

تطبيق يافا

تواجه المصانع عادةً تحديات في التسويق حيث يفضل المستهلكون شراء منتجاتهم بشكل رئيسي من السوبرماركت بدلاً من الشراء مباشرة من المصانع نفسها. علاوة على ذلك، يمكن أن يكون تسويق المنتجات إلى السوبرماركت عملية معقدة. استجابةً لهذه التحديات، قمنا بتطوير تطبيق موبايل مصمم لتلبية احتياجات ثلاث أدوار مستخدمين متميزة، خصيصاً لبيع القهوة والتوابل ومجموعة متنوعة من الحزم الغذائية الأخرى.

الدور الأول

يتولى المستخدمون في هذا الدور مسؤولية إدارة الطلبات الواردة. تشمل مهام هذا الدور قبول أو رفض الطلبات والتنسيق مع موظفي التوصيل المناسبين لضمان تسليم الطلبات بسرعة وكفاءة. بالإضافة إلى ذلك، يملك المسؤولون مجموعة من الأدوات لتتبع الطلبات ومراقبة الأرباح وتحديد المنتجات الأكثر مبيعاً.

الدور الثاني

يشمل مجموعة متنوعة من المستخدمين، بما في ذلك أصحاب المطاعم، ومتاجر البقالة، والمستهلكين الفرديين. يتمتع التطبيق بنظام توصيات قوي يمكن المستخدمين من مشاركة تجاربهم مع المنتجات، مما يعزز من منصتنا المعتمدة على المجتمع. كما يوفر التطبيق للمستخدمين سهولة التواصل المباشر مع المسؤول لأي استفسارات أو مساعدة قد يحتاجونها.

الدور الثالث

هو دور موظفي التوصيل، الذين يتلقون إشعارات من المسؤول تحتوي على تفاصيل الطلب. بمجرد إتمام عملية التوصيل بنجاح، يتم إخطار المسؤول على الفور بعملية التوصيل الناجحة، لضمان متابعة عملية التوصيل بشكل فعال.

الدور الرابع

يشمل السائقين الذين يتلقون إشعارات، ويقومون بتحسين الطرق باستخدام الخوارزمية، وتوفير تتبع لحظي، والتحقق من عمليات التوصيل الناجحة، والتواصل مع المسؤولين. يهدف هذا النظام الشامل إلى تبسيط العملية بالكامل من تقديم الطلب إلى التوصيل، ومعالجة تحديات التسويق وتعزيز تجربة العملاء من خلال إدارة لوجستية فعالة.