

مع الانتشار الواسع للمتاجر الالكترونية والاقبال المتزايد عليها أصبح تزويد تلك المتاجر بأفضل الخدمات ضرورة في ظل المنافسة الشرسة بين الشركات حيث ان المستخدم أصبح لديه خيارات كثيرة لكي يختار منها وما هي الخدمة الأفضل من ان يجد ما يريد بأقل جهد وبأقصر وقت ممكن

بيان المشكلة:

مع كثرة المنتجات التي تؤدي او تخدم نفس الغرض ومع اختلاف العلامات التجارية لنفس المنتج أصبح المستخدم يعاني من التشتت اثناء عملية الشراء وصعوبة في العثور على المنتج المناسب له مما قد يؤدي انخفاض عملية الشراء داخل المتاجر الالكترونية وخسارة العملاء على المدى البعيد

أهداف المشروع:

١. بناء نظام توصية ديناميكي متغير حسب طبيعة العميل
٢. تقديم توصيات دقيقة بناء على سلوك العميل وتاريخ تسوقه السابق
٣. تقديم اقتراحات مكتملة لعملية التسويق
٤. تحسين تجربة المستخدم وزيادة رضاء العملاء
٥. زيادة عمليات الشراء وزيادة المنتجات التي تشتري في كل جلسة