

هدف نهایی من این است که سامانه به مرجع ارتباط بین شرکت‌های پخش و فروشگاه‌ها تبدیل شود.

نقش‌های سیستم 4 نقش دارد

سامانه دارای چند نقش مستقل است:

۱. مدیر سامانه

مسئول مدیریت کل سیستم

- مدیریت شرکت‌ها
- مدیریت فروشگاه‌ها
- مدیریت بازاریاب‌ها
- مدیریت کیف پول
- گزارش مالی
- موتور پورسانت
- موتور اعتبار
- KPI

۲. شرکت پخش

- تعریف کالا
- قیمت
- موجودی
- تایید سفارش
- تعیین اعتبار
- مشاهده گزارش

۳. فروشگاه

- مشاهده کالا
- ثبت سفارش
- مشاهده اعتبار
- مشاهده وضعیت سفارش
- مشاهده فاکتور
- مشاهده تاریخچه خرید
- درخواست افزایش اعتبار

۴. بازاریاب

- ثبت فروشگاه
- مشاهده عملکرد
- مشاهده میزان خرید فروشگاه‌ها
- مشاهده پورسانت
- درخواست تسویه
- کیف پول

موتور اعتبار (Credit Engine)

برای من مهمترین قسمت پروژه است.

هر فروشگاه دارای:

- Credit Score
- سقف اعتبار
- اعتبار آزاد
- درصد استفاده
- مهلت تسویه

باشد.

هر شرکت بتواند سیاست اعتباری خودش را تعریف کند.

موتور پورسانت (Commission Engine)

این قسمت قلب کسب و کار من است.

- پورسانت بازاریاب
- قوانین پرداخت
- کیف پول
- آزاد شدن پورسانت
- سقف پرداخت
- گزارش پورسانت

فرمول محاسبه پورسانت بازاریاب (Commission Formula)

شرط پایه فعال شدن فروشگاه

هر فروشگاه معرفی شده توسط بازاریاب فقط زمانی در محاسبه پورسانت لحاظ می شود که:

- ☐ ثبت نام کامل شده باشد.
- ☐ توسط شرکت پخش تأیید شده باشد.
- ☐ حداقل ۱۰ میلیون تومان خرید ماهانه قطعی داشته باشد.
- ☐ سفارش تحویل شده و برگشت از فروش کسر شده باشد.

فروشگاه هایی که کمتر از ۱۰ میلیون تومان خرید ماهانه دارند، فعال محسوب نمی شوند و در محاسبات پورسانت وارد نمی شوند.

جدول سطح پورسانت				
سطح	تعداد فروشگاه فعال	حداقل فروش هر فروشگاه	مجموع فروش ماهانه	درصد پورسانت
سطح ۱	۵ فروشگاه	حداقل ۱۰ میلیون	۵۰ میلیون	۱٪
سطح ۲	۱۰ فروشگاه	حداقل ۱۰ میلیون	۳۰۰ میلیون	۱.۳٪
سطح ۳	۳۰ فروشگاه	حداقل ۱۰ میلیون	۵۰۰ میلیون	۱.۵٪
سطح ۴	۳۰ فروشگاه	حداقل ۱۰ میلیون	۱ میلیارد	۱.۷٪
سطح ۵	۵۰ فروشگاه	حداقل ۱۰ میلیون	۳ میلیارد	۲٪

پیشنهادهای فنی برای برنامه‌نویس	
در پل مدیریت یک جدول تنظیمات ایجاد شود:	
عنوان	مقدار
حداقل فروشگاه	قابل تنظیم
حداقل فروش	قابل تنظیم
درصد پورسانت	قابل تنظیم
دوره محاسبه	ماهانه
سقف پرداخت	۲۰۰ میلیون

کیف پول شرکت

این قسمت بسیار مهم است.

شرکت مبلغی را واریز می‌کند.

رسید را آپلود می‌کند.

مدیر تایید می‌کند.

کیف پول شارژ می‌شود.

تمام کارمندان از کیف پول کسر می‌شوند.

اگر موجودی صفر شود

ثبت سفارش جدید غیرفعال شود.

مرحله اول: ثبت‌نام اولیه (کمتر از ۲ دقیقه)

اطلاعات:

- نام و نام خانوادگی
- کد ملی
- شماره موبایل (با OTP)
- استان
- شهر

- رمز عبور
- شبا و حساب

مرحله دوم: احراز هویت

مدارک مورد نیاز:

□ تصویر کارت ملی (پشت و رو)

□ عکس سلفی زنده (Live Selfie)

نکته مهم برای طراحی نرم افزار

در دیتابیس، برای هر بازاریاب این شاخص ها ذخیره شود:

- تعداد کل فروشگاه معرفی شده
- تعداد فروشگاه فعال
- مجموع فروش ماهانه
- سطح فعلی پورسانت
- درصد پورسانت
- پورسانت قابل پرداخت
- پورسانت در انتظار

سیستم هر ماه لیست بدهد:

مثلاً:

- ۵ فروشگاه بدون سفارش
- ۸ فروشگاه کاهش خرید داشته اند

گزارش‌های مدیریتی

- فروش روز
- فروش ماه
- فروش هر شرکت
- فروش هر بازاریاب
- فروش هر فروشگاه
- سود اپلیکیشن
- پورسانت پرداخت شده
- مطالبات
- اعتبار آزاد
- اعتبار مصرف شده
- نرخ رشد فروش
- نرخ فعال بودن فروشگاه‌ها

۱- ثبت بازاریاب

هر بازاریاب دارای اطلاعات زیر است:

- نام و نام خانوادگی
- شماره موبایل
- کد معرف اختصاصی
- منطقه فعالیت
- تاریخ شروع همکاری
- وضعیت فعال / غیرفعال
- تعداد فروشگاه‌های معرفی شده
- میزان فروش ایجاد شده
- کیف پول پورسانت

- ثبت فروشگاه توسط بازاریاب

هر فروشگاه هنگام ثبت دارای

- کد معرف بازاریاب
- تاریخ ثبت
- وضعیت تأیید شده / رد شده
- اطلاعات فروشگاه

۸- کیف پول بازاریاب

هر بازاریاب دارای کیف پول باشد:

نمایش:

- موجودی قابل برداشت
- پورسانت در انتظار
- پورسانت تایید شده
- مجموع دریافتی
- تاریخچه تراکنش ها

۱۰- جلوگیری از تقلب

سیستم کنترل کند:

- یک فروشگاه فقط یک معرف داشته باشد.
- شماره موبایل تکراری ثبت نشود.
- فروشگاه بدون فعالیت پورسانت ایجاد نکند.
- سفارش های صوری محاسبه نشوند.
- تغییر کد معرف فقط توسط مدیر امکان پذیر باشد.

۱۱- گزارش های مدیریتی

مدیر سامانه بتواند مشاهده کند:

- بهترین بازاریاب ها
- تعداد فروشگاه فعال هر بازاریاب
- فروش ایجاد شده توسط هر بازاریاب
- پورسانت پرداخت شده
- پورسانت معوق
- هزینه جذب مشتری (CAC)
- ارزش مشتری جذب شده (LTV)

نکته معماری برای برنامه‌نویس

ماژول پورسانت باید Rule Based طراحی شود؛ یعنی درصدها، پله‌ها، سقف‌ها و شرایط در آینده بدون تغییر کد توسط مدیر سیستم قابل تنظیم باشند.

این ساختار باعث می‌شود بعداً اگر مدل پورسانت تغییر کرد، مجبور نباشی دوباره به برنامه‌نویس هزینه بدهی؛ فقط قوانین را از پنل مدیریت تغییر می‌دهی.

جمع بندی □

سیستم ۴ قسمت دارد

۱. مدل سیستم

۲. شرکت پخش

۳. فروشگاه‌ها

۴. بازارطلب

.

.

□ بازارطلب احراز هویت شد تایید مدی سرستم شد شروع به کار می‌کنه

□ شرکت پخش کف پول را شارژ می‌کنه (فیش واریزی و تحویل رسید به مدی سرستم) پورسانت فروش از کف پول کسر می‌شه -- اگر کف پول منفی شد آئتم های اقلام این شرکت پخش در اپ خاموش می‌شه

□ شرکت پخش قبلاً فرض ۵۰ قلم جنس معرفی کرده به اپلیکیشن با قیمت آماده

□ بازارطلب به فروشگاه ها مراجعه کرده و نرم افزار براشون نصب می‌کنه با کد معرف خودش و آموزش می‌ده

□ با انتخاب محصول و تعداد فاکتور اولیه صادر می‌شه برای شرکت پخش نحوه تسويع مشخص می‌شه نقدی یا نسیه ۳ روزه یا ...

□ شرکت پخش بار م‌لره تحویل می‌ده تسويع نقدی یا

□ اگر شرکت !!! بیک تسويع بزند دیگه نیاز به تایید مغازه دار نیست

اگر مغازه دار بیک تسويع بزند اما شرکت تایید نکند به مدی سرستم گزارش شود جهت پیگیری

□ پس از تایید تسويع از کف پول شرکت پورسانت کسر می‌شه به حساب مدی سرستم و بازارطلب تقسیم می‌شه

نکته دیگر : بازارباب حضوری به مغازه دار مراجعه میکند سفارش را ثبت میکند 2 حالت دارد

1. با تایید بازارباب سفارش مستقیم برای شرکت ارسال شود

2. با تایید بازارباب سفارش برای مغازه دار ارسال میشود و مغازه دار در فرصت مناسب باز میکند تایید داد یا ویرایش کرد تایید داد برای شرکت ارسال شود

3- بازارباب یا مغازه دار علت نخریدن را بتوانند بنویسند (قیمت رقبا - تکمیل موجودی انبار - عدم موجودی سرمایه - و.... 6 دلیل پیش فرض باشد و سایر موارد بصورت یک خط توضیحی بنویسه)



*****/*****

نکته: فروشگاه می‌خاد سفارش بده کاری به قیمت نداره می‌گه ۱ کارتن (یا عدد 20 تا) مایع لباسشویی اکتیو بزن. قیمت براش مهم نیست پس **توی منو سفارش قیمت مهم نیست ببینه** ---- مشاهده جزییات روی محصول بزنه تعداد در هر کارتن / قیمت / ...

سفارش سریع و آسان

برای مغازه‌داران حرفه‌ای

محصولات مورد نیاز خود را در کمتر از ۲ دقیقه پیدا و سفارش دهید

