

مستندات محصول نرم افزار کسب درآمد آسود

مقدمه پروژه نرم افزار کسب درآمد آسود

هدف اصلی این نرم افزار ، کمک به کاربران برای کسب درآمد می باشد . در عصر حاضر، جایی که دنیای دیجیتال و فناوری های نوین به سرعت در حال تغییر و تحول هستند، نیاز به راهکارهای خلاقانه و کارآمد برای کسب درآمد از طریق فضای مجازی بیش از پیش احساس می شود . نرم افزار کسب درآمد آسود با هدف ایجاد فرصت های جدید برای کاربران و کسب و کارها ، طراحی و توسعه یافته است . این نرم افزار با ارائه امکاناتی نظیر ایجاد دفتر کار مجازی ، سیستم همکاری در فروش ، استعلام بها ، به کاربران امکان می دهد تا با استفاده از ابزارهای نوین بازاریابی و فروش ، درآمدزایی نمایند.

آسود با درک چالش های موجود در بازار کار و تجارت الکترونیک ، راهکارهایی نوآورانه را ارائه می دهد که نه تنها به افزایش درآمد کمک می کند ، بلکه تجربه کاربری را نیز بهبود می بخشد . این نرم افزار با تمرکز بر اصول انعطاف پذیری ، کاربرپسندی و امنیت، تلاش دارد تا محیطی امن و قابل اعتماد برای تمامی کاربران خود فراهم آورد. در این مستندات، به بررسی جامع ویژگی ها، فرآیندها و معماری نرم افزار آسود خواهیم پرداخت تا کاربران و ذینفعان بتوانند به بهترین شکل از امکانات آن بهره مند شوند.

ویژگی های کلیدی نرم افزار کسب درآمد آسود : این ویژگی ها به نرم افزار آسود امکان می دهند تا به عنوان یک راهکار جامع برای کسب و کارهای مختلف عمل کند و به کاربران اجازه دهد تا از فرصت های موجود در بازار دیجیتال به نحو احسن استفاده کنند.

۱. سطوح دسترسی متنوع

این نرم افزار به گونه ای طراحی گردیده است که علیرغم اینکه نرم افزاری واحد می باشد لیکن دارای سه سطح دسترسی مجزا می باشد:

- ۱.۱. **ادمین :** با دسترسی کامل به تمامی بخش های نرم افزار و تنظیمات سیستم ، و سیستم کاربران دارد .
- ۱.۲. **مالک دفتر کار مجازی :** امکان مدیریت دفتر کار و فروشگاه ها توسط آن دسته از کاربرانی که نسبت به ایجاد و انتشار دفتر کار مجازی خود اقدام نموده اند.
- ۱.۳. **کاربر عمومی :** با دسترسی به خدمات نرم افزار و امکان خرید از محصولات فروشگاه های موجود

۲. امکانات تنظیماتی برای ادمین

- ۲.۱. تنظیمات امنیتی پیشرفته .
- ۲.۲. مدیریت کاربران و دسترسی ها .
- ۲.۳. تنظیمات سفارشی سازی نرم افزار .

۳. ایجاد دفتر کار مجازی و فروشگاه اینترنتی

- ۳.۱. امکان راه اندازی دفتر کار مجازی با ابزارهای مدیریتی کامل.
- ۳.۲. ساخت فروشگاه اینترنتی با قابلیت های فروش و بازاریابی.

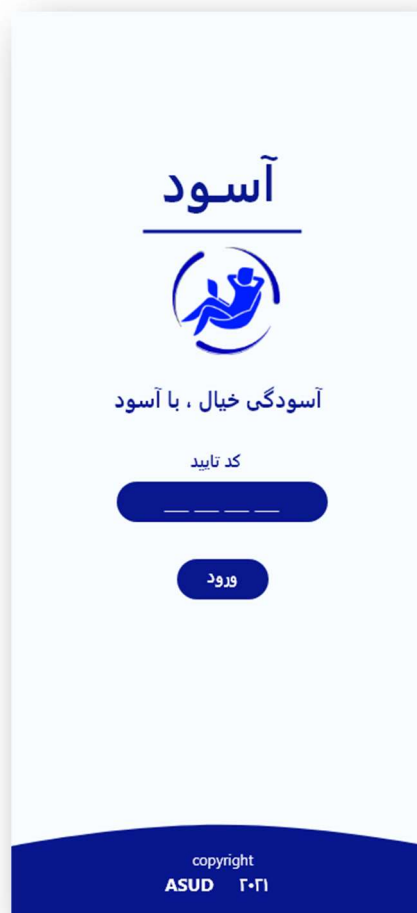
۴. بخش تبلیغات و خدمات کسب و کار

- ۴,۱. ابزارهای تبلیغاتی متنوع برای جذب مشتری (از طریق انتشار اپلیکیشن و ارائه کارت ویزیت الکترونیکی)
- ۴,۲. خدمات پشتیبانی و مشاوره کسب و کار.

۵. سیستم استعلام بها و همکاری در فروش

- ۵,۱. سیستم استعلام بها برای دریافت بهترین پیشنهادات قیمت.
- ۵,۲. همکاری در فروش به عنوان بازاریاب و کسب درآمد از کمیسیون ها.

فرآیند نصب ، ثبت نام و ورود به نرم افزار : برای استفاده از خدمات این نرم افزار ، پس از دانلود ، نصب و راه اندازی و بعد از تایید لینک قوانین ، ثبت شماره همراه همراه با کد کشور (پیش فرض ایران) و دریافت و ثبت کد فعال سازی (جای گذاری مستقیم کد پس از اخذ مجوز دسترسی پیامک) و در صورت عدم ارسال کد ، با استفاده از **کد ساز** تنظیمات ادمین وارد اپلیکیشن می گردد . (اصلاحات عکس و قوانین از طریق تنظیمات توسط ادمین قابل انجام می باشد).



معرفی صفحه منوی اصلی : کاربر پس از ثبت کد تائید مستفیما به صفحه منوی اصلی وارد میشود که شامل بخشهای مختلف می باشد که به اختصار توضیح داده خواهد شد :

- هدر : شامل
 - منوی سه خط شامل :
 - تماس با ما
 - خروج از حساب کاربری
 - خروج از برنامه
 - پیش نمایش اطلاعات کاربری
- بخش تبلیغات : نمایش فیلم و تیزر تبلیغاتی
- خدمات کسب و کار :
 - ساخت دفتر کار
 - کسب درآمد از آسود
 - همکاری در فروش
 - استعلام بهاء
 - ثبت آگهی
 - کارت ویزیت
- خدمات جانبی :
 - امور مالی و کیف پول
 - سامانه پیام کوتاه
 - داشبورد خریدار
 - داشبورد فروشنده
 - راهنمای صوتی
 - اشتراک گذاری
 - علاقه مندی
 - پشتیبانی
- منوی زیرین :
 - راهنمای صوتی
 - لیست فروشگاه
 - ورود به فروشگاه والد
 - پیامرسان
 - پروفایل



امکان راه‌اندازی دفتر کار مجازی با ابزارهای مدیریتی کامل: دفتر کار مجازی در نرم‌افزار آسود به کاربران اجازه می‌دهد تا فضای کاری خود را در محیط دیجیتال ایجاد کنند. این امکان به کاربران این قدرت را می‌دهد که بدون نیاز به فضای فیزیکی، کسب و کار خود را مدیریت و توسعه دهند.

ویژگی‌های دفتر کار مجازی : به طور کلی از میان ویژگی‌های بسیار زیاد این پلتفرم ، میتوان به موارد ذیل اشاره کرد :

طراحی سفارشی : کاربران می‌توانند ظاهر دفتر کار مجازی خود را با توجه به اینکه شرکت می باشد یا فروشگاه ، با استفاده از ابزارهای طراحی پیش بینی شده ، از جمله انتخاب و ویرایش قالب و رنگ آن ، انتخاب و ویرایش فونت و آیکون ها ، سفارشی سازی نمایند .

ابزارهای مدیریتی : پلتفرم دارای مجموعه‌ای از ابزارهای مدیریتی برای نظارت بر عملکرد (رهگیری فرایند خرید و فروش) ، ارتباط با مشتریان (سامانه نوبت دهی ، پنل پیامکی و پیامرسان داخلی) و همچنین اتصال به درگاه و کیف پول و کنترل و مدیریت مالی می باشد .

انعطاف پذیری : دارای امکان تنظیم سازگاری با نیازهای مختلف کسب و کار با توجه به نوع شخصیت حقوقی یا حقیقی و مشاغل فروشگاه‌های یا خدماتی می باشد .

فرآیند راه‌اندازی دفتر کار مجازی آسود

گام اول ورود به آسود : کاربران جدید می‌توانند از طریق لینک دعوتی که از دیگر کاربران دریافت کرده‌اند و یا با دانلود و نصب اپلیکیشن از فروشگاه‌های اپلیکیشن وارد آسود شوند . پس از ورود ، صفحه اصلی به عنوان نقطه شروع برای دسترسی به تمامی امکانات اپلیکیشن عمل می‌کند.

گام دوم شروع فرایند ایجاد دفتر کار : در منوی اصلی، گزینه "ایجاد دفتر کار" را انتخاب کنید. این انتخاب شما را به صفحه‌ای هدایت می‌کند که در آن می‌توانید جزئیات دفتر کار خود را وارد نمایید . این صفحه شامل فرم‌هایی است که باید توسط کاربر تکمیل شوند.

گام سوم تکمیل اطلاعات پایه : در این مرحله، شما باید اطلاعات پایه‌ای مانند نام کسب‌وکار، شناسه کسب‌وکار، و دسته‌بندی مشاغل را تکمیل کنید. این اطلاعات به شما کمک می‌کنند تا پروفایلی جامع و حرفه‌ای از کسب‌وکار خود ارائه دهید. گزینه‌های موجود در اطلاعات پایه به شرح ذی است :

- **انتخاب قالب :** این گزینه به شما امکان می‌دهد تا نوع حضور آنلاین خود را به عنوان یک شرکت یا فروشگاه تعیین کنید.
- **شناسه کسب و کار :** این شناسه باید منحصر به فرد و به زبان انگلیسی باشد تا به راحتی قابل شناسایی و جستجو باشد.
- **نام کسب و کار :** نامی که انتخاب می‌کنید باید نشان‌دهنده هویت و برند کسب‌وکار شما باشد.
- **توضیحات :** این بخش برای ارائه توضیحات اضافی در مورد کسب‌وکار شما است.

- **دسته‌بندی مشاغل** : انتخاب دسته‌بندی صحیح به کاربران کمک می‌کند تا کسب‌وکار شما را در زمینه‌های مرتبط پیدا کنند.

با تکمیل این بخش ، کاربر می‌تواند با لمس دکمه " بعدی " به صفحه " اطلاعات ارتباطی " فرایند ایجاد فروشگاه را ادامه دهد

گام چهارم تکمیل اطلاعات ارتباطی : پس از تکمیل اطلاعات پایه، کاربران باید اطلاعات ارتباطی خود را وارد کنند. این اطلاعات شامل موارد ذیل است :

تلفن همراه : این بخش برای وارد کردن شماره تلفن همراه است که از طریق آن مشتریان می‌توانند با شما تماس بگیرند. اطمینان حاصل کنید که شماره وارد شده معتبر و در دسترس است.

تلفن ثابت : در صورتی که مایل به ارائه شماره تلفن ثابت هستید، می‌توانید آن را در این قسمت وارد کنید. این گزینه برای مشتریانی که ترجیح می‌دهند از طریق تلفن ثابت تماس بگیرند، مفید است.

ایمیل : آدرس ایمیل شما در این بخش وارد می‌شود. این ایمیل باید حرفه‌ای و مرتبط با کسب‌وکار شما باشد تا مشتریان بتوانند برای پرسش‌ها و مکاتبات از آن استفاده کنند.

سایت : اگر کسب وکار شما دارای وبسایت است، آدرس آن را در این بخش وارد کنید تا مشتریان بتوانند برای کسب اطلاعات بیشتر و استفاده از خدمات آنلاین به سایت شما مراجعه کنند.

آی دی اینستاگرام : نام کاربری اینستاگرام کسب‌وکار خود را در این بخش وارد کنید تا مشتریان بتوانند صفحه اینستاگرام شما را دنبال کنند و با آخرین به‌روزرسانی‌ها و تبلیغات شما آشنا شوند.

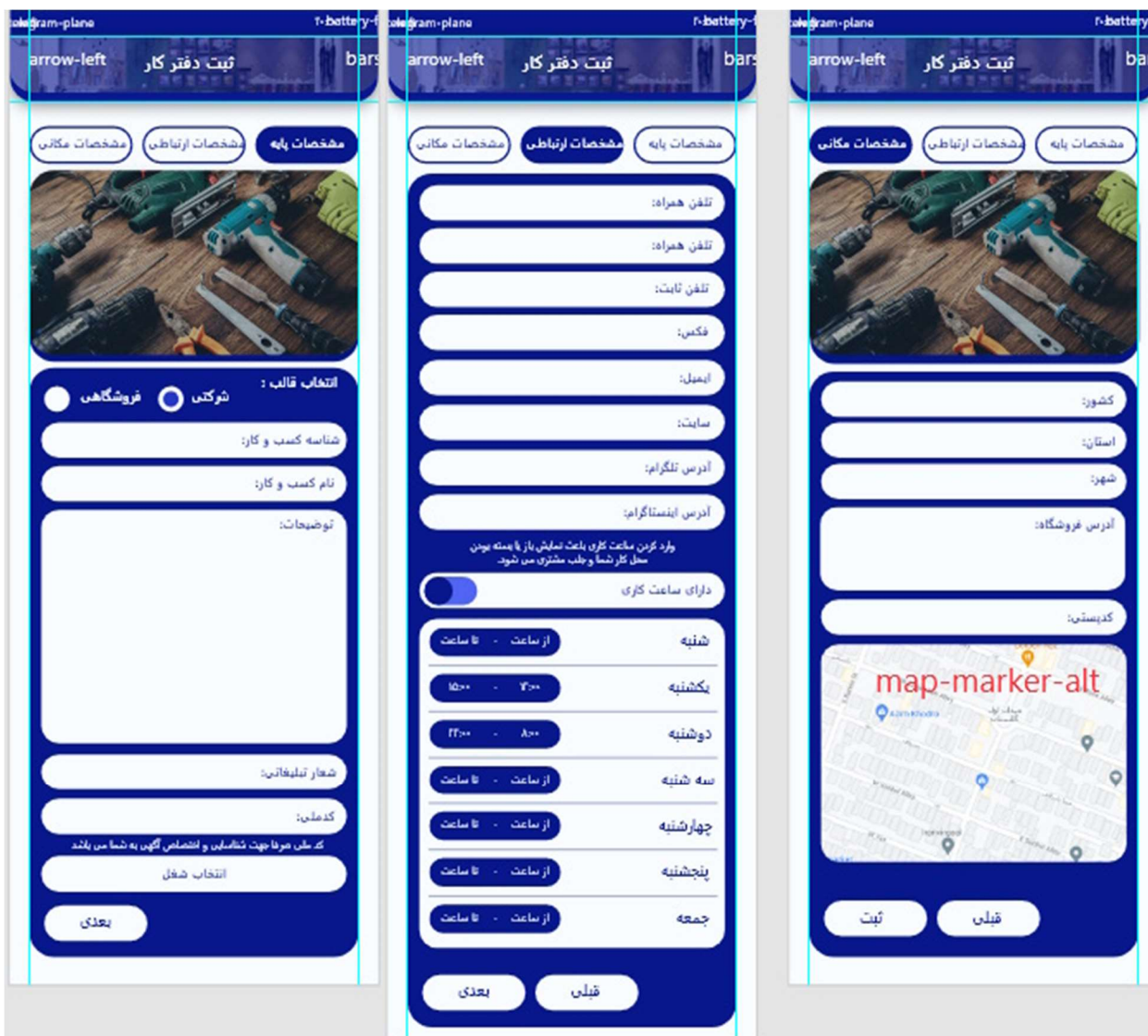
آی دی تلگرام : نام کاربری تلگرام کسب‌وکار خود را در این بخش وارد کنید تا مشتریان بتوانند در تلگرام با شما در تماس باشند.

ساعت کاری : این بخش برای تعیین ساعات کاری کسب‌وکار شما است. با استفاده از دکمه " دارای ساعت کاری "، می‌توانید روزها و ساعات کاری خود را مشخص کنید. روزهایی که فاقد ساعت کاری هستند به عنوان تعطیل در نظر گرفته می‌شوند. این اطلاعات به مشتریان کمک می‌کند تا بدانند چه زمانی می‌توانند از خدمات شما استفاده کنند یا با شما تماس بگیرند.

پس از تکمیل این بخش ، کاربر می‌تواند با لمس دکمه " قبلی " به صفحه " مشخصات پایه " بازگردد و یا با لمس دکمه " بعدی " به صفحه " مشخصات مکانی " ، فرایند ایجاد فروشگاه را ادامه دهد .

گام پنجم تکمیل مشخصات مکانی : کاربران با ورود اطلاعات مکانی خود در این فرم ، این امکان را ایجاد می‌نمایند تا مشتریان بتوانند به راحتی محل کسب و کار مربوطه را پیدا کرده و برای مراجعه حضوری یا ارسال مرسولات پستی از این اطلاعات استفاده نمایند که به شرح ذی می باشد :

کشور (پیش فرض ایران) : کاربر باید کشور محل کسب و کار خود را انتخاب کند. کشور ایران به عنوان پیش فرض تنظیم شده است.



استان: کاربر باید استان مربوط به محل کسب و کار خود را از یک لیست کشویی انتخاب کند.

شهر: انتخاب شهر نیز از طریق لیست کشویی صورت می‌گیرد تا مطابق با استان انتخاب شده باشد.

آدرس فروشگاه: کاربر باید آدرس دقیق محل کسب و کار خود را وارد کند تا مشتریان بتوانند برای مراجعه حضوری از آن استفاده کنند.

کد پستی: ثبت کد پستی محل کسب و کار برای ارسال و دریافت مرسولات پستی ضروری است.

نقشه: با انتخاب دقیق محل کسب و کار بر روی نقشه، کاربران می‌توانند از مسیر یاب برای رسیدن به فروشگاه استفاده کنند.

پس از تکمیل این بخش ، کاربر می تواند با لمس دکمه " قبلی " به صفحه " مشخصات ارتباطی " بازگردد و یا با لمس دکمه " ثبت " ، فرایند ایجاد فروشگاه را نهایی کند . پس از ثبت ، یک پیام به همراه سه دکمه نمایش داده می شود:

- **دکمه (درگاه شخصی) :** در صورتی کاربران دارای درگاه بانکی باشند با ثبت کلید درگاه ، پرداخت ها به درگاه کاربر واریز می گردند . در ضمن در صورتی که کاربران فاقد درگاه باشند ، با ارائه مدارک مورد نیاز ، ادمین امکان تهیه درگاه برای کاربران را به صورت رایگان دارد .
- **دکمه (درگاه آسود) :** در صورت عدم تمایا کاربران به اخذ درگاه ، می توانند با ارائه مدارک لازم و تأیید ادمین ، پرداخت ها به درگاه آسود واریز و از طریق کیف پول نسبت به برداشت وجه خود اقدام نمایند .
- **دکمه (بعدا) :** در صورتی که در این زمان کاربر تمایل به انصراف از انتخاب درگاه داشته باشد ، از این دکمه استفاده میکند

با انتخاب هر کدام از این گزینه ها ، کاربر به پیام بعدی جهت پرداخت حق اشتراک هدایت میشود و در صورت دارا بودن کد تخفیف و تمایل به پرداخت حق اشتراک به درگاه بانکی منتقل می گردد .

در صورت انجام یا عدم انجام این پرداخت حق اشتراک ، دفتر کار مجازی کاربر ایجاد و سپس به صفحه لیست شرکتها و فروشگاه ها منتقل می شود.



لیست شرکت‌ها و فروشگاه‌ها :

هر کاربر در اپلیکیشن آسود می‌تواند تعداد نامحدودی از شرکت‌ها، فروشگاه‌ها، و دفاتر کار را برای مشاغل مختلف خود ایجاد کند. در این صفحه لیست شرکت‌ها و فروشگاه‌های ایجاد شده توسط یک کاربر نمایش داده می‌شوند. اطلاعات نمایش داده شده در هر ردیف شامل نام کسب و کار، دسته شغلی، وضعیت فروشگاه، تاریخ ایجاد، و شناسه کسب و کار است.

فرایند و توضیحات وضعیت : هر یک از حالت‌های وضعیت فروشگاه‌ها و شرکت‌ها در اپلیکیشن آسود به شرح ذیل می‌باشد:

- **پرداخت شده :** این وضعیت نشان‌دهنده آن است که کاربر هزینه اشتراک را پرداخت کرده است. در این حالت، کاربر می‌تواند از تمامی امکانات اپلیکیشن بهره‌مند شود.
- **پرداخت نشده :** اگر کاربر هنوز هزینه اشتراک را پرداخت نکرده باشد، وضعیت فروشگاه به این حالت در می‌آید و دفتر کار مجازی ایجاد شده توسط کاربر منتشر خواهد شد.
- **در دست ایجاد، پرداخت نشده :** این وضعیت برای فروشگاه‌هایی است که هنوز در مرحله تکمیل اطلاعات هستند و کاربر اشتراک را پرداخت نکرده است.
- **در دست ایجاد، پرداخت شده :** اگر کاربر اشتراک را پرداخت کرده ولی هنوز فرایند ایجاد دفتر کار مجازی و شخصی‌سازی تکمیل نشده باشد و یا تغییراتی در دفتر کار ایجاد نموده باشد که به این جهت درخواست انتشار فروشگاه را برای ادمین ارسال نکرده باشد، وضعیت به این حالت در می‌آید.
- **در صف انتشار، پرداخت شده :** پس از پرداخت اشتراک و انتخاب گزینه «منتشر شود»، فروشگاه در صف انتشار قرار می‌گیرد تا توسط ادمین بررسی و تأیید شود. این حالت همچنین پس از هر ویرایش توسط کاربر اعمال می‌شود.
- **عدم انتشار، پرداخت شده :** کاربر می‌تواند پس از انتشار فروشگاه، از طریق گزینه «عدم انتشار»، انتشار فروشگاه را به هر دلیل موقتاً متوقف کند.
- **منتشر شده :** زمانی که ادمین اشتراک را تأیید کند، فروشگاه به حالت منتشر شده در می‌آید و برای عموم قابل مشاهده خواهد بود.
- **نیاز به ویرایش، پرداخت شده :** اگر ادمین تشخیص دهد که فروشگاه نیاز به تغییرات دارد، وضعیت به این حالت در می‌آید تا کاربر بتواند تغییرات لازم را اعمال کند.
- **غیر فعال :** اگر کاربر گزینه «غیر فعال» را انتخاب کند، فروشگاه به طور کلی از دسترس خارج شده و فقط از طریق ادمین قابل فعال‌سازی مجدد خواهد بود.

این فرآیند به کاربران امکان می‌دهد تا به سرعت و با انعطاف‌پذیری بالا، دفتر کار مجازی خود را راه‌اندازی کنند و به مدیریت کسب و کار خود بپردازند. در اینجا توضیحات دقیق و کاملی در مورد شش دکمه مدیریتی که در زیر هر ردیف از لیست فروشگاه‌ها و شرکت‌ها در اپلیکیشن آسود قرار دارند، ارائه می‌دهم:

دکمه‌های مدیریتی لیست فروشگاه‌ها و شرکت‌ها : در اپلیکیشن آسود، دکمه‌های مدیریتی در لیست فروشگاه‌ها و شرکت‌ها به کاربران اجازه می‌دهند تا با کسب و کارهای خود تعامل داشته باشند. این توضیحات باید به شما کمک کنند تا با نحوه کارکرد دکمه‌های مدیریتی در اپلیکیشن آسود آشنا شوید و بتوانید به طور مؤثر از آن‌ها استفاده کنید. این دکمه‌ها عبارتند از:

۱. **پیش‌نمایش (نمای مشتری):** این دکمه به کاربران اجازه می‌دهد تا نمایی از فروشگاه را از دید مشتریان مشاهده کنند. با استفاده از این دکمه، کاربران می‌توانند تجربه کاربری مشتریان را بررسی و تجربه کنند.
۲. **ویرایش (مدیریت):** با فشار دادن این دکمه، کاربران به صفحه شخصی‌سازی فروشگاه منتقل می‌شوند، جایی که می‌توانند اطلاعات فروشگاه، مانند تصاویر، توضیحات محصولات، و سایر جزئیات را ویرایش کنند.
۳. **اشتراک گذاری:** این دکمه به کاربران امکان می‌دهد تا لینک فروشگاه را با دیگران به اشتراک بگذارند. این کار می‌تواند به افزایش دیده شدن فروشگاه و جذب مشتریان جدید کمک کند. این عمل فقط پس از تأیید ادمین برای انتشار فروشگاه امکان‌پذیر است.
۴. **انتشار:** کاربران با استفاده از این دکمه می‌توانند درخواست انتشار یا عدم انتشار فروشگاه خود را به ادمین ارسال کنند. این امکان به کاربران اجازه می‌دهد تا کنترل بیشتری بر زمان‌بندی انتشار فروشگاه داشته باشند. این دکمه به دو گزینه «منتشر شود» و «عدم انتشار» منتهی می‌شود که به کاربران اجازه می‌دهد تا درخواست‌های خود را مستقیماً به ادمین ارسال کنند.
۵. **پرداخت اشتراک:** این دکمه کاربران را به درگاه پرداخت هدایت می‌کند، جایی که می‌توانند هزینه اشتراک فروشگاه خود را پرداخت کنند. پرداخت اشتراک برای انتشار اپلیکیشن ضروری است.
۶. **غیر فعال:** با استفاده از این دکمه، کاربران می‌توانند فروشگاه خود را موقتاً از دسترس خارج کنند. این کار می‌تواند برای به‌روزرسانی‌ها یا تغییرات بزرگ در فروشگاه مفید باشد. با فشار دادن مجدد این دکمه، درخواست فعال‌سازی مجدد به ادمین ارسال می‌شود.



معرفی صفحه فروشگاه : هر مشتری پس از دریافت لینک فروشگاه و نصب پلتفرم آسود و دکمه فروشگاه ، به صفحه ای مشابه صفحه زیر هدایت می گردد که به تشریح قسمتهای مختلف آن خواهیم پرداخت .

لوگو، نام ، شعار تبلیغاتی و عکس پس زمینه: در قسمت هدر، لوگو، نام دفتر و عکس پس زمینه فروشگاه نمایش داده می شود.

ایکون های اطلاع رسانی : این ایکون ها در قسمت بالایی اسلایدر قرار دارد که به اختصار توضیح داده خواهد شد :

۱. **گزارش:** کاربران می توانند با استفاده از این ایکون هر گونه موضوع و محتوای خلاف قوانین و نا مناسب را گزارش دهند.
۲. **اشتراک گذاری :** تمام کاربران می توانند لینک این فروشگاه را برای دیگران ارسال کنند.
۳. **نشان گذاری:** با کلیک بر روی این آیکن، این فروشگاه نشاندار شده همچنین در صفحه کالاهای نشان دار شده ها نیز قابل مشاهده است.
۴. **آمار مشاهده:** در این قسمت، تعداد مشاهده های این دفتر کار درج شده است.
۵. **نظرات:** کاربران می توانند علاوه بر دیدن تعداد نظرات ، از طریق این قسمت به نظرات فروشگاه منتقل شده و نسبت به ارسال نظر یا پاسخ نظرات دیگران اقدام نمایند.
۶. **علاقه مندی:** با استفاده از این آیکن، می توان فروشگاه را لایک کرد و تعداد لایک های مربوطه را مشاهده کرد.
۷. **راهنما:** در این قسمت، می توانید از طریق راهنمای صوتی نحوه کار با قسمتهای مختلف این صفحه مطلع گردید.

اسلاید شو: این قسمت محل نمایش اسلایدر است. هر کدام از این عکسها میتواند کالا ، خدمات یا صفحه ای را (از طریق لینک بارگذاری شده) تبلیغ و نمایش دهد .

دکمه های انتخاب صفحات : در قسمت زیرین اسلایدر ، چهار دکمه جهت مشاهده صفحات دیگر و استفاده از محتوای آن صفحات وجود دارد که به معرفی آنها خواهیم پرداخت .

محصولات : این صفحه، صفحه اصلی پلتفرم است که برای معرفی کالاها طراحی شده است. مشتریان می توانند ، محصولات یا خدمات موجود در فروشگاه را مشاهده کنند .در این بخش، کالا و خدماتی که برای عرضه در نظر گرفته شده اند، با قالب های متنوع به نمایش گذاشته می شوند.

ویژه ها : این صفحه به نمایش محصولاتی اختصاص دارد که دارای شرایط خاصی هستند، مانند تخفیفات و پیشنهادات ویژه. کاربران می توانند از این صفحه برای یافتن بهترین معاملات و پیشنهادات استفاده کنند.



نظرات : در این بخش، کاربران می‌توانند نظرات و بازخوردهای دیگر کاربران در مورد فروشگاه و محصولات ارائه شده را مشاهده کنند. این امکان به آن‌ها کمک می‌کند تا از تجربیات دیگران در تصمیم‌گیری برای خرید استفاده کنند.

ارتباط با ما : این صفحه شامل تمامی اطلاعات ارتباطی مانند شماره تلفن، آدرس، نقشه محل فروشگاه و سایر راه‌های تماس است. کاربران می‌توانند از این اطلاعات برای برقراری ارتباط با مدیریت فروشگاه استفاده کنند.

بخش توضیحات فروشگاه: در این قسمت، توضیحات مندرج در فرم اطلاعات پایه نمایش داده می‌شود و مشتریان می‌توانند توضیحاتی که بیان‌کننده وضعیت فروشگاه می‌باشد را ملاحظه نمایند.

آیکون‌های کاربری : این آیکون‌ها برای استفاده مشتریان طراحی گردیده است که به اختصار توضیح داده خواهد شد.

(۱) سبد خرید:

- مشتریان از طریق این دکمه می‌توانند خرید خود را با کالاهایی که قبلاً به سبد خرید خود افزوده‌اند تکمیل نمایند.

(۲) پیام‌رسان :

- کاربران می‌توانند علاوه بر دیدن تعداد پیام‌ها، از طریق این قسمت به صفحه گفتگوی فروشگاه منتقل شده و برای فروشنده پیام ارسال کنند.

(۳) نوبت دهی :

- این آیکون برای مشاغل خدماتی فعال می‌باشد و مشتریان با مراجعه به این دکمه می‌توانند در زمانهای متناسب با اوقات خالی خود، زمان مناسب را برای دریافت آن خدمت انتخاب نمایند.

فرایند شخصی سازی فروشگاه : کاربران پس از ثبت فروشگاه به منظور آماده سازی آن جهت مراجعه مشتریان و فروش کالا و خدمات خود به شرح ذیل اقدام خواهند نمود.

(۱) لوگو و عکس پس زمینه:

پس از ثبت و ایجاد دفتر کار وارد فضای آماده سازی دفتر کار شده، لوگو و عکس پس زمینه را اضافه خواهیم نمود. بدین منظور می‌بایست با لمس قسمت‌های مورد نظر فرم‌های مخصوص بارگذاری لوگو و عکس، فراخوانی شده و نسبت به بارگذاری آنها اقدام و ذخیره می‌گردد.



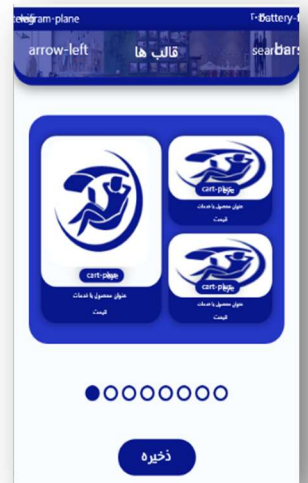
(۲) اسلاید شو:

در این قسمت با فشردن بر روی اسلایدر صفحه‌ای جهت بارگذاری تصاویر و لینک مورد نظر اقدام خواهد شد. کاربر می‌تواند ۵ عکس و لینک آن را در این محل ذخیره نماید.



۳) انتخاب قالب کالا :

با انتخاب دکمه انتخاب قالب ، به صفحه مربوطه دسترسی خواهیم یافت. در این قسمت می‌توان با ورق زدن قالبها ، برای هر ردیف کالایی ، قالب مناسب را انتخاب و با ذخیره آن، قالب مورد نظر را بار گذاری کرد. ❖ پس از انتخاب قالب ، در بالای هر ردیف کالایی سه آیکون وجود دارد که مربوط به ویرایش قالب می باشند و شامل چرخ دنده (تغییر قالب) ، سطل (حذف قالب) و آیکون چشم (نمایش صفحه از دید مشتریان) می باشد.



۴) انتخاب رنگ قالب :

از طریق دکمه تغییر رنگ و باز شدن پالت رنگی مربوطه می‌توانیم رنگ زمینه ، و همچنین رنگ قسمت اصلی و فرعی قسمت فرعی



۵) انتخاب فونت ، رنگ آن و دکمه ها :

با استفاده از این دکمه، به بخش مربوطه انتقال و امکان انتخاب فونت ، رنگ آن و رنگ آیکون ها را خواهیم داشت .



۶) اتصال به درگاه :

در صورتی که در هنگام ثبت دفتر کار درگاه را فعال نشده باشد ، با این دکمه، می توان مجدداً برای فعال سازی درگاه اقدام نمود و پیامی حاوی سه گزینه نمایش داده می شود. این پیام شامل درخواست برای اتصال به درگاه است. با انتخاب گزینه «درگاه آسود» به درگاه پلتفرم آسود (کیف پول) متصل و با انتخاب گزینه «درگاه شخصی» پیامی با مضمون «لطفاً کد کاربری درگاه خود را وارد کنید» ظاهر می شود. در صورت وارد کردن کد، به درگاه شخصی خود متصل خواهیم شد. در صورت عدم وارد کردن کد، وبا فشار دادن دکمه «بعداً» ، پیام بسته خواهد شد. توجه داشته باشید که اتصال به درگاه نیازمند تأیید شرایط خاصی است که در قوانین سایت ذکر شده اند . (بار گذاری مدارک لازم در بخش کاربری)

۷) ساخت کد تخفیف:

در این قسمت صفحه ای برای ساخت کد تخفیف وجود دارد . در بخش «فرم تخفیف»، کاربران می توانند کدهای تخفیف مورد نظر خود را ایجاد کرده و به مشتریان ارائه دهند. برای این منظور، ابتدا باید عنوان تخفیف را انتخاب کرده، توضیحات مربوطه را وارد کنید، و میزان و تعداد تخفیف را مشخص نمایید. سپس، با استفاده از دکمه «ساخت کد تخفیف»، کد تخفیف مورد نظر را ایجاد کرده و با دکمه «اشتراک گذاری» ، آن را برای مشتریان ارسال کنید. لیست تخفیف هایی که قبلاً ساخته شده در زیر فرم قابل مشاهده و استفاده است.

The screenshot shows a mobile application interface for creating a discount code. At the top, there's a header with 'arrow-left', 'کد تخفیف', and 'search'. Below this, the form is divided into several sections. The first section has a title field. The second section has a description field. The third section has two buttons: 'تعداد تخفیف' (Discount Count) and 'درصد تخفیف' (Discount Percentage). The fourth section has two buttons: 'اشتراک گذاری' (Share) and 'ساخت کد تخفیف' (Create Discount Code). Below this, there's a section titled 'تخفیف نامشخص' (Unknown Discount) with a sub-section 'با خرید این محصول ۳۵ درصد تخفیف بگیرید' (Get 35% discount on this product). This section includes a 'کد تخفیف' (Discount Code) field with a 'Summernote' editor, a 'تاریخ' (Date) field, and a 'تاریخ' (Date) field. At the bottom, there's a blue bar with the ASUD logo.

معرفی صفحه نمایش کالا و خدمات :

استفاده از قابلیت های مختلف در یک فروشگاه آنلاین برای معرفی یک کالا و یا خدمت می تواند تجربه کاربر را بهبود بخشند و به کاربران کمک کنند تا به راحتی محصولات مورد نظر خود را پیدا ، اطلاعات مربوط به آنها را مشاهده و خرید خود را انجام دهند.

در این صفحه، کلیه اطلاعاتی که در فرآیند ثبت کالا وارد شده است، به صورت جامع و کامل نمایش داده می شود. این اطلاعات شامل نام کالا، تصویر کالا، قیمت و مشخصات فنی کالا می باشد.

اسلایدر: این بخش به نمایش عکس های بارگذاری شده از کالا اختصاص دارد. با استفاده از این اسلایدر، مشتریان می توانند از زوایای مختلف به کالا نگاه کنند و جزئیات بیشتری را مشاهده کنند.

کالای هدیه: اگر کالایی به عنوان هدیه به همراه کالای اصلی برای ارائه به مشتری تعیین گردیده باشد، این اطلاعات روی عکس کالا نمایش داده می شود. این امکان به مشتریان اجازه می دهد تا کالاهای هدیه را به سادگی تشخیص دهند. مشتریان با لمس عکس کالای هدیه به صفحه مشخصات آن کالا منقل خواهند شد .

تخفیفات: اگر تخفیفات گروهی یا زمان دار برای کالاها وجود داشته باشد، این اطلاعات در این بخش نمایش داده می شود. این امکان به کاربران کمک می کند تا بهترین معاملات را پیدا کنند.

منوی اطلاع رسانی: این منو شامل موارد زیر است:

۱. راهنمای صوتی
۲. تعداد لایک ها و نمایش ها
۳. نظرات کاربران
۴. تعداد مشاهده ها
۵. امکان نشان گذاری کالا
۶. امکان اشتراک گذاری کالا
۷. گزارش

بخش مشخصات کالا: این بخش شامل نام کالا، قیمت قبل و بعد از تخفیف، توضیحات کالا و مشخصات فنی آن می باشد.

کالای همراه: اگر کالایی لازمه کالایی دیگر باشد به عنوان کالای همراه تعریف می گردد که این کالا در این بخش قابل مشاهده است.

بخش نظرات: نظرات کاربران درباره کالا در این بخش ثبت و نمایش داده می شود. همچنین نظرات کل کالاها در صفحه اصلی فروشگاه نیز قابل مشاهده است.

بخش ایکن های انتهایی: این بخش شامل ایکن هایی برای اضافه کردن کالا به سبد خرید، تکمیل خرید، انتقال به پیام رسان داخلی و انتقال به فروشگاه است.



۱. **نمایش کالا:** این قابلیت به کاربران اجازه می دهد تا اطلاعات ثبت شده درباره یک کالا را مشاهده کنند. این اطلاعات می تواند شامل نام کالا، قیمت، توضیحات، تصاویر و مشخصات فنی باشد.
۲. **اسلایدر:** این قابلیت عکس های بارگذاری شده را به صورت یک اسلایدر نمایش می دهد. کاربران می توانند با استفاده از دکمه های کنار اسلایدر، بین عکس ها حرکت کنند.
۳. **کالای هدیه:** اگر کالایی به عنوان هدیه مشخص شده باشد، این قابلیت آن را روی عکس کالا نمایش می دهد. این می تواند به کاربران کمک کند تا کالاهایی که به عنوان هدیه قابل خرید هستند را به راحتی تشخیص دهند.
۴. **تخفیفات:** اگر تخفیفات گروهی یا زمان دار وجود داشته باشد، این قابلیت آنها را نمایش می دهد. این می تواند به کاربران کمک کند تا از تخفیفات موجود آگاه شوند و خرید هوشمندانه تری داشته باشند.
۵. **منوی اطلاع رسانی:** این منو شامل گزینه هایی مانند راهنمای صوتی، لایک و تعداد، نظرات، تعداد مشاهده ها، نشان گذاری، اشتراک گذاری و گزارش است. این قابلیت به کاربران اجازه می دهد تا با کالا تعامل داشته باشند و نظرات خود را به اشتراک بگذارند.
۶. **بخش مشخصات کالا:** این بخش شامل اطلاعاتی مانند نام کالا، قیمت قبل و بعد از تخفیف، توضیحات و مشخصات فنی است. این اطلاعات به کاربران کمک می کند تا تصمیم بهتری درباره خرید کالا بگیرند.
۷. **کالای همراه:** اگر کالای همراه تعریف شده باشد، این قابلیت آن را نمایش می دهد. این می تواند به کاربران کمک کند تا کالاهای مرتبط با کالای اصلی را ببینند و در صورت تمایل، آنها را نیز خریداری کنند.
۸. **بخش نظرات:** این بخش نظرات کاربران درباره کالا را ثبت و نمایش می دهد. این به کاربران کمک می کند تا تجربیات دیگران را ببینند و بر اساس آن تصمیم به خرید بگیرند.
۹. **بخش ایکن های انتهایی:** این بخش شامل گزینه هایی مانند اضافه کردن به سبد و تکمیل خرید، انتقال به پیامرسان داخلی و انتقال به فروشگاه است. این قابلیت به کاربران کمک می کند تا به راحتی خرید خود را انجام دهند.

فرایند ثبت مشخصات کالا و خدمات :

تعیین کالا یا خدمات : کاربر ابتدا باید تعیین کند که قصد ثبت کالا دارد یا خدمت. بر اساس این تعیین، از امکانات خاص این نرم افزار استفاده می گردد . در صورت انتخاب خدمات، علاوه بر امکانات موجود در فروشگاه، امکان استفاده از سیستم نوبت دهی نیز به او داده می شود. همچنین نیاز به ثبت نحوه ارسال نیز نمی باشد.

ثبت آگهی : در صورتی که کاربر قصد داشته باشد علاوه بر ثبت کالا یا خدمات در فروشگاه خود، نسبت به نمایش آن در بخش آگهی ها هم اقدام نماید، کافیت در قسمت ثبت آگهی، تیک مربوطه را بزند.

فروش از طریق بازاریاب : در صورتی که کاربر مایل باشد کالای خود را از طریق بازاریاب به فروش برساند (همکاری در فروش)، با تیک زدن در این قسمت و باز شدن پیام درج قیمت ارائه به بازاریاب به جای قیمت فروش، این اقدام را انجام می دهد. کالا با درصد تخفیف در بانک کالای بازاریاب قابل انتخاب است. (توضیح جزئیات در قسمت معرفی و فرایند فروش از طریق بازاریاب ارائه خواهد شد)

نام کالا و خدمات : در این قسمت نام کالا و خدمات ثبت می شود

توضیحات کالا و خدمات : توضیحات مرتبط با کالا و خدمات در این قسمت ثبت می گردد.

مشخصات فنی : در صورتی که کالای خدمت مورد نظر دارای مشخصات فنی باشد، اطلاعات مربوطه در این قسمت درج می گردد.

انتخاب دسته بندی : انتخاب دسته بندی مناسب برای کالا و خدمت در این قسمت انجام می گیرد. کاربر می بایست از کشوی مربوطه، کالای مورد نظر را انتخاب نماید. در غیر این صورت، کاربر می بایست کالای مورد نظر خود را ایجاد کند. بدین منظور، ابتدا نام دسته اصلی را ثبت می کند و سپس در فرم زیر دسته، نام کالای خود را ثبت می کند.

کلمات کلیدی : در این قسمت، کاربر باید جهت نتایج بهتر جستجو، کلمات کلیدی مرتبط با محصول خود را ثبت کند.

موجودی : در این قسمت، تعداد موجودی کالای در حال ایجاد ثبت می گردد.

قیمت : ثبت قیمت کالا یا خدمات در زمانی که فروش توسط خود فروشگاه انجام شود (تیک بازاریاب نخورده باشد) می بایست به شیوه معمول مبلغ فروش را در محل مربوطه ثبت گردد .

کالای همراه : برخی از اجناس وجود دارند که معمولاً جهت استفاده نیاز به کالای مرتبط دیگری

دارند. مانند مسواک که معمولاً برای استفاده از آن نیاز به خمیر دندان دارد. برای استفاده از این امکان، کاربر باید قبلاً کالای دوم را ثبت نموده باشد و در کالای اول با فعال کردن این امکان، کالای دوم را از لیست کالاها انتخاب می نماید. لازم است در صفحه اصلی فروشگاه و در کالای مربوطه به نحوی این موضوع اطلاع رسانی شود و کاربر در خرید کالای همراه آزاد است.

کالای هدیه : گاهی فروشنده تشخیص می دهد که برای فروش یک کالا، کالایی دیگر را به عنوان هدیه به خریدار ارائه نماید. بدین منظور، کاربر با فعال کردن این امکان، کالای دوم را از لیست کالاها انتخاب می نماید. لازم است در صفحه اصلی فروشگاه و در کالای مربوطه به نحوی این موضوع اطلاع رسانی شود.

The screenshot shows a mobile app interface for adding a new item. At the top, there's a header with 'افزودن کالا و خدمات' (Add Product and Service) and navigation arrows. Below the header, there are radio buttons to select between 'خدمات' (Services) and 'کالا و محصول' (Product and Product). A toggle switch allows selecting 'نیاز به بازاریابی ویژه' (Special Marketing Needed). The form includes several input fields: 'نام کالا:' (Product Name), 'توضیحات کالا:' (Product Description), 'مشخصات فنی کالا:' (Technical Specifications), 'انتخاب دسته بندی' (Select Category) with a sub-section for 'جستجو/افزودن کلمه کلیدی' (Search/Add Keyword), 'موجودی:' (Inventory), 'قیمت فروش:' (Selling Price), 'نوع تخفیف:' (Discount Type) with a dropdown set to 'angle-down', 'درصد تخفیف:' (Discount Percentage) with a slider, 'محل قرارگیری:' (Placement) with radio buttons for 'چپ بالا', 'چپ پایین', 'راست بالا', and 'راست پایین', 'کالای هدیه:' (Gift Item) with a toggle and 'انتخاب هدیه' (Select Gift) with a dropdown, 'کالای همراه:' (Add-on Item) with a toggle and 'انتخاب کالای همراه' (Select Add-on Item) with a dropdown, 'برچسب ها:' (Tags) with radio buttons for 'جدید', 'پیشنهاد ویژه', 'بروزی', and 'هیچ', and 'محل قرارگیری:' (Placement) with radio buttons for 'چپ بالا', 'چپ پایین', 'راست بالا', and 'راست پایین'. At the bottom, there are icons for 'کالای هدیه' and 'کالای همراه'.

تخفیفات: تخفیفات به سه صورت قابل ثبت می باشد که از لیست مربوطه قابل انتخاب می باشد. این تخفیفات شامل تخفیف درصدی، تخفیف زمان دار و تخفیف گروهی می باشد. محل قرار گیری برچسب تخفیفات بعد از کشوی تخفیفات قابل انتخاب می باشد.

تخفیف درصدی: کاربر بعد از انتخاب این گزینه، عدد درصدی مورد نظر را برای تخفیف وارد می کند. این تخفیف بر اساس درصدی از قیمت اصلی کالا محاسبه می شود.

تخفیف زمان دار: در این نوع تخفیف، مقدار تخفیف تا یک مدت زمان خاص قابل ارائه است. کاربر باید درصد تخفیف و تعداد روزهایی که تخفیف فعال است را ثبت کند.

تخفیف گروهی: این نوع تخفیف برای تعداد افراد مشخص در نظر گرفته شده است.

برچسب کالا: کاربر می تواند برچسب های "بزودی"، "پیشنهاد ویژه" و "جدید" را برای کالا انتخاب کند تا مشتریان بتوانند به راحتی کالاهای مورد نظر خود را پیدا کنند.

شیوه فروش: کاربر می تواند یکی از دو شیوه فروش "فروش حضوری" یا "فروش آنلاین" را انتخاب کند. برای فروش آنلاین، احراز هویت و دریافت درگاه پرداخت الزامیست.

شیوه و تعیین هزینه حمل: کاربر باید شیوه حمل کالا را تعیین کند. که شامل موارد زیر است:

"به عهده فروشگاه" در صورتی که به عهده فروشگاه باشد به این معنی است که مبلغ به فاکتور فروش اضافه می شود.

"به عهده خریدار" به این معنی است که مبلغ کرایه پس از دریافت توسط خریدار پرداخت خواهد شد

"ارسال رایگان"

تصویر کالا: کاربر باید عکس کالا یا خدمات مورد نظر را در این قسمت آپلود کند تا مشتریان بتوانند بهتر با کالا یا خدمات آشنا شوند.

ثبت اطلاعات: کاربر پس از ثبت اطلاعات کلیه کالا و خدمات خود، با یک پیام با سه گزینه مواجه می گردد.

"منتشر شود"، درخواست انتشار کالا برای مدیریت ارسال می گردد و در این حالت وضعیت به صورت "در انتظار تأیید" تغییر خواهد یافت. در صورتی که کاربر نمی خواهد کالا منتشر شود، گزینه "عدم انتشار" را انتخاب می کند که در این حالت وضعیت به صورت "عدم انتشار" در خواهد آمد. در صورت تأیید انتشار توسط مدیریت وضعیت به صورت "منتشر شده" و در غیر اینصورت به حالت "نیاز به ویرایش" در خواهد آمد در ضمن کاربر امکان فعال و غیر فعال کردن کالای مورد نظر را نیز خواهد داشت.

شیوه فروش:

☐ فروش حضوری ☐ فروش آنلاین ☐ هردو

شیوه و هزینه ارسال مرسوله:

☐ به عهده فروشگاه ☒ به عهده مشتری ☐ ارسال رایگان

ثبت هزینه ارسال:

ارسال با پست ۵۰۰,۰۰۰ ریال ☐

ارسال با پیک ۸۰۰,۰۰۰ ریال ☐

ارسال با باربری ریال ☐

ارسال با وانت بار ۱,۵۰۰,۰۰۰ ریال ☐

تصویر محصول:

انتخاب عکس برای محصول باعث جذب مشتری می شود.

cam افزون عکس

ترا ترا ترا

ثبت اطلاعات

راهنمای نحوه خرید توسط مشتریان :

افزودن به سبد خرید (سفارش خرید): ابتدا مشتریان با استفاده از قابلیت جستجو یا مرور دسته بندی ها، کالای مورد نظر خود را پیدا می کند و پس از تصمیم به خرید کالا ، با انتخاب آیکن سبد خرید که بر روی همه کالاها قرار دارد و از طریق نمایش پیام افزودن به سبد ، می توانند کالا مورد نظر را به سبد خرید خود اضافه نمایند. همچنین میتوان پس از انتخاب کالا ، با ورود به صفحه جزئیات کالا و بررسی توضیحات کالا ، قیمت ، تخفیفات موجود و نظرات کاربران دیگر ، و سپس انتخاب آیکن سبد در این صفحه روند خرید را ادامه داد . مشتریان می توانند تعداد کالاها را تغییر دهند یا کالاهایی را حذف کنند. در صورتی که کاربر پیش تر در فرم ثبت کالا ، نحوه ارسال و هزینه آن را مشخص کرده باشد ، مشتری می بایست نسبت با انتخاب یکی از آنها اقدام نماید و در صورت نیاز، توضیحات لازمه را اضافه نماید .



سبد خرید (ثبت نهایی): پس از انتخاب کالاها و افزودن آنها به سبد خرید، مشتریان می توانند در این قسمت قیمت واحد، قیمت کل، هزینه حمل، تخفیفات احتمالی و مبلغ نهایی را مشاهده و بررسی نمایند و بعد از تصحیح کالاهای انتخابی و تعداد آنها در صورت لزوم ، با انتخاب دکمه ثبت نهایی به صفحه تکمیل خرید منتقل خواهند شد .



تکمیل خرید: در این مرحله، مشتری باید اطلاعات تماس خود شامل نام، آدرس، و شماره تلفن را وارد یا ویرایش کند . سپس با انتخاب روش پرداخت، خرید خود را تکمیل می کند . در صورت انتخاب پرداخت آنلاین ، مشتری به درگاه پرداخت منتقل شده و می تواند پرداخت را انجام دهد.

