1. ***ماژول مدیریت توسط ادمین***
   1. بررسی موجودی کالا ها ( افزودن موجودی و دریافت اخطار ته مانده ی موجودی)
   2. افزودن کالا های جدید
   3. اصلاح کالا های موجود در قیمت و موجودی و تخفیف
   4. حذف کالا های موجود
   5. اعمال و حذف تخفیف بر حسب کتگوری ها و تک محصول
   6. اعمال تغییر عکس hero banner تحت مناسبت ها
   7. بررسی فروش روزانه ی رقم خورده و محاسبه شده ماهانه به صورت لایو
   8. بررسی بازدید های روزانه و ساعتی و ماهانه به صورت لایو
   9. قابلیت دریافت لیست سفارشات به صورت pdf lock شده برای ماهانه و روزانه و هفتگی و ساعتی
2. ***ماژول پنل کاربر***
   1. احراز کامل اکانت (تغییر و بروزرسانی شماره تماس و ایمیل و آدرس و تاریخ تولد)
   2. بررسی تاریخچه ی سفارشات
   3. مشاهده و سفارش از توی بخش علاقه مند ها favorite ها
   4. بررسی وضعیت مرسوله ی سفارش های تحویل داده نشده و سفارشات باز
   5. تغییر عکس پروفایل واسم اکانت
3. ***ماژول خرید و افزودن سفارش***
   1. مشاهده ی محصولات
   2. انتخاب محصول و سفارشی سازی ( رنگ و سایز و …)
   3. بررسی محصولات مرتبط و با تخفیف
   4. و افزودن تمامی محصولات مورد نیاز
   5. افزودن محصولی به favorite های خودش
   6. بررسی سبد خرید
   7. تایید مشخصات محصولات موجود در سبد خرید
   8. انتخاب و تایید آدرس ارسالی برای ارسال محصولات
   9. محاسبه ی هزینه های پست و مالیات و کالا ها و نمایش آن
   10. پرداخت توسط مشتری و دریافت موفق توسط فروشنده
   11. افزوده شدن به لیست ارسالی ها برای ارسال توسط فروشنده
   12. تخلیه شدن سبد خرید و در پروسه ی ارسال قرار گرفتن برای مشتری
4. ***ماژول ارسال و پیگیری سفارشات***
   1. آماده سازی ‌pdf lock شده که بدون تغییر دستی باقی ماندن فایل رکورد شده و قابلیت دریافت به صورت ساعتی روزانه و هفتگی
   2. آماده سازی مرسوله ها و امکان نشانه گذاری برای رهگیری وضعیت مرسوله
5. ***ماژول ریکامندیشن محصولات مناسب شما***
   1. وارد کردن بودجه از داخل گزینه ها
   2. انتخاب ترتیب اولویت ها برای انتخاب گوشی( اجرای روان بازی ها برنامه های سنگین و کیفیت دوربین و ظرفیت باتری شارژدهی و کیفیت صفحه نمایش و طراحی بدنه ی گوشی )
   3. انتخاب برند مورد نظر برای پیشنهاد دادن یا این که انتخاب کنه که برام فرقی نمیکنه صرفا بهترین ها رو پیشنهاد بده
   4. نشون دادن ریکامند ها با بک لینک خرید به ماژول خرید و افزودن سفارشات
   5. دادن امکان مقایسه در کنار هم با گوشی مد نظر خود کاربر

*2. جزئیات feature ها در ماژول پنل کاربران*

*احراز کامل اکانت : ابتدا بررسی میکند که آیا کاربر لاگین کرده یا نه با*

*شماره موبایل خودش در صورت لاگین کرده میاد از*

*از کاربر درخواست می کند که‌ اطلاعات آدرس خودش رو وارد کند و اطلاعات غیر ضروری مثل تولد و.. رو به صورت optional نگه میدارد .*

*بررسی تاریخچه ی سفارشات : بررسی لاگین بودن و درخواست لاگین از کاربر در صورت لاگین بودن نمایش فهرستی از اطلاعات با ردیف های : ( شماره ی فیش و تاریخ پرداخت فاکتور و وضعیت پرداخت*

*تاریخ تحویل و محتویات سبد در آن خرید و وضعیت سفارش)*

*مشاهده و سفارش از لیست favorite ها : مشاهده ی لیست favorite ها سپس انتخاب کالا از اون جا و سفارشی سازی کالا (رنگ و سایز و..) سپس افزوده شدن به سبد خرید ومحاسبات های پرداخت و سپس تایید خرید و پرداخت موفق وارد پروسه ی تحویل شدن و همچنین افزوده شدن به تاریخچه ی سفارشات*

*بررسی وضعیت مرسوله ی سفارش های تحویل داده نشده و سفارشات باز : در صورت نیاز و در صورتی که درخواست اطلاعات بیشتری نسبت به سفارش او از تاریخچه ی سفارشات داشت امکان برقراری با اپراتور برای پیگیری باشد .*

*تغییر عکس پروفایل و اسم اکانت: ابتدا لاگین بودن کاربر مورد بررسی قرار میگیرد در صورت لاگین بودن اجازه دارد که عکس پروفایل را با محدودیت حجم و فرمت بارگذاری کند و یا از حالت های پیش فرض استفاده کند 3. جزئیات feature های ماژول خرید و افزودن سفارش*

*مشاهده ی محصولات سپس انتخاب محصول و سفارشی سازی انتخاب( رنگ سایزو…) و در صورت تمایل انتخاب از محصولات مرتبط و یا با تخفیف*

*مرتبط و افزودن به سبد خرید و (در صورت تمایل افزودن محصولی به favorite list خودش توسط کاربر) و سپس انتخاب و تایید آدرس ارسالی*

*سپس محاسبه هزینه ها (ارسال مرسوله و مالیات و بیمه (optional) و …) و سپس تایید سفارش و پرداخت موفق و قرار گیری سفارش در لیست ارسالی مرسولات فروشنده و تاریخچه ی سفارشات کاربر و سپس از کش خارج شدن*

*محتویات سبد خرید کاربر.*

*4. جزئیات feature های ماژول ارسال و پیگیری سفارشات*

قابلیت دریافت رکورد های سفارش های با پرداخت موفق در قالب pdf غیر قابل تغییر و

lock شده به صورت ساعتی و روزانه و هفتگی و ماهانه سپس وارد کردن وضعیت از

بین ( در حال آماده سازی سفارش و در انتظار رسیدگی و ارسال شده و…) برای هر سفارش و تطابق آن با تاریخچه ی سفارشات در پنل مشتری

ستون های فایل pdf قفل شده :

کد سفارش

تاریخ ثبت

شناسه ی پرداخت

محتویات سفارش

نام تحویل گیرنده ی سفارش

آدرس تحویل گیرنده ی سفارش

کد پستی تحویل گیرنده ی سفارش

وضعیت فعلی

پنل مدیریت :

برای ورود مدیر سایت باید نام کاربری و رمز عبور و کد کپچا داشته باشد و پس از ورود این مقادیر باید کدی چهار رقمی به شماره تلفن مدیر سایت ارسال شود . پس از ورود این اطلاعات مدیر وارد پنل مدیریت میشود . که داشبوردی را مشاهده می نماید ( چکیده ی گزارشات )که شامل آمار موجودی ها و ناموجوی ها ، نمودار سود دومحموره و وضعیت سفارش های ناکامل باشد .

مدیر میتواند برای وارد کردن محصولات (از فایل CSV استفاده کنه ) از قسمتی به نام محصولات از سایت استفاده کرده و کلیک بر روی آن وارد صفحه ای شود که دو گزینه ی اضافه کردن کالا ، اصلاح کالا باشد که در قسمت اضافه کردن کالا ، به صورت دستی محصولات را در جدولی وارد کند که دارای ویژگی های زیر است :

اسم کالا

انتخاب کتگوری

کد کالا

قیمت خرید کالا

قیمت فروش کالا

عکس باکیفیت کالا از چند جهت

ویژگی ها و خصوصیات کالا

مشخصات کالا

موجودی

(مدیریت قیمت فروش کالا بر اساس تغییرات بازار و هزینه های واردات ، یعنی تغییر قیمت به صورت خودکار بر اساس بازار بالا رود و برای پایین آمدنش از مدیر سوال شود که چقدر پایین بیاید.)

و هر کدام از ویژگی هایی که مدیر پر نکند باید در سایت نام عنوان آن ویژگی درج نشود و به عبارتی فقط قسمت هایی که توسط مدیر پر می شود نمایش داده شود .

بخش فروش ویژه :

در بخش فروش ویژه مدیر باید بتواند تخفیف روی یک کالا یا یا چند کالا یا روی همه ی کالا ها را کنترل نماید و بتواند حذف یا اعمال نماید . بخش دیگری در اینجا باشد برای اینکه مدیر سایت بتواند بر حسب مناسبت ها تخفیف های متنوعی اعمال کند به این صورت که چند تا طرح های طراحی شده توسط designer باشد که مدیر بتواند فقط تکست های آن طرح را تغییر دهد .

بخش دیگری در اینجا باشد برای مدیریت و اصلاح قسمت معرفی کالاهای جدید و پرفروش ترین کالا

در بخش اصلاح کالا تمام کالاهای موجود نمایش داده شود که دو گزینه ی حذف کالا و اصلاح کالا در آن موجود باشد و مدیر با جستجوی اسم کالا بتواند آن کالا را پیدا کند و سپس تغییرات مورد نظر را روی آن کالا انجام دهد یا آن کالا را حذف کند .

قسمت دیگر موجودی نام دارد که مدیر با کلیک بر آن وارد صفحه ای می شود که جداولی از تمام کالاها باشد ، کالاهایی که تعداد موجودی آنها بیشتر از 10 تا است را با بک گراند سبز و کالایی که موجودیش زیر 10 و بیشتر از 3 است را با رنگ زرد به معنای در حال کم شدن موجودی و کالایی که موجودیش زیر 3 عدد است را با رنگ قرمز به معنای نیاز به افزایش موجودی است را نشان دهد . علاوه بر نشان دادن جدول موجودی و عدم موجودی به مدیر باید تمام کالاهایی که در جدول به رنگ قرمز نشان داده شده است به صورت فایل اکسل و لیست شده برای مدیر سایت ایمیل شود که آن وسایل به تامیین کنند ارسال شود برای افزایش موجودی.

بخش دیگر پنل مدیریت سود نام دارد که شامل یک نمودار دو محوره است که محور y بر حسب تعداد مشتری های وارد شده در روز ( مشتری های جدید ) و محور دیگر y بر حسب سود روزانه است همچنین جدولی دیگر مانند همین جدول اما بر حسب ماه باشد.

و سود های محاسبه شده توسط سایت آخر هر ماه بین مالکان سایت تقسیم شده و بصورت خودکار به حسابشان واریز می شود .

بخش دیگر پنل مدیریت سفارشات است که مدیر می توانید وضعیت سفارشات را مشاهده نماید که در انتظار پرداخت ، اماده ارسال و ارسال شده می باشد .

بخش دیگر نظرات است که مدیر نظرات کاربران را مشاهده می نماید و میتواند به صورت شخصی یا پابلیک برای نظر دهنده پیام ارسال کند .

بخش دیگر سایت مربوط به سئوی سایت است که مدیر بتواند سایت را با نوشتن مقاله در بالاترین رتبه ی گوگل ببرد .

باید یک قسمت پشتیبان گیری یا پشتیبان دوره ای داده ها هم داشته باشیم که نمیدونم باید سناریوشا چی بنویسم نظر بده ؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

بخش دیگر ارتباط و مدیریت قسمت مقایسه کننده یا پیشنهاد دهنده تلفن همراه است .

Recommendation :

مشتری برای خرید گوشی مورد نظر وارد سایت میشه و می خواهد بهترین گوشی مورد نیاز بر اساس کاربرد و قیمت قابل پرداخت را انتخاب کنه .

وارد سایت میشه و وارد قسمت مشاوره ی گوشی میشه . سپس بازه ی قیمتی که مشتری توان خرید را دارد پرسیده میشه که بازه ها به صورت زیر است :

زیر 4 میل

4 تا 5

5 تا6

6 تا 7

7 تا 9

9تا 12

12 تا 15

15 تا 20

20 تا 25

25 تا 30

30 تا 40

40 به بالا

سپس از مشتری پرسیده میشه که گوشی را برای انجام چه کارهایی می خواهد :

1. گوشی مناسب بازی

2. مناسب برای فیلم برداری و عکاسی

3. مناسب برای کارهای اداری

4. مناسب برای هنرمندان

5. مناسب برای مهندسان

6. همه کاره و کار راه بنداز ( کاربر می تواند این گزینه را تیک بزنید )

7. فرقی ندارد ( تیک زدنی)

سپس اطلاعات ذخیره شده و در مرحله ی بعد اولویت های مورد نظر از گوشی پرسیده می شود که بر حسب اولویت کاربر انها را جابجا میکند :

ظرفیت باتری

وزن گوشی

صفحه نمایش

فرقی ندارد ( مشتری میتواند تیک این گزینه را بزند)

سپس از کاربر درباره ی برند مورد علاقه سوال پرسیده می شود که کاربر میتواند یک یا چند برند را انتخاب نماید:

1 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"سامسونگ

2 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"اپل

3 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"گوگل پیکسل

4 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"هواوی

5 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"وان پلاس ( HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"OnePlus HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/")

6 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"شیائومی

7 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"اوپو ( HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"Oppo HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/")

8 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"ویوو ( HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"Vivo HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/")

9 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"سونی

10 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"ایسوس

11 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"نوکیا

12 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"LG

13 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"لنوو ( HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"Lenovo HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/")

14 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"ZTE

15 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"HTC

16 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"پاناسونیک

17 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"موتورولا

18 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"Alcatel-Lucent

19 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"آنر ( HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"HONOR HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/")

20 HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/". HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"تکنو ( HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/"Tecno HYPERLINK "https://etebarkala.com/blog/top-mobile-phone-brand/")

21. فرقی ندارد (تیک زدنی)

سپس سایت بهترین گوشی مورد نظر بر اساس اولویت ها و ویژگی ها را نمایش می دهد . اگر بر اساس ویژگی های داده شده گوشی مناسبی یافت نشد در حال رخ می دهد یا کاربر بازه ی قیمتی را خیلی بالا انتخاب کرده که سایت برای ترغیب مشتری اگه حتی گوشی عالیی با قیمت کمتری بود به مشتری پیشنهاد بده یا حالت دیگه اینه که بازه ی قیمتی خیلی پایین است برای گوشی مورد نظر کاربر در این مرحله سایت بر طبق ویژگی های درخواستی نزدیک ترین گوشیی که قیمتش به بازه ی مورد انتخاب مشتری نزدیک است را به مشتری پیشنهاد دهد .

پس ار پیشنهاد سایت باید اسم و مشخصات جزئی اون را نوشته و نمایش دهد همچنین دلیل پیشنهاد گوشی هم بهتر است نمایش داده شود که به چه دلیل و چه مشخصاتی از گوشی باعث شده که این انتخاب بهتری برای مشتری باشد .

سپس در صفحه ی پیشنهاد شده ی قسمتی باشد که مشتری گوشیی که خودش مدنظرش است را وارد کند و با گوشی پیشنهاد شده ی سایت مقایسه شود به اینگونه که دو کادر باشد که یکی مختص برند است و دیگری نام دستگاه که به صورت ریلی پیشنهاد اسم گوشی نمایش داده شود که مشتری راحت تر بتواند اسم گوشی را وارد کند .

پس گوشیی که خود مشتری اسمش را میگه با گوشیی که سایت پیشنهاد داده مقایسه میشه و سایت با دلیل جواب نهایی را نمایش می دهد و این عمل تا زمانی انجام میگیرد که کاربر گوشی پیشنهاد شده را وارد مشخصات کاملش شود یا وارد سبد خرید کند .

دقت داشته باشید که این قسمت پیشنهاد دهنده ی سایت باید حتما تمام مراحلش گزینه ای برای به عقب رفتن داشته باشد زیرا کاربر شاید بخواهد گزینه ای را تغییر دهد و مجبور نباشد از اول وارد شود.