فهرست

[کاربران سایت فروش 2](#_Toc497943979)

[ورود کاربر 3](#_Toc497943980)

[ثبت مشتری 4](#_Toc497943981)

[ثبت اطلاعات کالا در سیستم 4](#_Toc497943982)

[قیمتهای متفاوت 5](#_Toc497943983)

[پارامترهای موثر در قیمت کالا 5](#_Toc497943984)

[تخفیف 6](#_Toc497943985)

[مقدار تخفیف 6](#_Toc497943986)

[اولویت اعمال تخفیف 6](#_Toc497943987)

[نمایش تخفیف برای مشتری 7](#_Toc497943988)

[سنخیت تخفیف 7](#_Toc497943989)

[میزان اعمال تخفیف 7](#_Toc497943990)

[تایید سفارش کالا 7](#_Toc497943991)

[پارامترهای تخفیف 7](#_Toc497943992)

[تایید مدیر فروش 7](#_Toc497943993)

[تخفیف با احتساب ماهیت مشتری 8](#_Toc497943994)

[تخفیف بر روی تعداد خرید 8](#_Toc497943995)

[تخفیف به مناسبت روزهای خاص 8](#_Toc497943996)

[لایه بندی تخفیف 8](#_Toc497943997)

[پارامترهای تخفیف 8](#_Toc497943998)

[سنخیت تخفیف 8](#_Toc497943999)

[زمان موثر برای تخفیف 9](#_Toc497944000)

[ماهیت تخفیف 9](#_Toc497944001)

[مراحل سفارش 9](#_Toc497944002)

[فروش قطعی 9](#_Toc497944003)

[فروش تعهدی 9](#_Toc497944004)

[فروش قطعی (پرداخت آنلاین) 9](#_Toc497944005)

[فروش قطعی (پرداخت در محل) 10](#_Toc497944006)

[فروش تعهدی 11](#_Toc497944007)

[حساب مشتری 11](#_Toc497944008)

[نحوه پرداخت 12](#_Toc497944009)

[چک 12](#_Toc497944010)

[نقد (پرداخت نقدی) 12](#_Toc497944011)

[نقد (کارت کشیدن بر روی دستگاه POS) 12](#_Toc497944012)

[آنلاین 12](#_Toc497944013)

[اطلاعات از سمت سرورهای داخلی به سایت جریان داشته باشد 12](#_Toc497944014)

[مواردی که باید تعیین تکلیف شود 12](#_Toc497944015)

[مرجوعی 12](#_Toc497944016)

[تامین کالا 12](#_Toc497944017)

[کارتابل کاربران سایت (سرپرست و تیم پشتیبانی کننده) 12](#_Toc497944018)

[موجودی کالا 12](#_Toc497944019)

[تامین کالا 12](#_Toc497944020)

[موجودی انبار 13](#_Toc497944021)

# کاربران سایت فروش

تعریف مشتری (در سپیدار)

1. تامین کننده
2. مشتری

کاربران به دو گروه کلی تقسیم خواهند شد:

کاربران عادی (anonymous)

کاربر عادی میتواند در سایت ثبت نام کند و تایید کاربران عادی با ارسال ایمیل تاییدیه (و مانند آن) امکان پذیر خواهد بود.

کاربران خاص شامل موارد زیر خواهد بود:

1. مطب (پزشک)
2. داروخانه
3. کلینیک
4. همکار
5. بیمارستان

کاربر خاص میتواند در سایت ثبت نام کند و تایید کاربران خاص نیز با ارسال ایمیل تاییدیه مکان پذیر خواهد بود. ولی هویت آنان به صورت عادی خواهد بود و برای و احراز هویت آنان باید تایید آن توسط سرپرست سایت انجام شود. تا زمانیکه احراز هویت کاربران خاص توسط مدیر سایت انجام نشود به صورت کاربران عادی میتوانند از امکانات سایت استفاده کنند.

# ورود کاربر

کاربر با استفاده از شناسه کاربری و کلمه عبور وارد برنامه خواهد شد.

کاربر میتواند بدون وارد شدن سفارش خود را ثبت کند.

کاربر عادی می تواند بعد از ورود و با انتخاب یکی از حالتهای پرداخت آنلاین یا پرداخت در محل سفارش خود را تایید کند.

کاربر عادی می تواند بدون ورود و تنها با استفاده از پرداخت آنلاین سفارش خود را تایید کند. (نیاز به پرداخت دارد.)

کاربر خاص بعد از ورود می تواند و بدون نیاز به پرداخت، سفارش خود را تایید کند. (نیاز به پرداخت ندارد.)

در جلسه با مدیر مالی مشتریان حساب مشتریان همان ثبت سفارش آنها می باشد.

هر مشتری اعتباری دارد که بسته به تعداد و میزان خریدهای قطعی آنان تعیین می شود.

بنابراین خریدهایی که در آن پرداخت قطعی وجود ندارد بسته به اعتبار هر مشتری از آن تا سقف تعیین شده چک دریافت می شود.

# ثبت مشتری

کاربران عادی | خاص می توانند با ورود به سایت خود را ثبت نام کنند و برای خود حساب کاربری (account) ایجاد نمایند.

مراحل ثبت نام عبارت خواهد بود از:

1. درخواست مشتری برای ثبت
2. ارسال ایمیل تائیدیه توسط سایت (یا ارسال پیامک (SMS) تایید به تلفن همراه مشتری)
3. تکمیل اطلاعات تکمیلی مانند آدرس و مشخصات حساب بانکی در اولین ورود به سایت یا در هنگام تایید [اولین] سفارش
4. تایید سرپرست سایت برای مشتریان همکار، پزشکان و مشتریان خاص

مشتری چنانچه درخواست ثبت نام به عنوان یک مشتری خاص را داشته باشد با تایید هویت آن از طرف سایت به صورت مشتری خاص ثبت خواهد شد ولی هویت آن با وضعیت[[1]](#footnote-1) «در انتظار تایید» در سایت ثبت (register) خواهد شد و لذا تمام عملیاتی که مشتری میتواند در سایت انجام دهد همانند یک مشتری عادی خواهد بود. برای تایید هویت مشتری بعنوان یک مشتری خاص به صورت قطعی در سایت نیاز به مذاکره[[2]](#footnote-2) با سرپرست[[3]](#footnote-3) سایت دارد.

بعد از تایید هویت مشتریان خاص توسط سرپرست سایت می توانند از مزیتهای سایت برای مشتریان خاص از آن بهره مند شوند.

برای تایید هویت مشتریان یک پیام به مشتری ارسال خواهد شد تا «برای تایید هویت خود با سرپرست سایت مذاکره کنید» و در کارتابل سرپرست سایت و یا کاربرانی که پشتیبانی را بر عهده دارند این پیام قابل مشاهده خواهد بود.

# ثبت اطلاعات کالا در سیستم

هر کالا به همراه ویژگیهای مخصوص خود در سیستم ثبت می شود.

قیمت هر کالا با توجه به پارامترهای (نوع کالا، برند و ...) مختلف در سیستم ثبت می شود. قیمت هر کالا در سامانه در زمان مشخص ثابت است ولی در طول زمان می تواند تغییر کند.

قیمت فروشی که سایت به مشتری نشان داده خواهد شد بر اساس اطلاعات قیمتهایی خواهد بود که در سایت وجود دارد.

اطلاعات این قیمتها در ساعت 12:00 بامداد از برنامه سپیدار خوانده و به روز می شود. چنانچه قیمتی نیاز باشد که در لحظه به روز رسانی شود بر روی کالای مربوطه باید به صورت جداگانه به روز رسانی شود.

در حالت ایده آل با توجه به اینکه اطلاعات در سایت جداگانه (مجزا از سرورهای داخلی) ثبت میشود لذا وارد کردن اطلاعات در سرورهای داخلی باید به سایت اطلاع داده شود. همچنین تغییر قیمت نیز باید به سایت اطلاع داده شود.

# قیمتهای متفاوت

کاربر بعد از ورود در سامانه بسته به نوع کاربری قیمتها را متفاوت می بینید.

پیاده سازی مساله فوق با لحاظ پارامترهای مختلفی که برای تخفیف در نظر گرفته میشود امکان پذیر خواهد بود.

یکی از پارامترهای تخفیف مربوط به نوع مشتری خواهد بود.

## پارامترهای موثر در قیمت کالا

قیمت در سامانه با احتساب پارامترهای زیر ثبت در نظر گرفته میشود

1. نوع کالا
2. برند
3. ویژگیهای خاص کالا مانند رنگ سایز و ...
4. تامین کننده کالا
5. زمان تامین کالا
6. سپری شدن زمان

# تخفیف

تخفیف چیست و چگونه روی قیمت کالا اعمال می شود؟ تخفیف خود بعنوان یک ماهیت پیچیده در سیستم وجود دارد و به صورت مرحله ای بر روی قیمت کالا اعمال خواهد شد. توضیح اینکه قیمت کالا در سایت فروش همان «قیمت فروش کالا» خواهد بود و این قیمت به عنوان قیمت کالا به مشتری نشان داده خواهد شد.

هزینه پرداختی مشتری بدون احتساب تخفیف عبارت خواهد بود از : قیمت کالا + هزینه محاسبه شده حمل کالا.

تخفیف روی «قیمت کالا» اعمال خواهد شد و روی هزینه حمل محاسبه نخواهد شد.

هر کاربر با ورود به سامانه ، قیمتها را با احتساب تخفیف (با احتساب نوع مشتری) ملاحظه میکند. در ادامه توضیح داده خواهد شد که کدام تخفیف را کاربر واقعا میتواند بعنوان تخفیف ببیند و کدام تغییر را نمی تواند بعنوان تخفیف ببیند.

ویژگیهای زیر در پیاده سازی ماهیت تخفیف لحاظ خواهد شد.

## مقدار تخفیف

تخفیف می تواند درصدی باشد یا مقدار ريالی داشته باشد.

## اولویت اعمال تخفیف

اگر بر روی یک کالا چندین تخفیف وجود داشته باشد تخفیفها با اعمال اولویت آنها روی قیمت کالا اعمال خواهند شد تا قیمت قابل پرداخت برای مشتری به دست بیاید.

برای مثال اگر برای سفارش یک کالا مشتری مجاز به استفاده از تخفیفهایی به شرح زیر باشد:

تخفیف با احتساب نوع مشتری که معمولا اولویت اعمال این تخفیف 1 (بیشترین) خواهد بود.

تخفیف به مناسبت روزهای خاص و اولویت این تخفیف 2 خواهد بود.

تخفیف شگفت انگیز و اولویت این تخفیف 2 خواهد بود.

تخفیف با تایید مدیر سیستم و اولویت این تخفیف 3 خواهد بود.

در این صورت ابتدا تخفیف با اولویت 1 بر روی قیمت کالا اعمال خواهد شد، سپس بعد از اعمال تخفیف با اولویت 1 تخفیفهای بعدی با اولویت 2 بر روی قیمت به دست آمده اعمال خواهند شد و سپس بعد از اعمال تخفیفها با اولویت 2 تخفیف بعدی با اولویت 3 بر روی قیمت به دست آمده اعمال خواهند شد و ...

## نمایش تخفیف برای مشتری

هر کالا یک ویژگی خواهد داشت که تخفیف تا چه اولویتی برای برای کاربر نمایش داده خواهد شد.

برای مثال اگر برای کالایی این ویژگی برابر 1 باشد کاربر تخفیف با اولویت 1 را بعنوان تخفیف مشاهده نخواهد کرد و قیمت کالا را بعد از احتساب تخفیف با اولویت 1 بعنوان قیمت کالا مشاهده خواهد کرد. بعد از این تخفیفهای با اولویت بعدی را در لیست تخفیفها مشاهده خواهد کرد و قیمت قابل پرداخت را بعد از اعمال سایر تخفیفها مشاهده خواهد کرد.

## سنخیت تخفیف

هر تخفیف ویژگیهایی خواهد داشت که یکی از آنها سنخیت تخفیف خواهد بود.

تخفیف وقتی می تواند بر روی قیمت کالا اثر گذار باشد که کالا نیز سنخیت پذیرش این تخفیف را داشته باشد.

## میزان اعمال تخفیف

میزان حداکثری اعمال تخفیف بر روی کالا به شرطی امکان پذیر خواهد بود که قیمت کالا بعد از اعمال تخفیف از یک مقدار حداقلی کمتر نباشد. در صورتی که بعد از اعمال تخفیف مقدار قیمت قابل پرداخت از یک مقدار حداقلی کمتر شود بیشترین مقدار قیمت در نظر گرفته می شود.

این مساله برای تخفیفهایی نظیر offer لحاظ نخواهد شد و پیاده سازی این مساله برای تخفیفهایی نظیر offer با در نظر گرفتن یک ویژگی برای ماهیت تخفیف امکان پذیر خواهد شد.

## تایید سفارش کالا

مشتری سفارش را با احتساب تخفیف **ثبت** میکند.

مشتری سفارش را با احتساب تخفیف **تایید** میکند به شرطی که در زمان **تایید** و زمان **ثبت** قیمت کالا تغییر نکرده باشد.

تایید نهایی تخفیف برای مشتریان خاص با تایید نهایی مدیریت فروش خواهد بود.

## پارامترهای تخفیف

### تایید مدیر فروش

در هنگامی که در سایت کاربر در حال انتخاب و افزودن اقلام به سبد خرید خود می باشد این پارامتر تخفیف نمی تواند اعمال شود زیرا مدیر فروش زمانی از خرید مطلع می شود و آنرا می بیند که عملیات توسط مشتری تکمیل شده باشد و بعد مدیر فروش می تواند این تخفیف را اعمال و تایید نماید. بنابراین این پارامتر تخفیف زمانی میتواند موضوعیت داشته باشد که خرید از روشهایی غیر از سامانه فروش آنلاین صورت گیرد و مشتری در زمان ثبت سفارش خرید مستقیما با مدیر فروش صحبت نماید.

### تخفیف با احتساب ماهیت مشتری

مشتری بعد از ورود در سایت با توجه به اینکه عضو کدام گروه از مشتریان باشد و این وضعیت توسط مدیر سایت تایید شده باشد یکی از مولفه های تخفیف (ماهیت مشتری) برای وی منظور خواهد شد.

### تخفیف بر روی تعداد خرید

پیشنهاد (offer) : به این شکل که اگر تعداد 10 کالا خرید کنی یک (یا چند ؟) کالا از همان کالا (یا کالای دیگر؟) با قیمت 0 نیز به مشتری داده خواهد شد.

این مساله به این شکل پیاده سازی خواهد شد که یک ماهیت تخفیف با اندازه 100% خواهیم داشت که بر روی کالایی که به صورت offer پیشنهاد می شود اعمال می شود و «ثبت سفارش سیستمی» برایش انجام می شود. یعنی کاربر در افزودن این اقلام به سبد خرید خود آنرا به صورت دستی ثبت نمیکند بلکه افزوده شدن این اقلام به سبد خرید مشتری توسط سیستم انجام خواهد شد. لذا چنانچه تعداد اقلام خریداری شده بعدا توسط مشتری یا مدیر فروش تغییر کند باید پیشنهاد (offer) هم مجددا محاسبه شود.

در مواردی که فاکتور تایید می شود ولی در هنگام تحویل کالا بخشی از آن مرجوع می شود باید روشی در نظر گرفته شود تا محاسبات انجام شده توسط سیستم برای پیشنهاد (offer) به مشتری به هم نریزد. ؟؟؟

### تخفیف به مناسبت روزهای خاص

مانند روز پزشک، تاریخ تولد و ...

## لایه بندی تخفیف

مشتری تا چه لایه ای را به عنوان «قیمت فروش» ببیند و از چه لایه ای تخفیف به مشتری نمایش داده شود؟!

## پارامترهای تخفیف

### سنخیت تخفیف

سنخیت تخفیف و اینکه روی چه کالایی موثر باشد

### زمان موثر برای تخفیف

### ماهیت تخفیف

ماهیت تخفیف نشان میدهد که روی حداقل قیمت موثر است یا خیر.

# مراحل سفارش

انواع سفارش به شرح زیر می باشد:

### فروش قطعی

پرداخت قبل از تحویل [یا در زمان تحویل] می باشد.

### فروش تعهدی

جلسه: پرداخت هر جایی میتواند باشد!!!!!!؟؟؟؟؟

به نظر من [حسین] پرداخت بعد از تحویل می تواند باشد.

[سپیدار]

در مراحل سفارش کالا در صورتی که کالا موجود باشد به مرحله «تایید سفارش» می رود.

در صورتی که سفارش تایید شود به مرحله «صدور فاکتور» می رویم.

در صورتی که موجود نباشد به مرحله «تامین کالا» می رویم.

انواع پرداخت

نقدی

اعتباری

چک

دستگاه POS

پرداخت از درگاه اینترنتی

واریز به حساب و ارائه فیش بانکی

اعتبار دهی به مشتریان به صورت سیستمی

1. تعداد فاکتور (تعداد خرید)
2. مبلغ فاکتور (فاکتورها)
3. متوسط مبالغ خرید به این صورت که مشتری در طول یکسال وقتی بیش از 10 میلیون خرید نمی کند نمی تواند بیش از این مقدار خرید تعهدی انجام دهد.

در اعتبار دهی به مشتریان حد اعتباری که به مشتریان تخصیص داده می شود نیاز به دریافت وثایقی نظیر چک، سفته، ضمانت نامه بانکی و ... ندارد و بدون اینها می تواند توسط مدیر فروش تایید شود.

## فروش قطعی (پرداخت آنلاین)

[مراحل یکبار دیگر بررسی شود دو مورد اضافه شده ناهمخوانی دارد.]

[در این حالت ممکن است مشتری سفارش خرید 10000 عدد را ثبت کند ولی در هنگام تحویل 9000 عدد تحویل داده شود. باید راهی اندیشیده شود تا چنانچه این حالت پیش آید یا این پول به عنوان بستانکاری برای مشتری در نظر گرفته شود یا اینکه این وجه مسترد شود.]

ثبت سفارش توسط مشتری در سامانه و افزودن کالا به سبد کالا

تعیین آدرس تحویل

تعیین زمان تحویل

محاسبه هزینه حمل

[جلسه] اطلاع به مشتری ؟؟؟؟؟ حذف شود

[جلسه] تایید مدیر فروش ؟؟؟؟؟ حذف شود

پرداخت آنلاین و تایید خرید توسط مشتری

صدور فاکتور

کارتابل فروش\*

ترخیص از انبار

کارتابل انبار

بسته بندی

ارسال

تحویل

در صورتی که کالا مشکل داشته باشد مرجوع میشود.

بعضی کالا ها باید در زمان تحویل بررسی شود.

بعضی کالاها می تواند تا چند روز بعد مرجوع شود یا تحویل گارانتی شود.

در صورت گارانتی توزیع کننده درگیر می شود.

## فروش قطعی (پرداخت در محل)

ثبت سفارش توسط مشتری در سامانه و افزودن کالا به سبد کالا

تعیین آدرس تحویل

تعیین زمان تحویل

محاسبه هزینه حمل

تایید خرید توسط مشتری

صدور فاکتور

ترخیص از انبار

بسته بندی

ارسال

پرداخت هزینه

تحویل

## فروش تعهدی

[چنانچه در زمان تحویل فاکتور تغییر کند چه راهی باید انتخاب شود؟]

ثبت سفارش توسط مشتری در سامانه و افزودن کالا به سبد کالا

تعیین آدرس تحویل

تعیین زمان تحویل

تایید خرید توسط مشتری

بررسی حساب مشتری

تعیین نرخ نهایی تخفیف و قمیت نهایی برای خرید [توسط مدیر فروش]

تایید مدیر فروش

صدور فاکتور

ترخیص از انبار

بسته بندی

ارسال

تحویل

# حساب مشتری

حساب مشتری

## نحوه پرداخت

### چک

### نقد (پرداخت نقدی)

### نقد (کارت کشیدن بر روی دستگاه POS)

### آنلاین

# اطلاعات از سمت سرورهای داخلی به سایت جریان داشته باشد

اطلاعاتی که باید از سمت سرورهای داخلی به سایت جریان داشته باشد:

1. ثبت اطلاعات مشتری جدید
2. تغییر در اطلاعات مشتری -- با روشهای معمولی امکان پذیر نمی باشد [جلسه: از طریق سایت صورت پذیرد]
3. حساب مشتری شامل بستانکاری و بدهکاری، تعداد خرید و مبالغ خرید

# مواردی که باید تعیین تکلیف شود

# مرجوعی

در صورتی که تمام موارد ارسالی و یا بخشی از آن مرجوع شود چه عملیاتی در سامانه انجام می شود؟

# تامین کالا

مشتری کالایی در درخواست میدهد و منابع این کالا فقط از انبار نبوده باشد و از تامین کننده ها قرار باشد تامین شود تا چه سقفی میزان مجاز به فروش از کالا هستیم؟

# کارتابل کاربران سایت (سرپرست و تیم پشتیبانی کننده)

تایید هویت مشتریان خاص در هنگام ثبت نام مشتری

# موجودی کالا

### تامین کالا

[خطوط زیر به ثبت سفارش منتقل شود ]

تعداد سفارش بیشتر از موجودی انبار امکان ثبت داشته باشد ولی تاییدیه مدیر فروش لازم باشد.

به مشتری پیام داده شود

به کارتابل مدیر فروش هم اضافه شود.

### موجودی انبار

پایان

Proposal e-Shop version 1.0.2.3

1. process status [↑](#footnote-ref-1)
2. negotiate [↑](#footnote-ref-2)
3. supervisor [↑](#footnote-ref-3)