

درخواست ارائه پیشنهاد فنی و مالی

طراحی و توسعه پلتفرم فروش آنلاین قطعات یدکی خودرو و زیرساخت‌های مرتبط

این سند برای دریافت پیشنهاد فنی و مالی تفکیک شده از شرکت‌ها و فریلنسرهای طراح سایت و توسعه نرم‌افزار تهیه شده است.

لطفاً قیمت‌گذاری را به صورت شفاف، مرحله‌ای و قابل مقایسه ارائه کنید و برای هر بخش، زمان اجرا، پیش‌نیازها، موارد خارج از محدوده و هزینه‌های تکرارشونده را جداگانه اعلام نمایید.

۱. هدف پروژه

هدف، ایجاد یک پلتفرم فروش آنلاین قطعات یدکی خودرو با فرآیند اختصاصی مدیریت سفارش، کنترل موجودی قبل از پرداخت، مدیریت قطعات بر اساس خودرو، گزارش‌گیری مدیریتی، اتصال به سرویس‌های جانبی و امکان توسعه در فازهای بعدی است.

۲. انتظار از شرکت پیشنهاددهنده

- ارائه رزومه پروژه‌های مشابه، ترجیحاً فروشگاهی، قطعات خودرو، مارکت پلیس یا پروژه‌های دارای فرآیند سفارش اختصاصی.
- اعلام اینکه پروژه با WordPress/WooCommerce، توسعه اختصاصی یا ترکیبی از این دو انجام می‌شود و دلیل انتخاب هر روش چیست؟
- تفکیک دقیق هزینه طراحی، توسعه، افزونه‌های اختصاصی، اتصال‌ها، تست، آموزش، پشتیبانی و زیرساخت.
- اعلام زمان‌بندی فازبندی شده و خروجی قابل تحویل در پایان هر فاز.
- اعلام تعهدات پس از تحویل، مدت گارانتی رفع اشکالات، هزینه پشتیبانی ماهیانه و SLA پیشنهادی.
- اعلام مالکیت کد، سورس، دیتابیس، طراحی‌ها، مستندات و دسترسی‌های مدیریتی پس از تسویه.
- مشخص کردن مواردی که در قیمت نیستند؛ مانند تولید محتوا، ورود اطلاعات محصول، عکاسی، لایسنس‌ها، پیامک، درگاه، سرور و خدمات سئو خارج از سئوی فنی اولیه.

۳. دامنه کلی پروژه سایت و فروشگاه

۱.۳ طراحی رابط کاربری و تجربه کاربری

- طراحی ظاهری شکیل، چشم‌نواز، قابل اعتماد و مناسب بازار قطعات خودرو.
- استفاده از فونت فارسی خوانا، اعداد فارسی در بخش‌های فارسی و رعایت جداسازی سه‌رقمی قیمت‌ها.
- طراحی یکپارچه رنگ، فونت، آیکون، کارت محصول، صفحات محصول، سبد خرید، پنل کاربری و پنل مدیریت.
- واکنش‌گرایی کامل در موبایل، تبلت و دسکتاپ و سازگاری با حالت‌های Portrait و Landscape.
- طراحی مسیر خرید ساده برای مشتری غیرمتخصص؛ مشتری باید سریع بفهمد قطعه مناسب خودرو او هست یا نه.

۲.۳ مدیریت محصولات و ارتباط با خودروها

- امکان تعریف خودروها و اتصال هر محصول به یک یا چند خودرو از طریق تگ، فیلتر یا ساختار مشابه.
- امکان نمایش تمام قطعات مرتبط با یک خودرو پس از انتخاب خودرو توسط مشتری.
- امکان دسته‌بندی قطعات بر اساس گروه کاری یا سرویس؛ مثلاً نمایش همه اقلام لازم برای یک عملیات تعمیر یا تعویض.

- امکان پیشنهاد کالای مکمل در صورتی که مشتری بخشی از اقلام مرتبط را انتخاب کرده باشد.
- امکان تعریف وضعیت‌هایی مانند موجود، توقف فروش، ناموجود، در حال تأمین و گزینه ثبت علاقه‌مندی برای اطلاع‌رسانی موجودی.
- امکان ثبت مشخصات فیزیکی محصول مانند وزن، ابعاد و نوع بسته‌بندی به صورت قابل مشاهده فقط برای ادمین یا واحد انبار.
- امکان دریافت و ثبت خودروهای مشتری هنگام ثبت‌نام یا ثبت سفارش برای پیشنهاد قطعات مرتبط در آینده.

۳.۳ قیمت‌گذاری، تخفیف و سیاست فروش

- امکان اعمال تخفیف روی محصول خاص، دسته خاص یا برند خاص.
- امکان اعمال تخفیف روی کل سبد خرید بر اساس عبور از مبلغ مشخص.
- امکان تعریف قیمت پلکانی بر اساس تعداد؛ مثلاً قیمت ۱ تا ۳ عدد متفاوت از ۴ عدد به بالا.
- امکان رُند کردن قیمت پس از اعمال تخفیف برای جلوگیری از نمایش اعداد نامناسب.
- امکان تعریف کد تخفیف برای سبد خرید.
- امکان تعریف کد معرف یا فروشنده و محاسبه پورسانت قابل گزارش برای معرفی‌های موفق.
- امکان مشاهده قیمت روز کالا بر اساس نرخ ارز و مشاهده روند تغییرات قیمت برای مدیر.

۴. فرآیند اختصاصی سفارش در فاز MVP

در فاز اولیه، حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ کالا روی سایت قرار می‌گیرد. فرض اصلی این است که بخشی از کالاها در انبار داخلی موجود نیستند و قبل از نهایی شدن سفارش و پرداخت، باید موجودی و قیمت با تأمین‌کننده بررسی شود. بنابراین فرآیند سفارش باید با فروشگاه عادی متفاوت باشد.

- مشتری کالاها را به سبد خرید اضافه می‌کند و سفارش را ثبت اولیه می‌کند، اما پرداخت در همان لحظه انجام نمی‌شود.
- پس از ثبت اولیه، پیامک اطلاع‌رسانی برای مشتری ارسال شود که سفارش در حال بررسی موجودی و قیمت است.
- هم‌زمان اعلان برای مدیر سایت یا واحد انبار ارسال شود.
- سفارش در وضعیت «پیش‌نهایی / در انتظار تأیید موجودی» باقی بماند.
- حالت اول: اگر کل سفارش قابل تأمین باشد، ادمین سفارش را تأیید کند و لینک پرداخت زمان‌دار برای مشتری ارسال شود.
- حالت دوم: اگر بخشی از سفارش قابل تأمین نباشد، ادمین بتواند سفارش را ویرایش کند و لینک سبد اصلاح‌شده برای تأیید مشتری ارسال شود.
- پس از تأیید مشتری، لینک پرداخت زمان‌دار ارسال شود و پس از پرداخت، سفارش نهایی و وارد فرآیند آماده‌سازی شود.
- لیست سفارش‌های رهاسده، پرداخت‌نشده، تأییدنشده و سفارش‌هایی که پس از ویرایش توسط ادمین ادامه پیدا نکرده‌اند، قابل گزارش‌گیری باشد.

۵. پنل مدیریت، گزارش‌ها و کنترل‌ها

- پنل مدیریت قابل استفاده برای مدیر، انبار، فروش، پشتیبانی و سایر نقش‌ها با سطوح دسترسی متفاوت.
- ثبت لاگ تغییرات کاربران داخلی؛ هر تغییر مهم در محصول، قیمت، سفارش و وضعیت سفارش باید قابل پیگیری باشد.
- گزارش فروش کالاها، مشتریان، شهرها، مرجوعی‌ها، سوابق خرید و خروجی Excel.
- گزارش گرافیکی مدیریتی به صورت خروجی ساخت‌یافته قابل تحلیل.
- هشدار فروش غیرعادی: اگر فروش یک کالا نسبت به میانگین چندروزه یا هفتگی با تلورانس قابل تنظیم افزایش غیرعادی داشت، مدیر مطلع شود.
- امکان توقف فروش موردی یا دسته‌ای؛ مثلاً توقف فروش یک دسته یا یک برند خاص.
- هشدار کمبود کالا، تشکیل صف سفارش در انبار، یا نیاز به بررسی موجودی.

۶. ورود، حساب کاربری، پیامک و بازاریابی

- ورود مشتری با کد یک بار مصرف پیامکی OTP.
- ماندن کاربر در حساب کاربری روی دستگاه خودش پس از ورود، بدون نیاز به ورود مجدد در هر مراجعه.
- ارسال پیامک گروهی بر اساس فیلترهای رفتاری و اطلاعاتی؛ مثلاً نوع خودرو، سابقه خرید، خرید یک کالای خاص، عدم خرید در بازه زمانی مشخص یا شهر مشتری.
- امکان فعال سازی اطلاع رسانی برای مشتریانی که منتظر موجود شدن یک کالا هستند.
- امکان افزودن مقالات کاربردی و نمایش پیشنهاد خرید محصولات مرتبط زیر مقاله یا در بنرهای متحرک.

۷. پرداخت، ارسال و اتصال به سرویس های جانبی

- اتصال به یک یا چند درگاه پرداخت بانکی و سرویس پرداخت اقساطی اینترنتی.
- ارسال لینک پرداخت زمان دار برای سفارش های تأیید شده.
- دریافت آدرس دقیق لوکیشن مشتری برای محاسبه هزینه ارسال.
- اتصال به سامانه های حمل و ارسال بار برای نمایش گزینه های حمل و هزینه آن به مشتری.
- اتصال سایت به نرم افزار حسابداری جهت صدور فاکتور به صورت برخط از طریق API تهیه شده توسط شرکتهای مذکور (با رعایت الزامات بند ۴).
- فرآیند صدور فاکتور، ثبت سفارش، ثبت پرداخت، ثبت مرجوعی و همگام سازی موجودی باید به صورت شفاف در پیشنهاد فنی توضیح داده شود.

۸. امنیت، پایداری، بکاپ و عملکرد

- استفاده از HTTPS و رعایت اصول امنیتی در سایت، پنل مدیریت، فرم ها، پرداخت و API ها.
- طراحی ساختار بکاپ گیری منظم، قابل بازیابی و تست شده.
- توضیح روش بازیابی اطلاعات در شرایط خطا، خرابی، حمله، حذف اشتباه یا مشکل سرور.
- بهینه سازی سرعت سایت، کش، تصاویر، دیتابیس و ساختار کدنویسی.
- سئوی فنی اولیه شامل ساختار URL، متاتگ ها، اسکیمای لازم، سرعت، نقشه سایت و قابلیت ایندکس درست صفحات.
- خدمات سئوی محتوایی، تبلیغات آنلاین و تولید محتوا در صورت ارائه باید جداگانه قیمت گذاری شود.

۹. طراحی هویت بصری و اقلام گرافیکی

- طراحی لوگو.
- طراحی سربرگ رسمی، مهر، کارت ویزیت، پاکت اداری و قالب فاکتور فروش.
- تحویل فایل های نهایی در فرمت های مناسب چاپ و استفاده دیجیتال، شامل فایل وکتور در صورت طراحی لوگو.

۱۰. مواردی که باید جداگانه قیمت داده شوند

- تولید محتوا، مقاله، متن محصول و محتوای سئو.
- ورود اطلاعات محصولات، دسته بندی ها، تصاویر، مشخصات فنی و قیمت اولیه.
- عکاسی محصولات و ادیت تصاویر.
- اپلیکیشن موبایل.
- خرید لایسنس افزونه ها، قالب ها یا نرم افزارهای تجاری.
- هزینه سرویس پیامک، درگاه پرداخت، سرویس های حمل، نقشه، API های شخص ثالث و سایر اشتراک ها.

۱۱. سوالات الزامی که باید در پاسخ شما پوشش داده شود

- دقیقا چه بخش‌هایی آماده، چه بخش‌هایی افزونه و چه بخش‌هایی کاملاً اختصاصی توسعه داده می‌شوند؟
- آیا توسعه روی Wordpress/WooCommerce انجام می‌شود یا اختصاصی؟ مزایا، محدودیت و ریسک روش پیشنهادی چیست؟
- با ۲۰۰ تا ۳۰۰ محصول در فاز اول و توسعه چند هزار محصول در آینده، ساختار دیتابیس و فیلترها چه قدر مقیاس‌پذیر است؟
- برای اتصال به نرم‌افزار حسابداری چه مستنداتی لازم دارید و چه داده‌هایی بین دو سیستم رد و بدل می‌شود؟
- چه مواردی بعد از تحویل به تیم داخلی آموزش داده می‌شود؟
- در صورت قطع سرویس پیامک، درگاه بانکی، اینترنت، سرور یا API طرف سوم، رفتار سیستم چگونه خواهد بود؟
- هزینه نگهداری ماهیانه، پشتیبانی، بک‌آپ، مانیتورینگ، تمدید لایسنس‌ها و تغییرات بعدی چقدر است؟
- زمان تحویل نسخه قابل تست، نسخه MVP و نسخه نهایی را به صورت جداگانه اعلام کنید.
- نمونه قرارداد، شرایط پرداخت، تعهدات، جریمه تأخیر و شرایط فسخ را اعلام کنید.
- مالکیت سورس، طراحی‌ها، دیتابیس، پنل‌ها و دسترسی‌های مدیریتی پس از تسویه کامل چگونه خواهد بود؟

۱۲. نحوه ارسال پیشنهاد

لطفا پیشنهاد خود را در قالب فایل PDF و شامل بخش‌های زیر ارسال کنید:

- معرفی شرکت و تیم اجرایی پروژه.
- رزومه پروژه‌های مشابه با لینک نمونه کار.
- روش پیشنهادی اجرا و تکنولوژی‌های مورد استفاده.
- فازبندی، زمان‌بندی و خروجی هر فاز.
- قیمت‌دهی تفکیک‌شده برای هر خروجی.
- تعیین موارد خارج از قیمت و هزینه‌های جانبی.
- مدت گارانتی، شرایط پشتیبانی و هزینه پشتیبانی پس از تحویل.
- ریسک‌ها، پیش‌نیازها و فرضیات فنی شما.

۱۳. نکته مهم درباره قیمت‌دهی

قیمت کلی و بدون شکست هزینه قابل ارزیابی نیست. پیشنهادهایی که فقط یک عدد کلی اعلام کنند، بدون مشخص کردن دامنه خدمات، زمان اجرا، پیش‌نیازها، موارد خارج از محدوده، مالکیت سورس و شرایط پشتیبانی، برای مقایسه نهایی مناسب نخواهند بود.