0



Blender
robots

Blenderrobots1: 0 |
0



Hachoir
2L inox
et zai

Hachoir2Linoxezai:
4 | 0



Hachoir
3L inox

Hachoir3Linoxe6: 1
| 0





Hachoir
3L inox

Hachoir3Linox6: 1
| 0



Sakhan
dyal ma

Sakhandyalma: 0 |
0



طحانه
العصير
كبيرة

zity: 0 | 0



Cooxan

Cooxman: 0 | 0



Lamacom

X32: 0 | 0



aspirateur

aspirateur1: 1 | 0



blender
robot noir

blenderrobotnoir1:
4 | 0





Nom du
produit

Quantité

Actions



blender
robot
rouge

blenderrobotnoir2:
13 | 0



couverture

couverture: 0 | 0



Camera
security
A9

CamsecurityA9: 0 |
0



9ata3a
manual

9ara3amanual: 0 |
0



Chawaya

8: 0 | 0





Nouveau Colis(Stock) / / Colis

/ Nouveau Colis(Stock)

Nouveau Colis

Colis

Ouvrir le colis



Fragile

Non



Colis à remplacer

(Le colis sera remplacer avec l'ancien a la livraison.)

Code suivi *

Code suivi *

Destinataire *

Destinataire *

Téléphone *

Téléphone *



Téléphone *

Téléphone *

Ville *

Ville *

Adresse *

Adresse *

Commentaire (Autre téléphone, Date de livraison ...)

Commentaire (Autre téléphone, Date de livraison ...)

Prix *

Prix *

Nature Du Produit

Nature Du Produit

Frais de livraison (Ramassage): 0.00

Frais de livraison (Ramassage Hors): 0.00

Enregister

	Nom du produit	Quantité
	blender robot rouge	blenderrobotnoir2: 13 +
	blender robot noir	blenderrobotnoir1: 4 +
	aspirateur	aspirateur1: 1 +
	Hachoir 3L inox	Hachoir3Linox6: 1 +
	Hachoir 2L inox et zaj	Hachoir2Linoxzaj: 4 +
	Hachoir 3L inox et zaj	Hachoirstock2: 1 +

Affichage 1 à 6 de 6 entrées

Précédent

1

Suivant



Affichage 1 à 6 de 6 entrées

Précédent

1

Suivant

List des produit du colis

Nom du produit	Quantité
----------------	----------

Prêt pour la préparation

Information du colis.



Client : Fast commerce

Responsable : Khadija kakali

Téléphone : 0616690748

Code envoi :

Paninixhachoirx3asaretelimone347acommadexspecial

Destinataire : الدريسيه مالح

Téléphone : [REDACTED]

Ville : SAAIDIA

Quartier :

Adresse : حي طنجه السعيديه

Commentaire : قم زبون : 347 اسم: الدريسيه مالح الهاتف

المدينة : السعيديه العنوان : حي طنجه [REDACTED]

السعيديه الثمن : 760 درهم العدد منتج مطلوب : هاشوار 3 لتر +

بانيني + عصاره الليمون

Crbt : 765.00 DH

Photo

Nom du produit

Quantité



Colis du stock / [🏠](#) / [Colis](#) / Colis du stock

[+ Nouveau Colis](#)

Afficher ▼ entrées par page

Rechercher :

Code envoi



Dest

Paninixhachoirx3asaretelimone347acommadexspecial

: صالح

Affichage 1 à 1 de 1 entrées

[Précédent](#)

[1](#)

[Suivant](#)



stock

	Destinataire 	Status 	Date de création 	Prix 	Tél
الدريسييه مالح :		Nouveau Colis	2024-06-22 03:03	765.00	063

nt



Prix



Téléphone



Ville



Produits



Actions



765.00

0



SAAIDIA

0





Colis /  / Colis

+ Nouveau Colis

Etat

Status

Ville



03/18/2024 - 06/27/2024

 Filter les colis

Afficher 10 entrées par page

Rechercher :

Code envoi



Destinataire



Téléphone



Blenderrobot352b

El idrissi
youssef





Code envoi	Destinataire	Téléphone	Commentaire	Date de ramassage	Etat	Status	D liv
Blenderrobot352b	El idrissi youssef	06[REDACTED]5	قم زيون : 352 إسم El idrissi youssef الهاتف : 0641501255 المدينة: الدار البيضاء العنوان : الثمن : 249 درهم العدد منتج مطلوب : 1: روبرو الوحش	2024-06- 27 16:27	Non Payé	Reçu	
			قم زيون : 351 إسم Amine bourimi الهاتف :				



		روبو الوحش								
		قم زيون : 342 إسم: محمد الهاتف : 0654-770-770-770								
Blenderrobot342b	Mohammed	0654-770-770-770	المدينة: زومي العنوان : زومي طريق وزان الثمن : 249 درهم العدد منتج مطلوب 1: روبرو الوحش	2024-06-27 09:01	Non Payé Ramassé					
Affichage 1 à 10 de 718 entrées (filtered from 10 total entries)										
		Précédent	1	2	3	4	5	...	72	Suivant



روبو الوحش									
قم زيون : 342 إسم: محمد الهاتف : 0654[REDACTED] 0654[REDACTED] المدينة: زومي العنوان : زومي طريق وزان التمن : 249 درهم العدد منتج مطلوب 1: روبو الوحش									
2024-06-27 09:01		Non Payé		Ramassé		Zoumi		250.00 DH	
👁️ ℹ️ 🗨️									
al entries Précédent 1 2 3 4 5 ... 72 Suivant									



سعيد الهاتف
المدينة : بن احمد
العنوان : kharej
ben hmed bo3d 2024-06-22 09:34 Facturé Livré 202-06-22 09:5
6km tri9 barchid station.
التمن : petromen
249 درهم العدد
منتوج مطلوب : 1
روبو الوحش

Affichage 21 à 30 de 718 entrées (filtered from 10 total e

Précédent

1

2

3

4

5

...

72

Suivant



2024-06-22 09:34 Facturé Livré 2024-06-25 09:56 Ben Ahmed 250.00 DH FCT-25083-260624-58-1309

2

3

4

5

...

72

Suivant



Référence 	Date de création 	Statut 	Date de paiement 
---	--	--	--

FCT-25083-260624-58-1309	2024-06-26 14:57	Virement	
--------------------------	------------------	----------	--

FCT-24970-240624-70-1309	2024-06-24 09:55	Payé	2024-06-25 12:39
--------------------------	------------------	------	------------------

FCT-24856-140624-48-1309	2024-06-14 15:05	Payé	2024-06-24 09:54
--------------------------	------------------	------	------------------

FCT-24742-120624-32-1309	2024-06-12 14:43	Payé	2024-06-14 15:04
--------------------------	------------------	------	------------------

FCT-24628-100624-44-1309	2024-06-10 17:16	Payé	2024-06-12 14:42
--------------------------	------------------	------	------------------

FCT-24505-070624-59-1309	2024-06-07 15:29	Payé	2024-06-10 17:15
--------------------------	------------------	------	------------------

FCT-24386-050624-74-1309	2024-06-05 15:39	Payé	2024-06-07 18:15
--------------------------	------------------	------	------------------

FCT-24268-030624-32-1309	2024-06-03 14:52	Payé	2024-06-04 16:05
--------------------------	------------------	------	------------------

FCT-24158-			
------------	--	--	--





Statut ↑↓	Date de paiement ↑↓	Colis ↑↓	Total ↑↓	Actions ↑↓
Virement		24	5229 DH	
Payé	2024-06-25 12:39	29	5690 DH	
Payé	2024-06-24 09:54	25	5044 DH	
Payé	2024-06-14 15:04	23	4860 DH	
Payé	2024-06-12 14:42	35	6684 DH	
Payé	2024-06-10 17:15	21	4105 DH	
Payé	2024-06-07 18:15	15	2579 DH	
Payé	2024-06-04 16:05	15	2867 DH	



Kargo Express Maroc
Adresse: CASABLANCA
Téléphone: 0608634660
Email: kargoexpressmaroc@gmail.com
Web site: www.kargoexpress.ma

Client : Fast commerce
Nom de client : Khadija kakali
Téléphone : 0616690748
Nom du banque : CIH BANK
Numero du compte : 230780558197721101100022

Facture : FCT-25083-260624-58-1309
Date : 2024-06-26 14:57
Colis : 24
Total : 5229 DH

N°	Code envoi	Date de ramassage	Date de livraison	Status	Ville	Crbt.	Frais	Total
1	Blenderrobot326a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	RISSANI	250 DH	40 DH	210.00 DH
2	Blenderrobot350a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Settat	250 DH	35 DH	215.00 DH
3	Blenderrobot340a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Marrakech	250 DH	40 DH	210.00 DH
4	Blenderrobot346a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Nador	500 DH	50 DH	450.00 DH
5	Blenderrobot337a	2024-06-22	2024-06-25	Livré	Bir Jdid	500 DH	60 DH	440.00 DH
6	Blenderrobot336a	2024-06-22	2024-06-26	Livré	Oued Zem	250 DH	40 DH	210.00 DH
7	Blenderrobot335a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Marrakech	250 DH	40 DH	210.00 DH
8	Blenderrobot333a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Tamansourt	250 DH	45 DH	205.00 DH
9	Blenderrobot332a	2024-06-22	2024-06-25	Livré	Ben Ahmed	250 DH	40 DH	210.00 DH
10	Blenderrobot331a	2024-06-22	2024-06-25	Livré	Oulad Berhil	250 DH	40 DH	210.00 DH
11	Blenderrobot330a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Marrakech	250 DH	40 DH	210.00 DH
12	Blenderrobot329a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Nador	250 DH	40 DH	210.00 DH
13	Hachoir69	2024-03-31	2024-06-26	Livré	Chefchaouen	200 DH	40 DH	160.00 DH
14	Blenderrobot324a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Meknes	250 DH	40 DH	210.00 DH
15	Blenderrobot339a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Casablanca	250 DH	20 DH	230.00 DH
16	Cam349a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Fes	0 DH	40 DH	-40.00 DH
17	Blenderrobot351a	2024-06-22	2024-06-26	Livré	Tinejdad	250 DH	40 DH	210.00 DH
18	Cam306	2024-06-14	2024-06-25	Livré	BOUKRANE	250 DH	40 DH	210.00 DH

1 / 2

19	Blenderrobot305a	2024-06-14	2024-06-24	Livré	Taza	250 DH	40 DH	210.00 DH
20	Blenderrobot299a	2024-06-14	2024-06-24	Livré	Tetouan	249 DH	40 DH	209.00 DH
21	Blenderrobot293a	2024-06-14	2024-06-22	Livré	Erfoud	250 DH	40 DH	210.00 DH
22	Blenderrobot200a	2024-06-07	2024-06-26	Livré	Khouribga	250 DH	40 DH	210.00 DH
23	Blenderrobot186a	2024-06-07	2024-06-25	Livré	Agadir	250 DH	40 DH	210.00 DH
24	Blenderrobot119a	2024-06-02	2024-06-25	Livré	Tanger	250 DH	40 DH	210.00 DH
Total						970 DH		5229 DH

N°	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Total
1	Emballage 2024-06-24 (BL-5-15540-240624-29-1)	1	0 DH	0 DH
Total				0 DH

Total Colis	5229 DH
Total Frais Colis	970 DH
Total Frais Supplémentaire	0 DH
Total Net	5229 DH
Sauf Erreur Ou Omission	

Kargo Express Maroc Vous remercie pour votre confiance



Commandes Fast com...

Fast Commerce, You



العدد منتوج مطلوب : 1 روبو الوحش

14:02



قم زبون : 351

إسم: Amine bourimi

الهاتف : [REDACTED]

المدينة: فاس

العنوان : Bab lkhokha

الثنمن : 249 درهم

العدد منتوج مطلوب : 1 روبو الوحش

15:57



قم زبون : 352

إسم: El idrissi youssef

الهاتف : [REDACTED]

المدينة: الدار البيضاء

العنوان :

الثنمن : 249 درهم

العدد منتوج مطلوب : 1 روبو الوحش

16:01



1 Unread Message



Fast Commerce

قم زبون : 353

إسم: Salmi Mohamed

الهاتف : [REDACTED]

المدينة: Sidi Yahia du gharb

العنوان : Sidi Yahia du gharb

الثنمن : 249 درهم

العدد منتوج مطلوب : 1 روبو الوحش

16:37



Message





Fast commerce with ka...

Fast Commerce, +212 634-56...



Tuesday

~ ilham suivi kargo

⇒ Forwarded

Demand de ramassage**Adresse : depot de societe sksystem
num 59, rue 196 hay moulay
abdellah, Casablanca 20000****GSM: [REDACTED] (fast commerce)**

11:08

~ ilham suivi kargo

Demand de ramassage**Adresse : depot de societe sksystem n...****Taaked mn le numéro hit katjaxbo
wahd lbnt katghulih maendi hta
ramassage**

11:09

~ ilham suivi kargo

+212 634-56...

**Missed voice call**

6 secs · 1 joined 11:09

**Fast Commerce**

Contact: Abdo LAAKRI

**Fast Commerce**

0:15

11:12



~ ilham suivi kargo

+212 634-56...

D'accord

11:13



Message



16:46



Fast commerce with ka...

Fast Commerce, +212 634-56...



09:19

You

قم زبون : 328
اسم: رشيد الحداد
الهاتف: 0652542886...

blenderrobot261

09:20 ✓✓

بدلي لي معلومات هاد كود سيفطها في هاد عنوان

09:21 ✓✓



~ Kargo Express suivi +212 634-56...

Blenderrobot200a hadi livré

09:21

You deleted this message

09:21



~ dounia kargo suivi

You

بدلي لي معلومات هاد كود سيفطها في هاد عنوان

sf 9aditha

09:22

~ dounia kargo suivi +212 634-56...
sf 9aditha

حسن جدا 🤓

09:22 ✓✓

20\20

09:23 ✓✓



~ dounia kargo suivi

merci

09:23



Message





Collecte des command...

Fast Commerce, You



Yassine

قم زبون : 338 اسم: Yassine الهاتف :
المدينة : Titmilil العنوان : Drb hy
rhma 1 Titmilil الثمن : 249 درهم العدد منتج
مطلوب : 1 روبرو الوحش 08:46 22-06-2024

Non Payé

Injoignable

TIT MELLIL- SBIT250.00 DH

22:35 ✓✓



مكي جوبش

22:35 ✓✓



Fast Commerce

You

Blenderrobot332a

Said...

ضروري توصلوا نهار الاثنين في الصباح بكري
في العشيّه كايكون خدام

22:43

Monday

Blenderrobot332a

Said



Message



**Commandes Fast commerce wit...** 16:46

Fast Commerce: قم زبون : 354 إسم: نعيم... 1

**Fast Commerce**

16:01

✓✓ Marhba

**Fast commerce with kargo**

15:18

You reacted ❤️ to "livre"

**Collecte des commandes annulé...** 15:13

Fast Commerce: 📷 Photo

**E-commerce**

14:53

Fast Commerce: رقم زبون 17 اسم : نجاة رقم ا...



دروارت تكوينية في تجارة الكترونية

02:41

✓✓ You: 📄 expose e commerce.pdf (50 p...

**Factures Suive les commands** Yesterday

✓✓ You: 📷 Photo

**Un groupe de clients derrière...** 25/06/2024

You're now an admin

**Etat de colis**

17

Fast Commerce reacted ❤️ to "📷 Ph



Chats



Updates



Communities



Calls



12--- كيفية مراقبة أداء شركة توصيل:



Statistiques

Statut Colis		Colis	Total Crbt	Total Frais	Total
Livré (FACTURÉ)	(73%	504	129578	19220	111143
Livré (NON FACTURÉ)	)	4	950	165	
Refusé (FACTURÉ)	(5%	32	8117	270	-280
Refusé (NON FACTURÉ)	)	1	250	10	
Retourné	(20%	140	37593	60	-60
En cours	) (3%	18	5255	720	4535

تُعد مراقبة أداء شركة التوصيل أمرًا ضروريًا لضمان حصولك على أفضل خدمة ممكنة وأكثرها كفاءة.

إليك بعض الطرق لمراقبة أداء شركة توصيل:

1. تتبع مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs):

* وقت التسليم: قياس متوسط الوقت الذي تستغرقه الشركة لتسليم الطلبات من وقت وضعها إلى وقت استلامها من قبل العملاء.

* دقة التسليم: قياس نسبة الطلبات التي يتم تسليمها بشكل صحيح وبدون أي أضرار أو تأخيرات.

* رضا العملاء: قياس مستوى رضا العملاء عن خدمات الشركة من خلال الاستطلاعات أو التعليقات أو المراجعات.

* تكلفة التوصيل: قياس تكلفة توصيل الطلبات مقارنةً بشركات التوصيل الأخرى.

2. مراقبة تعليقات العملاء:

* اقرأ تعليقات العملاء على مواقع الويب ومنصات التواصل الاجتماعي.

* قم بإجراء استطلاعات رأي للعملاء لجمع ملاحظاتهم.

* تواصل مع العملاء غير الراضين مباشرة لفهم مشاكلهم وحلها.

3. تحليل البيانات:

* اجمع بيانات عن أداء شركة التوصيل، مثل مؤشرات الأداء الرئيسية وتعليقات العملاء.

* حلل البيانات لتحديد مجالات التحسين.

* استخدم البيانات لاتخاذ قرارات مستنيرة بشأن كيفية تحسين أداء شركة التوصيل.

4. إجراء مقارنات مع شركات التوصيل الأخرى:

- * قارن أداء شركة التوصيل بشركات التوصيل الأخرى في نفس المجال.
- * حدد نقاط القوة والضعف لدى شركة التوصيل مقارنةً بالمنافسين.
- * استخدم هذه المعلومات لتحسين أداء شركة التوصيل.

5. استخدام أدوات المراقبة:

- * هناك العديد من الأدوات المتاحة لمراقبة أداء شركات التوصيل.
- * يمكن لهذه الأدوات مساعدتك في تتبع مؤشرات الأداء الرئيسية وتحليل البيانات وتحديد مجالات التحسين.
- نصائح إضافية لمراقبة أداء شركة توصيل:
 - * تواصل مع شركة التوصيل بانتظام لمناقشة أدائها.
 - * حدد أهدافاً محددة لأداء شركة التوصيل.
 - * قم بتتبع تقدم شركة التوصيل نحو تحقيق هذه الأهداف.
 - * كن صبوراً، فقد يستغرق الأمر بعض الوقت لتحسين أداء شركة التوصيل بشكل كبير.
- * من خلال مراقبة أداء شركة التوصيل بانتظام، يمكنك التأكد من حصولك على أفضل خدمة ممكنة وأكثرها كفاءة.

13--- أهمية تتبع الطرود حتى تصل إلى الزبائن:

16:42

Blenderrobot332a Said

سعيد الهاتف

المدينة : بن أحمد

العنوان : kharej

ben hmed bo3d 2024-06-22 09:34

6km tri9 barchid station.

التمن : petromen

249 درهم العدد

منتوج مطلوب : 1

روبو الوحش

Facturé Livré

202-06-09:5

Affichage 21 à 30 de 718 entrées (filtered from 10 total e

Précédent 1 2 3 4 5 ... 72 Suivant

16:45

Fast commerce with ka...
Fast Commerce, +212 634-56...

Tuesday

~ ilham suivi kargo
Forwarded

Demand de ramassage

**Adresse : depot de societe sksystem
num 59, rue 196 hay moulay
abdellah, Casablanca 20000**

GSM: 0788 788 788 (fast commerce)

11:08

~ ilham suivi kargo
Demand de ramassage

Adresse : depot de societe sksystem n...

Taaked mn le numéro hit katjaxbo
wahd lbnt katghulih maendi hta
ramassage

11:09

~ ilham suivi kargo +212 634-56...

Missed voice call
6 secs · 1 joined 11:09

Fast Commerce
Contact: Abdo LAAKRI

Fast Commerce

0:15 11:12

~ ilham suivi kargo +212 634-56...

D'accord 11:13

Message

16:46



Collecte des command...

Fast Commerce, You



Yassine



قم زبون : 338 اسم: Yassine الهاتف :

المدينة : Titmilil العنوان : Drb hy:

1 Titmilil rhma الثمن : 249 درهم العدد منتج

مطلوب : 1 روبرو الوحش 08:46 22-06-2024

Non Payé

Injoignable

TIT MELLIL- SBIT250.00 DH

22:35



مكي جوبش

22:35



Fast Commerce

You

Blenderrobot332a

Said...

ضروري توصلوا نهار الاثنين في الصباح بكري
في العشيه كايكون خدام

22:43

Monday

Blenderrobot332a

Said



Message



يعدّ تتبع الطرود أمرًا ضروريًا لضمان تجربة شراء إيجابية لكل من البائع والعميل، وذلك للأسباب التالية:

1. تعزيز ثقة العملاء:

* يُتيح تتبع الطرود للعملاء معرفة مكان طرودهم في أي وقت، مما يُقلل من القلق ويُعزز الثقة في المتجر الإلكتروني.

* يشعر العملاء بالأمان عند معرفة أنّهم قادرون على تتبع سير طرودهم.

2. تحسين خدمة العملاء:

* يُقلل تتبع الطرود من عدد استفسارات خدمة العملاء المتعلقة بموقع الطرود.

* يمكن للعملاء تتبع طرودهم بأنفسهم دون الحاجة إلى الاتصال بخدمة العملاء.

* يُتيح ذلك لخدمة العملاء التركيز على حلّ المشكلات الأكثر تعقيدًا.

3. زيادة رضا العملاء:

* يُساعد تتبع الطرود على زيادة رضا العملاء عن تجربتهم الشرائية.

* يشعر العملاء بالتقدير عندما يكونون قادرين على تتبع طرودهم بسهولة.

* يؤدي ذلك إلى زيادة احتمال عودة العملاء للشراء من المتجر الإلكتروني مرة أخرى.

4. تقليل مخاطر فقدان الطرود:

* يُساعد تتبع الطرود على تقليل مخاطر فقدان الطرود.

* يمكن للبائع والعميل على حدّ سواء معرفة مكان الطرود في أي وقت، مما يسهل تحديد موقعها إذا فقدت.

5. تحسين كفاءة عمليات الشحن:

* يُتيح تتبع الطرود للبائع تحسين كفاءة عمليات الشحن.

* يمكن للبائع تحديد أي مشكلات في عملية الشحن ومعالجتها بسرعة.

* يؤدي ذلك إلى تقليل تكاليف الشحن وتحسين تجربة الشراء للعملاء.

بشكل عام، فإنّ تتبع الطرود أمرٌ ضروريٌّ لأيّ متجرٍ إلكترونيٍّ يريدُ تقديم تجربة شراءٍ إيجابيةٍ لزبائنه.

من خلال تتبع الطرود، يمكن للمتاجر الإلكترونية تعزيز ثقة العملاء وتحسين خدمة العملاء وزيادة رضا العملاء وتقليل مخاطر فقدان الطرود وتحسين كفاءة عمليات الشحن.

14--- فحص فاتورة بيع منتجات للزبائن لتحديد الأرباح
ورأس المال:



Kargo Express Maroc
Adresse: CASABLANCA
Téléphone: 0608634660
Email: kargoexpressmarocari@gmail.com
Web site: www.kargoexpress.ma

Client : Fast commerce
Nom de client : Khadija kakali
Téléphone : 0616696748
Nom du banque : CH BANK
Numero du compte : 230780558197721101100022

Facture : FCT-25083-260624-58-1309
Date : 2024-06-26 14:57
Cells : 24
Total : 5229 DH

N°	Code envoi	Date de ramassage	Date de livraison	Status	Ville	Crbt	Frais	Total
1	Blenderrobot326a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	BISSANI	250 DH	40 DH	210.00 DH
2	Blenderrobot350a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Settat	250 DH	35 DH	215.00 DH
3	Blenderrobot340a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Marrakech	250 DH	40 DH	210.00 DH
4	Blenderrobot346a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Nader	500 DH	50 DH	450.00 DH
5	Blenderrobot337a	2024-06-22	2024-06-25	Livré	Blir Jdid	500 DH	60 DH	440.00 DH
6	Blenderrobot336a	2024-06-22	2024-06-26	Livré	Oued Zem	250 DH	40 DH	210.00 DH
7	Blenderrobot335a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Marrakech	250 DH	40 DH	210.00 DH
8	Blenderrobot333a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Tamansourt	250 DH	45 DH	205.00 DH
9	Blenderrobot332a	2024-06-22	2024-06-25	Livré	Ben Ahmed	250 DH	40 DH	210.00 DH
10	Blenderrobot331a	2024-06-22	2024-06-25	Livré	Oulad Berhil	250 DH	40 DH	210.00 DH
11	Blenderrobot330a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Marrakech	250 DH	40 DH	210.00 DH
12	Blenderrobot329a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Nader	250 DH	40 DH	210.00 DH
13	Hachoir69	2024-03-31	2024-06-26	Livré	Chefchaouen	200 DH	40 DH	160.00 DH
14	Blenderrobot324a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Meknes	250 DH	40 DH	210.00 DH
15	Blenderrobot339a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Casablanca	250 DH	20 DH	230.00 DH
16	Cam349a	2024-06-22	2024-06-24	Livré	Fes	0 DH	40 DH	-40.00 DH
17	Blenderrobot351a	2024-06-22	2024-06-26	Livré	Tinejdad	250 DH	40 DH	210.00 DH
18	Cam306	2024-06-14	2024-06-25	Livré	BOUFRANE	250 DH	40 DH	210.00 DH

1 / 2

19	Blenderrobot305a	2024-06-14	2024-06-24	Livré	Taza	250 DH	40 DH	210.00 DH
20	Blenderrobot299a	2024-06-14	2024-06-24	Livré	Tetouan	249 DH	40 DH	209.00 DH
21	Blenderrobot293a	2024-06-14	2024-06-22	Livré	Erfoud	250 DH	40 DH	210.00 DH
22	Blenderrobot200a	2024-06-07	2024-06-26	Livré	Khouribga	250 DH	40 DH	210.00 DH
23	Blenderrobot186a	2024-06-07	2024-06-25	Livré	Agadir	250 DH	40 DH	210.00 DH
24	Blenderrobot119a	2024-06-02	2024-06-25	Livré	Tanger	250 DH	40 DH	210.00 DH
Total							970 DH	5229 DH

N°	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Total
1	Emballage 2024-06-24 (BL-S-15540-240624-29-1)	1	0 DH	0 DH
Total				0 DH

Total Cois	5229 DH
Total Frais Cois	970 DH
Total Frais Supplémentaire	0 DH
Total Net	5229 DH

Sauf Erreur Ou Omission

Kargo Express Maroc Vous remercie pour votre confiance

81

⇒ 14-06-2024 € | cargo 7x16/

32	BR 253a	مراكش	175	250	40	35
33	BR 276a	مطاط	175	250	35	40
34	BR 274a	شفتاوت	175	250	35	40
35	BR 273a	وجبة	175	250	35	40
36	BR 271a	case	175	250	55	20
37	BR 269a	مراكش	175	250	35	40
38	BR 268a	بنصلا	175	250	35	40
39	BR 264a	وجبة	175	250	35	40
40	BR 259a	مطاط	175	250	35	40
41	BR 257a	وجبة	175	250	35	40
42	BR 256a	مراكش	175	250	35	40
43	BR 255a	صغيران	175	249	41	60
44	BR 254a	مطاط	175	250	35	40
45	BR 250a	دور ملال	175	250	30	45
46	BR 247a	خريجة	175	250	35	40
47	BR 247b	مراكش	175	250	35	40
48	BR 244a	زايدة	175	250	35	40
49	BR 234a	تازانانت	175	250	35	40
50	BR 225a	case	175	250	35	20
51	BR 223a	خريجة	175	250	35	40
52	BR 251a	مطاط	175	250	35	40
53	BR 248a	قاس	175	250	35	40
54	BR 248a	مراكش	175	250	35	40
55	BR 215a	مراكش	175	250	30	45
56	total AL		4200	-	249	950
57	total net		⇒ 5044 ←			
58						
59						
60						
61						

لفحص فاتورة بيع منتجات للزبائن لتحديد الأرباح ورأس المال، اتبع الخطوات التالية:

1. تحديد إجمالي المبيعات:

* ابحث عن إجمالي مبلغ الفاتورة.

* هذا هو المبلغ الذي دفعه العميل مقابل المنتجات.

2. تحديد تكلفة المنتجات:

* ابحث عن تكلفة كل منتج في الفاتورة.

* اضرب تكلفة كل منتج بعدد الوحدات المباعة للحصول على تكلفة ذلك المنتج.

* اجمع تكلفة جميع المنتجات للحصول على إجمالي تكلفة المنتجات.

3. حساب الربح:

* اطرح إجمالي تكلفة المنتجات من إجمالي المبيعات.

* النتيجة هي ربحك من بيع هذه المنتجات.

4. تحديد رأس المال:

* رأس المال هو المبلغ الذي استثمرته لشراء المنتجات التي بعتها.

* يمكنك العثور على رأس المال في سجلات المشتريات الخاصة بك.

من خلال هذه العملية، يمكنك فحص فاتورة بيع منتجات للزبائن لتحديد الأرباح ورأس المال، مما يساعدك على تقييم ربحية منتجاتك وعملياتك.

15--- كيفية وضع جدول حسابي خاص بالتجارة الإلكترونية:

⇒ 14-06-2024 € | Cargo 7x16/

32.	BR 253a	مراكش	175	250	40	35																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
-----	---------	-------	-----	-----	----	----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

32	241a	صويرة	X	X	X
33	242a	ديبا	X	X	X
34	243	كولسا	X	X	X
35	244	قبة	X	X	X
184	245a	بريد	X		
37	246a	سلا	X		
38	247a	مراكش	X	X	X
39	247b	خرمكة	X	X	X
40	248a	قاس	X	X	X
41	250a	Casa	X	X	X
42	251a	مينا	X	X	X
43	252a	ديبا	X		
44	253a	مراكش	X	Row 1	
45	254a	مينا	X	X	X
46	255a	الصغير	X	X	X
47	256a	مراكش	X	X	X
48	257a	جديدة	X	X	X
49	258a	صمور	X	X	X
50	259a	مينا	X	X	X
51	261a	القنطرة	X		
52	262	الصويرة	X		
BR	264	وحدة	X	X	X
BR	266	وادي	X	X	X
55	BR 267	وحدة	X		
56	BR 268	افوراس	X		
57	BR 269	مراكش	X	X	X
58	BR 271	Casa	X	X	X
59	BR 272	البحر	X		
60	BR 273	وحدة	X	X	X
61	BR 274	شكشوك	X		

NAME OF RESPONSIBLE :



committee for accounting and finance of education 2023/2022



NAME OF RESPONSIBLE :

لجنة الحسابية وتمويل التربوي 2024/2023

Financial Income الدخل المالي	Prices الأسعار	Purchasesobjects المشتريات أشياء	Prices الأسعار	Payment تسديد	Prices الأسعار	
—	+ 1317	+1317	—	—	—	
—	+ 667	+ 667	—	اداء لشهري APS	- 650	
—	+ 617	+ 617	—	اشياء اخرى	- 50	
Kargo	13-06-2024	+ 4860	—	24BR + فروع كورنية	- 4330	270
+ total met:	+ 1147	+ 1147	—	—	—	
	+ 47	+ 47	—	12 camera	- 1100	
14-06-2024 ⇒ Kargo		+ 5044	—	—	—	950
—	+ 5091	+ 5091	—	28 BR ⇒	- 4900	
—	+ 191	+ 191	—	Autre charge	73	
18-06-2024	+ 118	+ 118				
24-06-2024	5690	+ 1690	+ 4000 ⇒ Kargo		—	1040
			—	Vidéo f	- 200	
+ total met:	5608	+ 1608	+ 4000	APS ⇒ total	- 1250	
	4358	+ 358	+ 4000			
26-06-2024	5229	+ 2889	+ 3000			970

ETAT MOIS 5	المستشار	PROF	CENTRE	TYPE	PAYEMENT
العدد TYPE DESOUTTEN SCHEDULE	ثمن كمية التكاليف		ترتيب ماتورات	الاسماء الاحمال	
1 530	300	445	F1	2378	CIH KHadiya Kalteli
2 320	2800	255	F2		
4 755	200	650	F3		
5					
6 635	1750	445	F4		و صفة القالة السطور
7 273	400	700	F5		الارياح - 3658
8	400				الاسماء الاحمال + 2378
9 151	1750	33	F8		- 3278 =
10 224	1750	91	F9		و صفة القالة [عقود]
11 203	200	36	F6		مخارج
12 164	550	140	F10		20 اخل
13 235	3125	185	F11		
14 627	50	780	F12		
15 408	250	117	F13		+ 8034 - 31555
16 340	2450	410	F14		- 23521
17 425	1200	415	F7		جزالاسام
18 5656	200	4578	L4F		f1
19	250				
20	3750				
21	50				
22	1370				
23	1750				
24	50				
25	450				
26	2180				
27	26977				f2
28					

يعدّ وضع جدول حسابي مُفصل أمرًا ضروريًا لنجاح أي عمل تجاري إلكتروني، وذلك لما يوفره من:

* تنظيم العمليات المالية.

* متابعة الأداء المالي.

* اتخاذ قرارات مالية سليمة.

إليك الخطوات الأساسية لوضع جدول حسابي للتجارة الإلكترونية:

1. تحديد الأهداف المالية:

* ما هي أهدافك المالية لعملك التجاري الإلكتروني؟

* كم من المال تريد أن تربحه؟

* ما هي تكاليف التشغيل التي تتوقعها؟

2. تحديد المصادر والمصارف:

* ما هي مصادر دخلك؟

* ما هي مصاريفك؟

3. تصنيف المصادر والمصارف:

* قم بتصنيف مصادر دخلك ومصاريفك حسب الفئات.

* على سبيل المثال، يمكن تصنيف مصادر الدخل إلى مبيعات المنتجات أو الخدمات، أو الإعلانات، أو رسوم الاشتراك.

* يمكن تصنيف المصاريف إلى تكاليف البضائع المباعة، أو تكاليف التسويق، أو تكاليف التشغيل، أو تكاليف العمالة.

4. تحديد القيم لكل فئة:

* حدد قيمة كل فئة من فئات المصادر والمصارف.

* على سبيل المثال، حدد إجمالي مبيعات المنتجات أو الخدمات، أو إجمالي تكاليف البضائع المباعة.

5. وضع الجدول الحسابي:

- * استخدم جدولاً إلكترونيًا أو ورقياً لوضع جدولك الحسابي.
- * قم بإدراج فئات المصادر والمصارف في أعمدة منفصلة.
- * أدخل القيم لكل فئة في الصفوف المناسبة.
- * احسب إجمالي الدخل وإجمالي المصاريف.
- * احسب صافي الربح أو الخسارة.
- 6. مراجعة الجدول الحسابي بانتظام:

- * قم بمراجعة جدولك الحسابي بانتظام، على الأقل شهريًا.
- * قارن الأداء الفعلي بالأهداف المالية التي حددتها.
- * قم بإجراء التعديلات على جدولك الحسابي حسب الحاجة.
- نصائح إضافية لوضع جدول حسابي للتجارة الإلكترونية:
- * استخدم برنامجًا محاسبيًا:
- * هناك العديد من البرامج المحاسبية المتاحة التي يمكن أن تساعدك في وضع جدولك الحسابي وإدارته بسهولة.
- * احتفظ بسجلات دقيقة:
- * تأكد من الاحتفاظ بسجلات دقيقة لجميع دخلك ومصاريفك.
- * استخدم فواتير وفاتورات رسمية لجميع معاملتك.
- * احصل على استشارة مالية:
- * إذا كنت بحاجة إلى مساعدة في وضع جدولك الحسابي أو إدارة أموالك، ففكر في الحصول على استشارة من مستشار مالي.
- من خلال اتباع هذه الخطوات والنصائح، يمكنك وضع جدول حسابي مفصل يُساعدك على إدارة أموال عملك التجاري الإلكتروني بفعالية وتحقيق أهدافك المالية.

MERCI VOTRE
ATTENTION