

נספח מושגים:

1. משתמשי מערכת:

בכל הנספח, לשם פשטות, מנוי יקרא משתמש רשום, ומבקר מנוי יקרא משתמש, מבקר-מנוי בתפקידו כמנהל יקרא מנהל או מנהל מערכת וכו'.

משתמש הוא מונח כללי עבור קליינט של השוק.

מבקר הוא משתמש שנכנס לשוק שלא נרשם בשוק.

משתמש רשום הוא משתמש שנרשם בשוק עם שם משתמש וסיסמא. משתמש רשום יכול לעשות את כל מה מבקר יכול לעשות, לכל הפחות.

משתמש רשום יכול לשמש בתפקידים שונים בשוק. למשל, פותח-חנות, בעל-חנות, מנהל-חנות, מנהל מערכת.

מוכר הוא מונח כללי לתפקידים של פותח-חנות, בעל-חנות או מנהל-חנות.

מבקר בשוק, עם כניסתו, מבקר. אם הוא מזדהה כמנוי אז הוא

במעמד של משתמש רשום.

כל מבקר בשוק הוא קונה ויכול לבצע פעולות קנייה, גם אם מעמדו מורח לאחר רישום למערכת והיותו מוכר.

מנהל מערכת יכול לבצע פעולות אדמיניסטרטיביות במערכת ללא תלות במשתמשים אחרים, בפרט מחיקת משתמש וסגירת חנות.

2. סוגי רכישה:

ישנן מספר אפשרויות לרכישת מוצרים בחנות. ניתן למכור מוצרים שונים בסוגי רכישה שונים

כל עוד סוג הרכישה מתאפשר ע"י מדיניות הקניה.

א. קנייה מידית: הקונה נדרש לשלם את הסכום הנקוב במוצר על מנת לקנות אותו באופן מיידי.

ב. הגשת הצעת קנייה (bid) הקונה מציע מחיר עבור מוצר של חנות. בעלי החנות או

מנהל-חנות שהם בעלי הרשאות מתאימות, יכולים:

- I. לקבל את הצעת הקונה, כלומר לאפשר רכישה של המוצר במחיר שהוצע. במקרה זה, כל בעלי החנות נדרשים לאשר את המחיר החדש.
- II. לדחות את הצעת הקונה.
- III. להציע הצעה נגדית.

הרכישה מתאפשרת רק לאחר קבלת ההסכמה של כל בעלי החנות.

בעלי/מנהלי חנות מקבלים התראת זמן-אמת על כל הגשה של הצעת קנייה.

בעלי חנות יכולים לבדוק את מצב אישורי ההצעות.

הקונה מקבל התראת זמן-אמת אם הצעתו מתקבלת או נדחית. אם הקונה הוא מנוי ואינו

מבקר בשוק בעת קבלת/נדחית ההצעה, ההתראה נדחית לכניסתו באופן מזהה.

ג. מכירה פומבית: היוזם לפעולת רכישה זו היא חנות, שמפרסמת הצעת מחיר התחלתי

למוצר ומשך מכירה. כל עוד המכירה לא הסתיימה, משתמשים יכולים להגיש הצעות עבור מוצר. רק הצעות גדולות יותר ממחיר הצעה ההתחלתי ומכל ההצעות הקודמות שהוגשו יתקבלו. במשך המכירה המנויים יכולים לראות את המחיר ההתחלתי, שווי ההצעה הגבוהה ביותר ואת משך הזמן הנותר למכירה הפומבית. בתום תקופת המכירה הפומבית, המוצר נמכר למנוי שהציע את ההצעה הגבוהה ביותר. אם אף מנוי לא הגיש הצעה חוקית המוצר לא נמכר.

ד. קנייה בהגרלה: היוזם לפעולת רכישה זו היא חנות, שמפרסמת מחיר מוצר ותקופת מכירה. באפשרות קניה זו, המנויים רוכשים סיכויי זכייה במוצר. כל מנוי רשאי לקנות סיכויי זכייה בכל סכום בתנאי שסך התשלומים מכלל המשתתפים בהגרלה לא עובר את מחיר המוצר. כאשר סך התשלומים מגיע למחיר המוצר נערכת הגרלה, שבה סיכויי הזכייה של כל מנוי הם בהתאם למחיר אותו שילם, והמנצח בהגרלה מקבל את המוצר. אם נגמרה תקופת המכירה וסך התשלומים לא הגיע למחיר המבוקש, המוצר לא נמכר והכסף מוחזר לקונים.

3. מדיניות רכישה:

מדיניות קניה מגדירה מי רשאי לקנות מוצרים בחנות, מהם מסלולי הרכישה האפשריים, ומהם הכללים החלים עליהם. למשל, מינימום פריטים למוצר ברכישה. מדיניות קנייה מוגדרת עבור חנות ויכולה לחול על מוצרים או על לקוחות או על שניהם.

4. סוגי הנחה:

יש מספר סוגי הנחות אפשריים:

- א. הנחה גלויה: מורכבת מאחוז הנחה ומשך הנחה, ויכולה להתייחס למוצר אחד, קבוצת מוצרים, או לחול על כלל המוצרים בחנות. במהלך תקופת ההנחה, מחיר המוצר/ים עליו חלה ההנחה, מוצג לקונים לאחר הנחה, כאשר בנוסף, הקונים רואים גם את המחיר המקורי ואת מועד סיום ההנחה.
- ב. הנחה מותנית: מורכבת מאחוז הנחה, משך הנחה, ותנאי לקבלת ההנחה. בדומה להנחה גלויה, גם הנחה זו מוצגת לקונים, אך מגדירה תנאים בהם צריך לעמוד כדי לקבל את ההנחה. לדוגמה: 20% הנחה אם קונים מוצר x ו-30% הנחה ברכישת המוצרים x ו-y יחדיו.
- ג. הנחה נסתרת: מורכבת מאחוז הנחה, משך הנחה, וקוד הנחה. בניגוד לסוגי ההנחות הקודמות, הנחה זו אינה גלויה לקונים. קונה יכול להזין קוד הנחה במעמד הקניה, ואם קוד ההנחה בתוקף ומוגדר עבור המוצר, הקונה מקבל את ההנחה הנקובה.

5. מדיניות הנחה:

מדיניות הנחה מגדירה מי רשאי לקבל הנחה, מהם סוגי ההנחה, ומהם הכללים החלים עליהם. למשל, מינימום עלות לקנייה כוללת. מדיניות הנחה מוגדרת עבור חנות ויכולה לחול על מוצרים או על לקוחות או על שניהם