



به نام خدا

# پیشنهاد پیاده سازی راهکار جامع فروش

## محصولات روستایی

سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان زنجان

شرکت توسعه سیستم توانا

*TAVANA INFORMATION PROCESSING SYSTEM (TIPS™)*

دی ماه ۱۳۹۷



## ۱- مقدمه

تحولات پرشتاب در زمینه‌ی فناوری اطلاعات و ارتباطات، موجب تغییرات سیاسی، اقتصادی و اجتماعی گسترده‌ای شده است. افزایش دسترسی عموم مردم به اینترنت، سبب شده تا امکان استفاده از فناوری‌های اطلاعاتی از جایگاه ویژه‌ای برخوردار شود. امروزه در عرصه فعالیت‌های اقتصادی، رقابت بسیار فشرده است و موفقیت در آن، مستلزم نوآوری در ارائه خدمات، تولیدات و سیستم‌های جدید است. امروزه نرم افزارها و محصولات در بستر اینترنت تکمیل کننده اشکال مختلف کسب و کار از قبیل تولیدی، بازرگانی، خدماتی و... می‌باشند. در حقیقت، به کارگیری و گسترش الکترونیکی خدمات غالباً در جهت انجام تغییرات در فرآیندهای دولتی نظیر تمرکززدایی، بهبود کارایی و اثربخشی است. با عنایت به تدبیر مدیران ارشد در زمینه اشتغال‌زایی روستایی از طریق اتوماسیون فرایند فروش محصولات مرتبط با صنایع روستایی با استفاده از مفاهیم بازاریابی و این موضوع که در محیط رقابتی و متحول امروزی کسب و کار، الکترونیکی کردن عملیات فروش نقش مهمی را در زنجیره ارزش یک مجموعه ایفا می‌نماید، می‌بایست مورد توجه قرار گیرد و همین‌طور باید توجه داشت که هرگونه اختلال و توقف در عملیات ارائه خدمات، ضمن افزایش هزینه‌های عملیاتی و عدم ارائه خدمات به موقع به مشتریان، توان رقابتی مجموعه را نیز کاهش خواهد داد.



جهت رسیدن به اهداف عالی و ایجاد بستر الکترونیکی این کسب و کار، راهکار جامع فروش آنلاین محصولات روستایی (Tavana MarketPlace) به عنوان یکی از ابزارهای کلیدی محسوب شده و برای دستیابی به اقتصاد مقاومتی، توسعه اقتصاد روستایی، افزایش اشتغال روستایی و داشتن مزیت رقابتی، نقش مهمی را ایفا خواهد کرد. همچنین یکپارچگی سیستم‌های نرم افزاری سبب کارآمدتر شدن زیر سیستم‌های آن شده و روال‌های کاری و فرایندهای اجرایی در اشتغال زایی روستایی را از سیستم‌های نرم افزاری جزیره‌ای به یک سیستم یکپارچه ی منسجم سوق خواهد داد. شرکت توسعه سیستم توانا طرح پیشنهادی خود را برای پیاده سازی راهکار جامع فروش آنلاین محصولات تولیدی کشاورزی، دامی و صنایع دستی روستاییان، ارائه می‌دهد و امید بر آن داریم که در صورت تصویب، سیستم با کیفیت و کارآمدی منطبق بر فرایندهای کاری و خدمات جدید و خلاقانه ارائه دهیم و در جهت بهبود فرایند فروش و کسب مزیت رقابتی گام مهمی را برداریم. در ادامه این مستند طرح پیشنهادی به تفصیل شرح داده شده است.

## ۲- شرح کسب و کار

بزرگترین مشکل تولیدکنندگان و شاغلین روستایی فروش محصولات و یافتن مشتریان و خریداران در مسیر معرفی محصول به بازارهای مورد نظر می‌باشد. عدم شفافیت و در دسترس نبودن اطلاعات خریداران برای فعالان این صنعت از دیگر مشکلات پیش رو می‌باشد. اینترنت به عنوان مهمترین بستر ارتباطی در تجارت الکترونیک مطرح می‌باشد که همزمان با رشد روزافزون شبکه جهانی ارتباطات باعث پیدایش مدل‌های گوناگونی در این تجارت گردیده است. از جمله این مدلها می توان به مدل محبوب *B2C (Business To Customer)* که در آن تامین کنندگان محصولات یا خدمات خود را به شکل مستقیم از طریق اینترنت به مصرف کنندگان می فروشند، اشاره نمود که یک راه حل مناسب برای مشکل مذکور می‌باشد. مدل *B2C* ارتباط بین خریدار با یک سازمان، مؤسسه اقتصادی، تولیدکنندگان انواع مختلف کالای مصرفی، ارائه کنندگان انواع گوناگون خدمات و... را شامل می



شود. همچنین تجارت الکترونیک نوع C2C در حال حاضر یکی از تخصصی ترین و پرتعدادترین انواع مدلها و معاملات الکترونیکی است. طراحی سامانه C2C امکان معرفی محصولات فروشندگان به خریداران را، فراهم می کند. در واقع فروشندگان می توانند با ایجاد وب سایت تجاری (فروشگاه اختصاصی) به معرفی کالا یا خدمت خود در سامانه جامع فروش محصولات روستایی بپردازند و کالا یا خدمت خود را به هزاران خریدار در سراسر ایران معرفی کنند.

انواع کالاها و خدمات تولیدی روستاییان را به دسته های زیر تقسیم نمودیم:

#### ۱. فروش محصولات کشاورزی و دامی

در این زمینه تامین کنندگان محصولات کشاورزی و دامی که در واقع همان روستائیان می باشند، می توانند محصولات تولیدی خود را با حجم، قیمت و کیفیت از قبل تعیین شده در سامانه جهت عرضه به خریداران ارائه نمایند. پیشنهاد می شود، جهت تعیین قیمت و کیفیت محصولات، نماینده ای جهت سامانه (به عنوان مثال تعاون روستایی) تعیین نمود و از این طریق نسبت به قیمت گذاری محصولات جهت ارائه در سامانه اقدام نمود. از جمله مزیت های دیگری که در جهت فروش محصولات کشاورزی و دامی روستائیان در این سامانه اشاره کرد، حذف واسطه گری های بی موردی است که باعث افزایش بی رویه محصولات کشاورزی می شوند و دیگر اینکه قیمت تولیدات دامی و زراعی هم برای مصرف کننده و هم برای کشاورزان بسیار مناسب تر و واقعی تر می تواند باشد.

#### ۲. فروش و اجاره محصولات، تجهیزات و خدمات کشاورزی به روستائیان

از نکات قابل توجه که می توان به آن اشاره نمود این است که در این سامانه، روستائیان، علاوه بر اینکه به عنوان تامین کنندگان اصلی هستند، خود می توانند، جهت خرید کالا یا خدمات نیز مشتری یکدیگر باشند. به عنوان مثال شخصی در یک روستا دارای تراکتور، کمباین، دستگاه بذرپاش و ... بوده و قصد ارائه خدمت از این طریق به روستائیان اطراف خود را دارد که از طریق این سامانه، روستائیان متقاضی این خدمات می توانند در کمترین زمان و هزینه ممکن، خدمات خود را دریافت کنند. همچنین با اضافه کردن مشاغل مربوط به روستاها در شهرها، نظیر توزیع کنندگان بذر، کود و سموم کشاورزی، ارائه خدمات دامپزشکی و ... به سامانه روستائیان، این بار نیز می توانند در مقام مشتری، از کالا و خدمات ارائه شده بدون نیاز به مراجعه به شهر و با کمترین هزینه ممکن بهره مند گردند.



### ۳. جشنواره های صنایع دستی و بازار روز

در این سامانه هر روستا اقدام به برگزاری جشنواره های صنایع دستی با تخفیفات ویژه نموده و یا اقدام به برگزاری بازار روز محصولات تولیدی خود نمایند تا مشتریان بتوانند به صورت آنلاین یا مراجعه حضوری محصولات مورد نظر خود را با بهترین قیمت خریداری نمایند که البته در این میان نیز روستائیان می توانند با قیمت های بهتری تولیدات خود را به فروش می رسانند.

### ۴. گردشگری و بوم گردی

در زمینه صنایع دستی و گردشگری روستایی، می توان ضمن معرفی روستاهای توریستی و مکان های دیدنی آن در سامانه خدماتی که هر روستا جهت جذب گردشگر عرضه می نماید را ارائه نموده و در نتیجه کاربر بتواند به صورت آنلاین تمام یا بخشی از خدمات آن ها را خریداری نماید. خدماتی قابل ارائه می تواند شامل:

- a. امکان ارائه خدمت اجاره محل اقامت
- b. امکان ارائه خدمات خاص نقلیه، صبحانه محلی و ... و خرید آن خدمات
- c. ارائه خدمت گردشگری و خرید آن
- و ...

### ۵. فروش محصولات صنایع دستی روستایی

در زمینه صنایع دستی روستایی، روستائیان می توانند تولیدات خود را پس از تعیین قیمت و کیفیت در سامانه ارائه نمایند که این امر خود ضمن حفظ صنایع دستی محلی، باعث رونق بیشتر اقتصادی و ارتقاء رفاه زندگی در روستاها می شود.

## ۲- معرفی راهکار

همانگونه که استحضار دارید در کسب و کارهای بزرگ اینترنتی که بحث های مالی و بازرگانی در آنها مطرح می باشند، سیستم مالی و بازرگانی قدرتمندی در بخش مدیریت آن وجود دارد. در راهکار پیشنهادی، با عنایت به اینکه کسب و کار فروش محصولات روستایی هم بر مبنای مباحث مالی و بازرگانی است، سیستم مالی و بازرگانی جامعی برای مدیریت تراکنش های مالی آن در نظر گرفته شده است.



راهکار پیشنهادی در دو فاز منطبق با روشهای تشریح داده شده در بخش شرح کسب و کار تقسیم میگردد و فاز دوم علاوه بر امکانات فاز اول، دارای بخشها و زیر سیستمهای مربوط به خود نیز خواهد بود.

## ۱-۲- زیر سیستم ها و بخشهای فاز اول

۱. مدیریت اطلاعات کالاها، محصولات و تجهیزات
۲. مدیریت اطلاعات تأمین کنندگان و مشتریان
۳. سیستم ارائه اطلاعات کالاها، محصولات و تجهیزات
۴. سیستم مدیریت شعب
۵. فروشگاه اینترنتی مبتنی بر:
  - a. انبار
  - b. مدیریت سفارش و سبد خرید
  - c. فروش
  - d. حمل و نقل
۶. سیستم پرداخت اختصاصی

## ۲-۲- زیر سیستم ها و بخشهای فاز دوم

۱. حسابداری مالی
۲. خزانه داری
۳. مدیریت انبار
۴. خرید و تأمین کنندگان
۵. فروش و مشتریان
۶. ارتقا فروشگاه اینترنتی
۷. مدیریت اعتبار
۸. تبلیغات و تخفیفات
۹. مدیریت ارتباط با مشتریان



## ۳- معرفی اجزای سیستم

### ۳-۱- مدیریت اطلاعات کالاها، محصولات و تجهیزات

در این بخش با استفاده از یک سیستم منسجم و جامع، اطلاعات کالاها، محصولات و تجهیزات مدیریت شده و به کاربران سیستم این اجازه را میدهد تا این اطلاعات را در سطوح نامحدود طبقه بندی نموده و دقیقترین مشخصه ها و ویژگی های کالاها را ثبت نمایند. این بخش دارای سه قسمت است که کاربردهای آنها در ادامه شرح داده شده است.

#### ۳-۱-۱- ساختار اصلی کالاها و تعریف مشخصه های آن ها

تعریف و ایجاد ساختار کالاها در سطوح مختلف به صورت درختی میباشد. هر نود در هر سطح از درخت دارای فرزندی است که درختواره را تکمیل میکنند. نقش این نودها به صورت زیر است:

۱. بخشی از گروه بندی کالاها میباشد.
۲. امکان دارد مشخصات نود، جزئی از کالا باشند.
۳. وجود نودها موجب تسریع در عملیات جستجوی کالاها میگردد.

ساختار درختی این گروه بندی کاملاً دینامیک بوده و به خاطر ماهیت آن، محدودیتی در تعداد سطوح و نودها وجود ندارد و کالاها را در گروه های مختلف طبقه بندی میکند. این ساختار توسط مدیر اطلاعاتی سیستم ایجاد میگردد. پس از تکمیل ساختار اصلی و گروه بندی کالاها، مشخصه های کالاها جهت تعریف به این ساختار، اضافه میگردد. این مشخصه ها در انواع مختلف گروه بندی میگردند که برای کاربر نهایی در مرحله ثبت اطلاعات کالا و یا مشاهده آن، به صورت طبقه بندی نمایش داده میشود. برای کالاها امکان ایجاد گالری تصاویر وجود دارد. در این سیستم آدرس کالا از طریق *GoogleMap* دریافت خواهد شد و به صورت سلسله مراتبی قابل دسترسی میباشد. این عملیات از امکانات *BackOffice* سیستم بوده و با رابط کاربری تحت وب در اختیار مدیر اطلاعاتی سیستم قرار میگیرد.



## ۲-۱-۳- ثبت اطلاعات کالاها، محصولات و تجهیزات

ثبت اطلاعات کالا توسط تأمین کنندگانی که در سیستم ثبت نام نموده اند امکان پذیر است. مشخصه های اطلاعاتی که در مرحله تعریف و ایجاد ساختار کالاها، محصولات و تجهیزات معرفی شده بود، از کاربران دریافت میگردد و جهت نمایش در سیستم، در سرور سامانه ثبت میگردد. در این مرحله به نحوی عمل خواهد شد که اطلاعات تکراری در سامانه ثبت نگردد و کالاهای مورد نظر کاربران به آنها پیشنهاد گردد.

## ۳-۱-۳- مدیریت کالاها، محصولات و تجهیزات

مدیریت اطلاعات کالاها جهت مشاهده، اصلاح، حذف و طبقه بندی برای صفحه اصلی در رابط کاربری تحت وب سیستم در اختیار مدیر اطلاعاتی سیستم قرار میگیرد و از امکانات *BackOffice* سیستم میباشد. یکی از امکانات مدیریت کالاها در *BackOffice* سیستم، طبقه بندی آنها، جهت نمایش در صفحه اصلی سیستم در رابط کاربری میباشد. به عنوان مثال کالاها را در گروههای زیر در صفحه اصلی طبقه بندی مینماید و به اصطلاح ویژه میکند. این ویژگی باعث میگردد تا نمایش در لیستها و نتایج جستجو در بالای لیست قرار گیرد.

۱. ویتترین
۲. کالاهای فروش فوری
۳. کالاهای حراج
۴. کالاهای جدید
۵. و ...

برای این قسمت میتوان استراتژی مالی جهت اخذ هزینه ی ویژه نمود کالا از تأمین کنندگان تعریف نمود و یک یک منبع درآمد مناسب برای کسب و کار محسوب گردد.





## ۳-۲- مدیریت اطلاعات تأمین کنندگان و مشتریان

### ۳-۲-۱- مدیریت اطلاعات تأمین کنندگان

امکان ثبت نام تأمین کنندگان در سامانه با جزئیات کامل و تعیین نوع کسب و کار و تعیین آدرسهای مختلف از طریق *GoogleMap* و به صورت سلسله مراتبی امکان پذیر میباشد. در این بخش تأمین کنندگان از طریق فرم ثبت نام اطلاعات مورد نظر را وارد نموده و اطلاعات ارتباطی از قبیل *Email* و شماره تماس در سیستم ثبت میگردد. جهت فعال سازی این ثبت نام، از طریق پیام کوتاه و یا ایمیل، کد فعال سازی و یا لینک به شخص ارسال میگردد. همچنین امکان بازیابی رمز عبور از طریق پیام کوتاه و ایمیل وجود دارد. در این بخش تعاونی مشاغل روستایی می تواند کسب و کار تأمین کنندگان را مورد ارزیابی قرارداده و تأییدیه کسب و کار برای آنها صادر مینماید تا اعتماد خریداران جلب گردد. همچنین با ویژه نمودن تأمین کننده و فروشنده جایگاه آن را در سیستم ارتقا داده و در جستجوها به آنها اولویت داده میشود.

### ۳-۲-۲- مدیریت اطلاعات مشتریان

امکان ثبت نام مشتریان در سامانه با جزئیات کامل و تعیین نوع کسب و کار و تعیین آدرسهای مختلف از طریق *GoogleMap* و به صورت سلسله مراتبی امکان پذیر میباشد. در این بخش مشتریان از طریق فرم ثبت نام اطلاعات مورد نظر را وارد نموده و اطلاعات ارتباطی از قبیل *Email* و شماره تماس در سیستم ثبت میگردد. جهت فعال سازی این ثبت نام، از طریق پیام کوتاه و یا ایمیل، کد فعال سازی و یا لینک به شخص ارسال میگردد. همچنین امکان بازیابی رمز عبور از طریق پیام کوتاه و ایمیل وجود دارد. در این بخش اطلاعاتی از خود شخص و یا فعالیتهای آن در سیستم، قابل دسترسی و تغییر است. لیست کالاهای مورد علاقه، اطلاعات تماس، اطلاعات شخصی و ... وجود دارد. در ادامه برخی از امکانات و مزایای سیستم آورده شده است.

- تعیین حقوق دسترسی برای هر یک از کاربران



- ثبت تاریخچه تعاملات و فعالیتهای مجموعه با هر یک از مشتریان از قبیل دوره تکرار مراجعات، خریدهای انجام شده توسط مشتری، و...
- دسته بندی و طبقه بندی مشتریان با معیارهای مختلف
- دسترسی به اطلاعات مشتریان در کمترین زمان
- اطلاع رسانی و اجرای کمپین های مختلف برای دسته بندیهای مختلف مشتریان
- ثبت اطلاعات مشتریان بدون محدودیت حجمی

همچنین امکان صدور کارت اشتراک و عضویت به مشتریان، جهت برقرار ارتباطات سریعتر و راحتتر در آینده، در این سیستم وجود دارد.

### ۳-۲-۳- ارتباط اشخاص

جهت ارتباط اشخاص در این سیستم امکان ارائه ی شماره تماس تلفنی و یا ارسال سؤال و دریافت پاسخ بین تأمین کننده، خریدار، مدیر سیستم و ... وجود دارد. همچنین کاربر خریدار میتواند آگهی های تقبلتی فروش کالا را به مدیر سیستم گزارش دهد.

### ۳-۳- سیستم ارائه اطلاعات کالاها، محصولات و تجهیزات

این سیستم به دلیل حجم اطلاعات بسیار بالا و تنوع کالاها در زمینه های مختلف، نیازمند سیستم جستجو و دسترسی آسان و کارآمد میباشد و از فرم های متنوع چابک در محیط کاربری جهت انجام این امر باید استفاده شود که عبارتند از:

۱. ایجاد منوی هوشمند از درختواره گروه بندی کالاها که در هر نود از این درختواره، تعداد آیتمهای (فرزندان) آن نمایش داده شده است.
۲. ایجاد فرم جستجوی هوشمند در داخل درختواره که بر اساس مشخصه های مختلف دادههای مورد نظر را دریافت میکند و بر اساس این دادهها نتایج را فیلتر میکند. مثلاً برای دادههای عددی رابط کاربری از تا نمایش میدهد و یا برای مشخصه های چند مقداری از رابط کاربری *Check Box* استفاده میشود و ...



۳. جستجوی کلی که براساس کلمات کلیدی وارد شده در فیلد مربوطه، نتایج را در قالب گروه های کالا و یا کلمات کلیدی مرتبط فیلتر میکند.

در این سیستم تامین کنندگان قادر به معرفی محصولات و نمایش جزئیات آن به مشتریان و همچنین قرار دادن تصاویر به محصولات خود خواهند بود.

خریداران قادر خواهند بود با استفاده از طبقه بندیهای موجود در سیستم به کالاهای مورد نظر دسترسی داشته باشند و آنها را به صورت مرتب شده ببینند، طبقات تعریف شده در سیستم به صورت درختواره نمایش داده میشوند و با مراجعه به طبقه اصلی کالاها لیست میشوند و در صورتی که به زیرگروه های طبقات درختواره مراجعه شود کالاهای نمایش داده شده دقیق تر و جزئیتر نمایش داده خواهند شد. خریداران قادر خواهند بود با استفاده از جزئیات درختواره نتایج خود را فیلتر کننده و این فیلترینگ میتواند بر اساس جزئیاتی مانند (رنگ، سایز، مدل، وزن و...) انجام شود. پس از یافتن کالای مورد نظر و مراجعه به صفحه آن میتوان گالری تصاویر و جزئیات آن را مشاهده کرد اطلاعاتی از قبیل نحوه خرید، سفارش، موجودی، تامین کننده و ... نیز در همین صفحه قابل دسترسی است.

#### ۴-۳- مدیریت شعب

در این راهکار سامانه این توانایی را دارد که برای هر یک از تامین کنندگان یک شعبه و انبارهای مربوطه را تخصیص دهد. سیستم جامع و یکپارچه جهت کنترل متمرکز تامین کنندگان و فروشندگان و هماهنگ سازی اطلاعات طراحی شده است. این سیستم با امکان دسترسی از طریق رابط کاربری تحت ویندوز و تحت وب، شامل امکانات متنوعی می باشد.

تعاونی مشاغل روستایی با ارائه سیستم مدیریت انبار و سفارش به تامین کنندگان، امکان دریافت اطلاعات موجودی انبارهای آنها را برای سامانه معظم خود فراهم مینماید و این خود باعث افزایش اعتبار سامانه میگردد. همچنین از قسمت مدیریت سفارشات خود، اطلاعات سفارشات فروش انجام شده را بدون نیاز به مراجعه به حساب کاربری خود در سامانه، دریافت نماید. تعاونی مشاغل روستایی میتواند با فروش سیستم مدیریت انبار و



سفارش به تأمین کنندگان درآمد کسب نماید.

بخش هماهنگ سازی اطلاعات این سیستم بگونه ای طراحی شده است که ارسال و دریافت اطلاعات، بین بخش مدیریت مرکزی و شعب و بلعکس به صورت نزدیک به بلادرنگ امکان پذیر میباشد. علاوه بر اینکه هر شعبه می تواند تعداد نامحدودی انبار داشته باشد، برای مدیریت مرکزی هم می توان یک یا چند انبار مختص خود داشته باشد. در این سیستم، کلیه عملیات مربوط به انبار و دریافت سفارش در شعب انجام می شود و در بازه های زمانی تعیین شده اطلاعات مورد نیاز به بخش مدیریت مرکزی ارسال میگردد. با توجه به منحصر به فرد بودن مکانیزم ارسال و دریافت اطلاعات، امکان دسترسی غیرمجاز به این اطلاعات وجود ندارد و شاخصهای امنیتی سیستم کاملاً رعایت شده است. برخی از مزایای استفاده از سیستم یکپارچه مدیریت شعب عبارتند از:

- مدیریت متمرکز تعاریف کالاها، تأمین کنندگان در بخش مدیریت مرکزی
- ارائه امکانات مورد نیاز شعب از قبیل تعریف برخی از اطلاعات پایه، سفارش کالاها و...
- گزارشات تحلیلی تحت وب از وضعیت انبارهای تأمین کنندگان

## ۵-۳- سیستم فروشگاه اینترنتی

در این سیستم شعب تخصیص داده شد به تأمین کنندگان امکان تبدیل شدن به یک فروشگاه اختصاصی برای تأمین کننده را خواهد داشت. تأمین کننده با استفاده از این سیستم نسبت به معرفی اختصاصی تر محصولات خود مینماید و از امکانات یک فروشگاه آنلاین اینترنتی برای فروش محصولات خود استفاده نماید. تعاونی مشاغل روستایی با ارائه این سرویس از تأمین کنندگان بصورت سالیانه هزینه دریافت مینماید که میتواند منبع درآمدی مناسبی برای محسوب گردد.

سیستم فروشگاه اینترنتی نوعی نرم افزار تجارت الکترونیکی بر پایه وب است که به عرضه کنندگان کالا و خدمات این امکان را می دهد تا محصولات و خدمات خود را از طریق شبکه جهانی اینترنت به سراسر دنیا معرفی کرده و بازاری جهانی برای تجارت خود ایجاد کنند، همچنین این نوع خرید و فروش امکان مقایسه و خرید کالاها و



سرویس‌های مورد نیاز را مستقیماً از طریق فروشگاه‌های اینترنتی موجود در سرتا سر جهان بدون محدودیت زمانی و جغرافیایی به مشتریان می‌دهد.

برای ایجاد چنین محیطی در اینترنت نیاز به ابزاری است تا به وسیلهی آن بتوان یک فروشگاه اینترنتی راه اندازی کرد. این ابزار اغلب با نام سیستم فروشگاه اینترنتی شناخته می‌شود. در واقع این یک نرم افزار با قابلیت‌های فروشگاه‌های است که بر روی بستر وب پیاده می‌گردد.

تأمین کنندگان با استفاده از سامانه فروشگاه اینترنتی اختصاصی، کالاهای ثبت شده خود را در ساختار منسجم در اختیار خریداران قرار می‌دهند و خریداران با انتخاب محصولات و انجام مراحل خرید از سیستم پرداخت اختصاصی جهت پرداخت مبلغ خرید اقدام نمایند.

### ۶-۳- سیستم پرداخت اختصاصی

سامانه بستری را فراهم می‌کند که از خریدار مبلغ معامله را به صورت کامل از روش‌های مختلف بانکی نظیر VPOS، واریز نقدی به حساب، ساتنا و.. پرداخت کرده و به فروشنده اعلام می‌کند که کالا و تجهیز مورد معامله را تحویل خریدار نماید. خریدار نیز پس از دریافت کالا و تجهیز مورد نظر و و اعلام تاییدیه آن، اقدام به واریز مبلغ به حساب فروشنده پس از کسر کارمزد مربوطه خواهد بود. در این سیستم جهت حصول اطمینان از ارسال کالا و دریافت توسط خریدار از سیستم بارنامه و پی گیری آن استفاده می‌کند.

### ۷-۳- حسابداری مالی

زیر سیستم حسابداری می‌تواند علاوه بر نگهداری و کنترل حساب‌های مختلف، گزارش وضعیت و نتایج تمام عملیات منسجم مالی را نیز ارائه کند. همچنین طراحی کدینگ مناسب، نوشتن به موقع دفاتر قانونی و تهیه اظهارنامه بدون صرف وقت زیاد، خواسته مدیران مالی و حسابداران شرکت هاست، که با سیستم حسابداری توانا پاسخ داده می‌شود. در این سیستم طبقه بندی حساب‌ها در سطح تفصیل بصورت شناور بوده در نتیجه قابلیت



ثبت اسناد برای حساب های تفصیلی ذیل معین های مختلف وجود دارد. همچنین امکان صدور آر تیکل هایی با تفصیلی چند سطحی بصورت نامحدود وجود دارد که برخی از امکانات این قسمت شامل موارد زیر می باشد:

- امکان طبقه بندی حساب ها در سطوح کل، معین، گروه های تفصیلی و تفصیلی های شناور
- ثبت اسناد حسابداری به صورت اتوماتیک برای فعالیت هایی نظیر خرید، فروش، دریافت، پرداخت و ...
- گزارشات متنوع از قبیل ترازها، صورت سود و زیان به صورت خلاصه و مشروح و...

### ۸-۳- خزانه داری

زیرسیستم خزانه داری با جمع آوری و طبقه بندی اطلاعات دریافتها و پرداختها و همچنین ثبت اسناد مربوطه در حسابداری، مدیران مالی را در کنترل نقدینگی و نظارت بر گردش وجوه نقد موسسه یاری می نماید که از برخی امکانات آن موارد زیر را می توان برشمرد:

- انجام عملیات دریافت و پرداخت با اشخاص بصورت نقدی، چک و انواع روشهای واریزی (پایانهی فروشگاه، خودپرداز، اینترنت بانک، واریز نقدی و ...) همزمان با صدور فاکتورهای خرید و فروش و یا بعد از آن
- تبادلات مالی ترکیبی بین صندوق ها، حساب های بانکی، اشخاص و...
- امکان تسویه صندوق و تحویل مانده های نقدی، بانکی، حسابهای دریافتی و پرداختی و اسناد دریافتی و پرداختی و...
- مدیریت اسناد و چکهای صادره و وارده با انجام اعمال وصول، برگشت، عودت، واگذاری به حساب و...
- امکان ثبت گروهی دریافتها و پرداختها از طریق فایل
- تهیه صورت مغایرت بانکی

### ۹-۳- مدیریت انبار

سیستم انبار و کدینگ کالا ضمن تسهیل عملیات ثبت و مدیریت موجودی کالا، امکان کدینگ مناسب کالاها بر مبنای نیاز موسسه و نحوه انبارداری در اختیار شما قرار می دهد. مدیریت همزمان چندین انبار و برخی امکانات این قسمت شامل موارد زیر می باشد:



- نگهداری و انبارش کالا و مدیریت بر انبارها به منظور کنترل ورود و خروج و محاسبه موجودی و کاهش هزینه نگهداری کالا
- طبقه بندی کالاها در سطوح نامحدود و امکان تعیین نقطه سفارش برای هر کالا، استفاده از مقیاسهای فرعی برای هر کالا و قابلیت انجام کلیه عملیات به وسیله مقیاسهای فرعی کالا، تعریف مشخصات کالا، تعریف کالای مشابه برای هر یک از اقلام انبار، بارکد و آدرس کالا در انبار، حداقل موجودی، نقطه سفارش، انبارهای مرتبط و ارتباط با ویژگی های کالا.
- مفهوم سریال کالا در نرم افزار انبار یک امکان منحصر به فرد می باشد. در برخی صنایع کالا دارای شماره سریال می باشد که امکان ردیابی در سیستم خدمات پس از فروش یا کنترل موجودی بر اساس شماره های سریال امکان پذیر است.
- صدور انواع تراکنش های ورود کالا (رسید انبار)، خروج کالا (حواله انبار) و انتقال کالا بین انبارها و ثبت اسناد حسابداری بر مبنای مجوزهای ثبت شده به وسیله سیستم هایی همچون تدارکات، فروش و ... در سیستم حسابداری به صورت یکپارچه
- هزینه های جانبی در رسید انبار جهت محاسبه دقیق بهای تمام شده کالای خریداری شده
- استفاده از روش های قیمت گذاری میانگین موزون لحظه ای و FIFO در حسابداری انبار در سطح انبار یا در سطح طبقه کالا
- ردیابی یک کالا در هنگام ورود و خروج به انبار بر حسب عواملی همچون تاریخ اعتبار، پروژه، سریال خاص هر کالا، فروشندگان و نوع خرید و ... با انتخاب و نام گذاری به وسیله کاربر
- برقراری کنترل های لازم بر روی موجودی و دسترسی لحظه ای به کاردکس و میزان موجودی در سطح انبار یا موسسه
- عملیات انبارگردانی و تنظیم عملیات بر اساس نیاز سازمان و صدور سند کسورات و اضافات انبارگردانی
- صدور تگ های انبارگردانی بر اساس نحوه اجرای عملیات از قبیل صدور تگ سفید و صدور تگ کالاهای جدید

### ۱۰-۳- خرید و تأمین کنندگان

پیاده سازی فرآیند مدیریت تأمین و خرید بر اساس مدل های علمی و عملی آزمایش شده، با انجام فعالیت های پشتیبان و حمایتی در راستای تأمین مواد و ملزومات مورد نیاز کلیه بخش های سازمان از طریق برنامه ریزی



درخواست و خرید انعقاد قراردادهای تجاری کوتاه مدت و بلند مدت و همچنین با پشتیبانی از عملیات خرید کالا و خدمات و نگهداری و انبارش، سبب روانسازی و گردش امور جاری سازمان می شود. فرآیند مدیریت تأمین و خرید در سازمان وظایف زیر را بر عهده دارد:

- پردازش درخواست خرید
- شناسایی و اختصاص منابع تأمین
- پردازش سفارش خرید
- مدیریت و تعامل با تأمین کنندگان

در سیستم مدیریت خرید و تأمین کنندگان توانا وظایف فوق را بخوبی انجام داده و درخواستهای خرید بموقع پردازش شده و پس از شناسایی و تخصیص منابع تأمین برای درخواست، درخواست تبدیل به سفارش خرید میگردد. سفارش خرید تا مرحله تحویل از تأمین کننده پردازش و پیگیری میگردد و در سیستم ثبت نهایی میگردد. در این سیستم تأمین کنندگان به عنوان شرکای مالی مهم مجموعه مدیریت شده و نحوه ی تعامل با آنها برنامه ریزی میگردد.

### ۱۱-۳- فروش و مشتریان

سیستم فروش و مدیریت مشتریان، با فراهم آوردن امکان برنامه ریزی، مدیریت و کنترل عملیات فروش و ایجاد نقاط فروش، ضمن افزایش قابل توجه سرعت عمل شرکت، هزینه های مربوطه را به طرز چشمگیری کاهش داده و قدرت موسسه را برای حضور در بازار رقابتی فروش محصولات افزایش می دهد. این سیستم با فراهم کردن امکان کنترل وضعیت موجودی محصولات، مدیران فروش را قادر می سازد با مدیریت مناسب تعهدات خود نسبت به مشتریان، هزینه های نگهداری کالا را به حداقل برسانند و نیز با ارزیابی دقیق وضعیت حساب مشتریان، فروشی بیش از میزان اعتبار و نقدینگی حساب آنها انجام ندهند.

در عین حال، نرم افزار فروش علاوه بر ارتباط با سایر سیستم ها، از طریق یکپارچگی با سیستم تخفیفات و اضافات و تیپ قیمت و... به شرکت در برقراری ارتباط با بازار هدف و گسترش بازار خود کمک شایانی می کند و آنها را





در افزایش فروش و رضایت مشتریان یاری می‌دهد. این زیر سیستم با برقرار ارتباط موثر با موتور مدیریت تخفیفات و جوایز مختلف و پیچیده، به مدیران فروش امکان می‌دهد تا با اعمال شرایط متنوع فروش و سیاست گذاری های هدفمند، سودآوری بیشتری را ایجاد کنند. افزون بر این، سیستم فروش و مدیریت مشتریان با برقراری ارتباط یکپارچه با سیستم‌های انبار و حسابداری مالی توانا مدیران مجموعه را در بودجه‌ریزی و سیاست‌گذاری فروش یاری می‌کند. از مزایای این سیستم میتوان موارد زیر را بیان نمود:

- تسریع در پردازش درخواست مشتریان
- ارائه اطلاعات دقیق و به موقع از وضعیت فروش و میزان سودآوری محصولات
- کمک به برقراری ارتباط تجاری مناسب با مشتریان و افزایش رضایت آنها
- کمک به سیاست‌گذاری مدیران درباره مدیریت تأمین محصولات
- متناسب سازی رویه‌های فروش، قیمت‌گذاری و اعطای تخفیف برای هر گروه مشتری

### ۱۲-۳- ارتقا فروشگاه اینترنتی

در فاز دوم با توجه به تغییر سیاست فروش، و تبدیل سامانه پیشنهادی به اصلیتین تأمین کننده این کسب و کار، نیازمند اعمال تغییراتی در فرایندهای مدیریتی و رابط کاربری فروشگاه اینترنتی خواهیم بود.

### ۱۳-۳- مدیریت اعتبار

یکی از ابزارهای بسیار مهم در جذب خریدارن (پیمانکاران) و فروشندگان امکان خرید نسبه و اعتباری از طریق و مدیریت اعتبار سیستم می باشد. در نتیجه ضمن اینکه خریداران دیگر نگران تامین نقدینگی برای خرید لوازم و قطعات مورد نیاز خود نیستند فروشندگان هم با اطمینان خاطر از برگشت سرمایه و سود خود، اقدام به فروش تجهیزات خود به خریدارن می نماید و در نهایت خریدارن هم پس از اتمام پروژه و یا در حین پروژه اقدام به پرداخت اصل و سود اعتبار خود مینماید. که این بستر نیازمند زیر سیستم های حسابداری و تقسیط در بخش مدیریت سیستم جهت اعطا و دریافت اعتبار داده شده از استفاده کنندگان این تسهیلات میباشد.



### ۱۴-۳- تبلیغات و تخفیفات

مدیران فروش خوش فکر و توانمند، علاقمند هستند تا با تعریف سیاستهای فروش خلاقانه نسبت به بالا بردن حجم فروش موسسه خود اقدام نمایند. یکی از مهمترین ابعاد سیاستگذاری فروش حول محور قیمت محصولات و تخفیفات و تبلیغات قیمتی و هدیه قرار دارد. این سامانه، سیستم تخفیفات و اضافات و تیپ قیمت منحصر بفردی ارائه میدهد که امکانات آن کلیه نیازهای مدیران فروش را در زمینه تبلیغات و تخفیفات و سیاستگذاریهای فروش و تعیین قیمت تأمین می کند. تعریف و تخصیص اضافات و تخفیفات از قبیل مالیات بر ارزش افزوده، تخفیفات کلی بر روی صورتحسابها و جزیی بر روی کالا و خدمات و اعمال تخفیفات و اضافات پیشرفته (شامل درصدی، مبلغی، جایزه کالایی، پلکانی، قرعه کشی، تیپ قیمت، سبد کالا، کالاهای جزیره و ..) از امکانات این سیستم است. برخی از امکانات این سیستم عبارتند از:

- اعمال تخفیفات و اضافات روی صورتحساب خرید، فروش، برگشت از خرید و برگشت فروش به طور جداگانه
- اعمال تخفیفات و اضافات برای گروه های اشخاص مختلف به طور جداگانه (تعیین تیپ قیمت های مختلف کالا و خدمات برای طرف حساب های مختلف)
- اعمال تخفیفات و اضافات بر روی ریز اقلام صورتحساب یا مبلغ صورتحساب به صورت همزمان
- اعمال شرایط متنوع برای تخفیفات و اضافات از قبیل محدوده ی زمانی، مبلغی و تعدادی، شعبه، گروه شخص و...
- اعمال تخفیفات و اضافات روی اقلام فاکتورها با امکان اعمال مبلغ در فی قیمت و بدون اعمال در فی قیمت
- اعمال تخفیفات جایزه کالایی به دو حالت : عادی و قرعه کشی، که در حالت قرعه کشی امکان تعیین احتمال انتخاب (درصد) وجود دارد برای زمانی که میخواهید یک کالای جایزه که ارزش بیشتری نسبت به سایر جایزه ها دارد با احتمال کمتر و جایزه هایی با ارزش کمتر با احتمال بیشتری در قرعه کشی بیایند.



### ۳-۱۵- مدیریت ارتباط با مشتری

ارتباط هوشمند با مشتریان از عناصر کلیدی بازاریابی موثر می باشد. با زیرسیستم مدیریت ارتباط مشتریان، امکاناتی در اختیار کاربران سیستم و مشتریان قرار داده میشود که بتوانند ارتباط الکترونیکی در بستر ایمیل و SMS با یکدیگر برقرار نمایند.

این زیر سیستم امکان دسته بندی مشتریان (براساس گروه مشتری، جنسیت، سن، بهترین رکورد، زمان آخرین مراجعه و...) را فراهم میکند و ارتباط از طریق مدیاهای مختلف از قبیل SMS و ایمیل و شبکههای مجازی را میسر میسازد.