

مقدمه

هدف از این پروژوال تعیین مسیر روشن برای وب اپ فروشگاه اینترنتی موتور سیکلت می باشد ، چند هدف را باید پر رنگ تر در این پلتفرم دنبال شود.

۱- گرافیک حرفه ای و کاربردی برای ارتباط بصری و راحت تر کاربر با پلتفرم

۲- مدیریت راحت ادمین سایت

۳- فاز بندی مرتب و دقیق قسمت های پروژه

فاز اول اجرا:

یک فروشگاه اینترنتی پایه ولی با امکانات حیاتی و حرفه ای بر پایه وب اپ با تکنولوژی میکروسرویس ها برای توسعه پذیری زیاد و راحت تر.

صفحات و قسمت های فاز اول براساس سایت نیرو موتور و نیاز کاربران برای فروش:

۱- صفحه اصلی

۲- صفحات زیرین (درباره ما + تماس با ما + قوانین و مقررات)

۳- بخش ثبت نام و ورود

۴- بخش محصولات (ساخت محصول ، علاقه مندی ها ، اطلاع رسانی از موجود شدن کالا ها و)

۵- بخش فعال سازی سایت (خرید و نمایش)

۶- بخش اطلاع رسانی ادمین (مدیریت پیامک ها و)

۷- بخش کیف پول

۸- بخش خدمات بانکی (فعلا فقط درگاه های بانکی)

۹- صفحات static (ارتباط با ما و درباره ما و)

۱۰- بخش خرید (سید خرید ، افزودن محصول و)

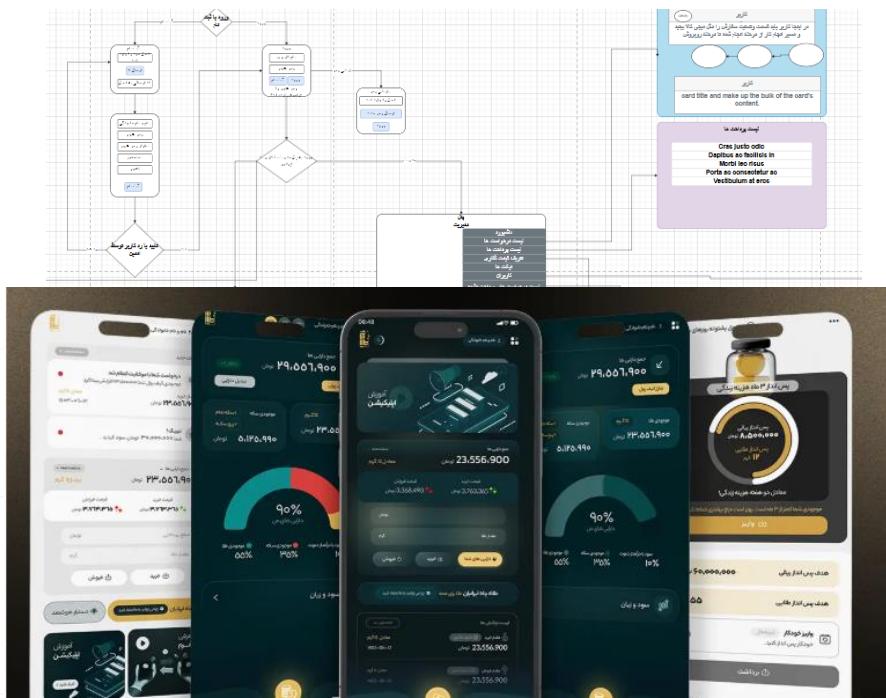
۱۱- بخش سفارشات

۱۲- بخش کاربران

۱۳- قسمت بلاگ

۱۴- فرم ها (تماس با ما + تماس با مدیریت)

بخش بندی احواری فاز اول:



بخش ۱- طراحی هویت بصری و UX

* انتخاب رنگ‌ها، فونت‌ها، لحن برنده

* طراحی ساختار صفحات

بخش ۲- توسعه وب‌اپ

* پیاده‌سازی سایت با ساختار مشابه نمونه

* صفحات زیر:

* صفحه خانه حرفه‌ای

* معرفی محصولات

* درباره ما

* تماس با ما + فرم درخواست

* بلاگ/خبر

* صفحه فروض مخصوص تبلیغات

* سرعت بالا، SEO Ready، اتصال به دامنه و SSL

بخش ۳- پنل مدیریت ساده

* امکان اضافه کردن محصول/خدمت

* امکان انتشار مقاله

* مدیریت سفارشات و درخواست‌ها

* سیستم تگ‌ها و دسته‌بندی‌ها

بخش ۴- اتصال به ابزارهای ضروری*

Google Analytics *

* سرج کنسول

* چت آنلاین یا واتس‌اپ

* اتصال به شبکه‌های اجتماعی

فاز ۲ — راهاندازی سیستم پشتیبانی (Support System Setup) و راه های فروش جدید:

بخش ۱- تعریف ساختار ارتباط با مشتری

* واحد پاسخگویی (یکنفره اما سیستم‌ساز)

* زمان‌های پاسخ‌دهی

* پیام‌های آماده، اسکریپت ارتقای فروش، پاسخ FAQ

بخش ۲- مژول تیکتینگ یا واتساب CRM

* یکپارچه‌سازی پیام‌ها

* تعریف تگ‌های مشتری

* اتوماسیون یادآوری و پیگیری

بخش ۳- طراحی فایل‌های پشتیبانی*

* سوالات پر تکرار

* معرفی خدمات

* لیست قیمت

* فرم‌ها

بخش ۴- فروش اقساطی

* فروش اقساطی

* وام

بخش ۵- راه های فروش خاص و قطعات

* فروش قطعات

* جشنواره

مواردی که می‌شود برای آینده توسعه بیشتری داد:

* خدمات پس از فروش

* تعمیرات

* ساخت و اضافه کردن نمایندگی‌ها

* بخش ارتباط با تعمیرات (فوری)

* بخش کامل برای تعمیرات (از گرفتن مکانیک، ثبت درخواست تعمیر و ارجاع دادن به تعمیرکار و تخفیف و)

* بخش چک کردن گارانتی (مثالاً کاربر عکس بفرسته که این مشکل شامل گارانتی می‌شه یا نه)

فاز ۳—راهاندازی مارکتینگ و رشد (Marketing Plan Setup)

بخش ۱- سئوی پایه و آمادهسازی برای گوگل

* تحقیق کلمات کلیدی

* نوشتن ۵ مقاله تخصصی اولیه

* بهینهسازی On-page

* لینکسازی داخلی حرفه‌ای

بخش ۲- تولید محتوای هفتگی

* ۳ پست اینستاگرام

* ۱ مقاله وبسایت

* ۲ Reels با هوش مصنوعی

* طراحی قالب‌های پست

بخش ۳- تبلیغات هدفمند

* کمپین Google Ads (در صورت نیاز)

* کمپین Meta

* صفحه فروض اختصاصی هر کمپین

* تست A/B و بهینهسازی*

بخش ۴- سیستم فروش و پیگیری*

* ساخت قیف فروش (Funnel)

* ساخت اتوماسیون پیام خوشآمد

* طراحی لیست مشتریان بالقوه

* ارسال پیام‌هایی برای تبدیل لید به مشتری

فاز ۴ — نگهداری و توسعه ماهانه

شامل:

* بروزرسانی وب‌اپ

* تولید محتوا

* مدیریت تبلیغات

* پایش سئو

* مشاوره و بهبود نرخ تبدیل

* توسعه مازوّل‌های جدید:

* فروشگاه

* رزرو آنلاین

* سیستم اشتراک

* اپلیکیشن PWA

* کارت هدیه