



دانشگاه پیام نور استان تهران

مرکز/ واحد لواسانات

گروه فنی مهندسی

پروژه کارشناسی

رشته ی مهندسی کامپیوتر

عنوان پروژه:

وب سایت فروشگاه اینترنتی

استاد راهنما:

جناب دکتر سید علی رضوی ابراهیمی

تهیه کننده:

محمد صادقی بدیع

8/6/1400

کلیه حقوق مادی مرتبت بر نتایج مطالعات ابتکارات

ونوآوری های ناشی از این پروژه متعلق به :

"دانشگاه پیام نور استان تهران / مرکز لواسانات"

می باشد

**چکیده**

**وب سایت فروش اینترنتی (celarinet.ir)**

فروشگاه آنلاین (فروشگاه اینترنتی) یک وب سایت است که مانند یک فروشگاه سنتی، اجناس مختلفی را برای فروش عرضه می‌کند. خریداران پس از ورود به سایت فروشگاه،کالاهای مورد نظر خود را سفارش می‌دهند. پس از تکمیل سفارش، هزینه‌ی آن به چند شیوه قابل پرداخت است: با کارت‌های بانکی(سامان,پارسیان و ...)،شیوه پرداخت نقدی به مأمور پست در زمان تحویل کالا، و یا واریز به حساب. پس از مشاهده و تأیید سفارش توسط مسئول فروشگاه، مأمور پست کالا را در محل فروشنده تحویل می‌گیرد و به دست خریدار می‌رساند.

به اينصورت كه با استفاده از اين روش، خريدار علاوه بر صرفه جويي در وقت و هزينه ( خصوصا" هزينه هاي اياب و ذهاب )، با آرامش كامل، كالاهای مورد نظر خود را انتخاب و خريداری نموده و بدون هيچ مشكلی آنها را درب منزل و یا محل کار تحويل میگيرد.

با توجه به مطالب فوق و رشد روز افزون از کامپیوتر ها در مراکز مختلف کشور، این حقیر با اندک بضاعت علمی خود که مرهون اساتید زحمتکش خود هستم ،تصمیم گرفته ام تا پایان نامه خود را در مورد طراحی و تولید وب سایت فروش اینترنتی محصولات و ایجاد طرح های تبلیغاتی ارائه دهم.

[فصل اول 1](#_Toc87038437)

[مقدمه 1](#_Toc87038438)

[1-1 تجارت 1](#_Toc87038439)

[1-2 افراد موجود در یک تجارت 2](#_Toc87038440)

[1-3 المان ها در تجارت 2](#_Toc87038441)

[1-4 المان های تجارت الکترونیک 4](#_Toc87038442)

[1-5 برتری تجارت الکترونیک 4](#_Toc87038443)

[1-6نکاتی که در تجارت الکنرونیک باید در نظر داشت 5](#_Toc87038444)

[1-7 ویژگی های یک وب سایت برای مشتریان 6](#_Toc87038445)

[جمع بندی 6](#_Toc87038446)

[فصل دوم 7](#_Toc87038447)

[مقدمه 7](#_Toc87038448)

[2-1 دیجی کالا 7](#_Toc87038449)

[2-1-1 پیشینه 7](#_Toc87038450)

[2-1-2 سرمایه گذاری 8](#_Toc87038451)

[2-1-3 بخش ها و سرویس ها 8](#_Toc87038452)

[2-1-4 ساختمان ها 9](#_Toc87038453)

[2-1-5 کانون های پردازش کالا 10](#_Toc87038454)

[2-2 Dell 10](#_Toc87038455)

[نتیجه گیری 11](#_Toc87038456)

[فصل سوم 12](#_Toc87038457)

[مقدمه 12](#_Toc87038458)

[3-1 مراحل انجام كاري 12](#_Toc87038459)

[3-2 طراحي سيستم و DFD ها 12](#_Toc87038460)

[3-3 نام دامنه، لگو و زیبایی ظاهری 13](#_Toc87038461)

[3-4 ابزارهاي مورد استفاده در انجام اين پروژه 13](#_Toc87038462)

[3-4-1 HTML 13](#_Toc87038463)

[3-4-2 CSS 14](#_Toc87038464)

[3-4-3 PHP 14](#_Toc87038465)

[3-4-4 JavaScript 15](#_Toc87038466)

[3-4-5 ASP.NET 15](#_Toc87038467)

[3-5 انواع صفحات وب 15](#_Toc87038468)

[3-5-1صفحات استاتیک وب 16](#_Toc87038469)

[3-5-2 صفحات ديناميك وب 16](#_Toc87038470)

[3-6 نحوه نمایش اطلاعات سایت برای کاربر 17](#_Toc87038471)

[3-7 پايگاه داده SQL 18](#_Toc87038472)

[3- 8 نحوه استفاده از سایت برای کاربران 19](#_Toc87038473)

[نتیجه گیری 20](#_Toc87038474)

[فصل چهارم 22](#_Toc87038475)

[مقدمه 22](#_Toc87038476)

[4-1مزایای تجارت الکترونیک 22](#_Toc87038477)

[4-1-1 مزایای تجارت الکترونیک برای مشتریان 22](#_Toc87038478)

[4-1-2 مزایای تجارت الکترونیک برای صاحبان تجارت 23](#_Toc87038479)

[4-2 معایب تجارت الکترونیک 24](#_Toc87038480)

[4-2-1 معایب تجارت الکترونیک برای مشتریان 24](#_Toc87038481)

[4-2-2 معایب تجارت الکترونیک برای صاحبان تجارت 25](#_Toc87038482)

[نتیجه گیری 26](#_Toc87038483)

[فصل پنجم 27](#_Toc87038484)

[5-1 جمع بندی 27](#_Toc87038485)

[5-1-1 مزایای فروشگاه اینترنتی 27](#_Toc87038486)

[5-1-2 پیشنهاد 28](#_Toc87038487)

[5-1-3 تبلیغات 30](#_Toc87038488)

[پیوست ها 33](#_Toc87038489)

[کد های مربوط به دسته بندی محصولات 33](#_Toc87038490)

[کد های مربوط به ثبت نام در سایت 39](#_Toc87038491)

فصل اول

مقدمه

تجارت الكترونيكي طي ساليان اخير با استقبال گسترده جوامع بشري روبرو شده است . امروزه كمتر شخصي را مي توان يافت كه واژه فوق براي او بيگانه باشد. نشريات ، راديو و تلويزيون بصورت روزانه موضوعاتي در رابطه با تجارت الكترونيكي را منتشر و افراد و كارشناسان از زواياي متفاوت به بررسي مقوله فوق مي پردازند.شركت و موسسات ارائه دهنده كالا و يا خدمات همگام با سير تحولات جهاتي در زمينه تجارت الكترونيكي در تلاش براي تغيير ساختار منطقي و فيزيكي سازمان خود در اين زمينه مي باشند.

1-1 تجارت

قبل از بررسي " تجارت الكترونيكي "، لازم است در ابتدا يك تصوير ذهني مناسب ازتجارت سنتي را ارائه نمائيم.  
 در صورت شناخت " تجارت " ، با " تجارت الكترونيكي "نيز آشنا خواهيم شد. براي واژه "تجارت" در اكثر واژه نامه ها تعاريف زير ارائه شده است .

مبادلات اجتماعي : تبادل ايده ها ، عقايد و تمايلات ( خواسته ها ) مبادله يا خريد و فروش كالا در مقياس بالا كه شامل ترابري از نقطه به نقطه ديگر است. در ادامه تعريف دوم ارائه شده براي "تجارت " را بعنوان محور بحث انتخاب و بر روي آن متمركز خواهيم شد. تجارت در ساده ترين نگاه ، (مبادله كالا و خدمات بمنظور كسب درآمد) پول است . زندگي انسان مملو از فرآيندهاي تجاري بوده و تجارت با ميليونها شكل متفاوت در زندگي بشريت نمود پيدا كرده است . زمانيكه كالاي مورد نظر خود را از يك فروشگاه تامين وخريداري مي نمائيد ، در تجارت شريك و در فرآيندهاي آن درگير شده اید.در صورتيكه در شركتي مشغول به كار هستيد كه كالایي را توليد مي نمايد ، درگير يكي ديگر از زنجيره هاي تجارت شده ايد

1-2 افراد موجود در یک تجارت

تمام جلوه هاي تجارت با هر رويكرد و سياستي داراي خصايص زير مي باشند :

خريداران : افراديكه با استفاده از پول خود قصد خريد يك كالا و يا خدمات را دارند.

فروشندگان : افراديكه كالا و خدمات مورد نياز خريداران را ارائه مي دهند.

فروشندگان به دو گروه عمده تقسيم مي گردند : خرده فروشان و عمده فروشان

خرده فروشان كه كالا و يا خدماتي را مستقيما در اختيار متقاضيان قرار داده و عمده فروشان و عوامل فروش ، كه كالا و خدمات خود را در اختيار خرده فروشان و ساير موسسات تجاري مي نمايند. توليدكنندگان : افراديك

كالا و يا خدماتي را ايجاد تا فروشندگان آنها را در اختيار خريداران قرار دهند. يك توليد كننده با توجه به ماهيت كار خود همواره يك فروشنده نيز خواهد بود. توليدكنندگان كالاي توليدي خود را به عمده فروشان ، خرده فروشان و يا مستقيما به مصرف كننده گان مي فروشند. همانگونه كه مشاهده مي گردد ، "تجارت " از زاويه فوق داراي مفاهيم ساده اي است . تجارت از خريد يك محصول ساده نظير " بستني " تا موارد پيچيده را شامل مي گردد.

تمام جلوه هاي تجارت از ساده ترين سطح تا پيچيده ترين حالت آن ، بر مقولاتي همچون : خريداران ، فروشندگان و توليدكنندگان متمركز خواهد بود. عناصر تجارت زمانيكه قصد معرفي عناصر ذيربط در تجارت و فعاليت هاي تجاري وجود داشته باشد ، موضوعات و موارد مورد نظر بدليل درگير شدن با جزئيات پيچيده تر بنظر خواهند آمد.

1-3 المان ها در تجارت

عناصر ذيل تمام المان هاي ذيربط در يك فعاليت تجاري معمولي را تشريح مي نمايد. در اين حالت ، فعاليت شامل فروش برخي محصولات توسط يك خرده فروش به مصرف كننده است :

* مسئله اساسي داشتن كالا و يا خدماتي خاص براي عرضه است . كالا مي تواند هر چيزي را شامل گردد. فروشنده ، ممكن است كالاي خود را مستقيما از توليد كننده و يا از طريق يك عامل فروش تهيه كرده باشد. در برخي حالات ممكن است فروشنده ، خود كالائي را توليد و بفروش برساند.
* فروشنده براي فروش كالا و يا خدمات مي بايست " مكاني مناسب " را در اختيار داشته باشد. مكان مورد نظر مي تواند در برخي حالات بسيار موقتي باشد. مثلا يك شماره تلفن خود بمنزله يك مكان است . در چنين مواردي متقاضي كالا و يا خدمات با تماس تلفني با فروشنده قادر به ثبت سفارش و دريافت كالاي مورد نظر خود خواهد بود. براي اكثر كالاهاي فيزيكي مي بايست مكان ارائه كالا ، يك مغازه و يا فروشگاه باشد.
* براي فروش كالا و يا خدمات ، فروشندگان مي بايست از راهكارهایي براي جذب افراد به مكان خود استفاده نمايند. فرآيند فوق " ماركتينگ " ناميده مي شود.در صورتيكه افراد از محل و مكان ارائه يك كالا و خدمات آگاهي نداشته باشند ، امكان فروش هيچگونه كالائي وجود نخواهد داشت . انتخاب محل ارائه كالا در يك مركز تجاري شلوغ ، يكي از روش هاي افزايش تردد به مكان ارائه كالا است. ارسال پستي كاتولوگ ها ي مربوط به محصولات ، يكي ديگر از روش هاي معرفي مكان ارائه يك كالا و يا خدمات است . استفاده از شیوه های متفاوت تبليغاتي، راهكاري ديگر در معرفي مكان ارائه كالا است .
* فروشنده نيازمند روشي براي دريافت سفارشات است . استفاده از تلفن و نامه ، نمونه هائي از روش هاي دريافت سفارش متقاضيان مي باشد. حضور فيزيكي در مكان ارائه يك كالا و يا خدمات از ديگر روش هاي سنتي براي ثبت سفارش كالا است . پس از ثبت سفارش ، فرآيندهاي لازم توسط پرسنل شاغل در شركت و يا موسسه ارائه دهنده كالا و يا خدمات انجام خواهد گرفت .
* فروشنده نيازمند روشي براي دريافت پول است . استفاده از چك ، كارت اعتباري و يا پول نقد روش هاي موجود در اين زمينه مي باشند. در برخي از فعاليت هاي تجاري از فروشنده تا زمان توزيع كالا پولي دريافت نمي گردد.
* فروشنده نيازمند استفاده از روشي براي عرضه و توزيع كالا و يا خدمات مي باشد. در برخي از سيستم ها به محض انتخاب كالا توسط مشتري و پرداخت وجه آن ، عمليات توزيع كالا بصورت اتوماتيك انجام خواهد شد. در سيستم هاي ثبت سفارش مبتني بر نامه ، كالاي خريداري شده پس از بسته بندي به مقصد مشتري ارسال خواهد شد. در موارديكه حجم كالا زياد نباشد از مبادلات پستي بمنظور ارسال كالا استفاده شده و در موارديكه حجم كالا زياد باشد از كاميون ، قطار و يا كشتي براي ارسال و توزيع كالا استفاده مي گردد.
* در برخي موارد ، خريداران يك كالا تمايل و علاقه اي نسبت به آن چيزي كه خريداري نموده اند نداشته و قصد برگشت آن را دارند. فروشندگان كالا و يا خدمات مي بايست از روش هائي براي قبول موارد برگشت از فروش استفاده نمايند. در برخي موارد ممكن است كالائي در زمان توزيع آسيب ديده باشد. فروشندگان مي بايست از روش هاي براي تضمين گارانتي استفاده نمايند.
* برخي از كالاهاي ارائه شده به مشتريان داراي پيچيدگي هاي خاص خود بوده و نيازمند استفاده از خدمات پس از فروش و يا حمايت فني مي باشند. در چنين مواردي وجود بخش هایي در شركت و يا موسسه ارائه دهنده كالا و يا خدمات الزامي خواهد بود. كامپيوتر يكي از نمونه كالاهائي است كه نيازمند خدمات پس از فروش و حمايت فني از ديدگاه مشتريان ( خريداران ) خواهد بود. تمام عناصر اشاره شده را مي توان در يك شركت تجاري سنتي مشاهده كرد. فعاليت هاي تجاري شركت هاي فوق مي تواند شامل مقوله هاي متفاوتي باشد.

1-4 المان های تجارت الکترونیک

در تجارت الكترونيكي تمام عناصر اشاره شده ، حضوري مشهود با تغييرات خاصي دارند. بمنظور مديريت و اجراي تجارت الكترونيكي به عناصر زير نياز خواهد بود :

يك محصول محلي براي فروش كالا. در تجارت الكترونيكي يك وب سايت بمنزله مكان ارائه كالا و يا خدمات خواهد بود. استفاده از روش و يا روش هایي براي مراجعه به سايت. استفاده از روشي براي ثبت سفارش ( اغلب بصورت فرم ها یي در نظر گرفته مي شود). استفاده از روشي براي دريافت پول (كارت اعتباري از نمونه هاي متداول است ) استفاده از روشي براي توزيع كالا، استفاده از روشي براي موارد برگشت داده شده توسط خریداران ، استفاده از روشي براي موارد مربوط به گارانتي، استفاده از روشي براي ارائه خدمات پس از فروش ( پست الكترونيكي ، ارائه پايگاه هاي اطلاع رساني و...).

1-5 برتری تجارت الکترونیک

دلايل زير علل گيرایي و جاذبه فراوان تجارت الكترونيكي است:

* كاهش هزينه ها : در صورتی که سایت تجارت الكترونيكي بخوبي پياده سازي گردد ، هزينه هاي مربوط به ثبت سفارش قبل از ارائه كالا و هزينه هاي خدمات پس از فروش بعد از ارائه كالا كاهش مي يابد.
* خريد بيشتر در هر تراكنش : سايت آمازون ويژگي را ارائه مي دهد كه در فروشگاه هاي معمولي نظير آن وجود ندارد. زمانيكه مشخصات يك كتاب را مطالعه مي نمائيد ، مي توان بخشي با نام " افراديكه كتاب فوق را سفارش داده اند ، چه چيزهاي ديگري را خريداري نموده اند " ، را نيز مشاهده نمود. بدين ترتيب امكان مشاهده ساير كتب مرتبط كه سايرين خريد نموده اند ، فراهم مي گردد. بنابراين امكان خريد كتب بيشتر توسط مراجع كنندگان به سايت نسبت به يك كتابفروشي معمولي بوجود خواهد آمد.
* در صورتيكه وب سايت بگونه اي طراحي شده باشد كه با ساير مراحل مربوط به تجارت درگير شده باشد . امكان اخذ اطلاعات بيشتري در رابطه با وضعيت كالاي خريداري شده براي مشتريان وجود خواهد داشت .
* بهبود ارتباط متقابل با مشتريان . با طراحي مناسب سايت و استفاده از ابزار هاي مربوطه ، امكان برقراريارتباط متقابل با مشتريان با روش هاي مطمئن تر و بدون صرف هزينه ، فراهم مي گردد. مثلا" مشتري پس از ثبت سفارش با دريافت يك نامه الكترونيكي از ثبت سفارش خود مطمئن شده و يا در صورت ارسال كالا براي مشتري ، مي توان از طريق نامه الكترونيكي وي را مطلع نمود. همواره يك مشتري راضي و خوشحال تمايل به خريد مجدد از شركت و يا موسسه ارائه دهنده كالا را خواهد داشت.
* در شركت هاي تجاري مبتني بر ثبت سفارش پستي ، هزينه هاي زیادی صرف چاپ و ارسال كاتولوگ ها ، پاسخگوئي به تلفن ها و ردیابی سفارشات ، مي گردد.در تجارت الكترونيكي ، هزينه توزيع كاتولوگ و رديابي سفارشات به سمت صفر ميل خواهد كرد. بدين ترتيب امكان عرضه كالا با قيمت ارزانتر فرام خواهد شد.

1-6نکاتی که در تجارت الکنرونیک باید در نظر داشت

زمان ايجاد يك سايت تجارت الكترونيكي موارد زير مي بايست مورد توجه قرار گيرد:

* تامين كنندگان : بدون وجود تامين كنندگان خوب امكان عرضه کالا وجود نخواهد داشت.
* قيمت : يكي از مهمترين بخش هاي تجارت الكترونيكي ، عرضه کالا با قيمت مناسب است . امكان مقايسه قيمت يك كالا به سادگي براي مشتريان وجود داشته و همواره قيمت يك كالا با موارد مشابه كه از طريق ساير فروشندگان ارائه میگردد.
* ارتباط با مشتري: تجارت الكترونيكي مجموعه اي متنوع از روش هاي موجود جهت برقراري ارتباط با مشتري را ارائه مي نمايد. پست الکترونیکی ، پايگاه هاي دانش ، تالارهاي مباحثه ، اتاق هاي گفتگو و ... نمونه هایي در اين زمينه مي باشند. مشتري همواره مي بايست احساس نمايد كه در صورت بروز مشکل و یا درخواست اطلاعات بيشتر ، بدون پاسخ نخواهند ماند.
* توزيع كالا ، خدمات پس از فروش و امكان برگشت از فروش از جمله مواردي است كه در موقعیت یک سایت تجارت الكترونيك نقش بسزائي دارد.

1-7 ویژگی های یک وب سایت برای مشتریان

* امكان ثبت يك سفارش طي چند روز
* امكان پيكربندي محصول و مشاهده قيمت هاي واقعي
* امكان ايجاد آسان سفارش هاي اختصاصي پيچيده
* امكان مقايسه قيمت كالا بين چندين فروشنده
* امكان جستجوي آسان براي كاتولوگ ها

جمع بندی

در این بخش با تجارت سنتی و الکترونیک آشنا شدیم و نکات و ویژگی های تجارت انواع تجارت را بیان کردیم و به این نتیجه رسیدیم که تجارت الکترونبک برای فروشنده و هم خریدار راحت تر و کم خرج تر است.

فصل دوم

مقدمه

در این بخش به معرفی کار های مشابه و مرتبط که توسط دیگران در زمینه موضوع پروژه اراِئه شده است می پردازیم.

2-1 دیجی کالا

دیجی‌کالا بزرگ‌ترین بازارگاه و فروشگاه آنلاین در ایران و مستقر در تهران است که روزانه بیش از ۵،۴ میلیون بازدیدکننده دارد و ۸۵ درصد سهم بازار فروش آنلاین در ایران را از آن خود کرده‌استو یکی از بزرگترین خرده‌فروشی‌های آنلاین در خاورمیانه است. بنا بر آمار منتشر شده تا اوایل سال ۱۴۰۰ در این بستر بیش از ۴ میلیون کالای مختلف توسط ۱۶۰ هزار فروشنده برای فروش عرضه شده‌است و ظرفیت پردازش ۶۰۰ هزار کالا در روز را دارد.

مدل کسب‌وکار دیجی‌کالا یک آمیختگی از بازار مجازی و خرده فروشی است. به غیر از فروشگاه آنلاین، زیرمجموعه‌های دیجی‌کالا شامل دیجی‌استایل )پوشاک(، فیدیبو (کتاب الکترونیک)، دیجی‌ پی، دیجی‌ نکست (نوآوری)، دیجی‌ کلاب (تشویق مشتریان وفادار)، دیجی پلاس و دیجی‌ اکسپرس هستند.

2-1-1 پیشینه

حمید و سعید محمدی درباره چرایی راه‌اندازی شرکت دیجی‌کالا اعلام کردند که در سال ۱۳۸۴، هر دو عکاسی دیجیتال را پیگیری می‌کردند و پس از جستجو در اینترنت درباره دوربین‌ها، دوربین دلخواه را از بازار خیابان جمهوری تهران خریداری کردند. اما پس از چند روز، پی بردند که لنز روی دوربین، دست دوم و تعمیرشده است. این رویداد، انگیزه نخستین ایجاد فروشگاهی مطمئن که اطلاعات درستی به کاربران بدهد را در ذهن آن‌ها ایجاد کرد. برادران محمدی در سال ۱۳۸۵، دیجی‌کالا را بنیان گذاشتند. شمار پرسنل نخستین این شرکت، ۵ تن

بود؛ شمار کارکنان، تا اسفند ۱۳۹۲ به ۲۰۰ تن افزایش پیدا کرد و بر پایه گفته‌های مدیران، تا پایان سال ۱۳۹۳ به ۷۰۰ تن و در شهریور ۱۳۹۷، به نزدیکی ۲۲۰۰ تن رسیده‌است.

2-1-2 سرمایه گذاری

دیجی‌کالا با سرمایه شخصی اولیه ۲۰ میلیون تومانی حمید و سعید محمدی شروع به کار کرد. شش سال پس از بنیان‌گذاری، با جذب سرمایه‌گذار وارد فاز بعدی گسترش کسب‌وکار خود شد. شرکت خصوصی ایرانی سرآوا پارس در سال ۱۳۹۱ سرمایه‌گذاری در دیجی‌کالا را آغاز کرد. راند دوم سرمایه‌گذاری دیجی‌کالا سال ۱۳۹۴ با جذب سرمایه یک صندوق سرمایه‌گذاری اروپایی شرکت اینترنشنال اینترنت اینوستمنت (IIIC) آغاز شد. بر پایه گزارش ۱۰۰ روزه دولت، دیجی‌کالا از دی‌ماه سال ۱۳۹۴ فرایند جذب سرمایه را از طریق IIIC و به مبلغ ۱۰۰ میلیون دلار در قالب افزایش سرمایه و در ازای ۲۱ درصد سهام آغاز کرد. این فرایند جذب سرمایه با گرفتن مجوز سرمایه‌گذاری خارجی، از سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران کامل شده‌است. بنا به گفته مدیران دیجی‌کالا در آذر سال ۱۳۹۷، ۳۵ درصد سهام گروه دیجی‌کالا در اختیار سرآوا، ۳۵ درصد برادران محمدی، نزدیک ۲۵ درصد در اختیار صندوق اروپایی IIIC و بقیه نیز سهم تشویقی ۸۰ نفر از مدیران کلیدی دیجی‌کالاست

2-1-3 بخش ها و سرویس ها

دیجی‌کالا از ابتدا تنها کالاهای دیجیتالی و الکترونیکی را به شکل آنلاین به فروش می‌رساند تا اینکه از سال ۱۳۹۳ از فروش کالای دیجیتال به فروش دیجیتال کالا تغییر استراتژی داد و از آن پس، به فروشگاه آنلاین کالا در همه دسته‌های کالایی تبدیل شد. کالاهای دیجیتال، هنری، لوازم آرایشی، بهداشتی و سلامت، خودرو، ابزار و اداری، مد و پوشاک، لوازم خانه و آشپزخانه، کتاب، نوشت‌افزار، اسباب بازی، کودک و نوزاد و تجهیزات ورزش و سفر در این فروشگاه قابل دسترسی هستند. سوپرمارکت دیجی‌کالا نیز در تیرماه تابستان ۱۳۹۷ به این مجموعه افزوده شده‌است.

* دیجی کالا مگ :

دیجی‌کالا مگ یک رسانه برخط زیرمجموعه دیجی‌کالا است که در دامنه اصلی این شرکت، میزبانی می‌شود و در تابستان ۱۳۹۴ توسط شرکت اصلی راه‌اندازی شده‌است. این وبگاه مقالاتی درباره فناوری و سبک زندگی منتشر می‌کند.

* سوپر مارکت:

دیجی‌کالا در تیرماه سال ۱۳۹۷ با خرید «سوپرمارکت اینترنتی روکولند»، فروش محصولات تازه سوپرمارکتی به صورت آنلاین را آغاز کرد.

* دیجی کلاب:

دیجی‌کلاب، باشگاه کاربران دیجی‌کالا است که با قرعه‌کشی، جوایزی را برای اعضای آن، پیشنهاد می‌دهد.

* دیجی پلاس:

دیجی‌پلاس، خدمات ویژه دیجی‌کالا برای کاربرانش است. این سرویس در سال مرداد ۱۳۹۹ راه‌اندازی شد.

* فیدیبو:

دیجی‌کالا در سال ۱۳۹۵ بخشی از سهام فیدیبو را خرید و در سال ۱۳۹۶ با افزایش سرمایه‌گذاری، مالک اصلی آن شد. فیدیبو فروشگاه قانونی کتاب الکترونیک فارسی است که از اسفند ۱۳۹۲ فعالیت خود را آغاز کرده‌است. فیدیبو با همراهی دیجی‌کالا در اردیبهشت ۱۳۹۷ اولین کتابخوان انحصاری خود را با نام فیدیبوک با پشتیبانی از زبان فارسی عرضه کردند.

* دیجی استایل:

دیجی‌استایل که از وبگاه‌های زیرمجموعه دیجی‌کالا شمرده می‌شود. این وبگاه، در زمینه آرایشی و بهداشتی نیز وارد شده‌است. گستره محصولات دیجی‌استایل تا پایان سال ۱۳۹۷، شامل لباس مردانه، زنانه و بچگانه، انواع کیف‌های مردانه و زنانه، انواع کفش‌های ورزشی و رسمی، عینک، ساعت، دستبند، دستکش، کلاه، زیورآلات از برندهای گوناگون بوده‌است.

2-1-4 ساختمان ها

دفتر مرکزی و دفتر دوم (دفتر فنی و مالی) در تهران و دفتر سوم در خارج از تهران در جاده قدیم کرج (فتح) در شهرک دانش واقع شده‌است . دیجی‌کالا سه مرکز پردازش و انبار کالا در تهران و ۲۳ مرکز توزیع در شهرهای بزرگ ایران دارد.

2-1-5 کانون های پردازش کالا

نخستین مرکز پردازش کالای دیجی‌کالا در سال ۱۳۹۲ راه‌اندازی شد. در این مرکز زنجیره‌ای از فعالیت‌های به هم پیوسته وجود دارد که در فرایند تحویل به موقع سفارش تأثیر مستقیم دارد. این فعالیت‌ها با انتقال کالا از فروشندگان و تامین‌کنندگان آغاز می‌شود و بعد از قرار گرفتن در زنجیره تأمین، پردازش و ارسال در نهایت با تحویل سفارش مشتری در بازه زمانی از پیش تعیین‌شده پایان می‌یابد. دیجی‌کالا در آبان ۱۳۹۶ دومین مرکز پردازش کالای خود را نیز افتتاح کرد، این مرکز بزرگترین مرکز پردازش کالا در خاورمیانه است که ظرفیت ثبت سفارش کاربران را به ۴۰۰ هزار کالا در روز افزایش داده‌است.

بخشی از کالاهای موجود در مرکز پردازش، کالاهای فروشگاه اینترنتی دیجی‌کالا هستند و بخشی نیز کالاهای فروشندگان دیگر هستند که به صورت امانی در انبارهای دیجی‌کالا نگهداری می‌شوند تا آماده ارسال باشند. در کنار کالاهای موجود در مرکز پردازش بخشی از کالاها بعد از ثبت سفارش، از سوی فروشنده در اختیار دیجی‌کالا قرار می‌گیرد. هنگام ثبت سفارش، پردازش کالای مشتری بر اساس نوع کالا در نظر گرفته می‌شود. این فرایند به صورت هوشمند انجام می‌شود و زمان ارسال کالا را مشخص می‌کند.

2-2 Dell

Dell يكي از موفقترين شركت هاي موجود در زمينه تجارت الكترونيكي است . بدين منظور شايسته است در اين بخش به بررسي وضعيت شركت فوق در زمينه تجارت الكترونيكي پرداخت :

Dell يكي از صدها شركتي است كه كامپيوترهاي شخصي توليدي خود را در اختيار مشتريان حقيقي و يا حقوقي قرار مي دهد. فعاليت اقتصادي Dell با درج آگهي در پشت جلد مجلات كامپيوتري و فروش كامپيوتر از طريق تلفن ، آغاز گرديد. امروزه حضور شركت Dell در عرصه تجارت الكترونيكي بسرعت متداول و عمومي شده است .شركت فوق ، قادر به ارائه كالاهاي بيشماري از طريق وب شده است . بر اساس آمارهاي موجود ، فروش روزانه Dell ، چهارده ميليون دلار بوده و تقريبا 25 درصد فروش اين شركت از طريق وب انجام مي گيرد. شركت Dell قبل از استفاده از تجارت الكترونيكي ، اكثر سفارشات خود را از طريق تلفن اخذ و با استفاده از پست آنها را براي خريداران خود ، ارسال مي كرد. با توجه به فروش 25 درصدي شركت فوق از طريق وب مي توان به جايگاه و اهميت موضوع تجارت الكترونيكي پیش از گذشته واقف گردید .  
شركت Dell سايت خود را خيلي زود طراحي و پياده سازي نموده و از اين طريق از ساير رقباي خود پيشي گرفته است .

نتیجه گیری

نتیجه می گیریم در فضای مجازی بایک برنامه ریزی درست می توان در مدت زمان مشخص کار خود را به بهترین شکل گسترش دهیم و به بهترین درآمد برسانیم .

فصل سوم

مقدمه

در این فصل روش حل و متد های طراحی شده و نحوه انجام پروژه و ابزار های به کار گیری برای طراحی یک سایت تشریح می شود.

3-1 مراحل انجام كاري

پس از آنكه متوجه شديم كه ما بدين گونه از سايت ها نياز داريم و از لحاظ تكنيكي و تاكتيكي نيز هم قابليت اجرا و پياده سازي را دارد نوبت به آن مي رسد كه شروع به انجام پروژه كنيم اما براي اينكه اين كار به نحوه احسن انجام شود همانند برنامه نويسي ما نيازمند ايجاد يك الگوريتم كاري كلي مي باشيم ما براي توليد اين سايت از مراحل زير پيروي كرديم و نتيجه بخش هم بود ‌:

شناسایی سیستم، طراحی مستندات ونقشه سایت ،طراحی پایگاه داده ،کد نویسی برنامه، طراحی ظاهر برنامه، تست برنامه و اشکال زدایی، آپلود برنامه ، ورود اطلاعات.

3-2 طراحي سيستم و DFD ها

پس از آنكه ما متوجه شديم از برنامه چه اطلاعاتي را مي خواهيم و داراي چه جداولي هستيم نوبت به رسم نمودارهاي DFD مي رسد كه جريان انجام كار را به ما نمايش مي دهند اين نمودارها به ما اين كمك را مي كنند كه هنگام كدنويسي برنامه ديگر مشكل چگونگي انجام كارها و چگونگيارتباطات بين اجزا را نداشته باشيم و فقط به فكر كد نويسي و قواعد كدنويسي باشيم و با ديدن DFD هر مرحله نحوه چگونگي انجام كار و ارتباطات را متوجه می شوید

3-3 نام دامنه، لگو و زیبایی ظاهری

باید آسان ترین و مرتبط ترین نام دامین را برای وبسایت خود به ثبت برسانیم تا به راحتی بتواند فعالیتمان را به کاربران معرفی کند.

گاهی می خواهیم درمورد یک برند صحبت کنیم اما هرپه فکر می کنیم اسم آن یادمان نمی آید . اما احتمال اینکه لگوی آنرا فراموش کنیم کم است ، پس به خاطر سپردن یک تصویر راحت تر است . لگو چهره کسب و کار شما است.

سایت های زیبا از نظر طراحی همواره کاربران بیشتری را به سمت خود جذب میکند . پس باید از ابتدای طراحی آنرا در نظر بگیریم.

3-4 ابزارهاي مورد استفاده در انجام اين پروژه

همانطور كه مي دانيد اين پروژه مربوط به يك فروشگاه اينترنتي مي باشد پس در ابتداي كار ما نياز به يك نرم افزار داريم كه بتواند در محيط شبكه و اينترنت كار كند نرم افزار هاي گوناگون و با قابليت هاي مختلفي در اين زمينه وجود دارد كه هر كدام از اين نرم افزارها قابليت هاي خاص خود را دارا مي باشند.

3-4-1 HTML

مخفف Hyper Text Markup Language می باشد که به معنی زبان نشانه گذاری ابر متن می باشد.

اولین زبان نشانه گذاری مبتنی بر اینترنت است HTML .نشانه گذاری هسته ای برای تمام صفحات وب است و بخشی جدایی ناپذیر از وب محسوب می شود.

ساختار یک صفحه وب را تعریف می کند. این زبان نشانه هایی را فراهم می کند که مرورگر بتواند به طرز مناسبی صفحه وب را نمایش دهد. یک سند HTML می تواند بسیار ساده یا پیچیده باشد تا ویژگی های بیشتری را ارائه دهد.

مرورگرهای وب ، اسناد HTML را از یک وب سرور دریافت می کنند و آنها را به عنوان صفحات وب نمایش می دهند. مرورگر وب کد HTML را درک می کند تا چیدمان صفحه را بر اساس آن تغییر دهد و تصاویر ، لینک ها و رسانه ها را به صفحات وب اضافه کند.

عنصر با براکت های زاویه اطراف آن ، تگ (<tag>) را تشکیل می دهد. تگ ها بر روی صفحه نمایش قابل مشاهده نیستند ، اما به مرورگر کمک می کنند تا بدانند که چه چیزی را باید نمایش دهد. یک تگ باز ، آغاز یک عنصر را نشان می دهد ؛ در حالی که یک تگ بستن ، پایان عنصر را نشان می دهد.

3-4-2 CSS

ابزاری است که بوسیله‌ی آن میتوانید صفحات وب خود را زیبا و چشم نواز کنید. شما با استفاده از HTML میتوانید ساختار کلی صفحه وب خود را بسازید و در واقع اسکلت بندی صفحه‌ی وب خود را داشته باشید. و حالا با استفاده از CSS میتوانید ساختار سایت خودتان را زیبا کنید، به آن رنگ اضافه کنید، اندازه‌ی آن‌ها را مشخص کنید، روش نمایش آن‌ها را تنظیم کنید .در واقع CSS به شما کمک میکند تا صفحات وب زیبا و چشم نوازی داشته باشید.یک زبان سمت کاربر است.

حقیقت این است که HTML و CSS هیچکدام به تنهایی هیچ مزیت خاصی ندارد. با HTML به تنهایی نمیتوانید صفحات وب حرفه‌ای و چشم نواز طراحی کنید CSS. هم به تنهایی کاربردی نمیتواند داشته باشد. HTML و CSS در کنار یکدیگر هستند که میتوانند قدرت فوق العاده‌ای پیدا کنند و صفحات وب چشم نواز و زیبایی را طراحی کنند.

3-4-3 PHP

یک زبان برنامه نویسی است که میتوانیم با استفاده از آن اقدام به ساخت صفحات وب داینامیک (Dynamic) کنیم. با استفاده از PHP میتوانیم سایت و اپلیکیشن های تحت وب قدرتمندی را برنامه نویسی کنیم. یک زبان سمت سرور است.

با استفاده از PHP نمیتوانید ظاهر سایت را تغییر دهید. PHP یک زبان برنامه نویسی است که تاثیر مستقیمی روی ظاهر سایت ندارد. با استفاده از PHP میتوان اطلاعات مختلف را از پایگاه داده بگیرید و به کاربر نشان دهید.

* میتواند برای شما صفحات داینامیک تولید کند.
* میتواند اطلاعات را به دیتابیس بفرستد، از دیتابیس اطلاعات را بخواند و همینطور اطلاعات موجود در دیتابیس را ویرایش یا حذف کند.
* میتواند با فرم های HTML شما ارتباط برقرار کند و اطلاعات ورودی کاربران در فرم ها را پردازش کند و کارهای مدنظر شما را روی آ‌ن‌ها انجام دهد.
* به شما امکان کار با Cookie ها و Session ها را میدهد.
* امکان رمزگذاری کردن اطلاعات حساس را دارد و این امکان نیز در آن تعبیه شده است.

3-4-4 JavaScript

به طور خلاصه، JavaScript یک زبان برنامه نویسی است که به توسعه‌دهندگان وب اجازه می‌دهد تا سایت‌های تعاملی (interactive) طراحی کنند. بیشتر رفتارهای پویا که در یک صفحه وب مشاهده می‌کنید، به لطف JavaScript است که کنترل‌ها و رفتارهای پیش فرض مرورگر را تقویت می‌کند. کدهای جاوا اسکریپت در سمت کاربر و به وسیله‌ی مرورگر‌ها اجرا می‌شوند. جاوا اسکریپت در سمت کاربر و به وسیله‌ی مرورگر‌ها اجرا می‌شوند.

3-4-5 ASP.NET

* تكنولوژي مايكروسافت براي توليد صفحات ديناميكي ( صفحات فعال سرويس دهنده –Active Server Pages ) .
* تكنولوژي جديد تري از مايكروسافت به نام .NET Framework

همانطور كه در بالا نيز گفته شده ASP.NET از تركيب 2 تكنولوژي بوجود آمده كه نتيجه آن در توليد صفحات وب ايجاد سهولت در خلق چنين صفحاتي بوده است

3-5 انواع صفحات وب

براي اينكه موضوع بهتر و روشن تر شود بهتر است كمي با انواع صفحات وب آشنا شويم به طور كلي صفحات اينترنت به دو دسته تقسيم مي شود :

1- صفحات استاتيك وب .

2- صفحات ديناميك وب .

3-5-1صفحات استاتیک وب

اين صفحات ، صفحاتي هستند كه از قبل توليد شده اند و معمولا محتويات اين صفحات از قبيل لينك ها و عكس ها و ساير اطلاعات آن به صورت ثابت مي با شند اين صفحات معمولا داراي پسوند هاي Htm ويا Html مي باشند از ويژگي هاي مهم اين صفحات اين است كه محتويات آن از قبل مشخص شده است .

از محدوديت هاي اين مدل صفحات مي توانيم به آن اشاره كنيم كه در صفحات استاتيك امكان هيچ گونه تغييري بر اساس شرايط اجرا را ندارد .

از ديگر محدوديت هاي اين نوع صفحات كه بسيار خطرناك نيز مي باشد اين است كه اين گونه صفحات هيچ گونه امنيتي ندارند آنها روي سرويس دهنده وب هستند تا هر كسي كه خواست آنها را بردارد . به عنوان مثال اگر بعد از تلاش زيادي موفق به اين شديد كه سايتي زيبا و چشمگير توليد كنيد هيچ گون ضمانتي وجود ندارد كه كسي آن صفحه را بر ندارد و با كمك كدهاي موجود در آن دقيقا آنرا به اسم خودش نزند.

3-5-2 صفحات ديناميك وب

با توجه به اين كه صفحات استاتيك داراي محدوديت هاي فراواني مي باشند ما احتياج به صفحات داريم كه بتواند اين محدوديت ها را از بين ببرد صفحاتي با امنيت بالا و امكان اينكه كاربر بتواند با‌ آن در محاوره باشد و بتواند نيازهاي خود را به آن داده و از طرفي ديگر صفحات نيز بتوانند پاسخ مناسبي را به كاربر دهند .

صفحات ديناميك وب خود به دو نوع تقسيم مي شوند :

صفحات ديناميك سمت – مشتري و صفحات ديناميك سمت – سرويس دهنده .

* صفحات ديناميك سمت – مشتري :

در اين مدل از صفحات تمام عملياتي كه لازم است در صفحه انجام شود در سيستم بازديد كننده سايت انجام مي شود . اين به اين معناست كه ابتدا صفحه دريافت مي شود و در سيستم بازديد كننده دستورات آن اجرا مي شود و نهايتا دستورات خروجي آن توليد مي شود اين عمليات در مرورگر بازديد كننده از طريق ماژولهاي افزودني Add-ins خاصي كه در مرورگر موجود مي باشد انجام مي گيرد .

در مدل صفحات ديناميك سمت – مشتري از زبان هاي برنامه نويسي مانند JavaScript و VBScript استفاده مي شود . اين تكنولوژي امروزه كمتر مورد استفاده قرار مي گيرد چون زمان زيادي صرف بارگيري صفحه html و كدهاي آن مي شود . از طرف ديگر از آنجایي كه توليد صفحه وب خروجي در مرورگر وب صورت مي گيرد هيچ تضميني وجود ندارد كه خروجي آن دقيقا مانند خواسته طراحي سايت باشد و همچنين چنين صفحاتي داراي امنيت بالاي نمي باشند زيرا كه بازديد كننده مي تواندد همانند صفحات html از طريق View source به كد هاي سايت دسترسي پيدا كرده و همچنين اينكه اگر صفحه ما داراي پايگاه داده مانند SQL باشد باز مشكلات ما دوچندان خواهد شد چون ممكن است اين نرم افزار بر روي سيستم بازديد كننده نصب نباشد و در نتيجه وب ما نيز با مشكل روبه رو شود بنابراين اين نوع از صفحات نيز داراي ويژگي ها و مشكلات خواص خود مي باشند .

* صفحات ديناميك سمت – سرويس دهنده :

براي رفع مشكلاتي كه در مدل صفحات ديناميك سمت – مشتري وجود داشت ، صفحات ديناميك سمت – سرويس دهنده بوجود آمدن در اين مدل هم خروجي مورد نظر از طريق اجراي كد هاي نوشته شده در صفحه وب ( يا فايلهاي جداگانه ) توليد مي شود . اما در اين مدل همه كارها ( اجراي دستورات صفحه وب و توليد خروجي ) در سرويس دهنده وب انجام مي گيرد و فقط استريم نهايي به كاربر فرستاده مي شود .

3-6 نحوه نمایش اطلاعات سایت برای کاربر

* طراح وب صفحه Html اصلي ( و دستورات لازم براي توليد خروجي نهايي) را طراحي كرده و آنرا روي سرويس دهنده وب قرار مي دهد .
* بازديد كننده وب با وارد كردن URL اين صفحه در مرورگر در خواست دريافت آنرا مي كنند .
* سرويس دهنده وب صفحه مورد نظر را باز مي كند .
* سرويس دهنده وب دستورات موجود در اين فايل را اجرا كرده و خروجي نهايي را توليد مي كند .
* سرويس دهنده وب استريم Html را از طريق شبكه به مرورگر مي فرستد .
* مرورگر محتويات اين صفحه Html را پردازش كرده و نمايش مي دهد .

امنيت اين روش بسيار بالاست چون فقط خروجي به كاربر فرستاده مي شود و كدهاي صفحه وب اصلي در همان سرويس دهنده مي ماند . و نكته ديگر آنكه چيزي كه بازديد كننده مي بيند دقيقا همان چيزي است كه مطلوب طراح صفحه مي باشد .

3-7 پايگاه داده SQL

( زبان ساخت يافته پرس و جو Structure Query Language )

خب تا اين جا با قسمت اول كار تا حدودي كه در سطح مقدمه بود آشنا شديد ولي كار هنوز تمام نشده است در قسمت بعدي ما احتياجي به امكاناتي داريم كه بتواند تراكنش ها و اطلاعات لازم براي يك صفحه را در خود ذخيره كند. اطلاعاتي كه ممكن است در يك صفحه لازم باشد مي تواند يك رمز باشد و يا هر چيز ديگري باشد .

وقتي دستورات SQL در يك قالب پيچيده مي شوند به آن روال ذخيره شده (Stored procedure) گفته مي شود. از اين نظر روالهاي ذخيره شده چند مزيت عمده بر دستورات ساده SQL دارند :

* ايمني : با استفاده از روالهاي ذخيره شده برنامه از دستبرد نفوذگران در امان خواهد ماند .
* سرعت : وقتي براي اولين بار يك روال ذخيره شده را فراخواني مي كنيد بهينه سازي مي شوند و از آن به بعد با سرعت بيشتري اجرا خواهند شد .
* تفكيك : با استفاده از روالهاي ذخيره شده در دستورات SQL از كد اصلي برنامه جدا مي شوند .

3- 8 نحوه استفاده از سایت برای کاربران

ابتدا کاربر باید آدرس سایت (celarinet.ir) را در یکی از مرورگر ها سرچ کند . سپس وارد صفحه اصلی سایت کلارینت می شود .

* منو (سه خط افقی )

شما با کلیک کردن در کامپیوتر یا لمس کردن روی این گزینه در گوشی همراه . به دسته بندی محصولات دسترسی پیدا می کنید و در این بخش قسمتی را که میخواهید محصولات مرتبط با آنرا مشاهده کنید انتخاب می کنید.

* گزینه سرچ(ذره بین)

شما در این قسمت هم به لیست محصولات دسترسی دارید و هم می توانید نام محصول مورد نظرتان را سرچ کنید تا آن محصول برای شما نمایش داده شود

* لیست علاقه مندی (قلب)

شما می توانید محصولات مورد علاقتون رو به این قسمت اضافه کنید. در کنار هر محصول یک قلب وجود دارد که با لمس کردن یا کلیک کردن روی آن به محصولات مورد علاقه شما اضافه می شود. برای حذف کردن محصول از لیست مورد علاقه باید ابتدا وارد لیست شوید و روی ضربدر(Remove) بالای آن کلیک کنید .

* گزینه محصول (سبد خرید)

در پایین هر محصول قستی به نام افزودن به سبد خرید وجود دارد که شما با لمس کردن آن **،**محصول را به سبد خرید خود اضافه می کنید

و در آخر می توانید وارد سبد خرید خود شوید و در اینجا محصولات انتخاب شده شما به شما نمایش داده می شود

با کلیک بر روی مشاهده سبد خرید محصولات انتخابی شما نمایش داده می شود و شما در این قسمت می توانید محصولی را حذف یا تعداد آن را تغیر دهید و در این بخش قسمتی به نام کد تخفیف وجود دارد در صورت داشتن کد تخفیف آنرا وارد کرده و گزینه اعمال کد تخفیف را میزنید.

در پایین ای قسمت مجوع قیمت محصولات خریداری شده شما نمایش داده می شود

با کلیک بر روی تسویه حساب شما به پنل کاربری خودتان منتقل می شوید و در این قسمت با کمک درگاه های پرداختی مبلغ نمایش داده شده را واریز می کنید و ثبت سفارش شما کامل می شود . در صورتی که در سایت حساب کاربری ندارید ابتدا بایید حساب باز کنید

* حساب کاربری من(چرخ دنده)

با وارد شدن به این بخش صفحه ای برای شما باز می شد که از شما ایمیل یا نام کاربری یا شماره همراه را می خواهد . این بخش برای افرادی است که از قبل حساب کاربری خود را در سایت ایجاد کرده اند و می خواهند به پنل شخصی خود وارد شوند. ولی اگر از قبل حساب کاربری نداشتید باید روی قسمت ایجاد حساب کاربری کلیک کنید و در این قسمت نام کاربری و ایمیل و شماره همراهتون را وارد کنید بعد از این کار برای شما یک کد از طریق پیامک ارسال خواهد شد که با وارد کردن آن کد حساب کاربری خود را افتتاح می کنید و به مجموعه کلارینت اضافه می شوید

* محصولات

شما وارد هر محصول که شوید مواردی مانند عکس محصول **،** نام کامل محصول **،** قیمت محصول **،**توضیحات در مورد محصول **،** افزودن به سبد خرید **،** افزودن به علاقه مندی ها را می توانید مشاهده کنید و در پایین دراین بخش نظرات کاربان قرار دارد.

نتیجه گیری

با توجه به آنچه گفته شد مي توانيم نتيجه بگيريم كه ما به يك پايگاه داده مناسب احتياج داريم چون در اين پروژه ما مي خواهيم كلمه عبور و رمز كاربران را بگيريم و در جايي ذخيره كنيم و يا سفارشات آنها را دريافت كنيم و با اينكه محصولات موجود در فروشگاه را به كاربر نمايش دهيم و خیلی كارهاي ديگر .و در این بخش با کار های زبان های برنامه نویسیی مختلف مانند html,css برا طراحی وب سایت آشنا شدیم. و یک سایت باید گزینه و قسمت های مختلفی را در اختیار کاربر خود قرار دهد و جذابیت ظاهری سایت هم خیلی مهم است.

فصل چهارم

مقدمه

در این فصل به مزایا و معایب تجارت الکترونیک برای برای دو طرف یعنی هم فروشنده وهم خریدار بدون جا نب داری بیان میشود و به یک نتیجه گیری کلی در ارتباط با این کار میرسیم

4-1مزایای تجارت الکترونیک

4-1-1 مزایای تجارت الکترونیک برای مشتریان

* راحتی

هر محصولی را که بخواهید، به معنای واقعی کلمه، تنها با یک اشاره بر روی اینترنت قابل مشاهده است. فقط کافی است نام محصول مورد نظرتان را در موتور جستجوی مورد علاقه‌تان تایپ کنید تا تمام گزینه‌ها به شکلی سازماندهی شده و مرتب، تنها پس از چند ثانیه ظاهر شوند.

* صرفه جویی در زمان

با تجارت الکترونیک دیگر نیازی نیست که ساعت‌ها رانندگی کنید و به امید پیدا کردن چیزی که می‌خواهید، مغازه‌ها را نگاه کنید و جستجو کنید. فروشگاه‌های آنلاین لیست کامل محصولات خود را به شما ارائه می‌دهند و به جای استفاده از مغازه برای ارائه‌ی محصولات‌شان، از انبارهای کالا استفاده می‌کنند. محصولات را به راحتی پیدا می‌کنید و ظرف چند روز به درب منزلتان می‌رسند.

* وجود طیف وسیعی از گزینه های مختلف

در تجارت الکترونیک، مشتری می‌تواند بدون نیاز به رفتن از این مغازه به مغازه‌ی دیگر، به راحتی محصولات را با یکدیگر مقایسه کند و متوجه شود که کدام فروشنده، بهترین قیمت را ارائه می‌دهد و

گزینه‌های بیشتری برای انتخاب دارد. در دنیای واقعی هر فروشگاه فضای محدودی دارد، ولی همان فروشگاه می‌تواند بر روی اینترنت، کل موجودی انبار را ارائه بدهد.

* راحتی در مقایسه

در تجارت الکترونیک، مقایسه‌های دو به دو به راحتی قابل انجام هستند. وقتی کالاها به صورت آنلاین عرضه می‌شوند، تمام مشخصات و ویژگی‌های آن‌ها بیان می‌شود و فروشگاه‌های اینترنتی از شما می‌خواهند تا کالاهای آن‌ها را با سایر کالاها مقایسه کنید تا متوجه شوید که آن‌ها بهترین گزینه‌ها را ارائه می‌دهند و دوباره برای خرید به آن فروشگاه بازگردید.

* دسترسی به نطرات دیگران

شرکت‌ها به دلیل بالا بودن رقابت، از شما می‌خواهند تا به نظرات و بررسی‌های سایر مصرف‌کنندگان نگاهی بیندازید. بررسی‌های مثبت و منفی در هر وب‌سایتی وجود دارد و علاوه بر آنکه می‌توانید نقدها و نظرات مثبت مربوط به هر کالا را مشاهده کنید، از دلایل کسانی که آن محصول را دوست نداشته‌اند نیز آگاه می‌شوید.

4-1-2 مزایای تجارت الکترونیک برای صاحبان تجارت

* افزایش پایگاه مشتریان

پایگاه مشتریان از دغدغه‌های اصلی تمام کسب‌و‌کارهای آنلاین و غیرآنلاین است. نیازی نیست که کسب‌و‌کارهای آنلاین، نگران برخوردار بودن از بهترین ویژگی‌ها در شهر خود باشند، زیرا مردم از سراسر جهان، به محصولات آن‌ها دسترسی دارند و می‌توانند در هر زمانی برای خرید به آن‌ها بازگردند.

* افزایش فروش

کسب‌و‌کارهای آنلاین، نیازی به اداره کردن یک فروشگاه ندارند و می‌توانند فروش آنلاین بیشتری با حاشیه‌ی سود بالاتری داشته باشد. آن‌ها می‌توانند به روش‌های مختلفی پول را از مشتری دریافت کنند تا خرید را برای مشتری سریع‌تر و راحتتر کنند. این کسب‌و‌کارها با در دسترس بودن به صورت بین‌المللی، می‌توانند محصولات بیشتری را به فروش برسانند.

* دسترسی24 ساعته در 365 روز سال

اگر هوا برفی باشد و جاده‌ها بسته باشند یا هوا آنقدر گرم و مرطوب باشد که حتی نتوانیم از خانه بیرون برویم، یا روز تعطیلی باشد و تمام مغازه‌ها در شهر بسته باشند، بازهم تجارت آنلاین شما ۲۴ ساعته و در تمام ۳۶۵ روز سال، برای مشتری‌ها باز است. درها هرگز بسته نمی‌شوند و سود کسب‌شده همچنان افزایش می‌یابد.

* تراکنش های فوری

در تجارت الکترونیک دیگر نیازی به انتظار برای نقد شدن چک یا انتظاری ۳۰ روزه برای انواعِ دیگر پرداخت‌ها نیست. تراکنش‌ها بلافاصله انجام می‌شوند یا حداکثر به ۲ یا ۳ روز زمان نیاز دارید تا پول، از طریق سیستم بانکی وارد حساب‌تان

4-2 معایب تجارت الکترونیک

4-2-1 معایب تجارت الکترونیک برای مشتریان

* حریم خصوصی و امنیت

پیش از انجام تراکنش‌ها به صورت آنلاین، ابتدا گواهی‌های امنیتی (نظیر نماد اعتماد الکترونیکی و …) آن وب‌سایت را بررسی کنید. درست است که خرید آنلاین ساده و راحت است، ولی هیچ‌کس دوست ندارد اطلاعات شخصی‌اش به سرقت برود. بسیاری از سایت‌ها قابل اطمینان هستند، ولی باز هم همیشه باید تحقیق کنید و سایت‌هایی را که از امنیت کافی برخوردار نیستند، شناسایی کنید.

* کیفیت

با وجود اینکه در تجارت الکترونیک، همه چیز به راحتی در دسترس قرار گرفته است، مشتری فقط پس از تحویل گرفتن محصولات می‌تواند آن‌ها را واقعا ببنید و لمس کند. بنابراین حتما باید پیش از خرید، روش بازگرداندن کالا در صورت عدم رضایت از آن را بررسی نمایید

* هزینه های پنهان

مشتری در زمانِ خرید، از قیمت کالا، هزینه‌ی حمل‌و‌نقل، بارگیری و مالیات آگاه می‌شود. ولی باید مراقب باشید، زیرا ممکن است هزینه‌های پنهانی وجود داشته باشد که بر روی صورت‌حساب خرید شما ذکر نشده‌اند، ولی بر روی فرم پرداخت ظاهر می‌شوند. ممکن است هزینه‌های اضافه‌ای برای جابجایی و بارگیری در محل فروشنده‌ی کالا وجود داشته باشد (به ویژه در مورد خریدهای بین‌المللی).

* تاخیر در دریافت کالا

اگرچه در بیشتر موارد، تحویل محصولات، سریع‌تر از زمان مورد انتظار انجام می‌شود، باید آمادگی تاخیر در دریافت کالا را نیز داشته باشید.

* فقدان برقراری ارتباط مستقیم با فروشنده

زمانی که قوانین و مقررات یک فروشگاه در پیش چشمانتان ظاهر می شود می بایست شروع به خواندن کلی مطلب کنید که می تواند پیچیده و گیج کننده باشد مخصوصا در قسمت های مشروعیت قانونی. در خرید های سنگین تر و مهم تر شما نمیتوانید با کسی رو در رو صحبت کنید و سوالات خود را مطرح کرده و نگرانی هایتان را در میان بگذارید.

4-2-2 معایب تجارت الکترونیک برای صاحبان تجارت

* مساعل امنیتی

با وجود اینکه کسب‌و‌کارها اقدامات فراوانی انجام می‌دهند تا امنیت خود و مشتریان‌شان را حفظ کنند، افرادی وجود دارند که می‌توانند از هر دیوار آتشینی عبور کنند و اطلاعاتی را که می‌خواهند به دست بیاورند. همه‌ی ما در سال‌های اخیر شاهد این مسئله بوده‌ایم که بزرگ‌ترین و مشهورترین کسب‌و‌کارها نیز ممکن است هک شوند.

* مساعل پرداختی مالی

زمانی که که فروشنده و مصرف کننده بر سر صورتحساب با هم به اختلاف بخورند ،بسیاری از شرکت های اعتباری طرف مشتری را می‌گیرند، زیرا می‌خواهند مشتری خود را حفظ کنند. این مسئله زمانی که کالاها قبلا به مشتری تحویل داده شده‌اند، ولی مبلغ پرداخت‌شده به حساب مشتری برگشته است، موجب تحمیل شدن خسارت به کسب‌و‌کار تجارت الکترونیک می‌شود.

* ارجاع کالا و خدمات پس از فروش

زیرساخت‌های کسب‌و‌کار آنلاین، باید کامل و بی‌عیب باشند. این نیز هزینه‌های دیگری را برای کسب‌و‌کار ایجاد می‌کند، زیرا مشتریانی هستند که پس از تحویل گرفتن کالا، از کیفیت آن راضی نبوده و کالا را ارجاع می‌دهند. به ویژه مصرف‌کنندگانی هم وجود دارند که چیزی بیش از بازپرداخت مبلغ خود را می‌خواهند.

نتیجه گیری

هر کاری علاوه بر مزیت هایی که دارد می تواند مشکلاتی داشته باشد اما رفتن به سمت اینترنت و فضای مجازی برای کسب و کار یک امر اجتناب ناپذبر است مخصوصا در این زمان که بیشتر کار ها به سمت آن در حال حرکت هستند و بیشتر کاربران و خریداران دنبال راحتی خود هستند و دوست دارن در وقت خود صرفه جویی کنند .

امروزه اینترنت یک بستر مناسب برای کسب و کار ها را فراهم کرده و نمیتوان از آن چشم پوشی کرد و اگر کسب و کار شما به صورت سنتی است باید برای آن وقت بزارید و هزینه کنید تا برای آن یک وب سایت طراحی کنید تا کارتان و محصولاتتان را همه به راحتی بتوانند ببینن و شما به بهترین درآمد برسید.

با شکل گرفتن تجارت الکترونیک صاحبان آن می بایست برای باقی ماندن در عرصه رقابت آماده ایجاد هر

تغییری باشند . همگام با رشد تکنولوؤی می بایست سیستم های کسب و کار شما به روز و در صورت نیاز با مدل

های جدید جایگذین شوند.

فصل پنجم

5-1 جمع بندی

5-1-1 مزایای فروشگاه اینترنتی

* عدم محدودیت جغرافیایی: در حالی که یک فروشگاه سنتی به منطقه‌ی بسیار محدودی خدمات می‌دهد، خرید و ارسال سفارش از یک فروشگاه آنلاین به دورترین نقاط کشور و (در صورت فروش با کارت‌های اعتباری بین‌المللی) به تمام نقاط دنیا امکان‌پذیر است
* فروشگاه اینترنتی در هر لحظه از شبانه روز آماده سرویس دهی به مشتریان است. فروشگاه شما در ۳۶۵روز سال و ۲۴ساعت شبانه‌روز باز است حتی زمانی که در خواب هستید، کسب و کار شما ادامه دارد.
* کاهش هزینه های جانبی نظیر اجاره محل,هزینه ویترین و انبار,فروشنده,خواب سرمایه و غیره .
* ارائه‌ی خدمات بهتر به مشتریان: با ارائه‌ی اطلاعات کامل هر کالا در سایت، مشتریان خود را راضی نگاه خواهید داشت. در حالی که ارائه‌ این اطلاعات به هر مشتری در یک فروشگاه سنتی معمولاً امکان‌پذیر نیست.

توجه داشته باشيد که شايد هنوز فرهنگ خريد به صورت کاملا آنلاين بدون حتی يک تماس هنوز در ايران کاملا جا نیفتاده است اما داشتن فروشگاه اینترنتی سبب آشنایی هزاران نفر با محصولات شما خواهد گرديد که هر کدام از آنها می توانند به صورت سنتی و يا تماس مستقيم با تلفن از شما خريد نمايد

5-1-2 پیشنهاد

راه های افزایش فروش فروشگاه اینترنتی

* ارائه کوپن تخفیف

کوپن همیشه از اجزای اصلی تبلیغات خرده‌فروشی‌های آنلاین بوده است. بنابراین نیازی نیست که درمورد قدرت آن چیزی بگوییم. از بزرگترین فروشگاه‌های اینترنتی ایران تا نوپاترین آن‌‌ها همواره در حال ارائه کدهای تخفیفی به مناسبت‌ها و روش‌ها و بهانه‌های گوناگون هستند. اما باید بدانید که از کوپن‌های تخفیف می‌توان استفاده بهتری نیز کرد که نقشی فراتر از صرفاً افزایش انگیزه خرید ایفا می‌کند .

* ارائه برنامه وفاداری

شما فقط نمی‌خواهید مشتریان محصولات شما را بخرند، بلکه می‌خواهید به خرید از شما ادامه بدهند. برندهای تجارت الکترونیک با ایجاد احساس ارزشمند بودن در بهترین مشتریان خود به این هدف می‌رسند. برای انجام این کار از طریق یک برنامه وفاداری مشتری به آنها پاداش‌های ارزشمندی بدهید. برنامه وفاداری ایجاد کنید که به مشتریان انگیزه‌ای برای خریدهای بیشتر یا هزینه کردن مبلغ بیشتری در هر خرید می‌دهد. برنامه‌های وفاداری شکل‌های گوناگونی دارند، ولی به‌طور کلی به‌صورت سیستمی هستند که در آن امتیاز مشتری افزایش می‌یابد و این امتیازها قدرت خرید بیشتری به او می‌دهد.

* جایزه بدهید

مردم عاشق چیزهای رایگان هستند. با دادن جایزه کاری کنید که مردم درمورد برند شما صحبت کنند. تبلیغ جایزه‌ها روی وب‌سایت و رسانه‌های اجتماعی، برند شما را درمعرض دید افراد بیشتری قرار می‌دهد و فروش شما یا لیست ایمیل شما را طولانی‌تر می‌کند.

* برگزاری مسابقه

برگزاری مسابقه‌های اینستاگرام و تلگرام (یا مسابقاتی که در هر شبکه اجتماعی یا کانال دیگری برگزار می‌کنید) یکی از بهترین روش‌هایی است که برندهای تجارت الکترونیک یا فروشگاه‌های آنلاین با استفاده از آن می‌توانند کاربران بیشتری را از برند خود آگاه کنند، جامعه‌ای تشکیل بدهند، ترافیک و میزان بازدیدکنندگان وب‌سایت خود را بالا ببرند و فروش خود را افزایش دهند

* ریسک مشتری را کم کنید

صفحه اصلی وب‌سایت شما باید دارای «کاهنده‌های ریسک» باشد، یعنی اعلان‌هایی که به برطرف کردنِ اعتراض‌ها و شکایت‌ها کمک کرده و آرامش‌خاطر بیشتری به خریداران می‌دهند، مانند: ارسال رایگان، تحویل سریع، تضمین بازگشت پول، امکان مرجوعی کالا.

* نمایش نشان های اعتماد

مشتریان معمولا وقتی درمورد امنیت پرداخت خود نگرانی‌های داشته باشند، فرآیند خرید را نیمه‌کاره رها می‌کنند. با نمایش یک یا چند نشان می‌توانید مشتریان را متقاعد کنید که این فرآیند ایمن و مطمئن است. نشان‌های اعتماد در کشور ما نماد اعتماد الکترونیکی(اینماد)، نشان ساماندهی اداره رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد، نشان اتحادیه کشوری کسب و کار های مجازی یا لوگوی بانکی که درگاه پرداختش را به شما داده است. اگر هم از درگاه‌های واسط پرداخت استفاده می‌کنید نماد پرداخت امن آن‌ها نیز موجود است.

* ارسال ایمیل خودکار

مشتریان بالقوه و مشتریان پیشین آدرس‌های ایمیل خود را به شما داده‌اند. پس شما نیز برای آنها چیزی ارسال کنید، یعنی ایمیل بفرستید. با استفاده از بازاریابی ایمیلی می‌توانید پیام‌های هدفمند و به‌موقعی را در مراحل مختلف چرخه خرید ارسال کنید.

* حمایت از خیریه ها

می توانید با هر خریدی که مشتریان انجام میدهند بخشی از سود آن را برای کمک به مناطق محروم استفاده کنید. این موضوع باعث شهرت و اعتبار برای سایت شما می شود. مشتریان نیز رسالت کار شما را درک می‌کنند، قدر می‌دانند و حمایت می‌کنند. به این ترتیب همه برنده‌اند.

* فرستادن کاربران اینستاگرام به فروشگاه خود

اینستاگرام برای افرادی ساخته شده که عاشق تصاویر هستند. ولی ظاهرا اینستاگرام برای افراد عاشق خرید نیز جذاب است. براساس گزارش اینستاگرام ۶۰٪ کاربران می‌گویند در این پلت‌فرم از محصولات و خدمات باخبر می‌شوند و ۳۰٪ نیز چیزی را که در اینستاگرام یافته‌اند، خریده‌اند. کلید بازاریابی اینستاگرام، جذب کاربران و هدایت آنها به وب‌سایت خود است.

* فروش متقابل

برای افزایش فروش فروشگاه اینترنتی ، روی فروش متقابل محصولات خود تمرکز کنیم. به عنوان مثال وقتی مشتری از شما گوشی تلفن همراهی خریده است، به او پیشنهاد دهید که محافظ صفحه نمایش یا قاب گوشی را نیز خریداری کند. پیدا کردن چنین فرصت‌های کاربردی هنر شماست

* نمایش پرفروش ترین محصولات

این طبیعت انسان است که دنباله‌روی جمع باشد. خریداران نیز از راهنمایی استقبال می‌کنند. پرفروش‌ترین محصولات یا پرفروش‌های محصولات در هر دسته‌بندی را به آنها نشان بدهید. با این کار سردرگمی آنها را کاهش داده و فروش خود را افزایش می‌دهید.

* ساخت ویدئو های نمایشی

بدون شک نمایش تصاویر به فروش محصولات کمک می‌کند، ولی استفاده از تصاویر روشی معمولی و عادی است. شما می‌توانید فروش محصولات جدید، ویژه یا محبوب خود را با تولید ویدئوهای تبلیغاتی یا ویدئوهای کوتاهی که به بررسی محصول می‌پردازند، افزایش دهید.این ایده را فقط برای چند مورد از محصولات خود امتحان کنید و اثر آن را بسنجید تا متوجه شوید که آیا سرمایه‌گذاری روی تولید ویدئو بازدهی دارد یا خیر. اگر متوجه شدید که نمایش ویدئو موجب افزایش فروش می‌شود، می‌توانید این برنامه را با تولید ویدئوهای بیشتر گسترش دهید.

5-1-3 تبلیغات

امروزه یکی از مهم ترین بخش ها در دنیای تبلیغات، تبلیغات اینترنتی می باشد که جایگاه خود را در بین اکثر افراد پیدا کرده است. استفاده از بهترین روش تبلیغاتی در این امر منجر به موفق تر شدن کار ما در جهت افزایش بازدید و به تبع آن فروش محصولات بیشتر می گردد. فضای مجازی و فروشگاه های اینترنتی امروزه به یکی از پرترافیک ترین مکان ها جهت عرضه تبلیغات مبدل شده است.

* اینستاگرام

یکی از بهترین روش های تبلیغ است که شما می توانید تبلیعات سایت خود را به یک پیج معروف که دارای فالوور های بالا هست بدهید یا در کنار سایت خود یک پیج در اینستاگرام راه اندازی کنید و تبلیغ سایت و کار خود را در آن پیج انجام دهید . و فالوور هارا به سمت سایت خود جذب کنید یا می توانید در همان اینستا گرام هم فروش داشته باشید.

* اپلیکیشن فروشگاهی

یکی از روش های تبلیغات با موبایل، اپلیکیشن های فروشگاهی محسوب می شوند. از این اپلیکیشن فروشگاهی در کنار سایت استفاده می شود که دارای پنل مدیریت نیز می باشد. معمولا افراد پس از طراحی سایت فروشگاهی، می توانند به طراحی اپلیکیشن فروشگاهی اقدام نمایند. با داشتن این اپلیکیشن، محصولات درج شده در سایت به صورت اتوماتیک در اپلیکیشن نیز نمایش داده می شوند.

* تبلیغ در سایت های دیگر

شما می توانید تبلیغ سایت خود را به سایت های دیگر بدهید و زمانی که کاربر روی آن کلید کند به سایت شما منتقل شود و محصولات شمارا ببیند.

* تبلیغات اسپانسری

چنانچه جزء افرادی هستید که در حال استفاده از سایت های خاصی همچون آپارات، یوتیوپ و غیره می باشید، قطع به یقین با تبلیغات اسپانسری در این فضاها مواجه شده اید و آشناییت دارید. زمانی که شما از این وب سایت ها استفاده می کنید، قبل از پخش ویدئو فیلم کوتاه و یا تصویری به صورت تبلیغاتی برای شما پخش شده و بعد از آن برنامه مورد نظر شما پخش خواهد شد.  شما می توانید تبلیغ کار خود را به آنها بسپارید.

* تبلیغ در تلوزیون

این روش تبلیغ احتیاج به سرمایه زیادی دارد . شما کلیپ تبلیغ خود را به یک یا چند شبکه تلوزیونی می دهید تا آن را برای مدت خاصی بخش کنند برای مثال میانگین قیمت هر ثانیه تبلیع در شبکه سه 33 ملیون تومان است یا میانگین تبلیغ در شبکه پنج ثانیه ای 9 ملیون تومان است و میانگین تبلیغ در شبکه خبر ثانیه ای 17 ملیون تومان است یا شبکه نمایش که ثانیه ای 3 ملیون تومان است.

اگر شما یک تبلیغ 20 ثانیه ای دارید . هزینه یک بار پخش شدن تبلیغ شما از شبکه سه 660 ملیون تومان می شود . که اگر ای تبلیغ بین یا قبل از برنامه های پر بازدید پخش شو قیمت آن نیز بیشتر می شود.

* بیلبورد های تبلیغاتی در اتوبان ها

این روش هم سرمایه زیادی می خواهد شما تبلیغات خودتان را که به صورت عکس یا فیلم هست را به طرف قرار داد خود تحویل می دهید .که اجاره مکان برای نصب این تبلیغات به صورت ماهانه است برای مثال هزینه نصب آگهی در اتوبان صدر از 500 ملیون تومان تا یک میلیارد تومان است

پیوست ها

کد های مربوط به دسته بندی محصولات

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  | | <div class="wd-search-form wd-header-search-form"> |
|  | <form role="search" method="get" class="searchform wd-with-cat wd-style-default woodmart-ajax-search" action="https://celarinet.ir/" data-thumbnail="1" data-price="1" data-post\_type="product" data-count="20" data-sku="0" data-symbols\_count="3"> | |
|  | <input type="text" class="s" placeholder="جستجو برای محصولات" value="" name="s" aria-label="جستجو" title="جستجو برای محصولات" /> | |
|  | <input type="hidden" name="post\_type" value="product"> | |
|  | <div class="wd-search-cat wd-scroll"> | |
|  | <input type="hidden" name="product\_cat" value="0"> | |
|  | <a href="[#](https://celarinet.ir/)" rel="noffollow" data-val="0"> | |
|  | <span> | |
|  | انتخاب دسته بندی </span> | |
|  | </a> | |
|  | <div class= "wd -dropdown wd-dropdown-search-cat wd-dropdown-menu wd-scroll-content wd-design-default"> | |
|  | <ul class="wd-sub-menu"> | |
|  | <li style="display:none;"><a href="[#](https://celarinet.ir/)" data-val="0">انتخاب دسته بندی</a></li> | |
|  | <li class="cat-item cat-item-1012"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/off-product/>" data-val="off-product" data-title="پیشنهاد های ویژه" >پیشنهاد های ویژه</a> | |
|  | </li> | |
|  | <li class="cat-item cat-item-91"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/>" data-val="categories" data-title="دسته محصولات" >دسته محصولات</a> | |

|  |  |
| --- | --- |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-139"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/security-equipment/>" data-val="security-equipment" data-title="تجهیزات امنیتی" >تجهیزات امنیتی</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-142"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/security-equipment/places-alarm/>" data-val="places-alarm" data-title="دزدگیر اماکن" >دزدگیر اماکن</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1028"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/security-equipment/places-alarm/eye-alarm/>" data-val="eye-alarm" data-title="چشمی دزدگیر" >چشمی دزدگیر</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-141"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/security-equipment/cctv/>" data-val="cctv" data-title="دوربین مداربسته" >دوربین مداربسته</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1031"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/security-equipment/cctv/analog-cctv/>" data-val="analog-cctv" data-title="دوربین مداربسته آنالوگ" >دوربین مداربسته آنالوگ</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-143"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/security-equipment/cctv/dvr/>" data-val="dvr" data-title="دی وی آر" >دی وی آر</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1020"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/security-equipment/cables/>" data-val="cables" data-title="کابل دوربین و دزدگیر" >کابل دوربین و دزدگیر</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1005"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/digital-product/>" data-val="digital-product" data-title="کالای دیجیتال" >کالای دیجیتال</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-999"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/>" data-val="sound-tools" data-title="لوازم پخش صدا" >لوازم پخش صدا</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1000"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/speaker/>" data-val="speaker" data-title="اسپیکر" >اسپیکر</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1037"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/speaker/speaker-with-wire/>" data-val="speaker-with-wire" data-title="اسپیکر باسیم" >اسپیکر باسیم</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1038"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/speaker/wireless-speaker/>" data-val="wireless-speaker" data-title="اسپیکر بی سیم" >اسپیکر بی سیم</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1027"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/airpad/>" data-val="airpad" data-title="ایرپاد و ایرفون" >ایرپاد و ایرفون</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1056"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/headset/>" data-val="headset" data-title="هدست" >هدست</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1001"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/headphone/>" data-val="headphone" data-title="هدفون و هندزفری" >هدفون و هندزفری</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1039"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/headphone/wired-headphones/>" data-val="wired-headphones" data-title="هدفون باسیم" >هدفون باسیم</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1040"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/headphone/wireless-headphones/>" data-val="wireless-headphones" data-title="هدفون بی سیم" >هدفون بی سیم</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1041"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/sound-tools/headphone/handsfree/>" data-val="handsfree" data-title="هندزفری" >هندزفری</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-126"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/>" data-val="computer-accessories" data-title="لوازم جانبی کامپیوتر" >لوازم جانبی کامپیوتر</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-129"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/network-and-internet-equipment/>" data-val="network-and-internet-equipment" data-title="تجهیزات شبکه و اینترنت" >تجهیزات شبکه و اینترنت</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1044"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/network-and-internet-equipment/network-cable/>" data-val="network-cable" data-title="کابل شبکه" >کابل شبکه</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-132"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/internal-parts-of-the-case/>" data-val="internal-parts-of-the-case" data-title="قطعات کیس" >قطعات کیس</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1053"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/internal-parts-of-the-case/power-saplay/>" data-val="power-saplay" data-title="پاور ساپلای" >پاور ساپلای</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1052"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/internal-parts-of-the-case/hard/>" data-val="hard" data-title="هارد" >هارد</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1018"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/cool-pad/>" data-val="cool-pad" data-title="کول پد" >کول پد</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-128"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/keyboard/>" data-val="keyboard" data-title="کیبورد" >کیبورد</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1035"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/keyboard/wired-keyboard/>" data-val="wired-keyboard" data-title="کیبورد باسیم" >کیبورد باسیم</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1036"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/keyboard/wireless-keyboard/>" data-val="wireless-keyboard" data-title="کیبورد بی سیم" >کیبورد بی سیم</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1019"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/hard-drive-bag/>" data-val="hard-drive-bag" data-title="کیف هارد" >کیف هارد</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-130"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/monitor/>" data-val="monitor" data-title="مانیتور" >مانیتور</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-127"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/mouse/>" data-val="mouse" data-title="ماوس" >ماوس</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1033"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/mouse/wired-mouse/>" data-val="wired-mouse" data-title="ماوس باسیم" >ماوس باسیم</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1034"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/computer-accessories/mouse/wireless-mouse/>" data-val="wireless-mouse" data-title="ماوس بی سیم" >ماوس بی سیم</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-133"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/cell-phone-accessories/>" data-val="cell-phone-accessories" data-title="لوازم جانبی موبایل" >لوازم جانبی موبایل</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1002"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/cell-phone-accessories/powerbank-and-charger/>" data-val="powerbank-and-charger" data-title="پاور بانک و شارژر" >پاور بانک و شارژر</a> |
|  | <ul class='children'> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1050"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/cell-phone-accessories/powerbank-and-charger/powerbank/>" data-val="powerbank" data-title="پاور بانک" >پاور بانک</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1049"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/cell-phone-accessories/powerbank-and-charger/charg-wall/>" data-val="charg-wall" data-title="شارژر دیواری" >شارژر دیواری</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1017"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/cell-phone-accessories/car-charger/>" data-val="car-charger" data-title="شارژر فندکی" >شارژر فندکی</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1003"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/cell-phone-accessories/charging-cable/>" data-val="charging-cable" data-title="کابل شارژ" >کابل شارژ</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-1055"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/cell-phone-accessories/gamepad/>" data-val="gamepad" data-title="گیم پد" >گیم پد</a> |
|  | </li> |
|  | <li class="cat-item cat-item-137"><a class="pf-value" href="<https://celarinet.ir/product-category/categories/cell-phone-accessories/holder-phone/>" data-val="holder-phone" data-title="هولدر موبایل" >هولدر موبایل</a> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  | </ul> |
|  | </li> |
|  |  |

کد های مربوط به ثبت نام در سایت

|  |
| --- |
|  |
|  | <div class="login-form-side wd-side-hidden wd-left"> |
|  | <div class="widget-heading"> |
|  | <h3 class="widget-title">ورود</h3> |
|  | <div class="close-side-widget wd-action-btn wd-style-text wd-cross-icon"> |
|  | <a href="[#](https://celarinet.ir/)" rel="noffollow">خروج</a> |
|  | </div> |
|  | </div> |
|  |  |
|  | <div class="woocommerce-notices-wrapper"></div> |
|  | <form method="post" class="login woocommerce-form woocommerce-form-login hidden-form" action="https://celarinet.ir/" style="display:none;"> |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  | <p class="woocommerce-FormRow woocommerce-FormRow--wide form-row form-row-wide form-row-username"> |
|  | <label for="username">نام کاربری یا ایمیل&nbsp;<span class="required">\*</span></label> |
|  | <input type="text" class="woocommerce-Input woocommerce-Input--text input-text" name="username" id="username" autocomplete="username" value="" /> |
|  | </p> |
|  | <p class="woocommerce-FormRow woocommerce-FormRow--wide form-row form-row-wide form-row-password"> |
|  | <label for="password">گذرواژه&nbsp;<span class="required">\*</span></label> |
|  | <input class="woocommerce-Input woocommerce-Input--text input-text" type="password" name="password" id="password" autocomplete="current-password" /> |
|  | </p> |
|  |  |
|  |  |
|  | <p class="form-row"> |
|  | <input type="hidden" id="woocommerce-login-nonce" name="woocommerce-login-nonce" value="7b8093996e" /><input type="hidden" name="\_wp\_http\_referer" value="/" /> <input type="hidden" name="redirect" value="https://celarinet.ir/" /> |
|  | <button type="submit" class="button woocommerce-button woocommerce-form-login\_\_submit" name="login" value="ورود">ورود</button> |
|  | </p> |
|  |  |
|  | <div class="login-form-footer"> |
|  | <a href="<https://celarinet.ir/login/lost-password/>" class="woocommerce-LostPassword lost\_password">بازیابی رمز عبور؟</a> |
|  | <label class="woocommerce-form\_\_label woocommerce-form\_\_label-for-checkbox woocommerce-form-login\_\_rememberme"> |
|  | <input class="woocommerce-form\_\_input woocommerce-form\_\_input-checkbox" name="rememberme" type="checkbox" value="forever" title="مرا به خاطر بسپار" aria-label="مرا به خاطر بسپار" /> <span>مرا به خاطر بسپار</span> |
|  | </label> |
|  | </div> |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  | </form> |
|  |  |
|  |  |
|  | <div class="create-account-question"> |
|  | <p>هنوز حساب کاربری ندارید؟</p> |
|  | <a href="<https://celarinet.ir/login/?action=register>" class="btn btn-style-link btn-color-primary create-account-button">ایجاد حساب کاربری</a> |
|  | </div> |
|  | </div> |
|  | </body> |
|  | </html> |



Faculty of Engineering

Department of Computer Engineering

B.Sc. Final Project Report

Title of the Report:

Online store website

Under Supervision of:

DR. Seyed Ali Razavi Ebrahimi

By:

Mohammad sadeghi badie

2021/8/30 > >