



«سلام! به دکوراسیون دکومید خوش اومدین



دنبال ایده‌های خاص برای کابینت و کمد هستید یا می‌خواید خانه‌تون حس آرامش و زیبایی داشته باشه؟ جای درستی اومدین.

توی کانال ما، مجموعه‌ای از نمونه کارهای دقیق و ایده‌های مدرن رو می‌بینید که هر کدوم داستان زیبایی از هنر دکومید هستن.



یک پیشنهاد ویژه:

ما ترجیح دادیم بودجه تبلیغاتمون رو به جای شرکت‌های تبلیغاتی، مستقیم تقدیم شما کنیم. با دعوت از دوستانتون به عضویت در کانال،



بابت هر نفر جایزه نقدی دریافت کنید.



(پورسانت مستقیم برای معرفی مشتری هم به‌زودی فعال می‌شه)  
\*برای شروع و فعال‌سازی حساب، لطفاً ابتدا عضو کانال بشید:»

(دکمه‌ها)



[ عضویت در کانال دکومید ]



[ تایید عضویت در کانال ]

عضویت در کانال دکومید

تایید عضویت در کانال

## ورود و تایید عضویت (Force Join)

این دکمه‌ها اولین چیزی هستند که کاربر پس از زدن استارت می‌بیند.



۱. دکمه: [ عضویت در کانال دکومید ]  
- کاری که انجام می‌دهد: کاربر را به لینک مستقیم کانال بله هدایت می‌کند.



۲. دکمه: [ تایید عضویت در کانال ]  
- کاری که انجام می‌دهد:

ابتدا بررسی می‌کند کاربر عضو کانال شده است یا خیر. اگر عضو نشده باشد: پیام خطا می‌دهد (لطفاً ابتدا عضو شوید).  
اگر عضو شده باشد: ۱. به کاربر پیام تایید عضویت می‌دهد. ۲. به معرف کاربر، پیام تبریک ارسال می‌کند. ۳. یک عدد به شمارنده زیر مجموعه معرف اضافه می‌کند. ۴. منوی اصلی ربات را برای کاربر نمایش می‌دهد.

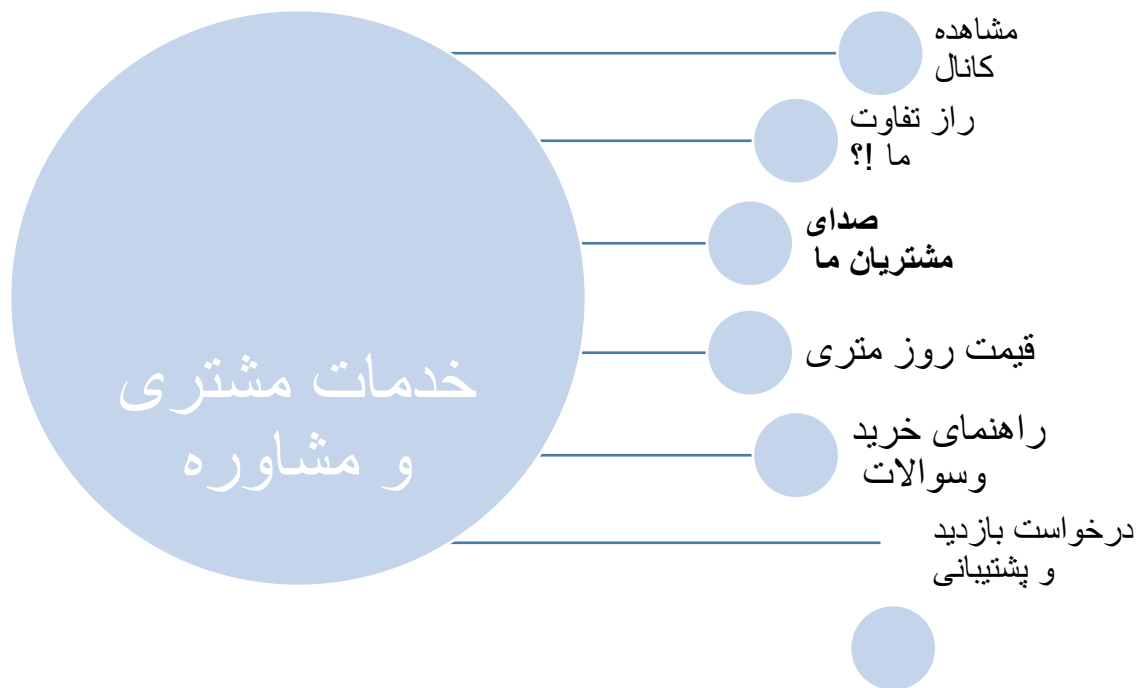
لطفاً یکی از گزینه‌های زیر را انتخاب کنید: 👇

خدمات مشتری و مشاوره

همکاری و کسب درآمد

پنل مدیریت بات

فقط برای ادمین قابل رویت باشد ==>



توضیحات دکمه ها :

**مشاهده کانال : لینک به کانال اصلی**

**دکمه ی (راز تفاوت ما؟! ) : بعد زدن این دکمه متن زیر به عنوان پیام بیاد**

هفت‌سین اطمینان «دکومید»

(چرا دکومید با بقیه کارگاه‌ها متفاوت است؟)

۱. سند قرارداد رسمی (شفافیت):

ما تمام جزئیات، از نوع ورق تا برند یراق‌آلات را در قرارداد مکتوب می‌کنیم تا خیالتان از بابت متریا ل مصرفی راحت باشد.

۲. سرویس گارانتی (امنیت):

دکومید فقط یک سازنده نیست؛ ما با ارائه برگه گارانتی کتبی، کیفیت و دوام پروژه‌مان را تضمین می‌کنیم.

۳. سنجش رندر با واقعیت (صداقت):

طراحی اختصاصی و رندهای ۳ بعدی ما فقط برای نمایش نیست؛ ما تضمین می‌کنیم که نتیجه نهایی ۱۰۰٪ با طرحی که دیده‌اید مطابقت

داشته باشد.

۴. ساعت‌شناسی در تحویل (نظم):

زمان شما برای ما ارزشمند است. تاریخ تحویل در قرارداد قید شده و ما متعهد هستیم بدون حتی یک روز تأخیر، پروژه را به شما تحویل دهیم.

۵. سازه مهندسی و ارگونومیک (هوش):

ما از کوچکترین فضاهای پرت و کنج‌ها، هوشمندانه‌ترین استفاده را می‌کنیم. طراحی ما بر اساس قد و نیاز شخصی شماست تا آشپزی لذت‌بخش شود.

۶. سرمایه رضایت (اعتبار):

بزرگترین افتخار ما، لیست مشتریان راضی دکومید است که می‌توانید با اطمینان، کیفیت کار ما را از زبان آن‌ها بشنوید.

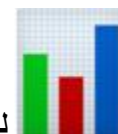
۷. سرویس پشتیبانی و نگهداری (تعهد):

ما بعد از تسویه حساب هم کنار شما هستیم. ۶ ماه پس از نصب، تیم ما برای آچارکشی و ریگلاژ رایگان لولاه‌ها و جک‌ها به شما سر می‌زند

## دکمه ی صدای مشتری :

بتونم اسکرین شات های تشکر مشتری رو عکس بفرستم اینجا ب نمونه

## دکمه قیمت روز متری :



لیست تخمینی قیمت‌ها بر اساس ترکیب بدنه و درب (خرداد ۱۴۰۵)

«دوست عزیز، برای اینکه دید دقیقی نسبت به هزینه‌ها داشته باشید، لیست نرخ‌های تقریبی بازار را بر اساس ترکیب متریل بدنه و درب برای شما آماده کرده‌ایم:

(قیمت‌ها به ازای هر متر استاندارد و بر اساس میانگین بازار است)\*



\*ترکیبات با بدنه ملامین (رده اقتصادی):



بدنه ملامین      درب ملامین: ۲۳ تا ۲۵ میلیون تومان



بدنه ملامین      درب سوپر مات: ۲۶ تا ۲۸ میلیون تومان



بدنه ملامین درب هایگلاس: ۲۹ تا ۳۱ میلیون تومان



ترکیبات با بدنه MDF رده استاندارد و مقاوم:



بدنه MDF: درب MDF: ۲۵ تا ۲۷ میلیون تومان



بدنه MDF: درب سوپر مات: ۳۰ تا ۳۲ میلیون تومان



بدنه MDF: درب هایگلاس: ۳۴ تا ۳۶ میلیون تومان



ترکیبات رده لوکس (کلاسیک و نوکلاسیک):



بدنه ملامین /MDF: درب ممبران: ۳۸ تا ۴۲ میلیون تومان



بدنه ملامین /MDF: درب رنگ پلی اورتان: ۴۲ تا ۴۸ میلیون تومان



نکته بسیار مهم در مورد این قیمت‌ها:

این ارقام برای مدل‌های «کاملاً ساده و استاندارد» است. هرگونه تغییر در طراحی (مثل جزیره، کمد پذیرایی یا ویتترین)، نوع یراق‌آلات یا متریال صفحه رویه، قیمت نهایی را تغییر می‌دهد.



راه حل دکومید برای حذف ابهام و هزینه پنهان:

ما می‌دانیم که هر خانه‌ای طراحی متفاوتی دارد، به همین دلیل علاوه بر قیمت متری، سیستم «قیمت‌گذاری شفاف» را ارائه می‌دهیم:



دستمزد اجرا)

(هزینه واقعی متریال طبق فاکتور خرید

## دکمه راهنمای جامع خرید و سوالات متداول :



«سلام! خوش آمدید به مرکز راهنمایی دکومید. برای اینکه خریدی هوشمندانه داشته باشید و از کیفیت کار مطمئن شوید، تمام اطلاعات لازم را در این راهنما برای شما جمع‌آوری کرده‌ایم:



بخش اول: پاسخ به سوالات متداول (FAQ)

۱. چرا نباید فقط بر اساس قیمت متری تصمیم گرفت؟  
چون قیمت متری فقط برای مدل‌های ساده است. هر تغییر در طراحی، متریال صفحه رویه یا ابعاد غیر استاندارد، قیمت را تغییر می‌دهد و قیمت‌های اولیه معمولاً گمراه‌کننده هستند.
۲. یک متر کابینت استاندارد یعنی چه؟  
یعنی یک متر کابینت زمینی (عمق 55، ارتفاع 90) + یک متر کابینت دیواری (عمق 35، ارتفاع 70) با طراحی ساده. هر چیزی خارج از این ابعاد، قیمت متفاوتی دارد.
۳. آیا ارزان‌ترین قیمت، بهترین است؟  
خیر! کابینتی که ارزان است اما بعد از مدتی دفرمه می‌شود یا یراق‌آلاتش خراب می‌شود، در واقع گران‌ترین خرید شماست چون هزینه تعویض آن در آینده بسیار زیاد است.



بخش دوم: نکات فنی برای خرید هوشمندانه



برای کابینت‌ها:

متریال: برای محیط‌های مرطوب (مثل زیر سینک)، حتماً از PVC استفاده کنید چون ضد آب و ضد خوردگی است.

کیفیت: تفاوت برند ورق و کیفیت یراق‌آلات (لولاها و ریل‌ها)، تعیین‌کننده عمر و راحتی کابینت شماست.

برای کمدها:

قیمت‌گذاری: کمدها معمولاً به صورت «متر مربع» محاسبه می‌شوند.

طراحی داخلی: نوع طبقه‌بندی داخلی (کشو، آویز و...) روی قیمت و کاربرد کمد اثر مستقیم دارد.

---

بخش سوم: روش‌های قیمت‌گذاری در دکومید (انتخاب با شما)

ما برای شفافیت کامل، دو روش قیمت‌گذاری داریم:

۱. روش متری (سنتی): قیمت کلی برای هر متر.

ریسک‌ها: مبهم بودن قیمت، شک در قیمت واقعی و کیفیت متریال، و احتمال وجود هزینه‌های پنهان در پایان کار.

۲. روش شفاف (فاکتور + دستمزد): خرید متریال طبق فاکتور واقعی + ۳۰ تا ۴۰ درصد دستمزد اجرا.

مزایا: شفافیت مطلق (فاکتور خرید را می‌بینید)، عدالت در قیمت در زمان تورم و صفر درصد هزینه پنهان.

---



فرمول خرید بی‌دغدغه در دکومید: \*ما برای اینکه هیچ غافلگیری قیمتی در کار نباشد، این مسیر را طی می‌کنیم: بازدید



اعلام قیمت تمام شده

انتخاب متریل

طراحی دقیق

حضور

## 2.5 صدای مشتریان ما

باید جواری باشه تا بتونم عکس ها از اسکرین شات های مشتری رو بفرستم اینجا

## دکمه ی درخواست بازدید و پشتیبانی

هر سوالی در مورد متریل‌ها، قیمت‌ها یا نمونه کارهای من داری، یا اگه می‌خوای بدونی کدوم مدل برای خونه‌ت مناسب‌تره، همین‌جا بهم پیام بده



» من خودم شخصاً پاسخگو هستم و در اولین فرصت راهنمایت می‌کنم

دکمه:



» گفتگو با من [لینک ادمن]

## 5. دکمه دعوت به همکاری : متن زیر گذاشته بشه



«سلام! خوشحالم که می‌خوای بخشی از رشد دکومید باشی

من ترجیح می‌دم به جای اینکه هزینه‌های زیادی رو بابت تبلیغات در شرکت‌های مختلف پرداخت کنم، این مبلغ رو به

کسانی بدم که دکومید رو به دوستان و آشنایانشون معرفی می‌کنن.

دو راه برای همکاری با من وجود داره:

۱. معرفی ساده: با هر کسی که از طریق لینک شما عضو کانال بشه، مبلغ ۵,۰۰۰ تومان به شما تعلق می‌گیره.
۲. معرفی مشتری: اگر معرفی شما منجر به عقد قرارداد کابینت یا کمد بشه، پاداش ویژه‌ای ( 1 تا 5 میلیون تومان) به شما پرداخت می‌کنم.

برای شروع، از دکمه زیر لینک اختصاصی خودت رو بگیر»:

دکمه [ دریافت لینک اختصاصی من ]

---



دکمه راهنمای همکاری: متن زیر را قرار بده



چرا دکومید برای معرفی عضو، پاداش پرداخت می‌کند؟  
ما در دکومید معتقدیم بهترین تبلیغات، معرفی صادقانه توسط همراهان ماست. به همین دلیل، به جای صرف بودجه‌های کلان برای شرکت‌های تبلیغاتی، ترجیح می‌دهیم این مبالغ را به کسانی پرداخت کنیم که دکومید را به دوستان و آشنایانشان معرفی می‌کنند.



دو سطح همکاری و درآمد:

۱. پاداش سریع: بابت هر عضو جدید  $\$5,000$  (به پاس قدردانی از همراهی شما).
۲. پاداش تخصصی: بابت هر قرارداد (کابینت یا کمد)  $\$1$  تا  $\$5$  میلیون تومان



(شراکت در پروژه).

---



چطور سریع‌تر و هدفمندتر پیش برویم؟

کجاها معرفی کنیم؟

کسانی که در حال بازسازی یا خرید خانه هستند.

دوستان املاکی و سازندگانی که با پروژه‌ها در ارتباطاند.

## گروه‌های محله و چت‌های ساختمانی.



بهترین روش معرفی:

به جای ارسال تنها یک لینک، یکی از نمونه کارهای دکومید در کانال را بفرستید و بگویید: «یه مجموعه تخصصی و باکیفیت برای دکوراسیون پیدا کردم، حتماً نگاه کن.»\*



\* ترفند طلایی:

قرار دادن یک عکس جذاب از کارهای دکومید در «استوری» (بله، واتس‌آپ یا اینستاگرام) و درج لینک ربات زیر آن، سریع‌ترین راه برای رسیدن به حد نصاب ۲۰ نفر و دریافت پورسانت است.

## 2. دکمه داشبورد:

آمار جذب اعضا و وضعیت درآمد خود را مشاهده کنید

کارت وضعیت [نام کاربر] (نمایش داده‌ها):



تعداد اعضای تایید شده: [عدد]



مجموع سود شما: [عدد] تومان



تا پرداخت بعدی: [تعداد باقی‌مانده تا ۲۰ نفر] نفر مانده

# دانشبورد

لیست  
دعوت‌شدگان  
(برای شفافیت)

درخواست تسویه حساب (با شرط  
فعال‌سازی)

راهنمای همکاری  
(توضیح کوتاه قوانین)

بازگشت به  
منوی اصلی

جزئیات دکمه‌ها (عملکرد هر بخش)

**الف) دکمه «لیست دعوت‌شدگان»:**

هدف این دکمه این است که کاربر شک نکند و بداند چه کسانی ثبت شده‌اند.

- خروجی: \* لیستی از نام‌های افرادی که با لینک او عضو شده‌اند. - مثال: «افرادی که با دعوت شما عضو شدند:

۱. علی محمدی ۲. سارا احمدی ۳...» .

**\*ب) دکمه «درخواست تسویه حساب» (بسیار مهم):**

این دکمه باید «هوشمند» باشد:

- حالت اول (اگر کمتر از ۲۰ نفر باشد): اگر کاربر کلیک کند، ربات پیام دهد:



« شما هنوز به حد نصاب ۲۰ عضو نرسیده‌اید.

- حالت دوم (اگر ۲۰ نفر یا بیشتر باشد): دکمه فعال است و کاربر را وارد مراحل زیر می‌کند:

1. ربات: «لطفاً شماره کارت خود را وارد کنید.»  $\rightarrow$  (کاربر شماره را می‌فرستد).

2. ربات: «حالا نام و نام خانوادگی صاحب کارت را وارد کنید.»  $\rightarrow$  (کاربر نام را می‌فرستد).



3. ربات: «اطلاعات شما ثبت شد و برای مدیر ارسال گردید. پس از بررسی و واریز، پیام تایید دریافت خواهید کرد.»

**ج) دکمه «راهنمای همکاری»:**\* یک متن ثابت که قوانین را یادآوری کند تا کاربر مدام از شما سوال نکند: «قوانین همکاری: ۱. هر کاربر

دعوت شده باید حتماً عضو کانال شود. ۲. حد نصاب برای تسویه حساب ۲۰ عضو تایید شده است. ۳. واریزی‌ها پس از تایید مدیریت در

بازه زمانی [مثلاً هر هفته یکبار] انجام می‌شود.»



### چکلیست نهایی (برای پیاده‌سازی دقیق):

1. \*بررسی عضویت (Join Check): فقط کاربرانی را در آمار همکار count کن که از طریق لینک آمده‌اند و همزمان عضو کانال شده‌اند.
2. سیستم قفل (Lock): دکمه تسویه حساب را تا رسیدن به عدد ۲۰ در دیتابیس، غیرفعال یا با پیام هشدار قرار بده.
3. صفر کردن شمارنده (Reset): بعد از اینکه ادمین دکمه «تایید واریز» را زد، تعداد اعضای آن همکار را برای دور بعدی صفر کن (تا دوباره از ۲۰ نفر شروع شود).
4. ارسال اعلان به ادمین: تمام اطلاعات شماره کارت و نام را در قالب یک پیام منظم برای ادمین بفرست.

#####3

### چکلیست امنیتی (خلاصه و فنی)

1. \*فیلتر اکانت‌های فیک\*: سیستم باید فقط کاربرانی را بشمارد که \*\*User\_ID واقعی\*\* دارند و همزمان \*\*عضو کانال\*\* هستند (در لحظه تسویه حساب، عضویت تکتک آن‌ها مجدداً چک شود و اگر لغت داده بودند، کسر شوند).
2. \*جلوگیری از تکرار\*: هر آیدی تلگرام فقط \*\*یکبار برای همیشه\*\* می‌تواند به عنوان زیرمجموعه ثبت شود (حتی اگر لغت بدهد و دوباره با لینک جدید بیاید، نباید شمرده شود).
3. \*قفل تسویه حساب\*: تا زمانی که ادمین وضعیت درخواست فعلی را مشخص نکرده، کاربر نباید بتواند درخواست جدید ثبت کند؛ و به محض تایید ادمین، کانتر (Counter) کاربر باید \*\*Reset\*\* شود تا امکان تقلب در برداشت مجدد از بین برود.

## دکمه ی : دریافت لینک اختصاصی و دعوت




در این بخش، هدف این است که کاربر به راحت‌ترین شکل ممکن ابزار تبلیغاتی خود را دریافت کند. لطفاً این ۳ مرحله را پشت سر هم و به صورت پیام‌های مجزا پیاده‌سازی کن:

۱. پیام اول (راهنما):

بلافاصله بعد از کلیک کاربر روی دکمه «دریافت لینک اختصاصی»، این متن ارسال شود:

< «لینک اختصاصی شما با موفقیت ساخته شد!»  \* > برای اینکه بیشترین پورسانت رو بگیرید، ما دو

استراتژی ارسال رو برای شما آماده کردیم: <  ارسال حرفه‌ای: اگر می‌خواهید در گروه‌های خانوادگی یا

کاری معرفی کنید. <  ارسال سریع: اگر می‌خواهید برای دوستان صمیمی یا در چت‌های سریع بفرستید. <




هر کدام رو که خواستید انتخاب کنید و با یک کلیک برای دیگران بفرستید.»


\* ۲. پیام دوم (مدل حرفه‌ای - عکس + کپشن):

یک عکس باکیفیت از پروژه‌های دکومید آپلود شود و کپشن زیر همراه با لینک اختصاصی همان کاربر\* (بصورت لینک




start) زیر آن قرار بگیرد: < سلام  > اگر به فکر تغییر دکوراسیون، بازسازی یا سفارش کابینت و کمد هستید، پیشنهاد می‌کنم حتماً نگاهی به پروژه‌های مجموعه دکومید بندازین. کارهای شیک و مدرنی دارن که می‌تونه



ایده‌های فوق‌العاده‌ای بهتون بده. <  > به امتیاز ویژه برای همراهان دکومید: < اینجا فقط یک گالری دکوراسیون نیست؛ شما با عضویت در دکومید، وارد یک طرح همکاری اقتصادی می‌شید. یعنی به سادگی با معرفی این مجموعه به



کسانی که نیاز به دکوراسیون دارن، می‌تونید پورسانت نقدی و پاداش دریافت کنید. <  > در یک کلمه: هم ایده‌های مدرن می‌گیرید و هم می‌تونید از طریق معرفی، درآمد کسب کنید. < برای مشاهده نمونه کارها و فعال‌سازی



< > \* [LINK-EKTESASI]

پنل همکاری، از لینک زیر وارد بشید:

۳. پیام سوم (مدل سریع - عکس + کپشن): \* یک عکس متفاوت دیگر آپلود شود و این کپشن کوتاه زیر آن قرار بگیرد: <



سلام  < اگر دنبال ایده‌های مدرن برای دکوراسیون و کابینت و کمد هستید، پروژه‌های مجموعه دکومید رو از



دست ندید. <> اینجا علاوه بر مشاهده نمونه کارها و مشاوره رایگان، می‌تونید با معرفی دوستانتون در



مشاهده پروژه‌ها و ایده‌ها <



>



پروژه‌ها مشارکت کنید و پورسانت نقدی بگیرید.



>

کسب درآمد از همکاری <> ورود به دکومید از لینک زیر:



استعلام آنلاین قیمت <



< [LINK-EKTESASI]\*

نکته فنی برای طراح:\*

- تمام لینک‌ها باید به صورت `bale.ai/BotName?start=UserID` ساخته شوند. - پیام‌ها باید به گونه‌ای ارسال شوند که کاربر بتواند هر کدام (پیام ۲ و ۳) را به راحتی به دیگران \*Forward کند (یعنی عکس و متن با هم یک پیام باشند).

## • نحوه تسویه حساب و پورسانت

👛 راهنمای کسب درآمد (طرح ویژه افتتاحیه)

همکار گرامی، به پاس همراهی شما در شروع فعالیت پنل جدید «دکومید»، پاداش معرفی دوستان به صورت ویژه و محدود محاسبه می‌شود:

◆ هدیه نقدی: بابت هر ۱ دعوت معتبر، مبلغ ۵,۰۰۰ تومان پورسانت به موجودی شما اضافه می‌شود.

◆ حد نصاب تسویه: حداقل تعداد دعوت برای ثبت درخواست واریز، ۲۰ نفر (معادل ۱۰۰,۰۰۰ تومان) می‌باشد.

◆ روش پرداخت: پس از رسیدن به حد نصاب، از طریق پنل اقدام کنید تا مبلغ ظرف ۴۸ ساعت کاری به کارت بانکی شما واریز گردد.

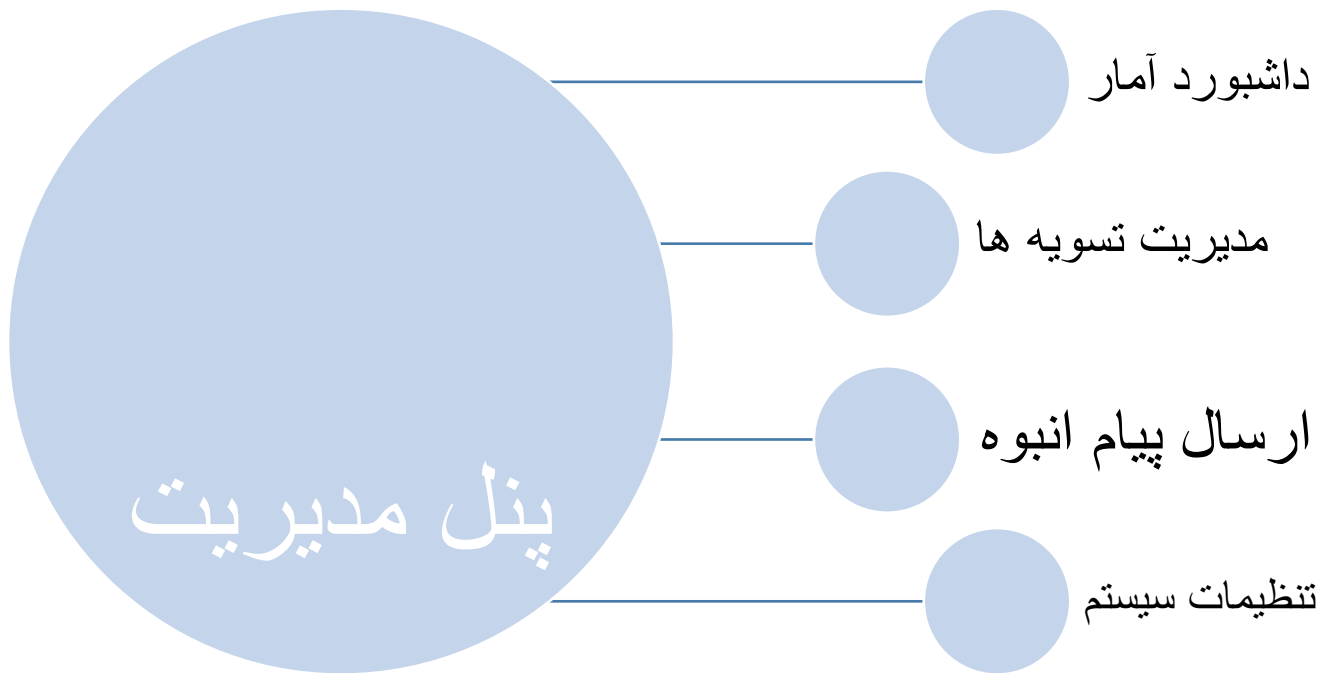
📊 وضعیت پورسانت و تعداد معرفی‌های شما در بخش «داشبورد»\* به صورت لحظه‌ای قابل مشاهده است.

⚠️ نکته: پورسانت تنها به دعوت‌های واقعی تعلق می‌گیرد و سیستم به صورت خودکار موارد غیرواقعی را شناسایی می‌کند.

## دکمه پشتیبانی

وقتی کاربر روی دکمه پشتیبانی می‌زند، ربات او را مستقیماً به پی‌وی (PV) ادمین یا پشتیبان هدایت می‌کند.

### دکمه ی پنل مدیریت (فقط برای ادمین قابل مشاهده باشد)



#### جزئیات عملکرد دکمه‌ها



الف) دکمه [ داشبورد آمار ]

-چه اتفاقی بیفتد: ربات یک پیام گزارش کلی ارسال کند.

-اطلاعات لازم: تعداد کل کاربران ربات | تعداد اعضای فعلی کانال | تعداد درخواست‌های پرداخت معلق.



ب) دکمه [ مدیریت تسویه‌ها ]

-عملکرد: نمایش لیستی از کاربرانی که دکمه «درخواست تسویه» را زده‌اند.

در هر مورد (هر کاربر): نام کاربر + تعداد زیرمجموعه‌هایش + مبلغ پورسانت  $\rightarrow$  همراه با دو دکمه زیر:



[ -تایید و پرداخت ]: با زدن این دکمه، ربات به کاربر پیام دهد «مبلغ شما پرداخت شد» و شمارنده زیرمجموعه‌های آن کاربر را صفر (Reset) کند.



[ -رد درخواست ]: درخواست از لیست حذف و به کاربر اطلاع داده شود.



ج) دکمه [ ارسال پیام انبوه ]

- عملکرد: ادمین یک پیام (متن، عکس یا ویدیو) می‌فرستد  $\rightarrow$  ربات آن را برای تمام کاربران ثبت شده در دیتابیس ارسال می‌کند.



د) دکمه [ تنظیمات سیستم ]

در این بخش ادمین باید بتواند موارد زیر را تغییر دهد:  
- تغییر حد نصاب تسویه:

- ربات بپرسد: «تعداد مورد نیاز برای فعال شدن دکمه تسویه را وارد کنید»:

- ادمین عدد را وارد کند (مثلاً ۱۰)  $\rightarrow$  این عدد در دیتابیس ذخیره شود و از این لحظه دکمه

«درخواست تسویه» در پنل کاربران فقط برای کسانی که بالای ۱۰ نفر آورده‌اند فعال شود.

- تغییر لینک کانال: امکان جایگزینی لینک کانال دکومید.

- تغییر متون: امکان ویرایش متن هر بخش که قابل تغییر هست (بدون بوجود آمدن مشکل در بات)

---



##### نکات فنی مورد نیاز برای طراح:

1. داینامیک بودن: مقدار «حد نصاب تسویه» نباید در کد ثابت (Hard-code) باشد و باید از دیتابیس خوانده شود تا ادمین بتواند هر زمان که خواست آن را تغییر دهد.

2. امنیت\*: دسترسی به این دکمه‌ها فقط و فقط از طریق `user_id`` ادمین باشد.

