

جامعة الملك عبدالعزيز
KING ABDULAZIZ UNIVERSITY



متجر جامعة الملك عبدالعزيز نحو خدمات رقمية متكاملة

لماذا متجر إلكتروني متعدد التجار؟





الرسالة: دعم التحول
الرقمي للجامعة مع
تحقيق عوائد اقتصادية
 واجتماعية.

02



الرؤية: تقديم تجربة
تسوق رقمية شاملة
للطالب تعزز من جودة
حياتهم الأكاديمية
والشخصية.

01

رؤية مستقبلية للمشروع

03

تطوير خدمات مبتكرة
بناء على احتياجات
الطالب والمجتمع

02

تحسين تجربة الطالب
باستخدام تقنيات
الذكاء الاصطناعي.

01

توسيع الخدمات
لتشمل جامعات أخرى.

ما يقدمه المتجر لطلاب وطالبات ومنسوبي الجامعة

المتجر متعدد التجار هو منصة متكاملة تضمن لطلاب وطالبات ومنسوبي جامعة الملك عبد العزيز الوصول السريع والمريح لكافة احتياجاتهم من منتجات وخدمات تعليمية وشخصية في مكان واحد مع ميزات تتناسب مع متطلباتهم اليومية وتساهم في توفير الوقت والجهد وتعزيز تجربة التعليم الجامعي.

إطلاق المتجر الإلكتروني بالخدمات التالية:

- متجر الكتب والروايات
- الأجهزة الإلكترونية
- الخدمات الطلابية
- خدمات الدعاية والإعلان

التوسع بالخدمات الجديدة:

- التمويل والبنوك
- تقسيط السيارات
- منتجات النوادي الرياضية
- اشتراكات الصالات الرياضية وكمال الأجسام
- المعدات الطبية
- خدمات شركات الطيران والسفر والسياحة

تعريف المنصة :

منصة متجر جامعة الملك عبد العزيز هي منصة إلكترونية متكاملة تهدف إلى تقديم خدمات متنوعة تشمل بيع المنتجات والخدمات الطلابية والمجتمعية وهي مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات منسوبي الجامعة.

خصائص المنصة :

- واجهة مستخدم بسيطة وسهلة الاستخدام.
- أنظمة دفع إلكترونية متعددة وآمنة.
- تعدد التجار والموردين.
- تكامل مع الأنظمة الجامعية.

الميزات التقنية :

- تطبيق للهواتف الذكية لنظامي **ios** و **Android**.
- لوحة تحكم لإدارة العمليات التجارية والتقارير.
- نظام متابعة الطلبات والشحنات.

مميزات متجر جامعة الملك عبد العزيز الإلكتروني (مختصرة)

وصول سهل ومنتوع:

- منتجات شاملة: كتب، أجهزة إلكترونية، أدوات مكتبية.
- خدمات طلابية ترجمة طباعة، دعاية وإعلان

توفير الوقت والجهد:

- منصة موحدة لجميع الاحتياجات.
- شراء إلكتروني مرن وخيارات استلام مريحة

تجربة آمنة ومرنة:

- حماية البيانات والدفع الآمن.
- خيارات دفع إلكتروني، عند الاستلام وتقسيط.

دعم تعليمي وتقني:

- كتب ومراجع أكاديمية وأجهزة تقنية حديثة.
- دعم فني واستشارات أكاديمية.

عروض وخصومات:

- خصومات للطلاب ومنسوبي الجامعة.
- برامج ولاء وعروض موسمية.

تسوق تفاعلي ومريح:

- توصيات مخصصة باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- واجهة سهلة وتوصيل سريع.

ملخص: متجر شامل ومتكامل يوفر تجربة تسوق مريحة وأمنة تلبي جميع احتياجات الطلاب ومنسوبي الجامعة.



وادي جدة
WADI JEDDAH
Powered by KAU

متجر الملك عبد العزيز



الصفحة الرئيسية : تحتوي الصفحة الرئيسية للموقع (Landing page) على تفاصيل المتجر وعرض سريع للخدمات والشركاء والاعلانات وكيفية عمل الموقع وكيفية التواصل حتى يتمكن المستخدم من إلقاء نظرة سريعة ومعرفة المحتوى

المرحلة الاولى من مشروع متجر جامعة الملك عبدالعزيز :

خدمات طلابية



أكبر مكتبة رقمية بيع الكتب الورقية والإلكترونية والروايات بأسعار تنافسية.

المرحلة الاولى من مشروع متجر جامعة الملك عبدالعزيز :

خدمات متنوعة



خدمات طلابية متنوعة تقديم خدمات الترجمة، التصميم، والطباعة، وأكثر.

المرحلة الاولى من مشروع متجر جامعة الملك عبدالعزيز :

خدمات إلكترونية



أحدث الأجهزة الإلكترونية أجهزة ذكية، لابتوبات، إكسسوارات بجودة عالية.

المرحلة الثانية من مشروع متجر جامعة الملك عبدالعزيز :

خدمات بنكية



التمويل والبنوك: خدمات القروض والتمويل الشخصي للطلاب والعاملين.
تقسيت السيارات: خيارات تقسيت لشراء السيارات.

المرحلة الثانية من مشروع متجر جامعة الملك عبدالعزيز :

خدمات رياضية



منتجات النوادي الرياضية: بيع معدات وملابس رياضية.
الصالات الرياضية وكمال الأجسام: عضويات وخصومات على الصالات الرياضية.

المرحلة الثانية من مشروع متجر جامعة الملك عبدالعزيز :

خدمات طبية



المعدات الطبية: أجهزة وأدوات لخدمة احتياجات الصحة العامة.

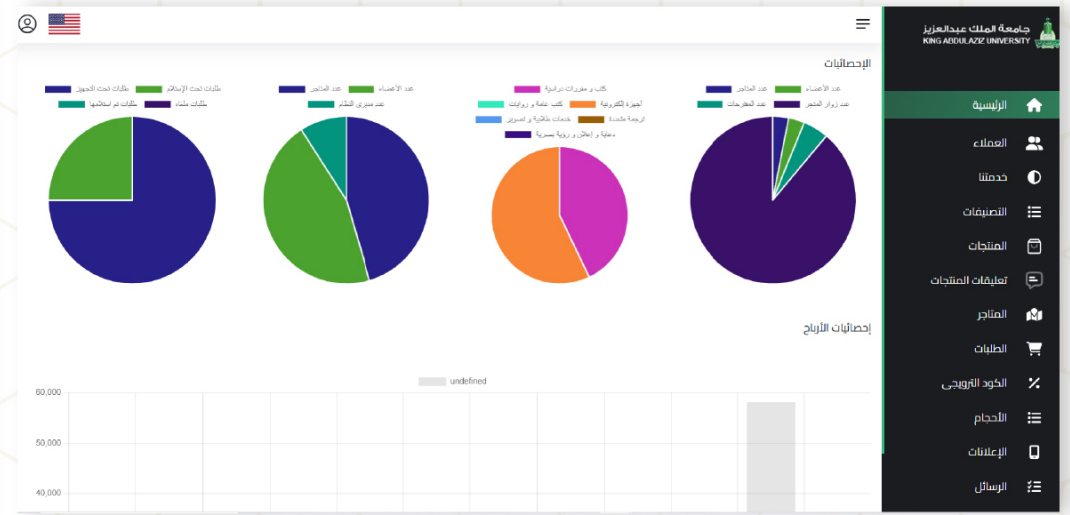
لوحة تحكم الصفحة الرئيسية:

+إضافةالمنتجات

الحالةالكلمة المفتاحية

متابعةإظهار الحالة

#	صورة المنتج	اسم المنتج	الرقم التعريفي	المتجر	الفئة	السعر	المخزون	العمليات
1		Samsung A10	6666666666666666	KOKI Store	أجهزة إلكترونية	3000	20	
2		شاشة تلفاز HD	9874562	توجيرو	أجهزة إلكترونية	5000	34	
3		سامسونج تاب A10	123456	توجيرو	أجهزة إلكترونية	5000	0	



- طلبات تم تسليمها: عرض الطلبات التي تم تسليمها.
- طلبات ملغاة: عرض الطلبات الملغاة.

- طلبات تحت التحضير: متابعة الطلبات قيد المعالجة.
- طلبات تحت الاستلام: متابعة الطلبات قيد الشحن.



الأقسام



منتجات مشهورة



مساحات إعلانية في المتجر الإلكتروني:

- بانر رئيسي: أعلى الصفحة لعرض العروض المميزة.
- إعلانات الأقسام: داخل صفحات الأقسام لترويج منتجات مرتبطة.
- منتجات مميزة: ضمن قوائم المنتجات كإعلانات مدمجة.
- إعلانات جانبية: على الجوانب لزيادة رؤية الخدمات.
- عروض خاصة: قسم مخصص في الصفحة الرئيسية.

The screenshot shows a contact form titled "تواصل معنا:" (Contact Us). At the top, there are logos for the Ministry of Education, SNB, and other institutions. The form includes several input fields and social media links:

- البريد الإلكتروني:** (Email) with a name field and a phone number field (02165406515).
- البريد الإلكتروني:** (Email) with an email address field (email@gmail.com).
- كلمة المرور:** (Password) with a password field.
- الرسالة:** (Message) with a message field.

On the left side, there are social media links for WhatsApp, Telegram, and Email. At the bottom right, there is an "إرسال" (Send) button and a "Go to Set" link.

شركاء المتجر الإلكتروني:

الشركاء الحاليون:

- دور نشر: لتوفير الكتب الإلكترونية والمراجع.
- شركات تقنية: أجهزة إلكترونية وإكسسوارات
- مقدمو الخدمات الطلابية: الترجمة، الطباعة، التصميم
- شركات إعلانية: للإعلانات والدعاية

الشركاء المستقبليون:

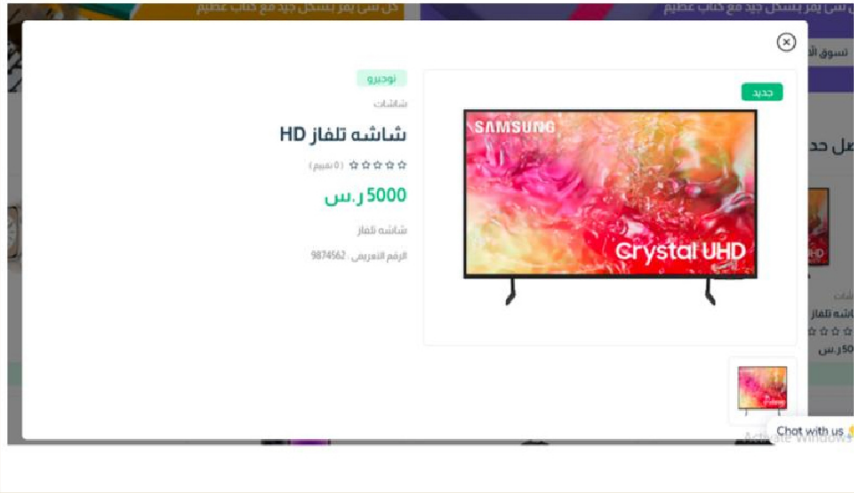
- شركات تمويل وبنوك: لتقديم خدمات تقسيط وتمويل
- شركات سيارات: لتقسيم المركبات
- شركات رياضية وصحية: معدات وصلات رياضية.
- شركات طيران وسياحة: لخدمات السفر

عرض المنتجات التي اضيفت حديثاً :

وصل حديثاً



إظهار تفاصيل المنتج :



المنتجات المضافة حديثاً:

كتب وروايات جديدة:

● أحدث الإصدارات الأكاديمية والأدبية.

أجهزة إلكترونية:

● منتجات تقنية مبتكرة ومحدثة.

خدمات طلابية:

● عروض حصرية على الترجمة والتصميم.

عروض مميزة:

● منتجات وخدمات بأسعار مخفضة.

توجد ساعات سبوت

Dai Love

5 تقييمات (5 تقييمات)

602 ر.س

هذا المنتج متوفر منذ زمن طويل وهي أن المحتوى المقدم الصفحة ما ينبغي التفرغ عن التركيز على الشكل الخارجي للتصميم

الرقم التسريحي: Molexoe opto II

3

أضف إلى السلة

Chat with us

2- الذهاب إلى السلة لإتمام عملية الشراء

السلة

الصورة	المنتج	السعر	الكمية	الإجمالي	إجراء
	Dai Love 602	902 ر.س	3	1806 ر.س	إجراء

مسح السلة

محاكاة السوق

المجموع: 1806 ر.س

رسوم الشحن: 0 ر.س

15% القيمة المضافة: 270.9 ر.س

الإجمالي: 2076.9 ر.س

إتمام عملية الشراء

Chat with us

إتمام عملية الشراء:

إضافة المنتج للسلة:

● اختر المنتج واضغط "إضافة للسلة".

عرض السلة:

● انتقل للسلة لمراجعة المنتجات

اختر العنوان

الرياض
الخط: المساهمة
area 12

مكتسب الطلب

1806 ر.س

5 ر.س

0- ر.س

المجموع

الشحن

قيمة الخصم

كود الخصم

Chat with us
Go to Settings to activate Windows

0 ر.س

0- ر.س

كود الخصم

1806 ر.س

270.9 ر.س

الأجمالي بدون الضريبة

15% القيمة المضافة

الأجمالي شامل الضريبة

2076.9 ر.س

Chat with us
Go to Settings to activate Windows

شكرا لشركائنا منتجاتنا

مكتسب الطلب	الموارة	المنتج	السعر	الكمية	الإجمالي
1806 ر.س	المجموع	Smart TV	502 ر.س	3	1506 ر.س
5 ر.س	الشحن				
0- ر.س	قيمة الخصم				
1806 ر.س	الأجمالي بدون الضريبة				
270.9 ر.س	15% القيمة المضافة				
2076.9 ر.س	الأجمالي شامل الضريبة				

Chat with us
Go to Settings to activate Windows

ملف العميل:

البيانات الشخصية:

● الاسم، البريد الإلكتروني، ورقم الجوال

العناوين المحفوظة:

● إدارة وإضافة عناوين الشحن.

الطلبات السابقة:

● عرض وتتبع الطلبات

طرق الدفع:

● حفظ وإدارة بطاقات الدفع

ملف العميل:

البيانات الشخصية:

● الاسم، البريد الإلكتروني، ورقم الجوال.

العناوين المحفوظة:

● العناوين المحفوظة: إدارة وإضافة عناوين الشحن

الطلبات السابقة:

● عرض وتتبع الطلبات.

حالة الطلبات في ملف العميل:

● طلبات تحت التحضير:

● الطلبات التي لا تزال قيد المعالجة.

● الطلبات التي لا تزال قيد المعالجة.

طلبات تحت الاستلام:

● الطلبات التي تم شحنها وجار استلامها

طلبات تم تسليمها:

● الطلبات التي تم تسليمها بنجاح.

طلبات ملغاة:

● الطلبات التي تم إلغاؤها.

يمكن للعملاء زيارة ملفهم الشخصي، لتعديل بياناتهم الشخصية وكلمة المرور وإضافة عناوين الشحن كما يلي

The screenshot displays a user profile interface. At the top, there are four colored buttons: 'طلبات ملغاة' (Cancelled Orders) in yellow, 'طلبات لم استلامها' (Orders Not Received) in green, 'طلبات تحت الاستلام' (Orders Under Delivery) in blue, and 'طلبات تحت التحضير' (Orders Under Preparation) in cyan. Below these are input fields for 'المعلومات الشخصية' (Personal Information), 'تغيير كلمة المرور' (Change Password), and 'العناوين' (Addresses), with a 'حفظ' (Save) button. A table lists orders with columns: 'رقم الطلب' (Order ID), 'تاريخ الطلب' (Order Date), 'عنوان التوصيل' (Delivery Address), 'طريقة الدفع' (Payment Method), 'الإجمالي' (Total), 'الحالة' (Status), and 'إجراء' (Action). Two orders are shown: one with ID #5, dated 2024-11-30, for 'الرياض' (Riyadh) via 'mada', and another with ID #3, dated 2024-11-27, for 'الرياض' (Riyadh) via 'cash'. A 'Chat with us' widget is visible at the bottom right. The bottom section shows a 'تفاصيل عنواني جديد' (New Address Details) form with fields for 'الرياض' (Riyadh), 'الدعم - السليمانية' (Dammam - Sulaymaniyah), and 'street 12', along with 'المعلومات الشخصية', 'تغيير كلمة المرور', 'العناوين', and 'الطلبات' buttons.

رقم الطلب	تاريخ الطلب	عنوان التوصيل	طريقة الدفع	الإجمالي	الحالة	إجراء
#5	2024-11-30	الرياض	mada	20769 ر.س	تحت التحضير	إلغاء
#3	2024-11-27	الرياض	cash	1725 ر.س	تحت الاستلام	

الفوائد التي تعود للجامعة من المتجر الإلكتروني (مختصرة)



ملخص: يساهم المتجر في تحقيق الاستدامة المالية، تعزيز مكانة الجامعة، وتقديم خدمات مبتكرة تدعم تطلعات مجتمعها الأكاديمي.

دور شركة وادي جدو في إدارة المنصة

- 1 إدارة التجار: التواصل والتعاقد مع التجار وضمان التزامهم بالمعايير.
 - 2 التسويق والترويج: وضع خطط تسويقية وتنظيم فعاليات ترويجية.
 - 3 إدارة الدفع: تحصيل النسب المتفق عليها من التجار وإدارة عمليات الدفع.
 - 4 تأمين العمليات: توفير بيئة آمنة للتجارة الإلكترونية وحماية البيانات.
 - 5 ضمان الجودة: مراقبة أداء التجار والتحقق من جودة المنتجات والخدمات.
 - 6 تقارير دورية: تقديم تقارير أداء وإحصاءات لإدارة الجامعة.
 - 7 برامج الولاء: تطوير برامج مكافآت وخصومات لتحفيز الطلاب.
 - 8 تحليل البيانات: دراسة تفضيلات الطلاب لتحسين الخدمات والعروض.
 - 9 دعم التجار: توفير دورات تدريبية ودعم فني للتجار المسجلين.
 - 10 دراسات سوقية: متابعة احتياجات الطلاب لتطوير المنصة والخدمات.
- ملخص: تضمن الشركة إدارة فعالة للتجار والمنصة، مع تحسين تجربة التسوق واستدامة الأداء.

دور الجامعة في دعم المتجر الإلكتروني

- 1 تسهيل الوصول: ترويج المتجر بين الطلاب وأعضاء هيئة التدريس.
 - 2 تحديد المحتوى الأكاديمي: التنسيق لضمان توافق الكتب والخدمات مع المناهج.
 - 3 دعم التجار المحليين: تشجيع التجار وأصحاب المشاريع الطلابية للمشاركة.
 - 4 مراقبة الجودة: متابعة جودة الخدمات وضمان التزامها بالمعايير الأكاديمية.
 - 5 الترويج والفعاليات: تنظيم ورش عمل وأيام تعريفية لتعريف الطلاب بالمتجر.
 - 6 إقامة نظام حوافز: تقديم تخفيضات ونقاط مكافآت لتحفيز التفاعل مع المتجر.
 - 7 دمج المتجر مع الجامعة: ربط المنصة بالمنظومة الإلكترونية للجامعة.
 - 8 جمع التغذية الراجعة: الاستفادة من آراء الطلاب لتطوير المنصة.
 - 9 إشراك الكليات: التعاون مع الأقسام الأكاديمية لتحديد احتياجات المحتوى.
 - 10 تعزيز الجودة الأكاديمية: التأكد من ملاءمة الخدمات الأكاديمية لمعايير التعليم.
- ملخص: تساهم الجامعة في تعزيز انتشار المتجر وضمان توافقه مع احتياجات الطلاب والمجتمع الأكاديمي.

العوائد:

- أرباح المبيعات.
- رسوم الإعلانات والخدمات.
- نسب مشاركة الجامعة.

02

عرض التكاليف والعوائد:

- تكاليف المشروع:
- تطوير المنصة.
- التعاقد مع الموردين.

01

توزيع النسبة بين الشركة والجامعة

- تمنح الشركة نسبة الشركة (مثال 90%)
- تحصل الشركة على نسبة (90%) من صافي الربح مقابل الإدارة التشغيلية وتطوير وصيانة المنصة ودعم التجار وإدارة العمليات اليومية بما في ذلك التسويق وخدمة العملاء وكل ما ذكر في المهام الموكلة له اعلاها.
- نسبة الجامعة (مثال 10%)
- تحصل الجامعة على نسبة (10%) من صافي الأرباح بموجب المهام الموكلة لها اعلاها.
- تتحقق العوائد المالية إضافية تضاعف الدخل بين الشركاء
- نسبة من مبيعات التجار: يتم تحديد نسبة مئوية من مبيعات كل تاجر في المتجر تدفع كرسوم استخدام للمنصة
- رسوم اشتراك التجار: بإمكان المتجر فرض رسوم اشتراك سنوية أو شهرية على التجار مقابل التواجد على المنصة، مما يضمن تدفق دخل مستمر.
- إعلانات وترويج داخل المتجر: يتم بيع مساحات إعلانية على المنصة للتجار والشركات الأخرى، مما يحقق دخلا إضافيا.
- البرامج الحصرية والعضويات المميزة بإمكان المتجر توفير عضويات مدفوعة للطلاب تتيح لهم الوصول إلى عروض حصرية أو خصومات مما يولد دخلا إضافيا.

مراحل تنفيذ المشروع _ الجدول الزمني للتنفيذ



التعديلات: يجوز تعديل أو إضافة خدمات في أي من المرحلتين. توصيات مخصصة باستخدام الذكاء الاصطناعي. واجهة سهلة وتوصيل سريع.
ملخص: متجر شامل ومتكامل يوفر تجربة تسوق مريحة وأمنة، تلبى جميع احتياجات الطلاب ومنسوبي الجامعة.

نظام الدفع في المتجر الإلكتروني



الملخص: يضمن النظام مرونة وأمان الدفع، مما يعزز ثقة الطلاب والتجار ويدعم نمو المتجر.

فوائد نظام التقسيط للطلاب

03

تعزيز الولاء: تقوية
العلاقة بين الجامعة
والطلاب عبر توفير
خيارات تقسيط
ميسرة.

02

زيادة الإقبال: تحفيز
الطلاب على استخدام
المتجر لتلبية
احتياجاتهم الأكاديمية
والشخصية.

01

دعم مالي: تسهيل
شراء المنتجات
والخدمات دون دفع
كامل المبلغ دفعة
واحدة.

النتيجة: نظام التقسيط يخفف الأعباء المالية ويعزز استفادة الطلاب من المتجر.

توفير البيع بالتقسيط لمنسوبي الجامعة

آلية التقسيط عبر عمادة شؤون الطلاب (الاستقطاع من المكافأة الشهرية):

- 1 **تنسيق مع العمادة: استقطاع مباشر للأقساط من مكافأة الطالب الشهرية.**
- 2 **إجراءات مبسطة: تقديم نموذج طلب إلكتروني سهل وسريع.**
- 3 **شروط مرنة: تحديد أقساط بنسبة 20-30% من المكافأة لضمان راحة الطلاب.**
- 4 **شفافية: تقارير دورية للطلاب حول الاستقطاعات والمبالغ المتبقية.**
- 5 **مرونة: إمكانية تعديل أو إيقاف الأقساط حسب ظروف الطالب.**
- 6 **بدون فوائد: نظام تقسيط بدون فوائد أو برسوم رمزية لجعله ميسراً.**
- 7 **إدارة إلكترونية: نظام إلكتروني لمتابعة حالة الاستقطاع بسهولة**

■ **النتيجة: نظام تقسيط مريح يعزز من استعادة الطلاب مع ضمان الشفافية والدعم.**

التقسيم عبر شركات الجامعة

- 1 شركات موثوقة: التعاون مع شركات تمويل ذات شروط مرنة وفائدة منخفضة.
 - 2 شروط مرنة: خيارات تقسيط متعددة (٦-٣ أشهر) تناسب ميزانية الطالب.
 - 3 إجراءات سريعة: الموافقة على طلبات التقسيط إلكترونياً وبسهولة.
 - 4 تحمل الفائدة: تقاسم الفائدة مع الجامعة لتخفيف العبء المالي عن الطلاب.
 - 5 دعم وتوعية: مواد توعوية وفريق دعم لمساعدة الطلاب على فهم النظام.
 - 6 تنوع خيارات الدفع: تحديد حد أقصى للمشتريات وتقسيم عدة منتجات معاً.
 - 7 منصة إلكترونية: تقديم طلبات التقسيط عبر منصة إلكترونية سهلة الاستخدام.
 - 8 شفافية: توضيح جميع الرسوم والشروط من البداية لتجنب أي سوء فهم.
 - 9 برامج مكافآت: تقديم مكافآت للطلاب الذين يلتزمون بدفع الأقساط في موعدها.
 - 10 دعم مالي: برامج دعم للطلاب الذين يواجهون صعوبات في السداد.
- النتيجة: نظام تقسيط مرن وشامل يعزز من راحة الطلاب ويسهل عليهم إدارة مشترياتهم

الخدمات اللوجستية والشحن والتوصيل

دور الشركة:

1. تنظيم البنية التحتية: توفير شراكات مع شركات شحن محلية أو خدمة توصيل خاصة.
2. خيارات توصيل مرنة: مثل التوصيل السريع أو داخل الجامعة.
3. إدارة رسوم الشحن: تحديد رسوم مناسبة وعروض توصيل مجانية عند حد معين من الشراء.
4. متابعة الشحنات: متابعة عمليات الشحن وحل المشاكل المتعلقة بالتوصيل.

دور التجار:

1. تجهيز الطلبات: تعبئة وتغليف المنتجات بشكل آمن.
2. التنسيق مع شركات الشحن: تنسيق الشحن مع الشركة أو شركاء التوصيل.
3. تحمل تكاليف الشحن: تغطية جزء من تكاليف الشحن في العروض الخاصة.
4. الالتزام بالجودة: ضمان وصول المنتجات في الوقت المحدد وفي حالة جيدة.

تحسينات إضافية:

1. استلام داخل الجامعة: إنشاء نقاط استلام في الحرم الجامعي.
2. توصيل نفس اليوم: لتلبية احتياجات الطلاب العاجلة.

نظام تتبع الشحنات

دور الشركة:

١. نظام تتبع موحد: متابعة الشحنات من خلال المنصة مع إشعارات فورية.
٢. التكامل مع شركات الشحن: تحديث حالة الشحنة تلقائيًا باستخدام واجهات برمجية.
٣. إشعارات الوقت الفعلي: عبر الرسائل النصية أو البريد الإلكتروني.

دور التجار:

١. تحديث حالة الشحنة: عند تجهيز الطلب والشحن.
٢. التنسيق مع شركات التوصيل: لضمان تحديث حالة الشحنة عبر المنصة.
٣. دعم العملاء: معالجة الاستفسارات والتأخيرات.

دور شركات التوصيل:

١. إرسال تحديثات حالة الشحنة: تحديثات تلقائية عند وصول الشحنة لمحطات النقل.
٢. إدارة تسليم النقاط الجامعية: تنظيم التسليم داخل الجامعة.
٣. إصدار إشعارات التسليم النهائي: عند استلام الشحنة من قبل الطالب.

03

تحسين الثقة:
تعزيز سمعة المتجر
وثقة الطلاب.

02

تقليل الاستفسارات:
تقليل الأسئلة حول
مواعيد الوصول.

01

شفافية للطلاب:
متابعة الشحنات بمرونة.

03

تحديثات النظام: بشكل دوري لضمان الأداء الممتاز.

02

فيديوهات تعليمية: للمساعدة في استخدام المنصة.

01

دعم فني : ٢٤/٧ عبر الهاتف، البريد الإلكتروني، والدرشة المباشرة.

04

دعم الابتكار وريادة
الأعمال.

02

تحسين التجربة
الجامعية الشاملة.

03

تعزيز الصحة البدنية
واللياقة.

01

تسهيل الوصول إلى
الخدمات الأكاديمية
والحياتية.

نشكر إدارة الجامعة على دعمها ورؤيتها المستقبلية
ندعوكم للعمل معا لتحقيق أهداف المشروع.
معا نحو تجربة جامعية رقمية متكاملة