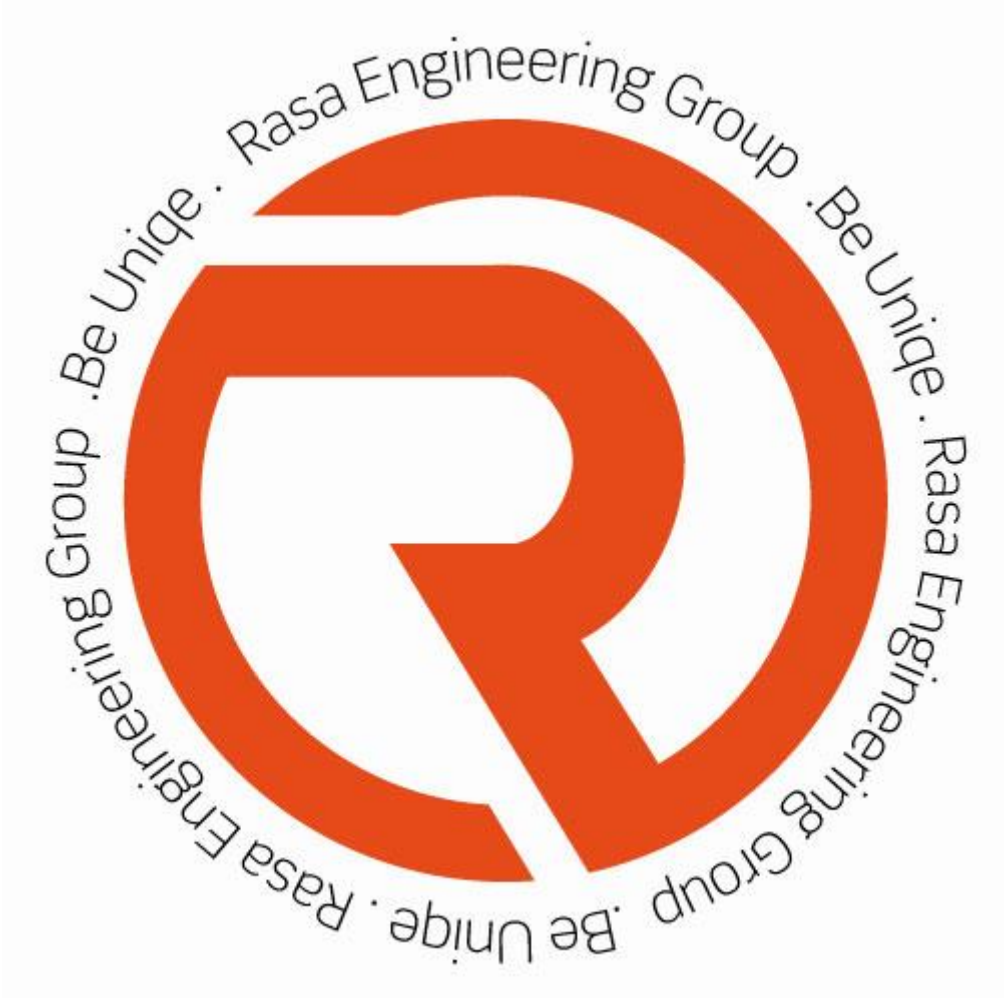

منحصر به فرد باش

شرکت مهندسی رهپویان ارتباطات سیستم افزار (راسا)

www.rasagroups.com

فهرست مطالب:

معرفی شرکت ۳
مزیت های رقابتی شرکت ۴
زمینه های فعالیت ۵
فروشگاه اینترنتی و اپلیکشن محصولات ۹
ویژگی های فروشگاه اینترنتی ۱۰
نرم افزار افزایش امنیت ۱۳
امکانات اپلیکیشن ۱۴
امکانات پیشنهادی طرح توسعه ۱۸
ارسال مطالب به کانال تلگرام ۱۹
ربات فروشنده تلگرام ۲۳
گزارشگر تلگرام ۲۴
ارسال خودکار به اینستاگرام ۲۵
بازیابی سبدهای خرید رها شده ۲۸
پشتیبانی ۳۰
چت زنده و گفتگوی آنلاین ۳۱
پیشنهاد هوشمندانه ۳۲
بازاریابی و همکاری در فروش / Affiliate ۳۳
تخفیف و قیمت گذاری پویا ۳۵
کوپن تخفیف اولین خرید ۳۸
کیف پول الکترونیک ۳۹
مدیریت انبار ۴۰
محاسبه گر قیمت بر اساس وزن، ابعاد، حجم، طول، سطح ۴۱
استعلام آنلاین قیمت محصول ۴۳
فروش طلا و زیورآلات ۴۵
زمانبندی تحویل کالای ۴۶
ارسال محصول با الوپیک ۴۷
برگزاری و اجرای پروموشن ۴۹
پنل ارسال پیامک ۵۱
گزارش گیری پیشرفته ۵۲
محاسبه سود و زیان ۵۳
گردونه شانس ۵۴
فروش اقساطی محصول ۵۶
سامانه های یکپارچه ۵۸

باشگاه مشتریان / Loyalty ۵۹
فروشگاه اینترنتی تخفیف گروهی ۶۲
Digital Signage ۷۰
فروشگاه اینترنتی محصولات غذایی (فرهنگ جدید سفارش غذا) ۷۲
شبکه اجتماعی ۷۳
سیستم رزرواسیون آنلاین ۷۹
سامانه ثبت آگهی راسا ۸۱
سامانه آموزش آنلاین راسا (RLMS) ۸۳
فرم ساز و آزمون ساز راسا ۸۵
سامانه آژانس مسافرتی و گردشگری ۸۷
صرافی آنلاین ۸۸
مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) ۹۳
مدیریت املاک ۹۴
صندوق فروشگاهی یکپارچه ۹۵
سامانه درگاه واسط پرداخت یاری ۹۶
وب سایت شرکتی ۹۹
جدول زمانبندی و هزینه‌ها ۱۰۰
خدمات تبلیغات و نیروی انسانی ۱۰۲
بهبود رتبه الکسا و پایین آوردن بانس ریت (Bounce Rate) ۱۰۳
تولید محتوا از طریق رپورتاژ آگهی ۱۰۴
تبلیغات در گوگل ادوردز ۱۰۷
سئو وب سایت ۱۰۸
طراحی تیزر تبلیغاتی و عکسبرداری ۱۰۹
استخدام نیروی متخصص به صورت دورکاری ۱۱۱
همکاری ۱۱۲
دیگر خدمات قابل ارائه توسط گروه مهندسی راسا ۱۱۳

معرفی شرکت

مهندسی رهپویان ارتباطات سیستم افزار

راسا

گروه مهند سی را سا با همکاری جمعی از کار شـــنا ســـان و خبرگان حوزه ی فناوری اطلاعات و با شعار "منحصـــر به فرد باش"، جهت برطرف کردن نیازهای ســیســـتماتیک تمامی کســـب و کارها با بکارگیری اســتانداردهای روز جهانی و از طریق توسـعه فناوری اطلاعات مناسـب با هر کسـب وکاری در سـازمان ها و موسسات دولتی و خصوصی کارخود را آغاز نموده است. گروه مهندسی راسا از سطح مدیریت تا کارشناسان متبحر با ســال ها حضــور خوشــنام در صــنعت فن‌آوری اطلاعات کشــور و همچنین تجربیات خوب بدنه کار شنا سی مجموعه امکانات اجرای پروژه‌های مهم نرم‌افزاری، سخت‌افزاری، طراحی حرفه ای وب سایت و اپلیکیشن موبایل و یا مکانیزه کردن حوزه های مختلف فناوری اطلاعات در کسب و کارهای بزرگ و کوچک را در اختیار دارد.

مزیت های رقابتی شرکت

- ارائه راه‌کارهای نوین در فن‌آوری اطلاعات
- ثبت چندین اختراع در حوزه فن‌آوری اطلاعات
- بهره‌مندی بدون واسطه از تخصص و امکانات تولیدکنندگان بنام
- سوابق مشاوره و تأمین کالا در بسیاری از پروژه‌های خرد و کلان ملی
- دارای سیستم مدیریت کیفیت ISO ۹۰۰۱:۲۰۱۵ و ISO ۱۰۰۰۴:۲۰۱۸
- ارائه گارانتی و وارانتی مطابق با استانداردهای بین‌المللی
- عضو نظام صنفی رایانه ای کشور
- عضو شورای انفورماتیک
- بهره‌گیری از روش‌های اقتصادی به منظور صرفه‌جویی در هزینه‌های راه‌اندازی شبکه‌ها
- ارائه خدمات با کیفیت به مشتریان در ایجاد و توسعه شبکه‌ها
- موجودی کالا به منظور تحویل سریع سفارشات
- اعتبار پایدار نزد تأمین کنندگان
- شریک تجاری شرکت های خوشنام
- اعتماد گسترده نزد مشتریان و ...

زمینه های فعالیت

- **نرم‌افزارهای یکپارچه و خدمات وب**

❖ برنامه‌نویسی تحت وب، ویندوز و موبایل

❖ مدیریت پروژه و محصول

- مراحل چرخه توسعه محصول
- متدولوژی توسعه نرم افزار Agile وRUP
- معماری سه لایه

❖ تحلیل نرم افزار و طراحی پایگاه داده

- الگوهای طراحی استاندار (Design Pattern)
- زبان مدل سازی BPMN و UML
- طراحی مدل های مفهومی و فیزیکی مدل داده PDM و CDM

❖ هوش تجاری

- تحلیل داده و داده کاوی
- انبارداده
- داشبورد

❖ سیستم های منابع انسانی

- تشکیلات
- جذب
- پرسنلی و سوابق
- احکام
- حقوق و دستمزد
- کارانه
- انتصاب و ارتقا
- ارزیابی عملکرد
- رفاهی
- بهداشت و درمان
- حضور و غیاب

❖ سیستم های صنعتی

- مهندسی تولید
- برنامه ریزی تولید
- برنامه ریزی مواد
- کنترل تولید

- نگهداری و تعمیرات

❖ سیستم های مالی و بازرگانی
- انبار
- حسابداری
- خرید خارجی
- خرید داخلی
- مدیریت قراردادها

❖ سیستم ها مبتنی بر فرآیند
- BPMS
- BPM
- اتوماسیون اداری
- مدیریت مستندات

❖ سامانه هلپ دسک مبتنی بر وب **آفَر** طبق استاندارد ITIL
- اموال
- انبار
- مرکز تلفن
- ریموت
- تیکت

❖ نرم‌افزار فروشگاهی سپیدز
- فروش
- انبار
- حسابداری

❖ ارائه خدمات نگهداری وب سایت

❖ ساخت بازی‌های کامپیوتری

✓ **پروژه‌های انجام شده در دپارتمان نرم‌افزارهای یکپارچه و خدمات وب**

- هلپ دسک بانک سپه
- هلپ دسک شرکت زیرساخت امن خدمات تراکنشی بانک ملت
- سیستم منابع انسانی کارخانه و دفتر مرکزی کاچیران
- سیستم منابع انسانی و فرآیندهای مرتبط شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان
- برنامه ریزی خرید، مدیریت خرید داخلی و خارجی و فرآیندهای مرتبط پارس ایزوتوپ
- سیستم منابع انسانی و مدیریت خرید داخلی و فرآیندهای مرتبط ایران خودرو مازندران
- سیستم منابع انسانی موسسه قرض الحسنه شاهد
- سیستم منابع انسانی مرقد مطهر حضرت امام خمینی (ره)

- مدیریت خرید خارجی گروه میعاد (چای ویکتوریا)
- مهندسی تولید، برنامه ریزی مواد(MRP)، کنترل مواد، آنالیز مصرف، مدیریت خرید داخلی و خارجی، مدیریت انبار تولیدی، ضایعات و پای خط لوازم خانگی پارس
- نت (نگهداری و تعمیرات) طیف سایپا
- سیستم منابع انسانی پتروشیمی کارون
- برنامه ریزی خرید کیش چیپس (مزمز)
- سیستم منابع انسانی تعاونی مصرف سپه
- مدیریت خرید خارجی و انبار بازرگانی شرکت پلیمر پیشرفته دانا
- مدیریت خرید خارجی شرکت یاس سپید وش
- سیستم حراست و گزینش ساپکو
- تابلو امتیازات فدراسیون جودو کل کشور
- اتوماسیون اداری کاشی میبد یزد
- اتوماسیون اداری شرکت توسعه ارتباطات کارا
- اتوماسیون فروش (بیش از ۳۰۰ فروشگاه و رستوران در سراسر کشور)
- باشگاه مشتریان مرکز خرید پالادیوم
- CIP فرودگاه امام خمینی
- هوشمندسازی شهرک توریستی نمک آبرود
- فروشگاه اینترنتی اویان تک
- فروشگاه اینترنتی مهرآذین
- فروشگاه اینترنتی پادشاه هنر
- فروشگاه اینترنتی روژا
- فروشگاه اینترنتی شیکسون
- فروشگاه اینترنتی عطرونک
- و...

- **خدمات پشتیبانی، تأمین و نگهداری سخت‌افزار**

- سرویس، نگهداری و تعمیرات تجهیزات رایانه‌ای
- تأمین کننده تجهیزات سخت‌افزاری (انواع کامپیوتر، لپ تاپ، سرور، د ستگاه‌های ذخیره سازی اطلاعات)
- تأمین کننده تجهیزات VoIP و ویدئو کنفرانس
- تأمین کننده فیبر نوری و کابل شبکه

✓ **پروژه‌های انجام شده در دپارتمان سخت‌افزار**

- تأمین کامپیوتر، All In One ، بارکد خوان و دیگر تجهیزات لازم مورد استفاده اتوماسیون فروش در بیش از ۳۰۰ فروشگاه و رستوران در سراسر کشور
- تهیه سرور و تجهیزات VoIP شرکت فن‌آوری هوشمند سپهر
- تهیه تجهیزات حضور و غیاب شرکت غدیر و ...

- **طراحی و اجرای شبکه‌های کامپیوتری**

- طراحی، اجرا، پشتیبانی شبکه‌های محلی، برق اضطراری و مخابرات
- طراحی و اجرای مراکز داده (Datacenter)
- تأمین کننده کلیه تجهیزات شبکه
- مشاوره و پیاده‌سازی انواع شبکه‌های LAN و WAN
- مشاوره، طراحی و اجرای امنیت شبکه

✓ **پروژه‌های انجام شده در دپارتمان شبکه‌های کامپیوتری**

- طراحی، اجرا و پیاده سازی، پشتیبانی و نگهداری شبکه داخلی شهرداری گلدشت
- تأمین تجهیزات و اجرای شبکه داخلی (کابل کشی و برق اضطراری) سازمان ملی جوانان مرکز غرب تهران
- اجرای عملیات و تأمین تجهیزات کابل‌کشی شبکه و برق شرکت داده ورزی فرادیس البرز
- طراحی شبکه و سیستم مکانیزه مجموعه ورزشی غدیر
- اجرای عملیات و تأمین تجهیزات کابل‌کشی شبکه و برق شرکت دانیار
- تهیه و تجهیزات و نصب و راه‌اندازی شبکه شرکت توسعه ارتباطات کارا و ...

- **تبلیغات و برگزاری سمینار**

- مشاوره، طراحی، تدوین، اجرا و چاپ کلیه امور تبلیغاتی از قبیل کاتالوگ، بروشور، تیزر و ...

✓ **پروژه‌های انجام شده در دپارتمان تبلیغات**

- ساخت تیزر گالری کیا
- ساخت تیزر آموزشگاه خورشید تابان
- تهیه آلبوم مجتمع تجاری/ اداری اطلس کیش
- تهیه آلبوم مجتمع تجاری/ اداری شهر آفتاب و ...

فروشگاه اینترنتی و اپلیکشن محصولات

ویژگی های فروشگاه اینترنتی

پکیج کامل راه اندازی فروشگاه اینترنتی شامل نسخه دسکتاپ، اداپتیو (نسخه وب اپلیکیشن)، اپلیکشین اندروید و اپلیکشین IOS که از نظر صرف اقتصادی به صرفه و مناسب می باشد، می تواند رونقی خاص به کسب و کار شما بدهد. در این پکیج، شما یک سایت با قالب کاملا اختصاصی در دو نسخه دسکتاپ و اداپتیو به همراه دو اپلیکشین اختصاصی اندروید و IOS که مشابه دیجی کالا می باشد خواهید داشت که می تواند برای شروع یک کسب و کار مناسب و یا تغییراتی شگرف در کسب و کار فعلی تان داشته باشد.

قالب راسا طبق طراحی تمپلت حرفه ای و جدید دیجی کالا طراحی می شود و سعی بر آن است که هر آنچه امکانات در قالب دیجی کالا وجود دارد در قالب Rasa نیز پیاده سازی شود.

- **سئو و سرعت لود بسیار بالا**

در طراحی قالب تنها به ظاهر گرافیکی بسنده نکرده ایم و سعی شده که قالب در عین حال اینکه ظاهر بسیار زیبایی داشته باشد از سرعت لود و سئوی عالی برخوردار شود و رتبه خوبی از سایت gtmetrix کسب کند

- **نسخه اداپتیو (نسخه وب اپلیکیشن)**

امروزه سایت های حرفه ای مانند سایت دیجی کالا دارای دو قالب هستند، یکی مخصوص نسخه دسکتاپ و دیگری مخصوص نسخه تبلت و موبایل. به این صورت که اگر کاربر با دسکتاپ یا تبلت وارد سایت شود قالب اصلی نمایش داده می شود و هنگامی که کاربر با موبایل وارد سایت میشه قالب موبایل یا همان وب اپلیکیشن برایش لود می شود. طراحی دو قالب به این دلیل صورت می گیرد که اگر ما نسخه دسکتاپ را هم ریسپانسیو کنیم باز هم خروجی نهایی آن طور که باید مطلوب نخواهد بود و بهترین کار این است که از دو قالب مجزا استفاده کنیم. ما هم در قالب Rasa یک قالب برای نسخه دسکتاپ و یک قالب هم برای نسخه موبایل طراحی کرده ایم تا نمایش سایت در موبایل به بهترین شکل انجام شود و حس کار با نرم افزار به کاربر القاء گردد.

در تصویر زیر حالت قالب را در دسکتاپ و موبایل می توانید مشاهده بفرمائید که خروجی نهایی چقدر بهتر و مطلوب تر خواهد بود.

- **قابلیت های فروشگاه اینترنتی**

- طراحی اختصاصی
- استفاده از تکنولوژی Ajax برای افزایش سرعت لود سایت
- کوئری های بهینه سازی شده PHP سمت سرور به منظور افزایش سرعت سایت و کاهش حجم منابع مصرفی سرور
- پیاده سازی چند مرسولگی (بر اساس ابعاد و وزن کالا) و محاسبه هزینه های ارسال بر اساس نوع هر مرسوله و وزن آن و تعرفه هایی که بطور دلخواه یا بر اساس تعرفه های اداره پست می توان تنظیم نمود
- امکان تعریف بی نهایت شیوه ارسال سفارش با قیمت و سقف خرید و هم چنین اعمال شهرهایی که هریک از شیوه های ارسال قابلیت ارسال کالا را دارند
- امکان تعریف کف سفارش برای رایگان شدن ارسال کالا
- پیاده سازی کامل کیف پول و امکان شارژ کیف پول و خرید به وسیله آن
- امکان تعریف و مدیریت کارت هدیه و قابل اعمال بودن در کیف پول
- سئوی قوی و قابلیت اشتراک گذاری محصولات در پیام رسان ها به همراه عکس و توضیحات اجمالی
- صفحه عضویت کاربران و صفحه ورود امن
- پیاده سازی سیستم ارسال پیامک برای اهراز هویت، اطلاع رسانی کاربر از سفارش ثبت شده، اطلاع رسانی کاربر از ارسال سفارش، اطلاع رسانی مدیر از ورود به پنل مدیریت و...
- امکان ویرایش پروفایل و تغییررمز توسط کاربر
- طراحی حرفه ای و شیک
- نمایش گزارش عملکرد کاربر در پنل کاربری (تعداد خرید، سفارشات معلق، ارسال شده، در حال پردازش و...)
- امکان تعیین تاریخ انقضا و محدودیت مصرف کدهای تخفیف
- امنیت بالای سایت
- امکان مشاهده لیست سبدخرید و امکان تعیین تعداد هر محصول در سبد به تعداددلخواه توسط کاربر
- نمایش سود خرید در صفحه سبد خرید
- امکان تغییر آدرس ارسال حین سفارش
- بخش ثبت سفارش به صورت چند پله ای (چند مرحله ای)
- امکان تعریف بی نهایت شیوه ارسال در بخش سفارشات
- امکان استفاده از کدتخفیف در سفارشات بر اساس دسته بندی کالا
- امکان تعریف روش پرداخت (درگاه زرین پال و پرداخت درب منزل)
- امکان پیگیری سفارش و نمایش وضعیت سفارش
- پنل کاربری حرفه ای کاملا مشابه و همتای امکانات دیجی کالا
- امکان افزودن/حذف از لیست علاقه مندی ها
- امکان افزودن چندین آدرس در پنل کاربری
- امکان نمایش تمام سفارشات ثبت شده توسط کاربر

- نمایش و حذف نظرات ثبت شده توسط کاربر
- بخش جستجوی پیشرفته سایت
- امکان تعیین نمایش کالاهای فقط موجود در صفحه جستجو
- فیلتر پربازدیدترین,پرفروش تری, کمترین قیمت,پیشنهادهای شگفت انگیز, فروش ویژه و غیره ... در صفحه جستجو
- دارای صفحات مختلف برای نمایش مثلا قوانین و مقررات یا رویه ارسال سفارش و غیره...
- امکان ثبت نام در خبرنامه سایت
- بخش آیکون های شبکه اجتماعی, مجوزها در فوتر سایت
- امکان تعریف پیشنهاد شگفت انگیز با درصد تخفیف و زمان اتمام
- امکان مدیریت پرسش ها و نظرات ثبت شده از پنل مدیریت فروشگاه
- امکان مدیریت اعضای سایت توسط مدیر سایت در پنل مدیریت (CMS)
- سیستم گزارش ساز حرفه ای (در نسخه های بعدی بسیار حرفه ای تر خواهد شد)
- امکان تولید فاکتور های حرفه ای برای سفارش ها
- امکان تولید فاکتور ارسال کالا برای اعمال روی بسته های کالا (مشابه دیجی کالا)
- امکان تولید بی نهایت نقش کاربری (نظیر مدیر مالی، مسئول فروش، مسئول پشتیبانی و ....) با سطح دسترسی های دینامیک در پنل مدیریت (CMS)
- امکان مشاهده لیست کامل اعضا مدیریت به صورت گروهی در پنل مدیریت (CMS)
- امنیت بالا در قسمت سطح دسترسی با دو لایه امنیتی ورود و آدرس داینامیک
- قابلیت اعمال محدودیت ip برای اتصال به پنل مدیریت
- قابلیت غیرفعال کردن فروشگاه
- نمایش اطلاعات تماس (تلفن، ایمیل و...) در قسمت مدیریت اعضا در پنل مدیریت (CMS)
- مدیریت نظرات کاربران در پنل مدیریت (CMS)
- امکان ویرایش نظرات قبل از انتشار، توسط مدیرسایت در پنل مدیریت (CMS)
- امکان ویرایش مشخصات حساب مانند نام, یوزرنیم و پسورد و...
- امکان تعریف و ویرایش کدهای تخفیف
- مدیریت صفحات جداگانه سایت (افزودن , ویرایش و حذف صفحات)
- امکان مدیریت درگاه های پرداخت
- امکان قرار دادن کدسفارشی کد جاوااسکریپت، Google Analytics، ناتیفیکیشن، چت آنلاین و غیره
- امکان تغییر دسته بندی قابل نمایش در صفحه اصلی
- دارای امکان تغییر محتوای متاتگ ها برای Description و keywords کلمات کلیدی
- امکان تغییر آیکون ها، تصاویر اصلی سایت، اطلاعات پشتیبانی، متن کپی رایت، لینک ها و..
- امکان تغییر تصاویر اسلایدر
- امکان تغییر تصاویر پیشنهاد ویژه محصولات سایت
- امکان تغییر آیکون های شبکه اجتماعی

- و بسیاری از قابلیت های دیگر که شما می توانید کسب و کار اینترنتی خود را هر چه بیشتر به فروشگاه های اینترنتی مطرح همچون دیجی کالا شبیه کنید

نرم افزار افزایش امنیت

- **قابلیت های نرم افزار افزایش امنیت**
  - جلوگیری از هک شدن
  - حفاظت در برابر بد افزارها
  - محافظت در برابر ورود افراد غیر مجاز

نرم افزار افزایش امنیت با محدود کردن تعداد لاگین های اشتباه تلاش می کند اجازه ورود به افراد غیرمجاز داده نشود. اگر فردی سعی کند رمز شما را حدس بزند، بعد از چند بار اشتباه وارد کردن رمز، این فرد بلاک می‌شوند.

- آشکارسازی تغییرات فایل

اگر شخصی موفق به ورود به سایت شما شود، احتمالا فایل هایی را اضافه، حذف و یا تغییر خواهد داد. تغییرات اخیر فایل توسط یک ایمیل به شما هشدار داده می شود، بنابراین اگر هک شده باشید از این موضوع مطلع خواهید شد.

- کشف و ردیابی خطای ۴۰۴

اگر خطایی رخ دهد، سایت را در برابر آسیب پذیری ها به دقت بررسی می کند. در این صورت تعداد زیادی خطای ۴۰۴ به وجود خواهد آمد، نرم افزار افزایش امنیت آی پی را بعد از زمانی که شما تعیین کرده‌اید قفل می کند (به طور پیش فرض ۲۰ خطا در ۵ دقیقه)

- اجرای رمز عبور قوی

مشخص کنید کدام سطح از کاربران (مدیران، سر دبیران، کاربران عادی و ...) بر روی سایتتان احتیاج به کلمات عبور قوی دارند. اجرای رمز عبور قوی یکی از بهترین راه ها برای مقابله با به خطر افتادن سایت است.

- تحریم کاربران بدخواه

مانع ورود کاربران بدخواه به سایتتان شوید. افراد بدخواه افرادی هستند که به تعداد زیادی لاگین کرده اند اما با خطا روبرو شده اند، افرادی که تعداد زیادی خطای ۴۰۴ تولید کرده اند و یا اسامی آنها در لیست سیاه قرار دارد.

- مد حالت دور(away)

آیا ۲۴ ساعت شبانه روز در سایتتان تغییرات ایجاد می‌شود؟ داشبورد سایت را در ساعت های خاصی دور از دسترس قرار دهید. بنابراین هیچ کس دیگری نمی تواند مخفیانه وارد شده و تغییراتی ایجاد کند.

- مدیریت و ورود پنهانی

با تغییر آدرس پیش فرض سایتتان، حمله کنندگان به سایتتان را گمراه سازید. این خصیصه همچنین کمک بزرگی به کاربران می کند که لینک ورود خود را به یاد آورند.

- تهیه نسخه پشتیبان از پایگاه داده

نرم افزار پیشرفته امنیت به صورت زمانبندی شده از پایگاه داده نسخه پشتیبان تهیه کرده و از طریق ایمیل در اختیارتان قرار می دهد. و یا اگر شما از نرم افزار های پشتیبان گیری استفاده می‌کنید، این نرم افزار نسخه های پشتیبان موجود را به صورت کامل جمع کرده و به مقصدهای ذخیره خارج از سایت ارسال می کند.

- آگاه سازی از طریق ایمیل

اگر فردی چندین بار ورود ناموفق داشته باشد و از سیستم حذف گردد و یا فایلی در سیستم تغییر کند، این موضوع از طریق ایمیل اطلاع رسانی می شود.

- تغییر Salts & Keys

نرم افزار افزایش امنیت به سادگی Salts & Keys را به روز رسانی می کند. کلیدهای تصدیق را که هر از گاهی لایه ای از پیچیدگی ایجاد می کند را به روز رسانی می کند.

- تطبیق و مقایسه فایل به صورت آنلاین

نرم افزار افزایش امنیت هرگونه تغییرات بر روی فایل های سایت را با نسخه اصلی مقایسه می کند تا اگر هکرها روی آن تغییری ایجاد کرده باشند مشخص شود.

- کد امنیتی Google reCAPTCHA

با Google ‘s reCAPTCHA یک لایه اضافی از امنیت را به آسیب پذیرترین صفحاتتان مانند ورود و ثبت نام کاربران، صفحه نظرات و... بیفزایید.

- تایید اعتبار دو پارامتری
- حفاظت اضافی برای ورود به سیستم کاربران

با استفاده از قابلیت تایید اعتبار دو پارامتری ورد پرس، نرم افزار افزایش امنیت کاربران را وادار می کند علاوه بر رمز عبور، یک کد ثانویه که بر روی گوشی موبایلشان ارسال شده را نیز وارد کنند. برای ورود موفقیت آمیز کاربران به سیستم به هر دو کد و رمز عبور نیاز می باشد. اهراز هویت از طریق دو عامل، یک لایه امنیتی برای در تایید اینکه در واقع شما وارد شده اید نه کس دیگری که رمز عبور شما را دارد (و یا حدس می زند) ایجاد می کند.

- بررسی امنیت کاربران در نرم افزار افزایش امنیت
- بررسی امنیت کاربران و انجام اقدامات لازم

بررسی در سطح کاربر برای سایت ها بسیار ضروری است. امنیت ضعیف بر روی فقط یک حساب کاربری می تواند کل ساختمان یا سایت شما را به آسیب پذیری هایی که منجر به هک شود باز کند. نرم افزار افزایش با بررسی امنیت کاربران ، دست یابی به امنیت تمام حساب های کاربری در یک زمان و اقدام در مورد آنها در صورت نیاز را امکان پذیر می سازد.

- امنیت رمزعبور

رمزعبور یک جزء حیاتی استراتژی امنیت است. نرم افزار افزایش امنیت با مجبور کردن شما در استفاده از کلمات عبور قوی تر، امنیت رمز عبور را بیشتر می کند.

از تنظیمات قدرتمند رمزعبور برای افزودن یک ژنراتور قوی رمز عبور به پروفایل های کاربری، فعال کردن گذرواژه های رمزعبور و کنترل حداقل نقش کاربر برای نقش های قوی رمز عبور استفاده کنید.

- اسکن بدافزارها

با استفاده از نرم افزار افزایش امنیت، شما می توانید اسکن بدافزارهای روزانه را فعال کرده و اگر مشکلی پیدا شود، یک ایمیل اعلان دریافت کنید.

- مدیریت از راه دور

sync یک راه امن برای راه اندازی قفل امنیتی در اختیارتان قرار می دهد و حالت دور (mode away) را برای سایت شما تنظیم می کند.

- فعال/غیرفعال کردن حالت دور

ویژگی حالت دور در نرم افزار افزایش امنیت، دسترسی به داشبورد سایت شما را قطع می کند. با iThemes Syn ، شما می توانید حالت دور را در هر یک از سایت های خود که در آن از نرم افزار افزایش امنیت استفاده می شود، خاموش یا روشن کنید.

- انتشار قفل

با استفاده از Sync در نرم افزار افزایش امنیت ، شما می توانید آدرس ip هر کاربر قفل شده ای را مشاهده کنید. برای آزاد کردن قفل، فقط کافی است روی دکمه انتشار کلیک کنید. انجام همه این کارها بدون نیاز به ورود به سایت شما انجام می گیرد.

اپلیکیشن Android و IOS

- **قابلیت های اپلیکیشن**

- عضویت و فراموشی رمز عبور پیامکی
- هماهنگی با چند فروشندگی
- هماهنگی با سیستم Affiliate
- امکان تغییر تمام متون اپ توسط خود شما (حتی به زبان های دیگر)
- بی نهایت بودن ساخت منو، ساخت المان های صفحه اصلی و ...
- دارا بودن یک آمارگیر پیشرفته و اختصاصی (نمایش کاربران آنلاین، کلمات جستجو شده، پربازدید ها، موقعیت کاربر آنلاین و ...
- ساخت نامحدود اسلایدر
- ساخت نامحدود المان بر اساس دسته بندی و برچسب
- ساخت نامحدود بنر تبلیغاتی تمام صفحه یا نیم صفحه
- ساخت المان محصولات شگفت انگیز با تایمر
- امکان حذف دلخواه تمام المان های موجود پیشفرض
- نمایش لیست دسته های اصلی به همراه تصویر شاخص
- نمایش زیر دسته ها به سبکی متمایز و جذاب
- امکان نمایش لیست محصولات به دو صورت
- امکان فیلتر محصولات
- نمایش ویژگی های محصول
- نمایش نام فروشنده
- نمایش امتیاز محصول
- امکان اشتراک گذاری محصول
- امکان اضافه کردن به بخش علاقه مندی ها
- نمایش تعداد بازدید در اپ
- نمایش محصولات مرتبط
- سیستم نظرات
- امکان استفاده از کیف پول
- ارسال نامحدود نوتیفیکیشن
- نمایش تعداد اپ های نصب شده
- نمایش موبایل کاربران در بخش مدیریت
- و ...

امکانات پیشنهادی طرح توسعه

Rasa

ارسال مطالب به کانال تلگرام

تلگرام، محیطی که از هر ۱۰ ایرانی ۹ نفر در آن عضویت دارند و این یعنی فرصتی برای دیده شدن در بزرگترین جامعه ی مجازی فعال در ایران.

اگر شما یک نویسنده یا مدیر یک وب سایت هستید حتما پیش آمده است که بخواهید مطالبی را که منتشر می کنید به سرعت در دسترس عموم قرار دهید تا بازدید و رتبه ی سایت شما رشد کند. همینطور شاید برای شما یا نویسندگان همکارتان کار طاقت فرسایی باشد تا تک تک مطالبشان را در مکان های مختلف با ویرایش های اضافه و همینطور به همراه لینک به وب سایت شما و نام وب سایت شما قرار دهند.

در اینجا چند سوال پیش می آید:

- آیا تمامی نویسندگان وب سایت شما می توانند دسترسی مدیریتی به کانال تلگرامی شما داشته باشند؟
- آیا ایجاد هماهنگی بین نویسندگان مختلف برای قالب ارسال یکسان به همراه نام وب سایت و لینک به نوشته کار ساده و دور از خطایی می تواند باشد؟
- آیا نویسندگان شما از ارسال چندباره ی مطالب خود در شبکه های مختلف در تلگرام احساس خوبی خواهند داشت؟

تمامی این سوالات پاسخ های متفاوتی دارند. اما چیزی که برای یک مدیر و سیاست گذار یک وب سایت موفق مهم است انجام درست و به موقع و انتشار یک دست و منظم به همراه اطلاع رسانی خوب و موفق است. دیگر مدیریت به شکلی که در سال های دور وجود داشت امکان پذیر نیست. مدیران نیاز به ابزار دارند.

نرم افزار یک کانال خودکار تلگرام ابزاری است که شما را در امر اطلاع رسانی به شکل باورناپذیری یاری می کند و شما می توانید بدون حتی نیاز به ۱ ثانیه زمان اضافه برای تولید مجدد مطلب، آموزش نویسندگان و هماهنگی های طاقت فرسا به راحتی و بدون هیچ دردسری مطالب ارسالی در وب سایت خود را در تمامی کانال هایی که مدیریت آن ها را به عهده دارید به صورت خودکار ارسال نمایید. دیگر احتیاجی به نگران بودن درباره ی بازدید وب سایت رو به رشد خود نخواهید بود. مطالب شما در همان دقایق ابتدایی بازدیدهای بالایی خواهند داشت.

این روزها راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی شاید به تنها یک وب سایت نیاز داشته باشد اما برای موفقیت آن فروشگاه و فروش محصولات و کسب درآمد بایستی هوشمندانه عمل کرد وگرنه شاید چند هفته، ماه و سال نیز بگذرد و کسی از وجود فروشگاهتان با خبر نشود. خوشبختانه امروزه شبکه های اجتماعی و پیام رسان هایی چون تلگرام محل تجمع کاربران هستند و هر جا که کاربران تجمع کرده اند می توان بیلبورد تبلیغاتی را آنجا برپا کرد.

به جهت این که کاربران از آخرین محصولات، به روزرسانی ها و اخبار تولید شده توسط شما اطلاع بیابند نیاز است زمان و هزینه ی بسیاری صرف کنید تا تک تک کاربران را از این موضوعات آگاه کنید. اما خبر خوشی که می توانیم به شما بدهیم این است که دیگر به صرف زمان و سخت کار کردن نیاز نیست بلکه با عملکرد هوشمندانه و استفاده از ابزارهای مدیریتی و کاربردی در تجارت الکترونیک می توان به فروش و موفقیت بیشتر دست یافت. از این رو نرم افزار کانال خودکار به عنوان ابزاری قدرتمند در اختیار شما مدیران و وب مستران عزیز قرار گرفته است تا با استفاده از آن بتوانید علاوه بر کاهش هدر رفت زمان و کاستن از خطاها، بهره وری تان را تا حد بسیار زیادی افزایش دهید.

- **قابلیت های ارسال مطالب به کانال تلگرام:**

با استفاده از آخرین نسخه نرم افزار ارسال خودکار مطالب به تلگرام، قادر خواهید بود تا مشخصات محصولات فروشگاه اینترنتی تان را به کانال تلگرام تان نیز ارسال نمایید. با این تفاوت که دیگر هیچ نیازی به copy/paste های مکرر و هدر دادن وقت تان ندارید. تنها کافیست محصولتان را مانند همیشه در سایت تان ایجاد نمایید و تنها کاری که لازم است انجام دهید این است که تیک گزینه ارسال به کانال را نیز روشن کنید تا همزمان با ارسال محصول در سایت، آن را در کانال تان نیز داشته و توجه تمامی مشتریان تان را در لحظه به فروشگاه و محصول جدیدتان جلب نمایید.

هنگامی که محصول جدیدی در سایتتان ایجاد می کنید می توانید مشخص کنید که چه مشخصه هایی از آن به کانال تلگرام تان ارسال شود؟ برای ارسال محصولات گزینه های زیر را دارید:

- ارسال قیمت محصول
- ارسال قیمت تخفیف خورده(حراج)
- ارسال وضعیت موجودی
- لینک شیشه ای به صفحه محصول با عنوان دلخواه شما (جهت راهنمایی بیشتر کاربر و بهبود SEO)
- ارسال پیش نمایش، کاتالوگ و دفترچه راهنمای محصول به صورت فایل در تلگرام
- و...

گزینه های فوق به شما کمک می کنند تا در یک پست تلگرامی به صورت خلاصه و خوانا، کاربر را از مواردی که نیاز دارد بداند آگاه کرده و نظر او را برای خرید محصول و یا سر زدن به فروشگاه تان جلب نمایید.

- **پشتیبانی از نرم افزار فروش فایل**

با استفاده از آخرین نسخه نرم افزار ارسال مطالب به کانال تلگرام، قادرخواهید بود تا محصولات دیجیتالی تان را که ایجاد کرده اید را نیز جهت معرفی به کاربران تان در پیام رسان تلگرام نیز ارسال نمایید.

خب! فرض کنیم فایل جدیدی برای فروش دارید که فکر می کنید بسیار کاربردی است و کاربران از آن استقبال زیادی خواهند کرد. اما چه فایده اگر کسی از آن با خبر نشود؟ یا برای خرید آن آنقدر دیر شده باشد که سایت های دیگری که پرمخاطب تر هستند ابتکار عمل را به دست گرفته و قاپ فروش را از دست شما ربوده باشند.

اینجاست که وجود یک ابزار هوشمندانه در کنار سخت کوشی یک مدیر سایت و وب مستر، کارها را ساده و سریعتر می کند. کافیست محصول دیجیتالی تان را ایجاد کرده و مثل همیشه توضیحات و قیمتش را نیز مشخص کنید. قبل از فشردن دکمه انتشار، دو مورد وجود دارد که بایستی آن را بررسی کنید:

- ارسال قیمت محصول دیجیتال
- ارسال لینک شیشه ای به صفحه خرید محصول
- ارسال فایل پیش نمایش یا دمو در تلگرام

موارد فوق را که بررسی کردید با خیال راحت تیک ارسال به کانال را زده و سپس دکمه انتشار را کلیک کنید تا فارغ از هرگونه دغدغه راجع به copy/paste های اضافه، انتشار به موقع، زیبایی و یکدست بودن کانال تان و... نوشته هم در سایت و هم در کانال تان منتشر شده و در همان لحظات بازخورد واقعی و لذت بخش آن را دریافت کنید.

- **آپلود فایل در تلگرام از طریق سایت**

بیایید خودمانی باشیم و از انصاف نگذریم، همه ما می دانیم که کاربران شبکه های اجتماعی و پیام رسان ها، با توجه به سرعت زندگی ای که در این رسانه ها درک کرده اند، کمی از طول کشیدن موارد مشابه زود می رنجند و خسته می شوند. شاید شما صاحب یک وب سایت باشید که در آن مقالات، محصولات و یا خدمات خاصی را ارائه می کنید، اگر بخواهید نظر کاربران شبکه های اجتماعی و پیام رسان هایی چون تلگرام را به خودتان جلب کنید بایستی کمی خلاصه و مفید کار کنید! مثلا نمی توانید کل پست ارسالی در سایت تان را عینا به تلگرام ارسال کنید و انتظار داشته باشید که همه کاربران تان آن را بخوانند و یا این که توضیحات نصفه و نیمه ای ارائه کنید که از قضا جذاب نبوده و کاربران را به کلیک بر روی لینک ادامه مطلب ترغیب نکند! چاره ای اندیشیده ایم برای وب مسترانی که در رابطه با مطلب/ محصول منتشر شده شان فایلی نیز دارند که به درد کاربران شان می خورد. به عنوان مثال اگر یک محصول در سایت تان قرار داده اید و می خواهید بیشترین بهره وری و بازخورد را از کاربران داشته باشید، پیشنهاد می کنیم یک کاتالوگ نیز به همراه آن ارسال کنید تا اگر توضیحات تان کاربر را قانع نکرد و یا کاربر خواست اطلاعات بیشتری در رابطه با محصول به دست بیاورد، آن را درست همانجا در تلگرام خود دریافت کرده و مطالعه کند. یا حتی اگر مقاله ای دارید می توانید نسخه PDF آن را نیز به تلگرام کاربران تان ارسال نمایید. شاید هم صاحب یک سایت موسیقی هستید و می خواهید یک پیش نمایش یا نسخه کم کیفیت از موسیقی جدید را بر روی کانال تان بفرستید تا کاربران را نسبت به ورود به سایت تان ترغیب کرده و SEO بیشتری دریافت کنید.

نرم افزار کانال خودکار تلگرام یک جعبه ابزار همه جانبه برای سایت شماست، حتما شما برای معرفی کانال، گروه، ربات و اکانت پشتیبانی آنلاین خود از بنرهای متفاوتی در سایت تان استفاده می کنید که در یک جا به شکل ثابت درج شده اند. نرم افزار کانال خودکار، یک دکمه تماس مخصوص تلگرام دارای زیر دکمه های ظاهرشونده، با طراحی مینیمالیست، از جنس CSSخالص و بدون جاوا اسکریپت، سبک، سریع و کاربرپسند را به شما ارائه می کند که می توانید آن را تا جایی که دوست دارید شخصی سازی کنید، هر جایی که می خواهید قرار دهید، اما مهم این است که کاربران تان آن را می بینند! می توانید همه چیز را در یک دکمه خلاصه کنید، کانال(ها)/ ربات(ها)/ گروه(ها)/ اکانت(ها) به محض تماس کاربر با دکمه به شکل منظمی در پیش روی او قرار می گیرند. جالب است بدانید که ایجاد زیر دکمه در این دکمه تماس، هیچ محدودیتی ندارد می توانید هر تعداد کانال/ گروه/ ربات یا اکانتی که دارید را در کمترین فضای ممکن به کاربر معرفی کنید. خب! چه از این بهتر؟!

- **نمایش پست های تلگرام در هر جایی از سایت تان با ویجت و شرت کد مخصوص کانال خودکار**

با استفاده از نرم افزار کانال خودکار، یک ویژگی منحصر به فرد نصیبتان می شود و آن امکان نمایش هر پست از کانال های تلگرام در سایت تان است. به وسیله آن می توانید پست های تلگرام را در سایت تان با همان شکل و شمایل اصیل تلگرام نمایش دهید. اگر دوست دارید پستی که توسط نرم افزار در تلگرام منتشر کرده اید را سایر کاربران هم در سایت ببینند و View بگیرید، می توانید از ویجت ویژه نمایش پست تلگرام در سایت استفاده کنید(خودش به صورت اتوماتیک پست مربوطه را شناسایی و نمایش می دهد). اگر هم بلاگ نویس هستید و می خواهید به مطلب یک کانال در تلگرام استناد کنید دیگر لازم نیست که متن آن را کپی کنید و یا به آن لینک بدهید، کافیست از شرت کد مخصوص استفاده کنید تا تنها با درج لینک آن پست، آن را حاضر و آماده پیش روی تان داشته باشید.

- **لینک های شیشه ای دلخواه و بی نهایت**

لینک های شیشه ای در تلگرام، جدای از زیبایی و جمع و جور بودنشان، کارایی منحصر به فردی نیز دارند. به طوری که می توان در رابطه با هر پست ارسال شده در تلگرام، یک سری گزینه خاص(جهت رای دادن، انتقال به سایت و...) ایجاد کرد. برای این که تنها یکی از کاربردهای منحصر به فرد این لینک ها را به شما معرفی کنیم، بیایید فرض کنیم شما صاحب یک سایت موزیک هستید که چند کیفیت مختلف از هر موسیقی را بر روی سایت تان منتشر می کنید، از قضا دارای یک کانال تلگرام نیز هستید که کاربران تان را آنجا جمع کرده و آخرین اخبار و موسیقی ها را در اختیار آن ها قرار می دهید. با استفاده از نرم افزار کانال خودکار و با استفاده از ویژگی لینک های شیشه ای سفارشی قادر خواهید بود تا همزمان با انتشار نوشته در سایت، یک پست شکیل و زیبا را همراه با اطلاعات کاربردی در کانال تان منتشر کنید. درست مانند تصویر زیر کاور بزنید، عنوان موسیقی را نوشته و کیفیت های مختلف صوتی و تصویری آن را در کانال تان ارسال کنید. مطمئن باشید کاربران تان از این که کانال شما را دنبال کرده اند احساس رضایت بیشتری خواهند داشت.

- **در طراحی این نرم افزار نهایت سادگی سرلوحه ی کار ما بوده است**

هیچ خبری از هیچ تنظیم یا پیچیدگی اضافه ای نیست. تنها در زمان ارسال مطلب یک چک باکس کوچک به شما نمایش داده خواهد شد که ارسال این مطلب را در شبکه های شما تایید می کند. و کافیست روی دکمه ی انتشار مطلب کلیک کنید تا هزاران کاربر نوشته ی شما را در همان لحظه دریافت کنند.

- **تنظیمات حداقل، اما کاربردی نرم افزار ارسال مطالب به کانال تلگرام**

از طریق منوی مدیریتی این نرم افزار قادر خواهید بود قالب ارسال پیام در شبکه های تلگرامی را تنظیم نمایید:

- آیا لینک های شیشه ای را می پسندید؟
- تصویر شاخص درج شود؟
- عنوان نوشته کجا باشد؟
- متن به صورت کامل باشد یا چکیده یا تعداد کاراکتر دلخواهتان؟
- می خواهید متن دلخواه ارسال کنید؟
- لینک کوتاه درج شود؟
- نیاز به امضاء دارید؟
- برچسب ها به صورت هشتگ ارسال شوند؟
- آیا پیام شما در کانال همراه با Notification باشد؟
- آیا می خواهید وبلاگ اتوماتیک شما شب ها ارسال به کانال نداشته باشد؟
- می خواهید به تلگرام فایل بفرستید؟

همینطور قادر خواهید بود چندین کانال را به صورت همزمان برای ارسال درنظر بگیرید.

(نکته برای این منظور ربات شما بایستی در تمامی کانال های شما به عنوان مدیر انتخاب شده باشد)

ربات فروشنده تلگرام

- **قابلیت های ربات فروشنده تلگرام**

- پشتیبانی از خرید محصولات دانلودی و فیزیکی
- نمایش جدیدترین محصولات
- نمایش دسته بندی محصولات
- نمایش زیر دسته های محصولات
- فیلتر کردن دسته های محصولات و نمایش انتخابی دسته ها
- نمایش محصولات
- جستجو محصولات
- تنظیمات جستجو در عنوان یا توضیحات
- افزودن محصول به سبد خرید
- افزودن محصولات متغیر به سبد خرید
- نمایش قیمت حراج (قیمت با تخفیف)
- سبد خرید محصولات
- پشتیبانی از مدیریت موجودی محصولات
- ذخیره اطلاعات آدرس مشتری برای مراجعات بعدی
- نمایش لینک خرید آسان جهت استفاده در کانال تلگرام یا اینستاگرام
- پیگیری سفارشات
- صفحه ارتباط با ما
- پنل تنظیمات ربات
- تنظیمات نمایش
- تنظیمات سایز تصاویر
- تنظیمات نحوه نمایش لینک ها و دکمه ها
- ویرایش پیام های ارسالی به کاربران
- ارسال مستقیم محصولات به کانال، گروه ها و کاربران از طریق تلگرام
- ارسال مستقیم پیام به کانال، گروه ها و کاربران از طریق تلگرام
- افزودن اموجی (Emoji) یا صورتک ها به متن پیام های ارسالی
- کلیه مراحل سفارش تا قبل از پرداخت برروی تلگرام انجام می شود
- فعال و غیرفعال کردن مراحل ثبت اطلاعات مشتری
- افزودن لیست دستورات برای منو ربات تلگرام
- افزودن تنظیمات تعداد سفارش
- امکان ثبت یادداشت برای سفارش توسط مشتری

گزارشگر تلگرام

بعنوان یک وب مستر یا فروشنده ای که یک فروشگاه آنلاین برای کسب و کار خودتون دارید ، یا هر شخصی که به هردلیلی یک وب سایت آنلاین برای خودتون دارید ، مشاهده اتفاقاتی که توی سایت تون می افته یک کار طبیعی هست ، اطلاعاتی از قبیل اینکه: چه کسانی از وب سایت ام بازدید کردند؟ چه کسانی به چه آدرس هایی توی سایت من رفتند و به صفحه ۴۰۴ برخوردند؟ رتبه الکسای وب سایتم چه تغییری داشته؟ و ...، این اطلاعات و حتی بیشتر از موارد مورد نیاز ادمین هر سایتی هست که برای مشاهده و آنالیز سایت باید هر دفعه به پنل کاربری سایت تون سر بزنید و در قسمت های مختلف سایت دنبال این اطلاعات باشید که حالا در بعضی موارد هم دقیق از آب در نمیان و اطلاعات بروز نیستند و... .

حالا چی میشه اگه شما بتونید گزارش لحظه ای از اتفاقات سایت توی حساب تلگرامیتون و به صورت لحظه ای دریافت کنید! دقیقا مثل یک وب مستر هوشمند که کارهاتون روی غلطک اتوماسیون می افته، نیازی نیست که برای چک کردن اتفاقات سایت، سراغ سایت تون بیاید و منتظر لود شدن سایت و... باشید، بلکه اتفاقی بیوفته، سایتتون خودش میاد سراغ شما و توی تلگرام در جریان کارها میزاره!

دیگر نیازی نیست که روزی صد بار به وب سایت الکسا سر بزنید و چشم تون به رنک سایت تون باشه بلکه تغییری مشاهده کنید، این نرم افزار خودش رنک سایت شما رو چک میکنه و اگه تغییری پیدا کنه بهتون خبر میده! یا دیگه نیازی نیست که هی به پنل تون مراجعه کنید تا ببینید کسی نظری گذاشته یا نه، یا خیلی از اتفاقات دیگه، این نرم افزار همه رو بهتون اطلاع میده در همون لحظه!

- **قابلیت های نرم افزار گزارشگر تلگرام:**

- گزارش بازدیدهای سایت (با اطلاعات دقیق صفحه و...)
- گزارش مواجهه کاربر با صفحات ۴۰۴
- گزارش ثبت نام کاربر جدید در سایت
- گزارش ورود کاربر به حساب کاربری
- گزارش خروج کاربر از حساب کاربری
- گزارش تغییر رتبه الکسا سایت
- گزارش ثبت شدن نظر جدید در سایت
- گزارش انتشار مطلب جدید در سایت
- قابلیت نمایش ساعت دقیق در هنگام گزارش (تا ثانیه)
- قابلیت نمایش اطلاعات کاربر (آی پی، مرورگر، نام، نام خانوادگی، نام کاربری و...)
- گزارش آنی و لحظه ای اتفاقات به حساب کاربری شما در تلگرام
- قابلیت انتخاب موارد نیاز به گزارش یا غیرفعال کردن آنها
- و بسیاری دیگر

ارسال خودکار به اینستاگرام

اگر شما نیز صاحب کسب و کاری هستید تقریبا از هزینه تبلیغات، اعم از پول و وقت گران بهایتان با خبر هستید و می دانید که اگر مطلبی در وب سایت تان دارید، برای این که سئو بیشتری بگیرید و در گوگل به رتبه اول بیایید یا برای این که محصول خود را زودتر و بهتر از رقبا به مشتریانی که در صفحه اینستاگرام تان به سختی هرچه تمام تر گردآوری کرده اید نشان دهید، چقدر زحمت نیاز است؟

بگذارید بهتر بگویم، بنده به عنوان متخصص سئو و تولید کننده محتوا و محصولات نرم افزاری شخصا با دردسر جذب و حفظ کاربران و دستیابی به نرخ تبدیل مناسب همیشه دست و پنجه نرم می کنم و می دانم که اگر محتوا یا محصولی ساختم دیگر به همین سادگی ها نمی توانم فقط به گوگل تکیه کنم. کاربران دیگر در گوگل دنبال چیزی نمی گردند بلکه آن ها اغلب زمان شان را در شبکه های اجتماعی از جمله اینستاگرام می گذرانند و این محصولات و محتوا هستند که به استقبال شان می روند و در آن ها نیاز ایجاد می کنند؛ پس برای این که زحماتی که بابت تولید محتوا و محصولم کشیده ام هدر نرود باید یک کپی نیز به طور مثال در اینستاگرام از آن تولید کنم تا به خوبی دیده شوم!

حقیقتش را بخواهید تولید محتوا و محصول یک طرف و بازنشر و انعکاس آن در شبکه های اجتماعی از جمله اینستاگرام که ادیتور و امکانات درج متن کافی ندارد، یک طرف! باید به هزار زحمت گوشی ات را برداری و لینک صفحه سایت یا محصول را کپی کنی، سپس با یک نسخه عکس، متن و کلی هشتگ آماده کنی و با صرف زمان زیاد و کلی زحمت آن ها را کنار هم بچینی و در زمان ایجاد پست اینستاگرام زیر عکس کپشن کنی! که معلوم نیست اینستاگرام پدربیامرز از آخر متنی که نوشته ای را درست منتشر می کند یا همه را به هم می چسباند!

خب می توان این همه دردسر را با یک کلیک عوض کرد! باورتان نمی شود که استفاده از نرم افزار ارسال خودکار به اینستاگرام چقدر راحت است. دیگر لازم نیست هفت خوان رستم را برای گذاشتن پست در اینستاگرام طی کنید، تنها کاری که باید بکنید این است که تمام تمرکز خود را روی ایجاد نوشته یا محصول روی سایت تان بگذارید و در آخر، تیک ارسال به اینستاگرام را بزنید. در کسری از ثانیه یک کپی مرتب شده، دارای لینک کوتاه هوشمند و به یاد ماندنی برای بازگشت کاربران، دارای #هشتگ از برچسب هایی که روی سایت ایجاد کرده اید به همراه امضاء و تصویر شاخص یا یک تصویر مخصوص به اینستاگرام تان ارسال می شود و یک نفس راحت می کشید!

- **ارسال محصولات و دانلود دیجیتال به اینستاگرام**

نرم افزار ارسال خودکار به اینستاگرام محصولات شما را به همراه قیمت به اینستاگرام ارسال می کند! طبق توضیحاتی که چند خط بالاتر داده شد. همه چیز برای شما فروشنده محترم آماده است تا به راحتی هم سایت تان را مدیریت کنید و هم صفحه تجاری اینستاگرام تان را و به بازده بیشتری دست یابید.

- **قابلیت های نرم افزار ارسال خودکار به اینستاگرام**

- واترمارک خودکار تصاویر ارسالی

آیا شما هم جزو آن دسته از وب سایت هایی هستید که دسته اول ترین مطالب را منتشر می کنند؟ با قابلیت واترمارک خودکار، از هر کپی تصویر ارسال شده تان یک بازدید کننده جدید برای سایت تان پیدا می کنید و دست کپی کنندگان را از زدن این افتخار به نام خودشان کوتاه می کنید.

- امکان انتخاب ۵ روش برای درج متن

دوست دارید در پست اینستاگرام شما فقط عنوان نوشته درج شود یا متن به طور کامل ارسال شود یا چکیده نوشته یا یک متن خاص برای انتشار در اینستاگرام آماده کرده اید؟

- درج هشتگ به صورت خودکار

می توانید مشخص کنید که از هر نوشته تعدادی از برچسب ها به صورت هشتگ درآمده و در انتهای پست اینستاگرام به صورت خودکار جای بگیرند.

- درج لینک مطلب

آیا می خواهید کاربران تان به سایت شما آمده و به شما SEO بدهند تا رتبه تان در گوگل و الکسا بالا برود؟ یک کلیک کافیست تا لینک کوتاه و هوشمند مطلب تان را به پست اینستاگرام اضافه کنید.

- درج تصویر دلخواه

در استفاده از نرم افزار اینستاگرام خودکار دست تان حسابی باز است و می توانید انتخاب کنید که آیا تصویر شاخص نوشته به اینستاگرام ارسال شود یا این که تصویری جداگانه و مناسب تری برای ارسال به اینستاگرام در نظر دارید؟ انتخاب با شماست.

- درج امضای سفارشی و ثابت

به راحتی همه پست های ارسالی تان را با یک جمله خاص امضاء کنید کافیست تا یک بار امضای خود را بنویسید، نرم افزار ارسال خودکار به اینستاگرام همه پست های اینستاگرام را از طرف شما امضا می کند و هیچ چیز یادش نمی رود.

- تعیین تعداد کاراکترهای هر پیام

اگر مطالب سایت تان طولانی هستند یا این که می خواهید کاربران به سایت تان نیز سر بزنند و تشنه ی ماجرا باشند، می توانید تعداد کاراکترهای مجاز ارسالی از هر نوشته را تنظیم کنید تا هم حوصله کاربر سر نرود و پست شما را به سادگی ورق نزند و هم سایت تان بازدید بگیرد.

- امکان تعریف حالت پیش فرض فعالیت نرم افزار ارسال خودکار به اینستاگرام

ما ارزش وقت گرانبهایتان را می دانیم و به همین دلیل امکانی را فراهم کرده ایم که به وسیله آن می توانید حالت های پیش فرض را برای نوشته ها تنظیم کنید، حتی تیک ارسال به اینستاگرام را هم مشخص کنید که در هنگام ایجاد مطلب به چه شکلی باشد و زحمت کلیک روی آن را هم دیگر نکشید!

- تنظیمات مخصوص

می توانید در تنظیمات کلی نرم افزار ارسال خودکار به اینستاگرام مشخص کنید که آیا وقتی که یک محصول را روی سایت تان ایجاد کردید، قیمت اصلی، قیمت فروش ویژه و وضعیت موجودی آن را به اینستاگرام ارسال کند یا نه؟ واحد قیمت را چه چیز بنویسد؟! همه چیز در کنترل شماست.

بازیابی سبدهای خرید رها شده

گاهی پیش می آید که افراد از فروشگاه های اینترنتی خرید میکنند اما بعد از پر کردن سبد خریدشان، پشیمان شده و خرید خود را کنسل می کنند و یا حتی تا صفحه پرداخت پیش می روند اما به هر دلیلی پرداخت را انجام نمی دهند.

تحقیقات نشان میدهد در طول سال حدود ۴ تریلیون دلار توسط کاربران تجارت الکترونیکی در سبدهای خرید رها می شود. نکته قابل توجه اینجاست که بیش از ٪۶۰ خریداران بعد از لغو سبدهای خریدشان پشیمان شده و تمایل به خرید مجدد همان کالاها را دارند. بنابراین اگر این افراد را مجددا ترغیب به بازگشت سبد خریدشان کنید، کالای انصراف داده شده تبدیل به خرید می شود. این محصول به شما کمک می کند تا سبدهای خرید انصراف داده شده و سفارشاتی که پرداختشان انجام نشده را به سفارش خرید تبدیل کنید. "کاربران سایت خود را ترغیب کنید تا سفارش های معلق شده خود را تبدیل به خرید کنند"

دلایل زیادی وجود دارد که کاربران از سفارش سبد خرید جمع آوری شده شان انصراف می دهند از جمله:

عدم وجود کالاهای سفارش داده شده در آن لحظه، و یا یک حواس پرتی که در حین سفارش، خریدار فراموش می کند سفارش خود را نهایی کند.

خوشبختانه نرم افزار بازیابی سبدهای خرید رها شده با راه حل های مناسب خود می تواند به شما کمک کند تا به مشتریانتان سفارش هایی را که به حالت تعلیق درآمده را یادآوری کنید و آنها را تشویق به ادامه خرید کنید.

در مرحله اول، یک سیستم ثابت و وظیفه شناس ایجاد می کنید که به مشتریان کوپن های تخفیف و یا ایمیل های سفارشی ارسال می کند تا آنها را تشویق به برگشت مجدد به پروسه خریدشان کند. همچنین برای کاربران مهمان، در صورتی که آدرس ایمیلشان را در طول فرایند خرید نوشته باشند، شما این امکان را دارید که با آنها تماس گرفته و در مورد آنچه در سبد خریدشان جمع آوری کرده بودید یاداوری کنید. علاوه بر این، اگر فروشگاه اینترنتی شما توسط کاربران زیادی از کشورهای مختلف بازدید می شود، شما قادر هستید ایمیل خود را طوری تنظیم کنید که برای هر کاربر به زبان مربوطه ارسال شود.

- **قابلیت های بازیابی سبدهای خرید رها شده**

- سبد خرید کاربران با نقش کاربری موردنظر را جمع آوری کنید.

یک استراتژی خاص تنظیم کنید، و طبق آن به کاربران ویژه خود پیشنهادات سودآور دهید.

- سبد خرید کاربران مهمان (کسانی که عضو سایت نیستند) را به کمک نرم افزار بازیابی سبدهای خرید رها شده ذخیره کنید.

با کاربران مهمانی که در سبدهای خریدشان محصولاتی را جمع آوری کرده اند تماس بگیرید، و آنها را به خریداران سایت تان تبدیل کنید.

- برای هر سفارشی که بازیابی می شود یک پیام آگاه سازی دریافت کنید.

اگر یک سبد خرید معلق، تبدیل به خرید شود، یک پیام آگاه سازی از طریق ایمیل برایتان ارسال شود.

- به کمک نرم افزار بازیابی سبدهای خرید رها شده یک قالب سفارشی برای هر سبد خرید تنظیم کنید.

به صورت دستی محتویات را تغییر داده و ایمیلی که می خواهید ارسال کنید را انتخاب کنید.

- کوپن های تخفیف خود را به ایمیل ها اضافه کنید.

با بهترین پیشنهادات، کاربران خود را ترغیب کنید که هر چه سریعتر خرید خود را انجام دهند.

- ایمیل های ارسالی برای مشتریان خود را زمانبندی کنید.

به مشتریان خود سفارش هایی را که ناتمام رها کرده اند را یادآوری کنید، و آنها را متقاعد کنید که خرید خود را کامل کنند.

- نظارت روی اطلاعات مهم

در این قسمت می توانید گزارشاتی درباره تعداد سفارشات معلق، سفارشاتی که به خرید تبدیل شدند، درصد سفارشاتی که مجدداً انجام شده و... را مشاهده کنید.

پشتیبانی

با این بخش شما می توانید یک سیستم تیکت قدرتمند در سایت خود راه اندازی نمایید. در نتیجه با جلب رضایت مشتریان کسب و کار اینترنتی خود را رونق ببخشید. همچنین این نرم افزار سازگاری کامل با بخش چند فروشندگی دارد.

- **قابلیت های نرم افزار تیکت پشتیبانی**
  - بینهایت تیکت پشتیبانی
  - پشتیبانی از سامانه های پیامکی ایرانی
  - امکان محدود کردن ارسال تیکت فقط برای خریداران محصولات
  - امکان ایجاد محدودیت زمان پشتیبانی محصولات
  - امکان تمدید مدت پشتیبانی محصولات
  - ارسال ایمیل اطلاع رسانی
  - ارسال پیامک اطلاع رسانی
  - ضمیمه کردن فایل
  - دسته بندی تیکت ها
  - جستجوی پیشرفته
  - تعیین روند انجام کار
  - امتیازدهی به تیکت
  - تعیید اولویت تیکت
  - بسته شدن تیکت های قدیمی
  - دارای ۵ وضعیت باز، بسته، در حال انجام، پاسخ داده شده و پایان یافته
  - امکان ارسال تیکت چند مرحله ای و ajax
  - امکان فیلتر کردن تیکت های کاربر در جدول کاربران پنل مدیریت

چت زنده و گفتگوی آنلاین

یکی از مطمئن ترین روش های افزایش فروش و همینطور افزایش رضایت مشتریان فعلی از خدمات، ارائه پشتیبانی آنلاین، مشاوره آنلاین و... با استفاده از چت آنلاین و گفتگوی زنده در سایت است. محصول چت زنده و گفتگوی آنلاین نیز به همین منظور طراحی شده تا بدون نیاز به پرداخت هزینه های ماهیانه جهت تهیه اشتراک سرویس های چت آنلاین و گفتگوی زنده برای سایت، خودتان روی سایت شخصیتان از سرویس پشتیبانی زنده و چت زنده بهره مند شوید و بتوانید به گفتگوی آنلاین با کاربران در سایت بپردازید.

- **قابلیت های چت زنده و گفتگوی آنلاین**

- گفتگوی زنده به صورت ای‌جکس روی سایت وردپرسی شما.
- پشتیبانی از قابلیت فعالسازی چت فقط برای کاربران وارد شده به سایت.
- کاملا رسپانسیو و قابل استفاده در تلفن همراه و تبلت.
- مجهز به قابلیت نمایش بخش های مختلف سایت به کاربران در حین گفتگو.
- اختصاص دسترسی اپراتور چت به نقش های کاربری مختلف همچون مدیر فروشگاه، نویسنده و... .
- انتقال گفتگوها میان اپراتورهای مختلف.
- امکان دریافت پیام روی ایمیل در مواقعی که هیچ اپراتوری آنلاین نیست.
- ثبت گزارشات گفتگوهای صورت گرفته با قابلیت نمایش تاریخچه مکاتبات.
- جستجوی حرفه ای در گزارشات ثبت شده.
- امکان شخصی سازی کلیه بخش ها اعم از رنگ بندی حباب ها، متن ها، هدر و دکمه ها.
- امکان ثبت پیام های از پیش تعریف شده همچون خوش آمدگویی، خداحافظی و سایر موارد جهت درج سریع متن توسط اپراتور.
- فعال یا غیرفعال سازی قابلیت ارسال فایل توسط اپراتور یا کاربر با قابلیت محدودسازی حجم و فرمت فایل ارسالی.
- نمایش صفحاتی از سایت که کاربر در آنها حضور دارد.

پیشنهاد هوشمندانه

با استفاده از محصول اسمارت آفر می توانید به سادگی مراحل فروش پیشنهادی را آماده کنید که این امر انگیزه مشتریان برای خرید را بیشتر و بیشتر می کند. مجموعه های مختلف شرایط و انواع قوانین به نتایج قابل توجهی منجر می شود.

Smart Offers به شما اجازه می دهد انواع پیشنهادات را ایجاد کنید:

Upsells: این تکنیک بازاریابی شامل فروش کالای گران تر به مشتری است. به عبارتی او را متقاعد می کند که با پرداخت پول اضافی کمتری، محصول بزرگتر/ بهتر/ اضافه دریافت خواهد کرد. فروشنده باید به مشتری ثابت کند که از گرفتن محصول بزرگتر نسبت به کوچکتر بیشتر سود می برد. این تکنیک توسط بسیاری از شرکت ها استفاده می شود. (همچون سفارش گوشی آیفون ۶۴ گیگابایت به جای آیفون ۳۲ گیگابایتی)

Cross-sells: یکی دیگر از تکنیک های بازاریابی پیشنهاد محصولات مطابق با آن چیزی که مشتری سفارش داده است، می باشد. (همچون سفارش قالب، گلس و... یک گوشی)

Downsells: یکی دیگر از تکنیک های بازاریابی فروش پایین است. با توجه به بودجه مشتری، پیشنهاد محصول ارزان تر متناسب با آنچه مشتری انتخاب کرده. (اگر روی محصول ارزانتر سود بیشتری نصیبتان می شود ممکن است بخواهید گزینه ارزان تر را به مشتری پیشنهاد دهید!)

One time offers: هر پیشنهاد فقط یک بار داده می شود و دیگر تکرار نشود. (پیشنهادات استثنایی را در صفحات مختلف یا بعد از خرید موفق به مشتری نشان دهید و تاکید کنید این پیشنهاد فقط در همان لحظه معتبر است).

Backend promotions: تبلیغات پشت صحنه (کاربران نمی توانند متوجه شوند در چه شرایطی و طبق چه قوانینی با پیشنهادات هوشمندانه شما مواجه می شوند و به همین علت همواره سعی میکنند این پیشنهادات را از دست ندهند).

بهترین زمان برای فروش محصولات بیشتر به یک مشتری، زمانی است که او در حال خرید چیزی از فروشگاه شماست. این استراتژی زمانی جذابیت خود را نشان می دهد که شما محصولات دیگری در ارتباط با آنچه مشتری خریده است را به او پیشنهاد دهید، درست زمانیکه او مراحل پرداخت را انجام می دهد.

این امر میزان نرخ فروش شما را به میزان قابل توجهی افزایش می دهد و محصولات را به فروش می رساند که در غیر این صورت، اگر پیشنهادی نداده بودید، محصول دیگری را هم نفروخته بودید. لذا با این کار فوراً سود خود را افزایش داده و مشتریان را نیز با معاملات ویژه راضی تر نگه خواهید داشت.

پیشنهادات هوشمند اسمارت آفر به شما کمک می کند تا پول بیشتری بدست آورید. ترفندی که از آن استفاده می کند، نشان دادن چندین پیشنهاد به جای یک پیشنهاد واحد است. زمانی که یک مشتری چیزی را از فروشگاه شما خریداری می کند، این برنامه اولین پیشنهاد خود را ارائه می دهد. اگر مشتری آن پیشنهاد را قبول کند، محصول پیشنهادی به طور خودکار به سبد خرید اضافه می شود.

اگر یک مشتری پیشنهاد شما را رد کند، این محصول به شما امکان می دهد که گام بعدی را انتخاب کنید. پیشنهاد را مخفی کرده و دوباره آن را نشان ندهید و یا یک پیشنهاد جدید (و ارزشمندتر) نشان دهید و یا هدایت به یک صفحه وب دیگر و حتی فراتر از وب سایت خودتان.

بازاریابی و همکاری در فروش / Affiliate

نرم افزار Affiliate، یک سیستم جامع مدیریت بازاریابی و همکاری در فروش را برای سایت شما به ارمغان می آورد. به کمک این نرم افزار پکیجی از امکانات متفاوت که در نرم افزارهای متعدد وجود دارد به صورت یکجا در اختیار شما قرار می گیرد.
همکاری در فروش یکی از سیستم های مدرن و مطرح در حوزه دیجیتال مارکتینگ و تبلیغات است. به واسطه این سیستم که نام قدیمی آن بازاریابی است شما در ازای مشتریانی که یک بازاریاب به سمت شما می آورد به او پورسانت پرداخت می کنید.
این بهترین روش برای تبلیغات به شمار می رود که نرخ تبدیل آن بالا بوده و شما تنها به واسطه درآمدی که کسب می کنید و خرید مشتریان تان هزینه می کنید و این نوع تبلیغات بدون ریسک بوده و بالاترین بازدهی را خواهد داشت. این نرم افزار تمام فرآیندهای موردنیاز برای ایجاد یک سیستم همکاری در فروش را برای شما ایجاد کرده و شما بدون نیاز به هیچ کار اضافه فقط به مدیریت بازاریابان و رصد کردن درآمدهای خود می پردازید.
نکته مهم: این نرم افزار برخلاف نرم افزارهای دیگر نیاز به هیچ گونه نرم افزار ضمیمه‌ای برای گسترش عملکرد خود ندارد و همه قابلیت‌هایی که می‌خوانید در همین نرم افزار وجود دارد.
شما می‌توانید سیستم بازاریابی را علاوه بر لینک ارجاع از طریق کد تخفیف نیز انجام دهید بدین ترتیب بازاریاب شما با ارایه کد تخفیف به مشتری، علاوه بر آن که مشتریان را جذب فروشگاه شما و خرید از آن می‌کند، خود نیز به واسطه همین کد خرید، پورسانت دریافت خواهد کرد. این نرم افزار از سایر متدها برای بازاریابی از جمله پرداخت به ازای کلیک (مانند روش‌های بازاریابی و تبلیغات کلیکی) و پرداخت به ازای میزان خاصی از نمایش بنر و پاداش برای ثبت نام و بازاریابی شبکه‌ای پشتیبانی می‌کند.

- **قابلیت های بازاریابی و همکاری در فروش**

- ایجاد بی نهایت همکار فروش چه در طرف کاربر و چه در پنل مدیریت.
- فیلدهای سفارشی برای افزودن به صفحه پروفایل بازاریابان.
- گزارشات آماری متعدد برای فعالیت ها، ارجاعات و پرداخت ها در داشبورد کاربر.
- ایجاد بنرهایی در سایزهای مختلف توسط بنرساز محصول در پنل ادمین و ارائه به همکاران فروش.
- ایجاد کمپین های مختلف بر طبق استراتژی های بازاریابی.
- ایجاد کمیسیون های دائم العمر.
- ایجاد سیستم بازاریابی چند سطحی MLM .
- ایجاد پیشنهادات ویژه (کمیسیون های متفاوت برای محصولات متفاوت).
- امکانات ویژه ای همچون خود ارجاعی، کمیسیون به ازای ثبت نام، اشتراک گذاری اجتماعی، اعلان های ایمیلی، رتبه بندی برای همکاران و... .
- مدیریت همکاران بازاریاب در پنل مدیریت کاربرپسند.
- قابلیت کیف پول و افزودن اعتبار.
- فرم با زمینه های سفارشی.
- اعلان ها و نوتیفیکیشن‌های ایمیلی برای اتفاقات مختلف.
- صفحه حساب اختصاصی.
- گزارشات دقیق دوره‌ای.

- بورد ویژه معرفی برترین همکاران فروش در بازدید، درآمد و ارجاع.
- اطلاع رسانی به همکار فروش به محض دریافت ارجاع و درآمد.
- دریافت نوتیفیکیشن ها در داشبورد.
- پیشخوان حرفه ای با گرافیک جذاب و مدرن برای ادمین و کاربر.
- امکان اشتراک گذاری در شبکه‌ها اجتماعی.
- دریافت کمیسیون ارجاع برای ثبت نام کاربر.
- کمیسیون های نامحدود، همکاران فروش نامحدود.
- قابلیت همکاری در فروش چند سطحی.
- امکان افزودن هر تعداد واحد پول و تعیین جایگاه آن.
- دارای سیستم کمیسیون مادام العمر.
- صفحات فرود همکاری در فروش (متصل کردن همکاران فروش به یک برگه).
- پرداخت به ازای کلیک(CPC) .
- کمیسیون‌های CPM. (پرداخت به ازای تعداد ۱۰۰۰ نمایش بنر).
- رتبه‌های پیشرفته.
- پوش نوتیفیکیشن برای ارجاع‌ها.
- امکان تغییر بنر(کاور) صفحه حساب کاربری.
- ویژگی فیلد پاداش پرداخت منصفانه در فرم ثبت نام.
- ماژول پرداخت برای بازاریاب شدن.

تخفیف و قیمت گذاری پویا

تخفیف و قیمت گذاری پویا یک ابزار قیمت گذاری چند منظوره و ارتقا بخش برای فروشگاه های اینترنتی است که به داینامیک پرایسینگ معروف است. داینامیک پرایسینگ به آسانی کار چندین محصول را برای فروش های منظم، تبلیغات، پیشنهاد های ویژه، قیمت گذاری عمده، قیمت گذاری تکی، قیمت گذاری پکیجی، پیشنهادات روزانه، قیمت گذاری عضویتی، پلن های وفاداری خریداران، قیمت گذاری های مبتنی بر زمان و مکان و... انجام می دهد. همچین شما می توانید با کمک این محصول قیمت ها را تحت شرایطی تغییر دهید و یا شامل هزینه های خاصی بکنید.

بیشتر بفروشید! برای خریدارانی که مقدار بیشتری خرید می کنند تخفیف های جذاب تعیین کنید. جشنواره های عید نوروز، جمعه ی سیاه و یا هر مناسبتی را اجرا کنید. با این محصول قدرتمند می توانید به راحتی هر نوع حالت تبلیغاتی را در عرض چند دقیقه اجرا کنید.

با ایجاد استراتژی های قیمت گذاری طولانی مدت با کمک محصول تخفیف و قیمت گذاری پویا داینامیک پرایسینگ مشتریانتان را متعهد و راضی نگه دارید. به مشتریانی که به تارگت های تعیین شده میر سند (تعداد سفارش خاص، مقدار معینی از سبد خرید و...) جایزه بدهید. در فروشگاهتان امکان خورده فروشی و عمده فروشی را فراهم کنید.

- مثال هایی از قیمت دهی پویا:
  - ایجاد تعداد نامحدود قانون قیمت گذاری با استفاده از ابزار قدرتمند ویرایش قانون.
  - نحوه اجرای قوانین را کنترل کنید همه، اولین انطباق یا بیشترین تخفیف.
  - قانون می تواند برای همه محصولات فروشگاه، دسته بندی یا محصولات خاص اعمال گردد.
  - ۵ روش محاسبه مقدار متفاوت برای تعیین ردیف قیمت گذاری.
  - نمایش جدول قیمت گذاری تخفیف مقداری در صفحات محصول.
  - نمایش جدول قیمت گذاری هم به صورت توکار (Inline) و هم به صورت مودال(Modal) .
  - تنظیم اختیاری زمان شروع و پایان تخفیف.

- مثال هایی از روش های تطبیق:
  - تخفیف مقداری با افزایش تعداد خرید، تخفیف افزایش می یابد.
  - پیشنهاد ویژه خرید تعداد تعیین شده ای از یک محصول باعث اعمال تخفیف برای محصول یا محصولات دیگر شود.
  - جدا کردن آیتم های منطبق جدا کردن آیتم های خاص از بقیه، مخصوصا قوانین کلی تر.
  - امکان تنظیم حالت تکرار برای قانون پیشنهاد ویژه (برای مثال. همراه با هر تصویر خریداری شده یک قاب رایگان ارائه کنید).
  - امکان شمارش تعدادی از آیتم ها ولی اعمال تخفیف به سایر آیتم ها.
  - پشتیبانی از تنظیم تخفیف درصدی، تخفیف قیمتی یا قیمت ثابت.

- شروط مختلف در محصول تخفیف و قیمت گذاری پویا:
  - اعمال به: همه محصولات، دسته بندی های موجود در لیست، دسته بندی های خارج از لیست، محصولات موجود در لیست، محصولات خارج از لیست.
  - مشتریان: همه مشتریان، قوانین موجود در لیست، قوانین خارج از لیست، مشتریان موجود در لیست، مشتریان خارج از لیست.

- مثال هایی از تخفیف های سبد خرید:
  - ایجاد تعداد نامحدود قوانین تخفیف شرطی سبد خرید.
  - کنترل بر اعمال تخفیف قبل از محاسبه مالیات یا بعد از محاسبه مالیات.
  - کنترل بر اعمال تخفیفات همه، اولین تطابق یا بیشترین تخفیف.
  - اعمال شدن تنها در صورتیکه سبد خرید فاقد محصول با تعدیل قیمت باشد.
  - پشتیبانی از تخفیف درصدی و تخفیف مقداری.
  - تنظیم اختیاری تاریخ شروع و پایان تخفیف.

- شروط مختلف:
  - سرجمع سبد خرید: حداقل سرجمع، سرجمع کمتر از.
  - تعداد آیتم های سبد خرید : حداقل تعداد آیتم های سبد خرید، تعداد آیتم های سبد خرید کمتر از.
  - جمع مقادیر: حداقل جمع تعداد آیتم ها، جمع تعداد آیتم ها کمتر از.
  - محصولات موجود سبد خرید : حداقل یک محصول در سبد خرید، هیچ کدام از محصولات انتخاب شده در سبد خرید نباشند.
  - دسته بندی های موجود در سبد خرید: حداقل یک دسته بندی در سبد خرید، هیچ کدام از دسته بندی های انتخاب شده در سبد خرید نباشند.
  - اطلاعات مشتریان: کاربر موجود در لیست، نقش کاربری موجود در لیست، حداقل تعداد سفارش در بازه زمانی، حداقل مقدار خرید (قیمت) در بازه زمانی، کشور مقصد در لیست.

با استفاده از این محصول شما می توانید هر نوع سناریوی تبلیغاتی برای فروش که متصور هستید را پیاده سازی و اجرا کنید.

- چند نمونه از سناریوها:
  - ۱۰ تا بخرید و ٪۵ تخفیف بگیرید.
  - با خرید بین ۲ تا ۵ تا، ٪۱۰ تخفیف و با خرید حداقل ۶ تا ٪۲۰ تخفیف بگیرید.
  - با خرید هر کامپیوتر دسکتاپ، یک کیبورد بی سیم با ٪۵۰ تخفیف بگیرید.
  - با خرید حداقل ۱۰۰،۰۰۰ تومان، روی سفارش خود ٪۱۵ تخفیف بگیرید.
  - با هر خرید هر iPhone یک قاب رایگان بگیرید.
  - با خرید هر محصولی از دسته بندی پوشاک، ٪۵ تخفیف سبد خرید بگیرید.
  - با خرید حداقل ۳ کالا، قیمت همه اجناس تا نیمه شب برای شما ۹ هزار تومان حساب می شود.

- همه آلبوم های موسیقی در این ماه دارای تخفیف ٪۱۰ ای و همه ترک ها دارای تخفیف ٪۲۵ می باشند.
- درصورت اعمال نشدن سایر تخفیفات، ٪۵ تخفیف پیش فرض اعمال گردد.
- بعد از سفارش ۱۰ ام شما، ٪۵ تخفیف مادام العمر و بعد از سفارش ۵۰ ام به شما ٪۱۰ تخفیف مادام العمر ارائه می شود.
- اعضای کلوپ VIP روی همه اجناس ٪۲۵ تخفیف می گیرند.
- برای کاربرانی که VIP نیستند، هنگام خرید لپ تاپ ٪۱۰ تخفیف اعمال گردد.
- برای کاربران دارای نقش"مدیر فروشگاه" جهت تست سیستم فروشگاهی ٪۱۰۰ تخفیف اعمال شود.

کوپن تخفیف اولین خرید

یکی از استراتژی های مارکت های جهانی ارایه کد تخفیف برای اولین سفارشی است که کاربر در آن مارکت ثبت می کند. این استراتژی در مارکت ها و فروشگاهی ایرانی نیز بسیار مورد استفاده قرار گرفته است و بازخورد خیلی خوبی داشته است.
به عنوان مثال حتماً تاکنون با تخفیف های سرویس هایی نظیر زود فود ، چنگال ، الو پیک و... رو به رو شده اید که با پیشنهاد های ترغیب کننده خود شما را تبدیل به یک کاربر و مشتری همیشگی خود کرده اند.
این یک موضوع روانشناسی است که تا زمانی که فرد از یک فروشگاه خریدی نداشته است یک عامل بازدارنده جلوی آن را برای خرید از آن مارکت می گیرد و این عامل کاملاً درونی و طبیعی است. اما زمانی که کاربر به طور اتفاقی یا با یک بهانه مثل تخفیف مخصوص سفارش اول از آن فروشگاه خرید کند در دفعات بعدی دیگر آن عامل درونی و بازدارنده جلوی او را نخواهد گرفت و اگر شخص از خرید اول خود تجربه ی خوب و رضایت بخشی داشته باشد عملاً تبدیل به یک مشتری وفادار آن مارکت می شود.
پس از یک طرف آفرهای مربوط به تخفیف خرید اول باعث جذب کاربر جدید می شود و از یک طرف باعث افزایش فروش.
نرم افزار کوپن تخفیف اولین خرید این امکان را برای شما فراهم می آورد تا به راحتی شبیه برندهایی که از این ترفند استفاده می کنند تحولی در مارکتینگ فروش خود ایجاد نمایید.

- **قابلیت های کوپن تخفیف اولین خرید**

- تخفیف ثابت یا درصدی.
- تعیین تاریخ انقضا.
- تعیین حمل و نقل رایگان برای کوپن.
- تعیین حداقل و حداکثر هزینه مقدار خرید.
- انتخاب عدم اعمال بر روی محصولات حراجی.
- محدود یا مستثنی کردن محصولات یا دسته بندی محصولات.

کیف پول الکترونیک

آیا می دانید بهترین روش برای اینکه خریداران خود را وفادار سازید چیست؟

شما مطمئناً برای این منظور تاکنون کارهای مختلفی انجام داده اید تا مطمئن باشید که مجدد خریدارانتان برای خرید از فروشگاه شما بر خواهند گشت. شما برای اینکه آنها را راضی و خوشحال نگه دارید هر پیچ و مهره ای را احتمالا بالا پایین کرده اید. اما کار دیگری وجود دارد که می توانید انجام دهید و احتمالا تا کنون در رابطه با ان اطلاعاتی نداشته اید.

آیا تا به حال به این فکر کرده اید که مشتریان منظم شما می توانند قبل از خرید محصول یا خدماتی پرداختشان را انجام داده باشند؟

در اینجا یک روش جدید باورنکردنی برای مدیریت وفاداری مشتری وجود دارد. این روش توسط چندین شرکت که در زمینه های طراحی سایت ، فروش هاست ، خدمات ترجمه ی آنلاین و... فعالیت می کنند استفاده شده است. آنها متوجه شده اند که با پیشنهاد دادن شارژ کیف پول به مشتریانشان، نرخ فروش محصولات و خدماتشان به طور طبیعی افزایش می یابد. با استفاده از این نرم افزار شما می توانید این کار را انجام دهید. شما با اعمال تخفیف برای خریدهایی که از طریق کیف پول صورت گیرد می توانید وفاداری خریدارانتان را تضمین می کنید و مشتری شما به طور منظم اقدام به شارژ کیف پول خود خواهد کرد.

مدیریت انبار

- چگونه می توان تعداد انبوهی از محصولات را به صورت گروهی ویرایش کرد؟

همیشه برای مدیران و صاحبان فروشگاه های آنلاین عدم وجود ابزاری قدرتمند برای ویرایش سریع و گروهی محصولات یک دغدغه بوده و ویرایش محصولات در فروشگاه هایی که تعداد محصولات آنها قابل توجه است بسیار وقت گیر و به کندی انجام می شده است. حال با محصول مدیریت انبار این کار به راحتی قابل انجام است.

- آیا امکان ویرایش محصولات در جدولی مانند اکسل وجود دارد؟

با محصول مدیریت انبار می توان کلیه محصولات فروشگاه را در جدولی مانند اکسل ویرایش کرد. در این جدول کلیه فیلدها را می توان به راحتی تغییر داد و محصولات را به سرعت و با سهولت ویرایش کرد.

- چگونه می توان قیمت دسته ای از محصولات فروشگاه را مثلاً ۲۰ درصد افزایش داد؟

با محصول مدیریت انبار می توان کلیه محصولات یا دسته یا گروهی خاص از محصولات را که با فیلتر قدرتمند این محصول انتخاب کرده ایم ویرایش کنیم. می توان قیمت ها را مثلاً ۲۰ درصد کاهش یا افزایش داد (همراه امکان رند کردن رقم های انتهایی) می توان انبوهی از محصولات را با تخفیف ۲۰ درصد ارائه کرد. می توان به عناوین گروه هایی از محصولات عبارتی را اضافه کرد و بسیاری تغییرات گروهی دیگر با محصول ویرایش دسته ای محصولات امکان پذیر است.

محاسبه گر قیمت بر اساس وزن، ابعاد، حجم، طول، سطح

محاسبه‌گر قیمت محصولات، با توجه به خصوصیات ظاهری و تولیدی محصول و تنظیماتی از قبیل طول، عرض، وزن، مساحت، مقدار، حجم و... می تواند براساس درخواست و سفارش مشتری، برای محصولات شما قیمت گذاری متفاوت داشته باشد.
با استفاده از این محصول شما می توانید تولیداتی با ابعاد متغییر، متریال متفاوت، بر اساس مساحت و یا سفارش بر اساس وزن را به راحتی بفروشید.
اگر وب سایت یک مجموعه تولیدی یا کارخانه ای را اداره میکنید، این امکان را به شما میدهد تا محصولتان را از ابتدا با ابعاد و نیاز مشتری سفارش بگیرید و تولید کنید.
بهترین راه حل برای فروش محصولاتی از قبیل پرده، کاغذ دیواری، کفپوش، فرش، موکت، سرامیک و پارکت، پارچه، چرم و یا حتی خدماتی مانند نصب موارد ذکر شده مثلاً نصب ۱۰۰ متر مربع کفپوش، پارکت یا سرامیک که هزینه های آن وابسته به مساحت است، استفاده از همین محصول است.
یکی از قابلیت‌های این محصول در فروش موارد متغییر، اجبار خریدار به خرید حداقل است. به عنوان مثال اگر حداقل میزان فروش کاغذ دیواری یک رول ۵ متری است که قابلیت تکه کردن و کوچک کردن محصول مقدور نیست و مشتری شما ۱۳ متر کاغذی دیواری نیاز دارد، نرم افزار به او ۳ رول ۵ متری که برابر ۱۵ متر خواهد بود می فروشد.

مزایای محاسبه‌گر قیمت

یکی از بزرگترین امتیازات این محصول اعمال قیمت جدید بر مبنای مقدار فروش می باشد. به عنوان مثال می توانید تعیین کنید در صورت خرید بیش از ۱۰ کیلوگرم مبلغ هر کیلو تغییر کند و در بیشتر از ۲۰ کیلوگرم خرید مبلغ باز هم تغییر کند. دقیقا به معنای اعمال تخفیف در صورت خرید کلی و ایجاد تفاوت قیمت بین کلی و جزئی فروشی.
پس اگر شما در فروش خود می توانید به عنوان کلی فروش عمل کنید و بخشی از مشتریان شما تمایل به خرید مقدار کمی از محصولات شما را دارند یا حتی ممکن است بخواهند مقداری برای تست کیفیت محصول از شما خرید کنند و در صورت رضایت خرید بیشتری انجام دهند این محصول می تواند جدول قیمتی شما را در مقدار خرید اعمال کند. همچنین این قابلیت حتی می تواند مشتریان شما را ترغیب کند برای پایین آوردن قیمت، مقداری بیشتری خرید کنند.
شما با استفاده از این محصول می‌توانید این امتیاز را به مشتری خود بدهید که بتواند مقدار و محتوای هر بسته خریداری شده از شما را با توجه به نیاز خودش مشخص کند. یعنی می تواند در هنگام سفارش برای خودش یک بسته بندی با مقدار دلخواه خود تعریف کند و بعد از محاسبه قیمت درخواست خود، وجه آن را پرداخت و سفارش را تکمیل کند.

- **قابلیت های محاسبه‌گر قیمت**

- فروش محصولات بر مبنای مساحت، حجم، وزن و جعبه‌ای.
- اضافه کردن ماشین حساب محاسبه قیمت جهت محاسبه هزینه مقدار درخواستی محصول از طرف مشتری.
- فروش بر اساس حداقل مقدار در یک بسته بندی یا جعبه‌ای.
- پشتیبانی از محصولات متغییر.
- ایجاد یک تب جدید در توضیحات محصول و نمایش جدول قیمت گذاری.

- تعریف واحدهای اندازه‌گیری متفاوت از قبیل متر، فوت، مربع، کیلوگرم، یارد و ... .
- شخصی سازی تب‌های قیمت و واحدها.
- مدیریت موجودی.
- تنظیم مقدار حداقل / حداکثر سفارش برای محصولات و افزودنی‌های محصول.

پیشنهاد محصولاتی که جهت فروش نیازمند محصول محاسبه گر قیمت هستند:

- فروش محصولات مساحتی از قبیل کاغذ دیواری، سرامیک، کفپوش، موکت، فرش، پارکت، پارچه، چرم، ورق فلزات، صنایع دستی و ... .
- فروش تولیداتی که بر اساس متراژ تولید و عرضه می شوند مانند انواع لوله پلی اتیلن و پی وی سی (PVC)، سیم و کابل، طناب، نخ و ... .
- فروش محصولاتی که بر اساس وزن فروخته می‌شوند مانند: گوشت، مرغ، برنج، آرد، شکر، محصولات دارویی و عطاری‌ها، میوه، کیک و شیرینی، شکلات، محصولات معدنی، محصولات صنعتی و غیره... .
- فروش محصولات پوشاننده مثل گل آرایی، باغ آرایی، گراویه ریزی، بتن، موزاییک، کفپوش، سرامیک، نقاشی ساختمان و ... .
- فروش انواع مایعات خوراکی مانند شیر، آب میوه، آب معدنی، دمنوش و ... .
- فروش انواع مایعات شیمیایی و صنعتی مانند: انواع رنگ‌ها صنعتی و ساختمانی، انواع مایعات شیمیایی، اسیدها، حلال‌ها، مایعات آزمایشگاهی و ... .
- فروش محصولات بسته‌ای مثل یک جعبه کاشی که حاوی چند متر مربع کاشی است.
- فروش محصولاتی که می توان آنها را با مواد اولیه متفاوت تولید کرد.

استعلام آنلاین قیمت محصول

بدون شک زمانی که شما هر روز درگیر نوسانات قیمت ارز در کسب و کار خود هستید باید پاسخگوی تماس های تلفنی مشتریان خود جهت استعلام قیمت باشید. قیمت می دهید و اگر خریدار قیمت شمارا پذیرفت به صورت دستی محصول را فاکتور کرده و برای او ارسال می کنید. پس فروشگاه آنلاین در این روزها کارایی خود را از دست داده است. چراکه وب سایت شما فقط یک صفحه جهت معرفی محصول شماست و کسی نمی تواند آنلاین خرید کند! سفارشات به صورت خودکار ثبت نمی شوند و نمی توانید فروش خود را توسط گزارشات آنالیز کنید. برخی از فاکتورهای شما دستی و برخی درون سایت ثبت شده اند و اگر به یک نرم افزار حساب داری متصل باشید که دیگر هیچ. اما دیگر نگران این وضعیت نباشید.

با استفاده از محصول استعلام آنلاین قیمت محصول، می توانید فروش آنلاین خود را مجدد فعال کنید. فقط کافیست محصولاتی که دارای نوسان قیمت هستند را به لیست استعلام اضافه کنید. از این پس هر زمان کاربر وارد صفحه محصول شود به جای دکمه افزودن به سبد خریدگزینه استعلام قیمت را مشاهده می کند و با کلیک برروی این گزینه یک پیام در ربات تلگرام و یا پنل مدیریت وب سایت، برای شما ارسال می گردد و صفحه کاربر به حالت انتظار می رود تا شما به پیام پاسخ دهید. پس از ارسال قیمت برای ربات و تأیید توسط شما قیمت جدید در سایت به کاربر اعلام می شود و گزینه افزودن به سبد خرید مجدد ظاهر می گردد و کاربر می تواند با قیمت جدیدی که برای محصول تعیین نمودید محصول را خریداری نماید. شما می توانید توسط تنظیمات محصول استعلام آنلاین قیمت محصول تعیین کنید تا چه مدت پاسخگویی شما ممکن است زمان ببرد. برای مثال اگر زمان پاسخگویی را ۵ دقیقه در نظر بگیرید ، با یک تایمر به کاربر اعلام می گردد حداکثر زمان پاسخگویی مدیریت ۵ دقیقه است و ۵ دقیقه کاربر را در انتظار قرار می دهد.

عملکرد محصول زمانی که آنلاین نباشید:

اگر در طی زمان تعیین شده پاسخگو نبودید یک فرم تماس به کاربر نمایش می دهد و از او اطلاعات تماس را درخواست می کند تا در اسرع وقت با کاربر تماس بگیرید. می توانید تعیین کنید تا چند ساعت پس از اعلام قیمت کاربر می تواند آن محصول را خریداری کند و اگر پس از آن زمان خرید خود را تکمیل نکند از سبد خرید کاربر حذف شود و مجبور شود مجدد استعلام بگیرد. یا می توانید برای فروشگاه خود ساعت کاری تنظیم کنید به صورتی که در ساعات غیر کاری به جای نمایش تایمر استعلام قیمت به کاربر فرم تماس نشان داده شود. می توانید یک قیمت را تا پایان ساعت کاری تعیین نمایید و از آن پس هر کاربری درخواست استعلام ثبت کند قیمتی که یکبار ثبت نمودید به او نمایش داده شود و در پایان ساعت کاری کلیه قیمت های آن روز ریست شوند. می توانید بینهایت ادمین برای ربات تلگرام پاسخگویی قیمت تعیین کنید که اگر خودتان در دسترس نبودید سایر ادمین ها به استعلام کاربران پاسخ دهند. همچنین می توانید ایمیل ادمین ها را به برنامه بدهید تا زمانی که کاربر درخواست استعلام ثبت می کند توسط ایمیل هم درخواست برای مدیران ارسال گردد.

به زبان ساده عملکرد نرم افزار استعلام آنلاین قیمت محصول چگونه است؟

کاربر وارد صفحه محصول میشود و به جای افزودن به سبد خرید گزینه استعلام را می بینید. هنگامی که برروی این گزینه کلیک کند، نام محصول، قیمت کنونی و تصویر محصول توسط ربات تلگرام و یا پنل مدیریت وب سایت برای مدیریت ارسال می شود. مدیریت برروی پیام دریافتی کلیک کرده و روی گزینه پاسخ (reply) کلیک می کند و قیمت جدید محصول را نوشته و برای ربات ارسال می کند. ربات قیمت را می گیرد و در متن پیام، قیمت جدید را قرار می دهد و از مدیر می خواهد مبلغ را

تأیید کند.

هنگامی که مدیر قیمت وارد شده را تأیید کند، قیمت جدید در سایت به کاربر نمایش داده می شود و می تواند محصول را با قیمت جدید به سبد خرید اضافه کند و سفارش خود را تکمیل نماید. اگر هم مدیر در این زمان به درخواست کاربر پاسخی ندهد پس از مدتی که در تنظیمات برنامه تعیین می شود یک فرم تماس به کاربر نمایش داده می شود تا اطلاعات کاربر دریافت شود.

- **قابلیت های استعلام آنلاین قیمت محصول**

- تعیین زمان انتظار کاربر دریافت پاسخ استعلام قیمت.
- تعیین ساعات کاری فروشگاه.
- دارای نسخه تحت وب پاسخگویی به استعلام ها.
- لیست استعلام های از دست رفته و ساعات غیر کاری همراه با مشخصات کاربر استعلام گیرنده.
- تاریخچه استعلام ها به همراه خروجی اکسل وCSV .
- لیست مشتریان استعلام گیرنده به همراه خروجی اکسل و پرینت.
- پر شدن خودکار فیلد نام و شماره هنگامی که مشتری لاگین شده باشد در صورت عدم پاسخگویی مدیریت و یا ساعات غیر کاری.
- قابلیت پاسخ سریع (عدم موجودی) در صورتی که کالا در انبار موجود نباشد.
- قابلیت تعیین قیمت برای محصول تا پایان ساعت کاری.
- امکان ویرایش کلیه متون نمایشی به کاربر در فرایند استعلام.
- تعیین حداکثر فرصت خرید پس از پاسخ استعلام.
- نمایش اعلان فروشگاه سفارشی در صفحه محصول استعلام پذیر.
- امکان تعیین بینهایت ادمین برای پاسخگویی به استعلام ها.
- امکان دریافت درخواست استعلام توسط ایمیل و ربات تلگرام.
- امکان فعال شدن ربات بدون ssl و حتی برروی سرورهای داخل کشور.
- پشتیبانی از ویرایش گروهی برای افزودن به لیست استعلام.
- امکان تعیین نحوه نمایش قیمت اصلی محصولات در صفحه محصول و فروشگاه.
- امکان ویرایش ظاهر و رنگ بندی کلیه بخش های استعلام بدون نیاز به یک خط کدنویسی همراه با پیشنمایش تغییرات درون تنظیمات برنامه.
- پشتیبانی از پنل پیامکی جهت دریافت اطلاع رسانی های استعلام.
- پاسخ به استعلام کاربران توسط پیامک.
- پشتیبانی کامل از چند فروشندگی.

فروش طلا و زیورآلات

یکی از دغدغه های صاحبان کسب و کار صنف طلا و جواهرات در خصوص راه اندازی فروشگاه اینترنتی نوسانات لحظه ای قیمت طلا و عدم بروزرسانی قیمت محصولات در فروشگاه اینترنتی می باشد چرا که فرض کنید محصولات بسیاری اعم از دستبند، گوشواره، حلقه، نیم ست، مدال و... در سایت قرار داده اید و برای هر یک قیمت همان لحظه را درج کرده اید دیگر به هیچ وجه امکان پذیر نیست که قیمت تمام محصولات را به صورت لحظه ای تغییر دهید.

دیگر به راحتی می توانید فروشگاهی آنلاین و بروز بر حسب نوسانات نرخ طلای اتحادیه داشته باشید که با هر تغییر در نرخ طلا، از تغییر دستی قیمت تک‌تک محصولاتتان که باعث خستگی و اتلاف وقت و همچنین امکان خطاهای انسانی مانند اشتباه در محاسبه قیمت جدید و... می شود جلوگیری نمایید.

از مهمترین قابلیت های این نرم افزار، می توان به بخش زمان بندی آن اشاره کرد تلفیقی از کرون جاب و فاصله ی بین فراخوانی قیمت می باشد. در صورتی که در زمان مجاز فراخوانی قیمت به هر دلیلی قیمت جدید دریافت نشد به مدیر فروشگاه اطلاع رسانی می شود و با قابلیت دیگر باعث می شود اگر این زمان از حد مجاز تعیین شده فراتر رود قیمت محصولات فروشگاه به حالت "تماس بگیرید" تغییر یابد.

محصول Gold Jewelry که بر مبنای ربات پیشرفته ای برنامه نویسی شده از بسیاری از هزینه های سنگین ماهانه وب سرویس که حدوداً از صد و پنجاه هزار تومان برای وب سایت های کم بازدید الی هفتصد هزارتومان به بالا برای وب سایت هایی با بازدید بالاتر است جلوگیری می کند تا بتوان بدون هیچ هزینه جداگانه ای فروشگاه جواهرآلات خود را راه اندازی نمایید.

- **قابلیت های فروش طلا و زیورآلات**

- فراخوانی خودکار قیمت هر گرم طلا از سایت اتحادیه.
- قابلیت فراخوانی و یا درج قیمت به صورت دستی و خودکار.
- قابلیت تنظیم فاصله زمانی فراخوانی قیمت تلفیقی با کرون جاب.
- تعیین مالیات ، نرخ سود ، اجرت ساخت ، قیمت سنگ و چرم.
- گزارش ایمیل اطلاع رسانی در صورت عدم فراخوانی قیمت جدید.
- تغییر قیمت محصولات به "تماس بگیرید" در صورت عدم فراخوانی قیمت.

زمانبندی تحویل کالای

یکی دیگر از امکاناتی که می‌توانید برای رضایت مشتریان در نظر بگیرید تعیین زمان تحویل کالا توسط مشتری است. یعنی امکانی را فراهم کنید تا مشتری تاریخ، روز و ساعت مورد نظر خود را برای تحویل محصول تعیین کند. مسلما چنین امکانی می‌تواند رضایت مشتریان را نسبت به فروشگاه اینترنتی شما چند برابر کند. نمونه بارز این ویژگی را در دیجی‌کالا می‌توانید ببینید.

- **قابلیت های زمانبندی تحویل کالا**

- نمایش تعداد روزهای مورد نظر برای ارسال محصول.
- تعیین روزهایی که امکان ارسال وجود ندارد.
- تعیین تاریخ‌هایی که امکان ارسال وجود ندارد.
- تعداد پیک در هر بازه زمانی.
- در بخش تنظیمات با گزینه ای با عنوان "وضعیت سفارش بعد از پرداخت" روبرو خواهید شد. درواقع تنظیم کردن این بخش جهت عملکرد صحیح تعداد پیک در هر بازه زمانی و رزرو هر بازه زمانی قرار داده شده است.
- تنظیمات تاریخ، روز و ساعت برای ارسال محصول.
- تعیین استان و شهری که در آنها پیک دارید.
- لحاظ کردن تعداد روزی که طول می کشد هر محصول و یا متغیر آماده ارسال می شود.
- نمایش یا عدم نمایش روزهای تعطیل.
- نمایش همیشگی جدول ساعت کالا.

ارسال محصول با الوپیک

الوپیک اولین و برترین ارائه دهنده‌ی خدمات آنلاین پیک موتوری در ایران است و هدف آن ایجاد شرایطی است که هر فرد به راحتی بتواند در هر زمان و هر مکان از خدمات ارسال مرسوله بهره مند شود. الوپیک شبکه گسترده ای از سفیران است که توانسته اند در کنار هم مجموعه ای سریع، ارزان و قابل اعتماد ایجاد کنند.

- **قابلیت های الو پیک**
  - امکان ارسال تکی و دسته‌ای.
  - امکان زمان‌بندی ارسال.
  - امکان انتخاب نوع حمل و نقل.
  - امکان افزایش اعتبار.
  - امکان مشاهده‌ی موجودی حساب.
  - امکان اعمال کوپن.
  - امکان لغو درخواست.
  - امکان سفارش مجدد.
  - امکان امتیازدهی به سفیر الوپیک.
  - امکان مشاهده و چاپ فاکتور.
  - امکان رصد آنلاین توسط مدیر فروشگاه و مشتری.
  - امکان مشاهده‌ی تاریخچه‌ی سفارشات الوپیکی برای هر یک از سفارشات فروشگاه.
  - امکان مشاهده‌ی تمامی سفارشات الوپیکی.
  - امکان مشاهده‌ی جزئیات روند انجام سفارش.
  - امکان مشاهده‌ی مشخصات سفیر الوپیک.
  - امکان فیلتر کردن سفارشات الوپیکی بر اساس تاریخ، نوع حمل و نقل، و وضعیت سفارش.
  - امکان مرتب‌سازی سفارشات الوپیکی بر اساس شماره‌ی فاکتور، نوع حمل و نقل، شناسه‌ی سفارش فروشگاه، مشتری، هزینه و تاریخ.
  - امکان ویرایش آدرس و اطلاعات فروشگاه به عنوان آدرس مبدأ.
  - امکان تغییر ظاهر پیش‌فرض نقشه‌ها.
  - امکان تغییر نشانه‌گر (مارکر) پیش‌فرض نقشه‌ها.
  - تشخیص هوشمند نوع حمل و نقل بر اساس محتویات سبد خرید.
  - امکان انتخاب بین نمایش هزینه‌ی ارسال دلخواه (مبلغ ثابت یا درصدی از مجموع هزینه‌ی سبد خرید) و هزینه‌ی ارسال واقعی که در لحظه بنابر مسافت و نوع حمل و نقل توسط API الوپیک محاسبه می‌شود.
  - وجود تنظیماتی برای روش های پرداخت (روش هایی مانند «پرداخت درب منزل» می‌توانند «برگشت‌دار» مشخص شوند تا سفیر الوپیک مطلع گردد که می‌بایست پس از تحویل سفارش به مبدأ (فروشگاه) باز گردد و هزینه‌ی دریافتی از مشتری را به صاحب فروشگاه تحویل دهد).

- نمایش نام، نوع حمل و نقل و هزینه‌ی روش ارسال الوپیک در لیست روش‌های ارسال در خروجی فروشگاه در صورت در دسترس بودن.
- افزودن نقشه و فیلدهای جزئیات آدرس در همه‌ی بخش‌های پنل و خروجی فروشگاه که نیاز به ویرایش یا افزودن آدرس دارند.
- امکان چت آنلاین با تیم پشتیبانی الوپیک.
- و بسیاری از امکانات کاربردی دیگر.

برگزاری و اجرای پروموشن

یکی از نکات مثبت در فروش محصولات، ایجاد تخفیف بر محصولات با توجه به مناسبت هاست. یلدا، روز پدر، روز مادر، جمعه سیاه، ماه مهر و... مناسبت هایی هستند که شما می توانید فروش خود را به چند برابر برسانید.

برای نمایش محصول به کاربران و همچنین متمایز کردن محصولات تخفیف دار، همواره استفاده از صفحات "لندینگ" توصیه می شود که اغلب به صورت HTML هستند و شما برای وارد کردن محصولات خودتون به این صفحات باید مدت زمانی زیادی رو صرف کنید.

ما برای شما محصولی آماده کردیم تا به راحتی از بخش مدیریت بتوانید کمپین های مختلف با استایل های متفاوت برای محصولات خودتون طراحی کنید و آن ها را در سایت خود به نمایش بگذارید.

- **مناسب برای:**
  - جمعه سیاه
  - حراج سال نو
  - فروش پاییزه
  - فروش اول مهر
  - روز پدر، روز مادر
  - و...

- **قابلیت های پروموشن**
  - سفارشی سازی متن تخفیف
  - سفارشی سازی تصویر تخفیف
  - انتخاب محصولات به صورت دسته بندی
  - سفارشی سازی صفحه دسته بندی ها
  - رنگبندی های دلخواه
  - زمانبندی کمپین
    - تاریخ شروع کمپین
    - تاریخ پایان کمپین
    - زمان شروع کمپین
    - تاریخ پایان کمپین
  - هدر سفارشی
    - لوگو شخصی
    - لینک لوگو
    - رنگ پس زمینه هدر
    - لینک برگشت به سایت

- ویرایش لیبل برگشت به سایت
- پس زمینه بعد از هدر
  - افزونه تصویر
- تنظیمات بدنه
  - افزودن تصویر به عنوان پس زمینه
  - افزودن رنگ پس زمینه
- تنظیمات نمایش محصولات
  - محصولات در هر سطر
  - محدودیت نمایش محصول در دسته بندی
- تنظیمات بیشتر
  - امکان افزودن کلاس css برای مخفی سازی

پنل ارسال پیامک

با این نرم افزار می توانید توانایی ارسال اس ام اس را به CMS خود اضافه کنید. بنابراین شما می توانید به مشترکین خبرنامه خود و یا کاربرانتان SMS ارسال کنید و توجه آنها را به سایت و محصولات خود جلب نمایید.

- **قابلیت های پنل ارسال پیامک**

- ثبت شماره مدیر برای اطلاع رسانی به ایشان برای آگاهی از رویدادهای سامانه.
- مدیریت اطلاع رسانی.
- ارسال اس ام اس به شماره تلفن (ها)، مشترکین و کاربران شما.
- اشتراک خبرنامه با اس ام اس.
- ارسال کد فعال سازی به مشترکین زمانی که یک پست جدید منتشر شده و همچنین زمانی که مشترکین فرایند اشتراک خود را تکمیل می کنند.
- ارسال اس ام اس هشدار به مدیران.
- پشتیبانی REST API
- درون ریزی / برون بری مشترکین.

گزارش گیری پیشرفته

سیستم گزارش گیری پیشرفته کامل ترین گزارش فروش را به شما نمایش می دهد. شما می توانید یک گزارش کامل از سفارشات اخیر، خلاصه سفارش فروش، دیدگاه محصولات، کوپن، وضعیت سفارش، انبار، حمل و نقل، مالیات، دسته بندی و... داشته باشید.

- **قابلیت های نرم افزار گزارش گیری**

- طرح بندی رسپانسیو.
- آسان برای استفاده با رابط کاربری آسان.
- گزارش تصویری: نمایش چارت و نمودار میله ای برای نمایش کامل گزارش.
- جستجو در گزارش: فرم جستجو جداگانه برای هر صفحه گزارش وجود دارد.
- تعداد ردیف: نتیجه جستجو (گزارش) به عنوان طرح شبکه با برخی از گزینه های نمایش داده.
- خروجی بر اساس تاریخ : خروجی به صورت فایل های CSV، Excel و PDF وجود دارد.
- نمایش / عدم نمایش ستون: شما می توانید برای ستون های شبکه نمایش /عدم نمایش داشته باشید.
- صفحه قدرتمند با بسیاری از گزارش ها به طور خلاصه و مفید.
- گزارش های پیشرفته.
- تمامی سفارشات: ایجاد یک گزارش کامل از سفارشات با بسیاری از جزئیات: سفارش نام، وضعیت، مقدار ناخالص، مبلغ خالص، مقدار حمل و نقل، مالیات و بسیاری موارد دیگر.
- گزارش محصولات : جزئیات محصول ها مانند: نام محصول، دسته، فروش تعداد و... .
- رده گزارش: نمایش بر اساس دسته ها با نمایش جزئیات مانند: نام رده، مقدار و... .
- گزارش کشور و امور خارجه : تولید گزارش برای کشور با جزئیات سفارش هر یک از کشورها.
- گزارش مالیات و باز پرداخت آن: رسیدن به گزارش مفید و بدون هر گونه محاسبات، فقط با یک کلیک!
- آینده نگری: اگر شما می خواهید فروش خود را افزایش دهید، شما باید برخی از اهداف را تعریف کنید و سعی کنید به آنها برسد. ما با ارائه گزارش های پیشرفته برای این منظور، شما را همراهی می کنیم.
- فروش واقعی در حال حاضر را با هدف خود مقایسه کنید و طرح جدید برای افزایش فروش خود کشف کنید!
- سازگار با بیشتر نرم افزار ها.
- سفارش تمام گزارش ها بر اساس نام تجاری.
- گزارش تمامی سفارش ها بر اساس دسته بندی و طبقه بندی های مورد نظر شما.
- گزارش نام تجاری.
- مجموعه برچسب برای هر رشته.
- تنظیم زمینه های سفارشی اپراتور در فرم.
- آیتم های تنظیم برای دسته بندی و طبقه بندی سفارشی.
- تنظیم اجازه نمایش یا عدم نمایش برای اقلام داشبورد.
- تنظیم اجازه برای نقش کاربران.

محاسبه سود و زیان

هر صاحب فروشگاهی نیازمند این است که بتواند بعد از گذشت مدتی از کار خود، مقدار گردش مالی فروشگاه خود را به راحتی محاسبه کند، نرم افزارهای بسیاری در این زمینه مدعی شده اند که می توانند مقدار سود فروشگاه شما را ارائه کنند، اما متاسفانه این محصولات تنها گزارش فروش را به شما می دهند و خبری از مقدار سود فروش، موجود نیست، اما این نرم افزار، گزینه ای به شما در هنگام ثبت محصول ارائه می دهد که بتوانید قیمت خرید محصول خود را وارد کنید، با استفاده از این گزینه، مبلغ خرید (هزینه) محصول را وارد می نمایید و به راحتی، پس از فروش محصول خود، مقدار سود واقعی محسابه و به شما ارائه می گردد.

- **قابلیت های محاسبه سود و زیان**

- اضافه شدن فیلد جدید برای وارد نمودن قیمت خرید در صفحه ویرایش محصول.
- اضافه شدن ستون جدید برای مقایسه قیمت خرید و فروش در صفحه محصولات.
- ارائه تعداد سفارشات فروشگاه شما به تفکیک نوع سفارش (تکمیل شده، در انتظار بررسی، در حال انجام و...) در بازه های زمانی مختلف (امروز، دیروز، ماه جاری، سال جاری و...).
- ارائه مقدار سود واقعی فروشگاه در بازه های زمانی مختلف (امروز، دیروز، ماه جاری، سال جاری و...).
- ارائه مقدار گردش مالی فروشگاه شما به تفکیک نوع سفارش (تکمیل شده، در انتظار بررسی، در حال انجام و...) در بازه های زمانی مختلف (امروز، دیروز، ماه جاری، سال جاری و...).
- ارائه مقدار مبلغ مسترد شده فروشگاه شما در بازه های زمانی مختلف (امروز، دیروز، ماه جاری، سال جاری و...).
- ارائه ارزش مالی محصولات فروشگاه شما.
- ارائه نمودار خطی سود روزانه فروشگاه شما.
- ارائه مقدار سود روزانه به تفکیک روز ها و مبلغ مشخص آن روز.
- نمودار میله ای مقدار سود ماهیانه.
- ارائه مقدار سود ماهیانه به تفکیک ماه ها و مبلغ مشخص آن ماه.
- گزارش دقیق از هر سفارش با ذکر نام، نام خانوادگی و ایمیل مشتری، تعداد از هر محصول، قیمت خرید و فروش محصول و هم چنین سود آن سفارش با قابلیت فیلتر کردن بازه زمانی، شماره سفارش، نام و نام خانوادگی مشتری و... .
- گزارش دقیق از محصولات فروشگاه شما با ذکر دقیق نام محصول، شناسه محصول، قیمت خرید و فروش و... .
- قابلیت وارد نمودن آسان قیمت خرید برای هر محصول به سادگی چند کلیک.

گردونه شانس

با استفاده از محصول گردونه شانس می توانید نرخ تبدیل کاربران، به مشتری واقعی را از ٪۱،۵ به ٪۱۹ افزایش دهید. همچنین می توانید به کمک کوپن های تخفیف و گردونه شانس از فروش فوق العاده خود لذت ببرید. فقط کافیست یکی از قالب های از پیش تعریف شده را انتخاب کنید و آن را به سلیقه خود سفارشی سازی کنید.

آیا می خواهید در هر بخش کد تخفیف، لینک یا متن قرار دهید؟ هر بخش را جداگانه تعریف کنید، شانس برنده شدن در کل گردونه یا شانس برنده شدن هر تکه را به دلخواه وارد کنید و در صورت نیاز تعداد برندگان هر تکه را به میزان مشخصی محدود کنید!

آیا می خواهید شماره موبایل کاربران را هم دریافت کنید؟ یا شاید نام و نام خانوادگی یا حتی دریافت جنسیت کاربر پیش از شروع بازی؟ با فرمساز قدرتمند این محصول هر داده ای که نیاز دارید را به گردونه اضافه کنید: از آدرس ایمیل گرفته تا فیلدهای بازشو و ...

یکی از امکانات منحصر به فرد این محصول که در سایر محصولات مشابه دیده نشده است قابلیت ایجاد کوپن تخفیف هماهنگ با فروشگاه اینترنتی است. در گردونه شانس خود، می توانید به ازای هر کاربر یک کوپن تخفیف منحصر به فرد ایجاد کنید و کوپن ها نیز می توانند به صورت حرفه ای محدود به یک یا چند محصول و دسته باشند. کوپن های تخفیف برای هر تکه به صورت مجزا تعریف می شوند و کنترل کامل روی کوپن ها در اختیار شما قرار می گیرد.

مارکتینگ بدون آمار بی معنی است، بنابراین سیستم گزارش گیری کاملی از میزان نمایش گردونه، تعداد بازی های انجام شده و نرخ تبدیل در اختیار شما قرار می گیرد.

یکی دیگر از امکانات مورد توجه این محصول، ارسال ایمیل های کاملا سفارشی سازی شده برای کاربران، پس از شرکت در گردونه شانس است. از موضوع گرفته تا محتوا، به راحتی می توانید همه چیز را مدیریت کنید و با ترفند مخصوص راسا می توانید کلیه قالب های ایمیل HTML که توسط سایر سرویس های ساخت ایمیل ایجاد کرده اید را نیز در این محصول برای کاربران ارسال کنید.

به کمک سیستم ضد تقلب، آدرسهای ایمیل جعلی یا نامعتبر شناسایی شده و به آنها اجازه اضافه شدن به لیست ایمیل ها، داده نخواهد شد.

- **قابلیت های گردونه شانس**
  - قابلیت ساخت بی نهایت گردونه شانس.
  - هماهنگی با بیش از ۱۵ سرویس و ابزار مارکتینگ همچون میلرلایت، میلستر، Zapier، میل چیمپ و... .
  - سفارشی سازی پوسته اصلی گردونه.
  - سفارشی سازی هریک از تکه های گردونه شانس.
  - سفارشی سازی فیلدهای درخواستی از کاربر پیش از چرخش گردونه.
  - تعیین میزان شانس کلی برنده شدن در گردونه.
  - تعیین محدودیت در تعداد جوایز برای هر تکه از گردونه.
  - تعیین میزان احتمال برنده شدن هر تکه از گردونه.
  - امکان ایجاد تکه های گردونه از نوع پوچ، کوپن تخفیف، لینک ساده، تغییر مسیر و متن HTML .

- شخصی سازی کلیه متن ها، پیام ها و هشدارهای موجود در گردونه از بخش مدیریت.
- شخصی سازی کامل حالت های نمایش گردونه (همه کاربران، فقط کاربران وارد شده به سایت، فقط کاربران مهمان).
- نمایش گردونه مشروط به صفحات یا برگه های خاص در سایت شما.
- نمایش گردونه مشروط به شرایط خاص (بلافاصله، پس از تأخیر، پس از اسکرول، کلیک روی یک عنصر، هنگام بستن صفحه یا استفاده از ابزارک مخصوص).
- امکان ارائه شانس بازی مجدد به تعداد دلخواه به کاربران بازنده.
- امکان ارائه شانس بازی مجدد به کاربران، حتی در صورت برنده شدن.
- مجهز به سیستم ضد تقلب قدرتمند با قابلیت تشخیص ایمیل های جعلی و شناسایی آدرس های IP تکراری.
- سفارشی سازی کامل موضوع و متن ایمیل های ارسالی به کاربران برنده.
- پشتیبانی از قابلیت اضافه کردن خودکار کوپن های تخفیف به سبد خرید کاربر.
- پشتیبانی از قابلیت نمایش کوپن تخفیف در یک نوار مخصوص، با قابلیت زمان انقضای کوپن.
- سرویس گزارش گیری پیشرفته.
- برون بری (اکسپورت) آسان اطلاعات دریافتی از کاربران.
- ویرایش و کپی آسان گردونه های شانس ایجاد شده.

فروش اقساطی محصول

شاید شما هم جزو آن دسته از افرادی باشید که تمایل به فروش محصولات خود بصورت اقساطی داشته باشید و شما در اینجا نیاز به یک افزونه قوی و جانبی دارید که برای اینکار افزونه فروش اقساطی محصول مناسب می باشد. شما میتوانید پلن‌های پرداخت بصورت درصدی یا مقدار ثابت (مبلغ) ایجاد کنید و مشتریان با استفاده از این فرآیند، هزینه یک محصول را در چندین دوره زمانی مشخص و تعیین شده پرداخت می کنند.

شما میتوانید به کمک افزونه فروش اقساطی محصولات پلن‌های پرداخت با دوره‌های زمانی روزانه، هفتگی، ماهیانه و حتی سالیانه تعریف کنید. یکی دیگر از ویژگی های جالب افزونه این هست در زمانی که کاربر قسط اول را پرداخت میکند افزونه بطور خودکار سفارشات برنامه ریزی شده و در انتظار پرداخت اقساط بعدی را ایجاد می کند و در زمان تعیین شده پرداخت اقساط توسط شما ایمیل های پرداخت اقساط را برای مشتری شما ارسال می کند و به نوعی به مشتری یاداوری می کند که باید اقساط خود را پردازد، همچنین یک تب به قسمت حساب کاربری مشتری با نام سفارشات اقساط باقی مانده اضافه می شود که کاربر می تواند از آنجا اقساط باقی مانده خود را مشاهده کند و آنها را پرداخت کند.

یک نمونه مثال از پرداخت افزونه فروش اقساطی محصول:

مثلا قیمت محصول ۵۰,۰۰۰ هزار تومان می‌باشد، زمانی که مشتری پرداخت با اقساط را در صفحه محصول انتخاب می‌کند، مقداری که در تنظیم‌ها بعنوان پرداخت بلافاصله انتخاب کردید (همان ۶۰ درصدی که ما از قبل تنظیم نموده ایم) که در سبد خرید معادل ۳۰,۰۰۰ هزار تومان است باید پرداخت شود که این به عنوان قسط اول در نظر گرفته می شود! حالا پس از یک روز، دوباره باید ۲۰ درصد دیگر (۱۰ هزار تومان) پرداخت شود و پس از دو روز ۲۰ درصد باقی مانده نیز باید توسط مشتری پرداخت شود که با پرداخت قسط آخری دوره اقساط به اتمام می رسد، تنظیم این اقساط کاملا سفارشی از مدیریت افزونه توسط شما می باشد و این مثال تنها در جهت نمایش کارکرد این افزونه فوق العاده می باشد.

- **قابلیت های فروش اقساطی محصول**
  - برنامه‌ریزی پلن‌های پرداخت به‌صورت روزانه، هفتگی و ماهیانه
  - قابلیت تعیین مقدار پرداخت اولین قسط
  - پذیرش پرداخت بعنوان قسط با طرح‌های همیشگی و یا ساختار دلخواه پرداخت مدیریت فروشگاه
  - اضافه شدن یک تب به نام سفارشات زمان بندی شده به تب‌های حساب کاربری برای مدیریت پرداختی‌ها
  - قابلیت ارائه گزینه برای پرداخت اقساط به صورت کامل بر روی صفحه جزئیات محصول
  - امکان استفاده از مقدار و مبلغ دلخواه برای محصولات
  - قابلیت افزوده شدن خودکار سفارشات در انتظار پرداخت قسط برای باقی اقساط در قسمت سفارشات ووکامرس در مدیریت سایت
  - اضافه نمودن زبانه (تب) قسط ها در ویرایشگر محصول
  - اضافه شدن یک تب به نام سفارشات زمان بندی شده به تب‌های حساب کاربری برای مدیریت پرداختی‌ها
  - امکان اجباری یا اختیاری کردن پرداخت اقساط
  - قابلیت ارائه توضیح برای هر پلن پرداخت

- قابلیت ارسال ایمیل ها پرداخت اقساط باقی مانده در زمان مقرر به مشتری جهت پرداخت اقساط خود
- تعریف پلن‌های جداگانه یا مقدارهای جداگانه برای هر محصول
- و....

سامانه های یکپارچه

باشگاه مشتریان / Loyalty

ما یک باشگاه مشتری را به عنوان یک باشگاه ارتباطی تعریف می کنیم که بوسیله یک سازمان و به منظور ایجاد ارتباطات مستقیم و منظم بین این اعضاء (مشتریان و صاحبان کسب و کارها) ایجاد شده و عمل می کند و به آنها مجموعه ای از منافع را به همراه ارزش افزوده های زیاد ارائه می دهد.

همانند تعریف باشگاه که در مفهوم کلی به معنای گردآمدن گروهی از افراد در یک تشکل منسجم است باشگاه مشتریان نیز به معنای گردآمدن مشتریان یک مجموعه / برند تجاری در کنارهم گفته می‌شود. البته نباید آن را با باشگاه های ورزشی و... اشتباه گرفت چون اساساً این گروه توسط مجموعه‌هایی نظیر فروشگاه های زنجیره‌ای، فروشگاههای پوشاک، بانک‌ها و.. شکل می‌گیرد که عملکردی متفاوت با باشگاه به مفهوم عام دارد. باشگاه مشتریان فن است یا علم ؟ این مبحثی است که در کتاب راهکارهای اصولی خلق باشگاه مشتریان تألیف علی خاکزادی در مورد آن مبسوط بحث شده است.

باشگاه مشتریان برای تأمین نیازها و ایجاد منافع بیشتر مشتریان در برندهای تجاری شکل می‌گیرد. گردآمدن مشتریان در یک تشکل ارزش مشتریان را بیشتر نموده و حس وفاداری آن‌ها را به مجموعه‌ها نیز بیشتر کند. معمولاً باشگاه مشتریان همراه با اجرای برنامه وفاداری خواهد بود.

باشگاه مشتریان دارای ویژگی‌های مختلفی است از جمله: ارتباط بر پایه گفتگو، ارزش گرا بر پایه ایجاد منافع مادی و غیر مادی که هدف آن ایجاد یک رابطه عاطفی بین مشتری و عرضه‌کننده خدمات/کالا است که البته با رفتار اعضاء شکل خواهد گرفت، و کمک می‌کند به اینکه آن را از سایر موارد مشابه مانند باشگاه های تفریحی، تخفیفی، وفاداری و... متمایز نماید.

باشگاه های مشتریان هدفمند بوده و برنامه‌های منظم و پیوسته‌ای جهت مشتریان دارد. یکی از اهداف آن در جهت فروش بیشتر و کسب منافع برای دو طرف است. پس از جمع‌آوری اطلاعات مشتریان، باشگاه از سلایق، علاقه‌مندی و درخواست های آن‌ها اطلاع یافته و بوسیله آن آینده مجموعه‌های تجاری را ترسیم و بهینه می‌کند. تولیدات، خدمات و سایر فعالیت‌های هر مجموعه‌ای با استفاده از اطلاعاتی که از این بخش بدست می‌آید، می‌تواند توسعه یافته و در جهت رضایت مشتریان گام بردارد.

معمولاً پس از ایجاد و گرد هم آمدن مشتریان در کنارهم، باشگاه مشتریان پیش برنده اهداف برنامه وفاداری خواهد بود. به این مفهوم که اعضا ارزش های افزوده‌ای کسب می‌کنند که سایر مشتریان از آن‌ها بی‌بهره‌اند. البته می‌توان باشگاه مشتریان ایجاد کرد و برنامه وفاداری نداشت. این امر باعث تنزل یک باشگاه مشتریان در حد عضویت ساده می‌شود. یا اینکه برنامه وفاداری داشت ولی باشگاه مشتریان را ایجاد نکرد. ولی همیشه این دو مقوله می‌توانند در کنار هم بسیار موفق تر باشند. عملکردی که مرتبط با بخش مدیریت ارتباط با مشتری نیز شناخته می‌شود.

اهداف

شاید مهمترین هدف باشگاه مشتریان ایجاد ارتباط دو سویه با مشتری و ایجاد منافع مشترک است. تکرار خرید مشتری به همراه رضایت او از مجموعه تجاری. پر واضح است که راضی بودن مشتریان وابسته به عملکرد مجموعه تجاری است. بنابراین باشگاه مشتریان با استفاده از اطلاعات جمع‌آوری شده می‌تواند آینده را ترسیم کرده و از دیدگاه اعضاء بهره ببرد و فروش خود را نیز بیشتر نماید. این کار باعث ایجاد رضایت مشتری، منافع بیشتر برای مشتری و همچنین فروش بیشتر برای مجموعه تجاری و در نتیجه رضایت طرفین خواهد شد. اصطلاح معروف برنده برنده.

از دیگر اهداف مهم ایجاد باشگاه مشتریان در مجموعه‌ها، مقوله داده کاوی یا data mining اعضاست. با امکان فراهم شده در یک باشگاه مشتریان می‌توان از پردازش اطلاعات فروش و اطلاعات مشتریان در کنارهم بهره برد. به‌طور مثال از رنج سنی، تحصیلاتی، منطقه سکونت، جنسیت و... خریداران مطلع گشت و بر اساس آن داده‌های با ارزشی از بخش فروش/خدمات بدست

آورد. مثلاً متوجه شد که یک کالای خاص برای چه گروهی از مشتریان و با چه اطلاعات دموگرافیکی مناسب تر است. یا اینکه در چه ساعاتی از روز چه اقشاری برای خرید از مجموعه‌های تجاری اقدام می‌کنند یا اینکه پراکندگی مشتریان بر اساس معیارهای مختلف فروش به چه میزان است. حتی در موارد پیشرفته تر می‌توان با استفاده از نظرسنجی از سایر خصوصیات نظیر علایق و سلایق مشتریان اطلاع یافت و با کمک آن به ارائه خدمات/کالاهای پرفروش تر روی آورد.

راهبری

باشگاه مشتریان پس از شکل‌گیری باید تفاوتی بین افرادی که عضو این باشگاه هستند و دیگر مشتریان قائل شود. بنابراین هر فردی که از مجموعه خرید می‌کند لزوماً نباید عضو باشگاه شود. حضور داوطلبانه و ایجاد حداقل‌های شرایط عضویت (مثلاً خرید به میزان تعیین شده)، یکی از مهمترین سیاست‌های اجرای باشگاه مشتریان و عضوگیری است. زیرا داشتن اعضای فراوان نشانگر موفق بودن باشگاه نیست. بلکه باید اعضای باشگاه، فعال- آگاه و از اینکه عضو باشگاه مشتریان هستند خرسند باشند.

چگونگی راهبری باشگاه مشتریان بسیار پراهمیت تر از داشتن چنین تشکلی است. اگر باشگاهی ایجاد شود و خدمات متناسب و وابسته به مشتریان ایجاد نشود، از اهداف آن فاصله می‌گیرد. شاید به راحتی بتوان تضمین کرد که اگر درست و با برنامه پیش رفت به فروش بیشتر و سود فراوان تر خواهد رسید. نتیجه‌ای که هدف نهایی ایجاد باشگاه مشتریان برای مجموعه‌های اقتصادی است.

انواع باشگاه

معمولاً تشکیل سطوح مشتری و تفکیک در بین اعضا می‌تواند نوع باشگاه را متفاوت نماید: برخی باشگاه های مشتریان در یک سطح پایه‌گذاری و اداره می‌شوند، این باشگاه ها به تمام اعضای باشگاه مشتریانشان به یک دید نگاه می‌کنند و بدین ترتیب رفتار مشابه‌ای با تمام اعضای باشگاه دارند.

برخی نیز پس از مدتی اعضا باشگاه را به دسته‌های مختلف تفکیک می‌کنند، تا برای اعضای فعالتر خدمات بهتری فراهم کرد. باشگاه مشتریان هم‌زمان با بزرگتر شدن می‌تواند دسته بندی بین اعضا ایجاد کرده و خدمات را برای هر دسته متفاوت تعریف نماید. ایجاد گروه مشتریان خیلی مهم VIP می‌تواند پس از شکل‌گیری اولیه باشگاه مشتریان و بررسی رفتار مشتریان، انجام پذیرد. این نوع باشگاه که به باشگاه مشتریان افراد خیلی مهم VIP Club معروف است، برخی اوقات از ابتدا مورد نظر ایجاد کنندگان باشگاه است.

در خیلی از باشگاه ها هم از همان ابتدا، می‌توان مشتریان را به دسته‌های مختلفی تفکیک کرد و برنامه و خدمات خاصی برای هر گروه از آن‌ها داشت. این تفکیک معمولاً به میزان خرید مشتری و جایگاه او بر می‌گردد. ایجاد اشتراک و دسته‌های: اولیه، نقره‌ای، طلائی و پلاتینیوم بر اساس همین نگاه شکل می‌گیرد. تفکیک مشتریان می‌تواند با نگاه‌های متفاوتی بسته به هر تجارت پایه‌گذاری شود. در اجرای چنین عملکردی مسلماً مشاور خوب و با تجربه تضمین‌کننده موفقیت پروژه است.

- **قابلیت های باشگاه مشتریان**
  - پشتیبانی از محصولات متغییر
  - خرید مستقیم محصول با امتیاز
  - اشتراک گذاری امتیاز
  - اعطای امتیاز برای خرید محصول
  - بازگشت/کسر امتیاز
  - امتیاز ارجاع

- کمترین ارجاع مورد نیاز
- امتیاز ثبت نام
- امتیاز دیدگاه
- کمترین امتیاز مورد نیاز برای ایجاد کوپن
- تبدیل سفارشی
- استفاده تکی
- طول کوپن
- ایجاد کوپن
- انقضا کوپن
- استفاده کوپن
- جدول امتیاز
- جدول امتیاز در قسمت پنل مشتری
- نوتیفیکیشن امتیاز
- دریافت امتیاز در ازای هزینه واحد پولی
- اشتراک گذاری شبکه اجتماعی
- وارد کردن راه های دریافت امتیاز
- ویژگی امتیاز خرید ارجاعی
- ویژگی عضویت
- انقضا عضویت

فروشگاه اینترنتی تخفیف گروهی

تخفیفان که دومین سایت موفق تخفیف گروهی ایران بود طی این دو سال پیشرفت بسیار چشمگیری در این حوضه داشت حتی می توان گفت رفته رفته در حال پیشی گرفتن از سایت نت برگ می باشد. از این رو این بهترین کیس بود که بر این اساس یک قالب تخفیف گروهی البته با برنامه نویسی و طراحی از پایه و بدون وابستگی به نرم افزارهای جانبی دست و پاگیر همچون که برای سایت های فروشگاهی کاربرد داشت و به هیچ وجه کارایی برای سایت های تخفیف گروهی نداشت و هر لحظه بروزرسانی می شد البته بروز رسانی های که هیچ ربطی به نوع فعالیت ما نداشت در واقع موضوع کاربری ما نداشت اقدام نماییم.که نتیجه کارمان قالب تخفیفان شد.

هسته قالب تخفیفان از صفر تا صد توسط واحد فی برنامه نویسی شده و به هیچ وجه کپی برداری و یا آماده نمی باشد از این رو اختیار عمل واحد فنی در ارائه خدمات سفارشی، ارتقاع و آپدیت هایت های مختلف و حرفه ای باز بوده و به راحتی می توان این محصول را به حداکثر کیفیت و رضایت مشتری رساند.

قالب تخفیفان با توجه به امکان افزودن فروشنده و کسب درآمد برای فروشنده و مدیر سایت، بهترین امکان برای وب مستران ایرانی می باشد که قصد راه اندازی کسب کار اینترنتی و کسب درآمد رو در شهر و یا به صورت کشوری را دارند کاملا محیا می کند.

- **قابلیت های فروشگاه اینترنتی تخفیف گروهی**
  - امکانات کلی مدیریت قالب
    - بخش تخفیف ها.
    - بخش کدهای تخفیف.
    - بخش تنظیمات قالب.
    - بخش سفارشات.
    - بخش اختصاصی کاربران.
    - بخش پیام های کاربران.
    - بخش درآمدهای سایت.
    - بخش درخواست های تسویه.
    - بخش کوپن های تخفیف.
    - ابزار پیامک و درگاه.
    - ابزار خبرنامه.
    - ابزار صفحه ساز.
    - ابزار پشتیبان گیری.
    - امکان رنگ بندی نامحدود.
    - امکان ارسال ایمیل بعد از ثبت نام.
    - عدم نمایش سربرگ های اضافی هنگام تعریف تخفیف فرزند.
    - امکان چسبان بودن منوی اصلی.

- امکان نمایش نمودار مدیریتی درآمدهای ۱۰ روز اخیر در داشبورد.
- امکان نمایش نمودار مدیریتی درخواست های تسویه ۱۰ روز اخیر در داشبورد.
- امکان نمایش نمودار مدیریتی آمار کاربران در داشبورد.
- امکان نمایش نمودار مدیریتی آمار سفارشات در داشبورد.
- امکان افزودن شبکه های اجتماعی به پنل مشخصات فروشگاه توسط خود مدیر.
- امکان ارسال پاسخ به کاربران توسط مدیر.
- امکان درج تصویر برای اسلایدر بدون لینک به محصولی خاص.
- امکان جستجو در بخش لیست پرداخت ها در بخش پیامک و درگاه.
- امکان قرار دادن عکس یا آیکن به صفحه فروشنده.
- امکان نمایش پاپ آپ هنگام ورود کاربر به سایت به همراه لینک.
- فیلترهای مرتب سازی بر اساس: پرفروش ترین، جدیدترین، محبوب ترین، حروف الفبا.
- امکان افزودن درج محصول.
- امکان درج اسلایدر به صورت نوع دوم Mighty Slider .
- امکان قرار دادن بنر در سربرگ.
- امکان ارسال پیامک به فروشنده بعد از خرید.
- امکان ارسال پیامک به کاربر بعد از خرید کالا.
- امکان کپی کردن تخفیف ها (دابل کردن).
- امکان درج منو تا ۱۰ مورد.
- اعمال تگ در نوشته ها.
- نمایش توضیحات فاکتور در چاپ.
- امکان جایگزینی نقشه ویز به جای گوگل مپ.
- ارسال خبرنامه با محتوای پیش فرض.
- نمایش کیو آر کد برای مدیر سایت.
- امکان مشاهده و چاپ پیش فاکتور قبل از خرید و اتصال به درگاه بانکی.
- امکان درج تصویر در منو کالاها و منوی فهرست.
- امکان ارسال ایمیل بعد از خرید به خریدار.
- امکان نمایش صفحه سبد خرید بدون نیاز به ثبت نام.
- امکان بدون کمیسیون کردن تخفیف.
- امکان تنظیم برای ارسال ایمیل ها.
- امکان تعریف منطقه و موقعیت برای تخفیف ها.
- امکان تعریف کوپن براساس درصد و جلوگیری از استفاده کاربران بیش از یکبار از تخفیف.
- امکان تعریف منو بصورت آیکن دار مانند تخفیفان.
- امکان دانلود فاکتور.
- امکان ثبت نام سریع مانند تخفیفان.

- امکان جستجوی کاربر در قسمت کاربران براساس فیلد های دیگر.
- امکان خروجی گرفتن از فیلدهای مختلف از جمله ایمیل، شماره تلفن همراه و... .
- امکان جستجو در لیست کدهای تخفیف براساس فیلد شناسه تخفیف.
- امکان ارسال ایمیل هنگام تغییر نقش کاربر به فروشنده.
- امکان نمایش سود به کاربر در سبد خرید.
- اصلاح مشکل نمایش پرداخت در حالت موبایل.
- امکان درخواست فروشندگی در فرم ثبت نام سریع.
- افزوده شدن امکانات مرتب سازی، نحوه مرتب سازی و فیلتر زمان.
- امکان غیر فعال کردن عضویت و ورود در سایت.
- امکان افزایش تعداد موارد در سبد خرید از طریق دکمه ها.
- امکان غیر فعال کردن نمایش قیمت خرید و فروش تخفیف در صفحه نخست، دسته بندی، تگ و جستجو.
- نمایش تعداد باقیمانده هر تخفیف در سبد خرید در مواردی که تخفیف دارای محدودیت تعداد باشد.
- نمایش همه تخفیف های خریداری شده به مدیر سایت و امکان فیلتر و جستجو در میان آن ها.
- امکان تعریف و صدور کد اختصاصی در کنار هر تخفیف با امکان فعال یا غیرفعال کردن آن.
- امکان جستجو بر اساس موارد خاص در صفحه سفارشات مدیر.
- فرم استعلام کد تخفیف برای سهولت عمل استعلام و ابطال به داشبورد مدیر و فروشنده.
- ثبت تاریخ، ساعت و کاربر ابطال کننده کد تخفیف.
- امکان جستجو در لیست پرداخت ها بر اساس درگاه.
- امکان اضافه نمودن فیلد موبایل به فرم ثبت نام سریع.
- امکان غیرفعال کردن دکمه افزودن به سبد خرید در صفحه تخفیف.
- امکان غیرفعال کردن دکمه سبد خرید از سربرگ.
- امکان سفارشی سازی دکمه تخفیف اصلی دسته.
- امکان سفارشی سازی دکمه تخفیف های صفحه مکان
- امکان مدیریت مشخصات تخفیف اصلی دسته

- امکانات کلی کاربران قالب
  - بخش ثبت نام، ورود و فراموشی رمز عبور اختصاصی (کاربر عادی و فروشنده).
  - بخش سبد خرید (کاربر عادی و فروشنده).
  - بخش لیست سفارش ها (کاربر عادی و فروشنده).
  - بخش کدهای تخفیف (کاربر عادی و فروشنده).
  - بخش اطلاعات کاربری (کاربر عادی و فروشنده).
  - بخش فروشگاه اختصاصی (فروشنده).
  - بخش کدهای تخفیف (فروشنده).
  - بخش مالی (فروشنده).

- بخش ارسال و لیست درخواست های تسویه (فروشنده).
- بخش اطلاعات حساب بانکی (فروشنده).
- بخش اطلاعات فروشگاه (فروشنده).

- امکانات بخش تخفیف ها در قالب
  - امکانات عمومی مانند عنوان، تعداد فروش، فروشنده، توضیحات، چکیده، دسته بندی، برچسب ها و...
  - امکان اختصاص خاصیت "درلحظه" به تخفیف.
  - امکان تنظیم نوع تخفیف (شرط داشتن پرینت تخفیف).
  - امکان تعیین قیمت اصلی، قیمت فروش و درصد کمیسیون.
  - امکان مدیریت موجودی تخفیف.
  - امکان زمان بندی تخفیف.
  - امکان ایجاد گالری تصاویر برای تخفیف.
  - امکان تعریف ویژگی های مختلف مانند: نحوه استفاده، نکات الزامی، شرایط دریافت و... .
  - امکان مشخص کردن مکان تخفیف روی نقشه.
  - امکان تنظیم کدهای پیش فرض برای تخفیف.
  - امکان تنظیم مشخصات فاکتور تخفیف مانند به صورت مجزا مانند: شماره تماس، آدرس، توضیحات فاکتور.
  - امکان سلسله بندی تخفیف ها به صورت تخفیف مادر و فرزند برای تخفیف های متغییر.
- امکانات بخش کدهای تخفیف قالب
  - امکان تغییر وضعیت کد به استفاده شده یا قابل استفاده.
  - امکان مشاهده جزئیات کامل کد مانند: تخفیف، سفارش دهنده، خریدار، تاریخ و... .
  - امکان فیلتر کدها بر اساس وضعیت.
  - امکان جستجو کد بر اساس کد تخفیف.
- امکانات بخش تنظیمات قالب
  - تنظیمات اصلی
    - ✓ امکان تنظیم شهر پیش فرض.
    - ✓ امکان تنظیم درصد کمیسیون پیش فرض.
    - ✓ امکان تنظیم فاو آیکن سایت.
    - ✓ امکان فعال/ غیرفعال سازی انتشار بدون تایید تخفیف فروشنده ها.
    - ✓ امکان فعال/ غیرفعال سازی پاپ آپ خبرنامه.
    - ✓ امکان فعال/ غیرفعال سازی درخواست فروشندگی کاربران.
    - ✓ امکان استایل دهی سفارش.
    - ✓ امکان تنظیم متن قوانین ثبت نام.
  - تنظیمات تخفیف ها
    - ✓ امکان فعال/ غیرفعال سازی نمایش درصد تخفیف ها.

- ✓ امکان فعال/ غیرفعال سازی نمایش تعداد فروش تخفیف ها.
- ✓ امکان فعال/ غیرفعال سازی نمایش قیمت اصلی تخفیف ها.
- ✓ امکان فعال/ غیرفعال سازی نمایش قیمت فروش تخفیف ها.

- تنظیمات سربرگ
  - ✓ امکان سفارشی سازی منوی سربرگ با انواع منو های ساده، مگا منو و فهرست.
  - ✓ امکان تعریف لینک های اختصاصی برای منوی حالت موبایل.
  - ✓ امکان تنظیم لوگوهای حالت عادی و حالت موبایل سایت.
- تنظیمات پابرگ
  - ✓ امکان تنظیم متون شماره تلفن، پست الکترونیکی، متن کپی رایت و... .
  - ✓ امکان تعریف شبکه های اجتماعی متعدد.
  - ✓ امکان تنظیم پیشرفته دکمه های پابرگ.
  - ✓ امکان تنظیم محتوای انتهای پابرگ برای نمایش متن اختصاصی یا کلمات کلیدی سایت.
  - ✓ امکان تنظیم کد نماد الکترونیکی.
  - ✓ امکان کد نشان ملی ثبت.
- تنظیمات بنرهای تبلیغاتی
  - ✓ امکان تنظیم دو عدد بنر تبلیغاتی برای صفحه دسته بندی.
  - ✓ امکان تنظیم بنر صفحه عضویت.
  - ✓ امکان تنظیم بنر پاپ آپ خبرنامه.
- تنظیمات صفحه تماس با ما
  - ✓ امکان تنظیم متن صفحه تماس با ما.
  - ✓ امکان تنظیم مکان نقشه صفحه تماس با ما.
- تنظیمات پیامک ها در قالب
  - ✓ امکان تنظیم متن با کدهای میانبر متعدد و فعال/ غیرفعال کردن ارسال پیامک به فروشنده هنگام تبدیل آن از کاربر عادی به فروشنده.
  - ✓ امکان تنظیم متن با کدهای میانبر متعدد و فعال/غیرفعال کردن ارسال کدهای تخفیف سفارش به کاربر بعد از پرداخت سفارش.
  - ✓ امکان تنظیم متن با کدهای میانبر متعدد و فعال/غیرفعال کردن ارسال پیامک به فروشنده هنگام تأیید و انتشار تخفیف آن توسط مدیر.
  - ✓ امکان تنظیم متن با کدهای میانبر متعدد و فعال/غیرفعال کردن ارسال پیامک به فروشنده هنگام تغییر وضعیت تسویه توسط مدیر.
- امکانات بخش سفارشات قالب
  - ✓ امکان حذف سفارش.
  - ✓ امکان مشاهده جزئیات سفارش مانند: تخفیف ها، وضعیت، سفارش دهنده، کوپن و... .
  - ✓ امکان فیلتر سفارش ها بر اساس وضعیت آنها.
  - ✓ امکان جستجوی سفارش بر اساس کد سفارش.
  - ✓ امکان صفحه بندی لیست سفارشات.

- امکانات بخش اختصاصی کاربران قالب
  - امکان حذف کاربر.
  - امکان مشاهده و تغییر اطلاعات کاربر به صورت آجاکس مانند: شهر و استان، موبایل، آدرس، رمز و... .
  - امکان فیلتر کاربران بر اساس نقش آنها.
  - امکان جستجوی کاربران بر اساس کد کاربر.
  - امکان تبدیل کاربر عادی به فروشنده و بالعکس.
  - امکان صفحه بندی لیست کاربران.
- امکانات بخش پیام های کاربران
  - امکان حذف پیام.
  - امکان مشاهده جزئیات پیام مانند: کاربر، تاریخ، آی پی، متن و... .
  - امکان فیلتر پیام ها بر اساس وضعیت آنها.
  - امکان جستجوی پیام ها بر اساس کد پیام.
  - امکان صفحه بندی لیست پیام های کاربران.
- امکانات بخش درآمدهای سایت قالب
  - امکان مشاهده جزئیات درآمد مانند: نوع، خریدار، تاریخ، مبلغ و... .
  - امکان فیلتر درآمدها بر اساس وضعیت آنها.
  - امکان جستجوی درآمدها بر اساس کد درآمد.
  - امکان صفحه بندی لیست درآمدها.
- امکانات بخش درخواست های تسویه قالب
  - امکان حذف درخواست.
  - امکان مشاهده و تغییر اطلاعات درخواست مانند: وضعیت، شماره انتقال و... .
  - امکان فیلتر درخواست ها بر اساس وضعیت آنها.
  - امکان جستجوی درخواست ها بر اساس کد درخواست.
  - امکان صفحه بندی لیست درخواست ها.
- امکانات بخش کوپن های تخفیف قالب
  - امکان ایجاد و حذف کوپن.
  - امکان مشاهده و تغییر اطلاعات کوپن مانند: عنوان، کد، مبلغ، تعداد و... .
  - امکان فیلتر کوپن ها بر اساس وضعیت آنها.
  - امکان صفحه بندی لیست کوپن ها.
- امکانات ابزار پیامک و درگاه قالب
  - امکان تنظیم اطلاعات درگاه پرداخت بانک و انواع پنل های اس ام اس.
  - امکان مشاهده باقیمانده اعتبار پنل اس ام اس.
  - امکان فعال/ غیر فعال کردن ارسال پیامک هنگام پرداخت جدید با امکان تنظیم شماره موبایل مدیر.
  - امکان تنظیم متن پیامک پرداخت جدید با کدهای میانبر متعدد.

- امکانات ابزار خبرنامه قالب
  - امکان ارسال خبر هنگام انتشار مطلب جدید در سایت با انواع فیلتر مانند: دسته بندی ها و مطالب خصوصی.
  - امکان ارسال خبر به کاربران دارای ایمیل.
  - امکان فیلتر عضویت در خبرنامه (فقط کاربران عضو بتوانند ثبت نام کنند).
  - امکان تنظیم قالب ایمیل انتشار خبر جدید با کدهای میانبر متعدد.
  - امکان ارسال خبر با انواع فیلترها مانند جنسیت، شهر و... .
  - امکان لیست اعضای خبرنامه همراه با صفحه بندی.
  - امکان فیلتر اعضای خبر نامه بر اساس نوع عضو.
  - امکان ایجاد لیست برون ریزی ایمیل ها در قالب فایل متنی.
- امکانات ابزارهای صفحه ساز قالب
  - امکان ستون بندی محتوای صفحه
  - ابزارهای عمومی متعدد مانند آیکون، بلوک متن، نقشه، دکمه، زبانه و... .
  - ابزار اختصاصی اسلایدر تخفیف ها.
  - ابزار اختصاصی نمایش تخفیف های امروز.
  - ابزار اختصاصی تخفیف های سفارشی.
  - ابزار اختصاصی خبرنامه.
  - ابزار اختصاصی نمایش تخفیف ها بر اساس دسته بندی.
  - ابزار اختصاصی قسمت خالی.
  - ابزارهای نمایش محتوای چند رسانه ای.
- امکانات ابزار پشتیبان گیری
  - امکان پشتیبان گیری کامل و یا محتوای سایت.
- امکانات بخش ثبت نام، ورود و فراموشی رمز عبور اختصاصی: (کاربر عادی و فروشنده)
  - فرم ثبت نام همراه با کد امنیتی به صورت آجاکس با فیلد های اختصاصی متعدد مانند: نام و نام خانوادگی، شماره موبایل، شهر و استان و... .
  - فرم ورود اختصاصی به صورت آجاکس.
  - فرم فراموشی رمز عبور اختصاصی همراه با کد امنیتی به صورت آجاکس و به راحترین شکل ممکن.
- امکانات بخش سبد خرید: (کاربر عادی و فروشنده)
  - امکان افزودن تخفیف ها به سبد خرید با تعداد دلخواه و به صورت آجاکس.
  - امکان مدیریت آیتم های سبد خرید و بروز رسانی آن به صورت آجاکس از طریق سربرگ.
  - فرم سبد خرید با امکان مدیریت آیتم ها و اعمال کوپن به صورت آجاکس.
- امکانات بخش لیست سفارش ها: (کاربر عادی و فروشنده)
  - فرم مشاهده لیست تمامی سفارش ها.
  - امکان مشاهده جزئیات هر سفارش به صورت آجاکس.

- امکان پرداخت و یا حذف سفارش از لیست.

- امکانات بخش کدهای تخفیف: (کاربر عادی و فروشنده)
  - فرم مشاهده لیست تمامی کدهای تخفیف خریداری شده.
  - امکان مشاهده جزئیات هر کد به صورت آجاکس.
  - امکان چاپ فاکتور اختصاصی برای هر کد از طریق فرم جزئیات.
- امکانات بخش اطلاعات کاربری: (کاربر عادی و فروشنده)
  - فرم اختصاصی مشاهده و تغییر اطلاعات کاربری همراه با تغییر رمز عبور به صورت آجاکس.
- امکانات بخش فروشگاه اختصاصی: (فروشنده)
  - نمایش تمامی تخفیف های فروشنده.
  - نمایش اطلاعاتی راجع به فروشگاه مانند آدرس، تلفن، آیکن و... .
- امکانات بخش کدهای تخفیف: (فروشنده).
  - امکان تغییر وضعیت کد به استفاده شده یا قابل استفاده.
  - امکان مشاهده جزئیات کامل کد مانند: تخفیف، سفارش دهنده، خریدار، تاریخ و... .
  - امکان فیلتر کدها بر اساس وضعیت.
  - امکان جستجو کد بر اساس کد تخفیف.
  - امکان جستجوی کد بر اساس کد QR درج شده بر روی فاکتور چاپ شده.
- امکانات بخش مالی: (فروشنده)
  - امکان مشاهده جزئیات درآمد مانند: نوع، خریدار، تاریخ، مبلغ و... .
  - امکان فیلتر درآمدها بر اساس وضعیت آنها.
  - امکان جستجوی درآمدها بر اساس کد درآمد.
  - امکان صفحه بندی لیست درآمدها.
- امکانات بخش ارسال و لیست درخواست های تسویه: (فروشنده)
  - امکان ارسال درخواست تسویه.
  - امکان مشاهده و صفحه بندی لیست درخواست ها.
  - امکان فیلتر درخواست ها بر اساس وضعیت آنها.
  - امکان جستجوی درخواست ها بر اساس کد درخواست.
  - امکان مشاهده اطلاعات کلی مانند: مجموع درآمدهای تسویه شده، تسویه نشده و... .
- امکانات بخش اطلاعات حساب بانکی: (فروشنده)
  - امکان تنظیم اطلاعات بانکی فروشنده برای انتقال مبلغ هنگام درخواست تسویه به صورت آجاکس.
  - فیلدهای متعدد مانند: شماره حساب، نام صاحب حساب، شماره شبا، شماره کارت و... .
- امکانات بخش اطلاعات فروشگاه (فروشنده)
  - امکان تنظیم اطلاعات فروشگاه مانند عنوان، آدرس، آیکن و... .

Digital Signage

سامانه Digital Signage راسا یک سامانه نرم‌افزاری بومی است که به شما این توانایی را می‌دهد که از راه دور بر روی بیشمار نمایشگرهای الکترونیکی مانند LCD، LED، پلاسما، پروژکتورها، تلویزیون‌های شهری و... در محل‌های عمومی و یا خصوصی برای مخاطبین خود (مدیران، کارکنان و مشتریان خود به‌صورت مجزا و اختصاصی) محتوای مالتی‌مدیای خود را نمایش، مدیریت و نظارت کنید.

دیجیتال ساینیج راسا نه تنها می‌تواند راهی موثر برای انتقال اطلاعات به مدیران و پرسنل باشد بلکه با ارایه خدمات تصویری می‌تواند مشتریان شما را مخاطب قرار دهد. با به اشتراک گذاشتن پیام‌های سازمانی، ارتباطات داخلی سازمان بهینه‌تر می شود. اخبار و اطلاعیه‌های مهم در مورد خدمات و یا نام تجاری شما بر روی صفحه نمایش نشان داده می‌شود و موجب اطلاع‌رسانی بهتر به مشتریان شما می شود.

محل‌های نصب این سامانه می‌تواند در اتاق‌ها، دیوار راهرو، سالن جلسات، رستوران، لابی، نمازخانه، سالن انتظار، محوطه مانند تلویزیون شهری، نمای بیرونی ساختمان و... باشد. با ساینیج راسا قادر خواهید بود محتوای بیشمار نمایشگر را کاملا متفاوت از دیگر نمایشگرها و یا یکسان مدیریت نمایید.

بدین‌وسیله علاوه بر ایجاد اطلاع‌رسانی جذاب‌تر، نیاز به چاپ کاغذها و بروشورهای اطلاعاتی را بسیار کاهش می‌دهد. همینطور در ساعات خارج از ساعات کاری شعب می‌توان برای آموزش کارکنان، به پخش برنامه‌های آموزشی، پیام مدیرعامل و... پرداخت. با سامانه ساینیج راسا قادر خواهید بود کنترل محتوای دیجیتال نمایشگرهای شعب خود را در نقاط مختلفی از شهر، کشور و یا حتی در دیگر کشورها را در دست داشته باشید.

محتوای پخش شده روی پنل‌های نمایشی می‌توانند انواع محتواهای دیجیتال از پیش ضبط شده و یا زنده در قالب‌های فیلم SD/HD/۴K، تیزر تبلیغاتی، فایل‌های Flash گرافیک، زیرنویس و یا دیگر فرمت‌های دیگر نمایشی، عکس، سایت اینترنتی، فیدهای RSS، سرخط خبرها، آمار، نمایشگرهای ترافیکی و آلودگی هوا، نقشه‌های شهری و... باشند. شما در این سامانه می توانید از طریق مرکز کنترل تمامی نمایشگرها را مدیریت نمایید و همچنین محتوای گرفیکی خود را به راحت ترین شکل ممکن، با ابزارهای بسیار کاربردی که در خود سامانه دیده شده تهیه نمایید و زمان بندی پخش آنها را بر اساس روز و ساعت مشخص نمایید.

فروشگاه‌ها و هایپر مال‌ها، هتل‌ها، مجتمع‌های اقامتی، بیمارستان‌ها، شرکت‌ها، مجتمع‌های بزرگ، ترمینال‌های حمل و نقل عمومی و... همه از مشتریان این سامانه هستند.

- **کاربردهای دیجیتال ساینیج راسا**

دیجیتال ساینیج راسا به شما این توانایی را می‌افزاید که حداکثر تأثیرگذاری صوت و تصویری را به تجارت خود بیافزایید. با استفاده از محتوای مناسب و جذاب، از دریافت پیام شما توسط مشتریان احتمالی خود مطمئن می‌شوید. علاوه بر افزایش نرخ وفاداری مشتریان، زمان ما بین تأثیرگذاری تبلیغات و لحظه خرید نیز کوتاه‌تر می‌شود.

با بهره‌گیری از قابلیت پویایی دیجیتال ساینیج راسا، مشتریان بیشتری را جذب می‌کنید. آن‌ها زمان بیشتری را در نقاط فروش شما می‌گذرانند و این می‌تواند به معنای شانس بیشتر فروش بیشتر باشد.

بیش از ۷۰ درصد تصمیم خرید در نقاط فروش گرفته می‌شوند. با دیجیتال ساینیج راسا، رفتار مشتریانتان بیشتر تحت تأثیر پیام‌های نمایشی شما قرار می‌گیرد و این دقیقا به‌معنی ترغیب بیشتر به خرید از شما ست.

مشتریان شما با دیجیتال ساینیج راسا درک بهتری از صف انتظار برای دریافت خدمات شما را تجربه می‌کنند. وقتی منتظر هستند به سهولت با محصولات و خدمات دیگر شما آشنا می‌شوند و ناخواسته تحمل خود را برای رسیدن به محصول یا خدمات شما را افزایش می‌دهند.

دیجیتال ساینیج راسا تأثیرگذاری تصویر Brand شما را بیشتر و مشتریان شما را وفادارتر می‌کند.

به‌موقع به مخاطبین تجارتتان پیام‌تان را برسانید. با استفاده از پیام‌های مختلف و تغییر آسان آن‌ها با شرایط، به همه نیازهای مشتریان خود پاسخ دهید.

اطمینان حاصل کنید که کارکنان شما به حد لازم مطلع هستند و آموزش دیده‌اند. با دیجیتال ساینیج راسا پیام‌های شرکت‌تان را در محل استقرار کارکنانتان به‌موقع و موثر به آن‌ها برسانید.

وابستگی خود را به مواد چاپی تبلیغاتی و زمانی که صرف تهیه آن‌ها می‌کنید کاهش دهید. همچنین فرصت‌های جدید تجاری را با به اشتراک‌گذاری قسمتی از نمایشگرهای خود با دیگر همکاران تجاری تجربه کنید.

با به‌کارگیری دیجیتال ساینیج راسا از تمام ظرفیت زمانی شبانه‌روز و حتی ایام تعطیل برای تبلیغات موثر خود بهره ببرید.

- **قابلیت های Digital Signage**

- کاربری ساده و نیز به‌روز رسانی آسان دستی و یا خودکار محتوای نمایشگرها.
- راه حلی مقیاس‌پذیر برای هر نوع نیاز، اندازه و بودجه.
- برنامه‌ریزی بلندمدت برای پخش خودکار محتوای با توجه به مناسبت‌ها و ایام یا ساعات خاص.
- قابل پیاده‌سازی بر روی هرگونه نمایشگر مستقل از برند و مکان نمایشگر.
- امکان نمایش پیام‌های اضطراری ویژه.
- پخش محتوای اختصاصی ویژه مانیتورهای تعریف‌شده و مجزا.
- تعریف مشخصات کلیه دستگاه هایی که برای پخش تبلبغات در نظر گرفته شده.
- دارای قابلیت مدیریت مرکزی و نیز مدیریت محلی محتوا به‌طور همزمان.
- مدیریت برای استفاده بهینه از پهنای باند اینترنتی به‌گونه‌ای که اختلالی در کار عادی مجموعه ایجاد نشود.
- نصب و پشتیبانی منعطف از سوی شرکت راسا به‌علت بومی‌بودن سامانه.
- تأمین امنیت حداکثری در تبادل اطلاعات با نمایشگرها.

فروشگاه اینترنتی محصولات غذایی (فرهنگ جدید سفارش غذا)

سفارش اینترنتی غذا در ایران تا کمی قبلتر، یک رویا بود و کمتر کسی از مزایای آن خبر داشت. این رویا از سال ۱۳۸۸ با روی کار آمدن ســـامانه هایی همچون زودفود به واقعیت تبدیل شـــد و در این مدت طرفداران زیادی نیز بین مردم ایران پیدا کرده ا ست. ما نیز در این زمینه محصولی آماده کرده ایم که امکانات متعددی به منظور راحتی هر چه بیشتر مردم و ر ستوران‌ها در آن دیده شـده و روز به روز بر این امکانات افزود خواهد شـد. کاربران شـما می‌توانند به راحتی غذای مورد نظر خود را انتخاب کرده و در نهایت غذای خود را تحویل بگیرند.

- مواردی که استفاده از آنها علاوه بر استفاده در قالب فروشگاه اینترنتی محصولات در این بخش نیز می توان به کار گرفته شود عبارتند از:
  - چند فروشندگی
  - پشتیبانی
  - کوپن تخفیف اولین خرید
  - کیف پول الکترونیک
  - ارسال محصول با الوپیک

شبکه اجتماعی

شبکه اجتماعی ساختاری اجتماعی است که از گره‌هایی (عموماً فردی یا سازمانی) تشکیل شده‌است که توسط یک یا چند نوع خاص از وابستگی مانند ایده‌ها و تبادلات مالی، دوستان، خویشاوندان به هم متصل هستند.

- **قابلیت های شبکه اجتماعی**
  - دیوار شبکه اجتماعی
    - وضعیت کاربر
    - نقل قول
    - اسلایدشو
    - لینک
    - تصویر/ تصاویر
    - فایل
    - فایل صوتی
    - ویدئو
    - پست های جدید وبلاگ
    - آواتار
    - تصویر کاور

انواع موارد مجاز در بخش دیوار

- YouTube
- Facebook
- Instagram
- Flickr
- Vine
- Tumblr
- Twitter
- Vimeo
- Reddit
- SlideShare
- SoundCloud
- Cloudup
- TED
- Spotify
- DailyMotion
- Kickstarter
- VideoPress
- Meetup.com

- Imgur
- Photobucket
- و بیشتر از ۱۰ نوع دیگر

- دایرکتوری کاربران
- دایرکتوری گروه ها
- گروه ها (گروه های عمومی / گروه های خصوصی / گروه های محرمانه)
- پیام های خصوصی
- نوتیفیکیشن ها
- اطلاعیه ها و اخطارها
- یادآوری ها
- رابطه های دوستی
- پروفایل های پیشرفته
- پروفایل های خصوصی
- تب دوستان / فالوورها
- تب گروه ها
- افزودن بینهایت تب های سفارشی (استفاده از شورت کد سایر افزونه ها در این بخش / کدهای html)
- بینهایت لینک های سفارشی (لینک های داخلی / خارجی)
- کنترل بر روی حریم خصوصی اطلاعات (فقط خودم / هر کسی / تمامی کاربران / فقط دوستان)
- فیلدهای اطلاعات نامحدود برای گروه ها
- قابلیت برش / کراپ کردن تصویر پروفایل
- سینک شدن تصویر پروفایل با وب سایت آواتار
- دکمه های نوتیفیکیشن ها، پیام ها، درخواست های دوستی
- انواع فیلدها
- ورود با اکانت شبکه های اجتماعی (فیس بوک، توئیتر، گوگل، اینستاگرام، لینکدین)
- افزودن بی نهایت فیلد به فرم ثبت نام
- محدود کردن تعداد دفعات تلاش برای ورود به حساب کاربری
- مخفی کردن پیشخوان و نوار بالای سایت برای کاربران عادی
- مدیریت درخواست های ثبت نام
- امکان استفاده از html در بخش ایمیل های اطلاع رسانی به کاربران
- غیرفعالسازی تنظیمات سیستم عضویت
- ابزارک اینستاگرام
- ابزارک دوستان کاربر
- ابزارک گروه های کاربر
- ایجاد بی نهایت ابزارک سفارشی (استفاده از شورت کد یا کدهای html)

- ابزارک هوشمند نویسنده
- ابزارک آمار نویسنده
- ابزارک نوشته های نویسنده
- پیشنهادهای دوستی
- پیشنهادهای گروه
- نوتیفیکیشن های کاربر
- فهرست حساب کاربری
- نمایش افراد آنلاین
- ابزارک دوستان
- اعضای سایت
- گروه های سایت
- اعضای فعال اخیر
- اطلاعیه های سایت
- Rss گروه ها
- Rss فعالیت ها
- پروفایل کاربران در قالب پوسته وب سایت (فرانت اند)
- تنظیمات حساب کاربری در قالب پوسته وب سایت (فرانت اند)
- ۱۴ استایل متنوع و متفاوت برای بخش هدر پروفایل کاربران
- ۱۶ ابزارک اختصاصی پروفایل کاربران
- پنل رنگ نامحدود (به جز پنل رنگ از پیش تعیین شده رنگ دلخواه خود را انتخاب کنید)
- ۱۶ پانل رنگ آماده
- بی نهایت ساختار و چیدمان پروفایل کاربران
- ۶ ابزارک پیشرفته برای نمایش اطلاعات نویسنده
- ۴ تب (نمای کلی،اطلاعات کلی کاربر،نوشته های کاربر،نظرات کاربر)
- قابل شخصی سازی و سفارشی سازی کامل
- ابزارک های تبلیغات بنری نامحدود
- برگه خطای ۴۰۴ پروفایل کاربری خلاقانه
- منوی تنظیمات حساب کاربری سریع
- ۲ استایل برای border ابزارک ها (Flat / Rounded)
- صفحه بندی ایجکسی بخش نظرات و نوشته ها (بدون نیاز به رفرش دوباره صفحه)
- افکت های شگفت انگیز برای بارگذاری المان های موجود در حساب کاربری (برای هر بخش افکت جداگانه ای تعریف کنید)
- دارای دکمه اسکرول بالارونده با اسکرول نرم.
- طراحی کاملا واکنش گرا (موبایل فرندلی).

- کنترل نمایش یا عدم نمایش تمامی المان های موجود در حساب کاربری.
- کنترل افکت همه المان ها (عناصر) پروفایل کاربری.
- درباره من (هر کاربر می تواند درباره خود،شغل و بیوگرافی اش در این بخش مطالبی را به اشتراک بگذارد).
- نمونه کار (هر کاربر می تواند نمونه کارهای خود را در این بخش وارد نماید).
- اسلایدر تصاویر (با این ابزارک هر کاربر می تواند تصاویر خود را بصورت اسلاید به نمایش بگذارد).
- مهارت ها (هر کاربر می تواند مهارت های خود را همراه با درصد مهارت خود با رنگ دلخواه به نمایش بگذارد، تعداد مهارت هایی که هر کاربر می تواند وارد نماید توسط مدیریت سایت از بخش تنظیمات محصول تعریف خواهد شد).
- شبکه های اجتماعی (هر کاربر می تواند آدرس شبکه های اجتماعی خود را به نمایش بگذارد همراه با آیکون های هر شبکه اجتماعی).
- خدمات (هر کاربر می تواند خدماتی را که ارائه می دهد را در این بخش با انتخاب آیکون و توضیحات هر خدمت وارد نماید).
- نقل قول (هر کاربر می تواند نقل قولی از مشتری های راضی خود یا نقل قولی از بزرگان را در این بخش وارد نماید).
- پروژه ها (هر کاربر می تواند پروژه هایی را که تاکنون انجام داده است را در این بخش وارد کرده و در پروفایل خود به نمایش بگذارد).
- ویدئو (هر کاربر می تواند ویدئوهای خود را در این بخش به نمایش گذاشته و با دیگران به اشتراک بگذارد).
- فلیکر (هر کاربر که آیدی فلیکر دارد می تواند در این بخش حساب فلیکر خود را به نمایش بگذارد).
- لینک (هر کاربر می تواند لینک های خود را با استفاده از این ابزارک که قابلیت های زیادی دارد با دیگران به اشتراک بگذارد).
- نو شته ها (نو شته ها یا مطالب هر کاربر در صورتی که از نویسندگان وب سایت ما با شد در این بخش نمایش داده خواهد شد).
- باکس آدرس ایمیل.
- باکس آدرس پستی.
- باکس آدرس وب سایت.
- باکس شماره تلفن.
- پروفایل کاربری / ۴ تب اصلی.
- نمای کلی (تمامی ابزارک های به کار رفته در این تب به نمایش گذاشته خواهد شد).
- اطلاعات کلی کاربر (اطلاعاتی همچون نام،نام خانوادگی،آدرس وب سایت،آدرس ایمیل و آدرس پستی کاربر در این بخش به نمایش گذاشته خواهد شد).
- نوشته های کاربر (اگر کاربری جزو نویسندگان سایت ما باشد مقالات و مطالب او در این بخش به نمایش گذاشته خواهد شد).
- نظرات کاربر (تمامی نظراتی که کاربر در سایت ما در زیر پست ها و مقالات ما گذاشته در این بخش به نمایش گذاشته خواهد شد).

- عضویت / ویژگی های بخش ورود
- برگه ورود به سایت در قالب پوسته وب سایت (فرانت اند).
- ساخت بیش از ۲۴۰ فرم ورود مختلف.
- سیستم بازیابی رمز عبور امن.
- مدیریت اطلاعیه (نوتیفیکیشن) های مدیریت.
- شخصی سازی اطلاعیه (نوتیفیکیشن) های ایمیل کاربران.
- کنترل بر روی ریدایرکت یا انتقال کاربران بعد از خروج از حساب کاربری.
- کنترل بر روی ریدایرکت یا انتقال کاربران و مدیران بعد از ورود به حساب کاربری.
- ابزارک پیشرفته ورود.
- عضویت / ویژگی های بخش ثبت نام.
- برگه ثبت نام در قالب پوسته وب سایت (فرانت اند).
- ساخت بیش از ۱۴۰ فرم ثبت نام مختلف.
- فعال / غیرفعال سازی امکان ثبت نام کاربران.
- تعیین نقش کاربری برای کاربرانی که ثبت نام خواهند کرد.
- سیستم کپچا پیشرفته (Google Recaptcha).
- ابزراک پیشرفته ثبت نام.
- عضویت / ویژگی های فرم ها.
- ۱۲ استایل متنوع و مختلف برای فیلدهای ورودی فرم ها (input).
- ۱۰ استایل متنوع برای دکمه ها.
- سفارشی سازی متن دکمه ها.
- سفارشی سازی استایل فرم ها.
- سفارشی سازی متن بالای فرم ها.
- ۳ استایل برای border فیلدهای ورودی (Flat, Radius, Rounded).
- ۳ استایل برای border دکمه ها (Flat, Radius, Rounded).
- ۲ گزینه برای تعیین سمت و موقعیت آیکون فیلدهای فرم ها (راست و چپ).
- ویژگی های پنل تنظیمات نرم افزار (تنظیماتی که مدیر سایت اعمال خواهد کرد).
- بیش از ۵۰۰ گزینه برای اعمال تنظیمات مختلف.
- ۳۸ تب تنظیمات بخش های مختلف.
- ۹ پنل رنگ آماده.
- طراحی کاملا واکنش گرا.
- پنل تنظیمات ایجکسی (بدون نیاز به رفرش دوباره صفحه).
- ۴ برگه تنظیماتی بخش های مختلف.
- تنظیمات کلی و عمومی.
- تنظیمات ابزارک ها.

- تنظیمات مربوط به پروفایل کاربران.
- تنظیمات سیستم عضویت (ورود / ثبت نام).
- ۴ سازنده بی نهایت.
- سازنده تبلیغات بنری نامحدود (این گزینه یعنی ایجاد بنرهای تبلیغاتی فقط در دسترس مدیر سایت بوده و می تواند تبلیغات خود رو در پروفایل کاربران سایت خود به نمایش بگذارد، تعیین و تغییر مکان بنرهای تبلیغاتی و نیز کنترل بر روی نمایش یا عدم نمایش آنها نیز فقط در دسترس مدیر سایت قرار دارد).
- سازنده بینهایت شبکه های اجتماعی (می توانید بینهایت فیلد شبکه های اجتماعی همراه با آیکون های مربوط به خود بسازید و در اختیار کاربران خود قرار دهید).
- سازنده بینهایت ابزارک برای بخش اطلاعات کاربران.
- سازنده بینهایت فیلد برای ابزارک اطلاعات کاربران.
- قابلیت ترجمه کامل .
- سازگار با تمامی مرورگرها.
- ساخته شده بدون استفاده از هیچگونه فریم ورکی.

سیستم رزرواسیون آنلاین

نوبت دهی، رزرو آنلاین و فروش بلیط سیستم رستوران سالن ورزشی، آرایشگاه، عکاسی و آتلیه ، کلینیک پزشکی، سینما، تئاتر، کلاس های آموزشی، مهد کودک، سرویس کارواش ماشین، دفتر وکالت و خیلی از مشاغل دیگر که نیاز به رزرو وقت دارند را می توانید مکانیزه کنید. شما به عنون مدیریت می توانید وقت ها و روز های کاری خود را در قسمت مدیریت انتخاب کنید و جزئیات وقت را هم وارد کنید و هزینه هر وقت را هم مشخص کنید تا کاربران وارد شوند تاریخ و ساعت نوبت خود را انتخاب اطلاعات خود را وارد و هزینه نوبت را پرداخت کنند.

- **قابلیت های سیستم رزواسیون:**
  - تنظیم تقویم.
  - تعیین روز های تعطیل.
  - رزرو وقت بدون ثبت نام.
  - امکان فروش چند وقت پیوسته.
  - امکان محدود کردن مشتریان برای رزرو (در روز، هفته، ماه یا سال).
  - امکان افزودن کاربر برای مدیریت وقت و سرویس نوبت دهی خود.
  - تعیین تقویم سرویس به صورت ساعات روز و به صورت روزانه.
  - تعیین وقفه در بین نوبت (مثلا ساعت ۱۳ تا ۱۴ نوبت بسته باشد).
  - تنظیم وقفه بین زمان های رزرو.
  - تنظیم زمان برای هر نوبت (مثلا ۱۵ دقیقه یا بیشتر).
  - امکان انتخاب وقت ها از بین ساعت X تا Y.
  - اطلاع رسانی ایمیلی و پیامکی به خریدار و مدیر سایت.
  - سفارشی کردن ایمیل های ارسالی(قسمت مدیریت).
  - تعیین رزرو بلیط برای هر سرویس.
  - توضیحات برای هر سرویس (آدرس و...).
  - تعیین قیمت برای خرید نوبت ها.
  - گزارش به صورت لحظه ای.
  - خروجی از لیست خرید ها.
  - امکان فروش کالا های جانبی کنار خرید بلیط.
  - امکان قرار دادن کارمند برای ثبت وقت و یا چند کاربری.
  - امکان لغو و حذف ملاقات توسط مشتریان.
  - دسترسی دادن به همکاران جهت تغییرات و ثبت رخداد (چند کاربره بودن).
  - تغییر قالب و رنگ بندی به صورت ساده.
  - امکان دسترسی به مسئول سرویس(نوبت) برای مدیریت نوبت ها و زمان های خود
  - سازگار با موبایل، تبلت ها و سایر دستگاه ها.

- امکان فروش چند وقت پیوسته.
- امکان طول بازه زمانی در سرویس ها.
- ایجاد خدمات فاکتور برای پیامک ها.
- نمایش اطلاعات سبد خرید در اطلاع رسانی ها.
- تعیین منطقه جغرافیایی به انتخاب مشتریان.
- آنلایز سرویس ها و فروش ها.
- تنظیمات ایمیل:
  - اطلاع رسانی به مشتری در مورد انتظار قرار ملاقات.
  - اطلاع رسانی به پرسنل یا کارمند در مورد انتظار قرار ملاقات.
  - اعلان به مشتری درباره قرار ملاقات تایید شده.
  - اعلان به کارمند برای برای ملاقات تایید شده.
  - اعلان به مشتری برای ملاقات لغو شده.
  - اعلان به کارمند برای ملاقات لغو شده.
  - اطلاع رسانی به مشتری برای رزرو رد شده.
  - اطلاع رسانی به اعضا درباره رزرو رد شده.

سامانه ثبت آگهی راسا (مانند دیوار)

امروزه افراد بسیار زیادی هستند که محصول و یا خدماتی برای عرضه دارند و یا اینکه بدنبال خدمات و محصولاتی می گردند و یک وب سایت آگهی می تواند به راحتی این افراد را به یکدیگر برساند . یک سایت آگهی جدای بر آنکه مخاطبین بسیار زیادی دارد، نسبت به سایت های دیگر یک سرمایه گذاری زود بازده بوده و حتی زمان زیادی برای مدیریت آن نیاز ندارد و می تواند به عنوان کار اول و یا حتی دوم و یا سوم شما یک منبع درآمد پر سود و کم ریسک باشد.
مطمئناً شما هم مثل ما از ظاهر یکنواخت سایت های آگهی و نیازمندی موجود درایران خسته شده اید و به دنبال یک وب سایت حرفه ای تر با پشتیانی معتبر و قیمتی مناسب می گردید. با استفاده از سامانه ثبت آگهی راسا می توانید به راحتی یک سایت و اپلیکیشن آگهی و نیازمندی راه اندازی کنید.

- **قابلیت های سامانه ثبت آگهی راسا(وب سایت):**
  - امکان ارسال آگهی در دسته‌بندی دلخواه.
  - امکان مشخص کردن آگهی ویژه.
  - امکان مشخص کردن تاریخ انقضا برای آگهی‌ها.
  - عضویت اختصاصی (۱- از طریق ایمیل و نام کاربری، ۲- از طریق ارسال پیامک).
  - امکان مشخص کردن هزینه ارسال آگهی بر روی دسته‌بندی دلخواه.
  - امکان مشخص کردن هزینه آگهی ویژه.
  - امکان مشخص کردن هزینه نردبان کردن آگهی.
  - امکان ثبت گزارش مشکل آگهی توسط کاربر.
  - آمار بازدید آگهی (در پوستر و صفحه‌های داخلی).
  - آمار بازدید وبلاگ (در پوستر و صفحه‌های داخلی).
  - اضافه کردن آگهی به لیست علاقه‌مندی.
  - درج ابزارک در سایدبار و محتوای آگهی‌ها.
  - امکان اضافه کردن شهر و محله دلخواه خود.
  - امکان مشخص کردن شهر مورد نظر توسط کاربر.
  - استفاده از کاستومایزر وردپرس جهت تظیمات قالب (تغییرات خود را در لحظه مشاهده کنید).
  - امکان تعریف فیلدهای متفاوت برای هر دسته‌بندی از انواع مختلف.
  - امکان نمایش اطلاعات تماس مخصوص اعضای سایت.
  - امکان تغییر رنگ قالب و تصاویر پس زمینه.
  - امکان تغییر نحوه نمایش آگهی ها (تعداد ستون‌ها و تعداد).
  - دارای ۳ فونت ایران سنس، یکان و ساحل.
  - منوی چسبان با امکان حرکت اسکرول در صفحه اول.
  - امکان درج شبکه‌های اجتماعی.
  - قسمت وبلاگ.

- تنظیم تمام قسمت‌های وبلاگ.
- تنظیم تعداد ستون نمایشی وبلاگ.
- و ...

- **قابلیت های سامانه ثبت آگهی راسا (اپلیکیشن):**

- سازگار با ۹۹٪ گوشی‌های موجود در بازار (از اندروید ۵ به بالا).
- امکان تغییر رنگ بندی اپلیکیشن.
- امکان مشخص کردن لوگو جهت بارگزاری اولیه اپلیکیشن(Splash Screen) .
- امکان تغییر فونت و تصاویر پس زمینه در اپلیکیشن (دارای ۳ فونت ایران سنس ، یکان و ساحل).
- پرداخت دو حالته هوشمند از طریق فروشگاه و بازار.
- درگاه درون برنامه ای بازار برای پرداخت از طریق بازار.
- قابلیت فیلتر کردن آگهی‌های ویژه در صفحه آرشیو.
- امکان مشخص کردن ورژن اپلیکیشن.
- امکان مشخص کردن آپدیت اجباری اپلیکیشن.
- پوش ناتفیکیشن.
- قابلیت عضویت با شماره موبایل و ارسال پیامک.
- سازگار با پنل پیامکیSMS.ir ، ملی پیامک و کاوه نگار.
- قابلیت انتشار در بازار و گوگل پلی و سایر مارکت‌های مشابه.

سامانه آموزش آنلاین راسا (RLMS)

سامانه آموزش آنلاین راسا یک سیستم مدیریت آموزشی است که تنها یک قالب آموزشی نیست بلکه یک مجموعه کامل آموزش الکترونیک است و برای مراکز آموزشی، آموزشگاه ها شرکتی، مراکز مربیگری، معلمان دوره، کالج، آکادمی، دانشگاه، مدرسه و ... مناسب است. سامانه آموزش آنلاین راسا برای مدیریت دوره، مدرس و مدیریت دانشجویان است که با استفاده از آن شما می توانید دوره های خود را به صورت آنلاین ایجاد و به فروش برسانید. شما می توانید سایت های بزرگی مثل Lynda، Udemy، Coursera را به آسانی ایجاد کنید.

- **قابلیت های سامانه آموزش آنلاین راسا:**
  - ایجاد و فروش دوره ها.
  - ایجاد و بارگذاری گواهینامه و مدال دلخواه.
  - برنامه درسی و خط زمانی دوره.
  - بازخورد و امتیاز برای دوره.
  - گروه های آموزشی و انجمن های اختصاصی.
  - تعیین معیار جایزه برای دوره.
  - پیام های خودکار و اعلان ها.
  - بانک سوال.
  - ارزیابی خودکار.
  - زمان آزمون.
  - خط زمان آزمون.
  - نوع سوالات: انتخاب چندگانه، اصلاح چندگانه، پر کردن جاهای خالی، مرتب سازی، تطبیقی و ... .
  - ارزیابی خودکار / دستی آزمون.
  - تأیید خودکار بعد از منقضی شدن زمان آزمون.
  - یک سوال در هر فریم یا چند سوال در هر فریم.
  - پشتیبانی آزمون از فایل های صوتی، تصویری، لاتکس.
  - آمار آزمون، دانلود نمرات دانشجو.
  - امکان قرار دادن چند دوره در یک محصول.
  - طرح های منحصر بفرد.
  - پشتیبانی از ریسپانسیو و رتینا.
  - صفحه ساز حرفه ای.
  - اسلایدرهای حرفه ای.
  - فرم ساز قدرتمند
  - شورت کدهای سفارشی با پیش نمایش زنده.
  - پنل تنظیمات حرفه ای.

- ساید بارهای نامحدود.
- دکمه های اشتراک گذاری.
- پست تایپ های مختلف.
- پشتیبانی از نمونه کارها.
- فیلتر نمونه کار ها.
- انتخاب سایدبار برای هر پست تایپ.
- پاپ آپ های حرفه ای.
- مگا منو.
- گالری ریسپانسیو.
- آپدیت با یک کلیک.
- گراواتارها با پشتیبانی از رتینا.
- بیش از ۶۰۰ فونت گوگل.
- افزودن آسان گوگل آنالیتیکس.
- سازگار با تمامی مرورگرها.
- و هزاران هزار ویژگی دیگر.

فرم ساز و آزمون ساز راسا

با ساخت فرم های حرفه ای خود توسط سامانه فرم ساز حرفه ای راسا می توانید تعداد نامحدودی فرم ایجاد کنید و آن ها را به صورت حرفه ای مدیریت کنید. همچنین می توانید با استفاده از سیستم گزارش گیری قوی، گزارش جامعی از اطلاعات ارسالی کاربران برای خود تهیه کنید. همچنین همه کاربران ثبت نام شده با استفاده از پرتال شخصی خود می توانند اطلاعات ارسالی خود را بازبینی و یا پیگیری کنند.

ما براین باوریم که سامانه فرم ساز حرفه ای راسا یکی از بهترین ها، نه تنها در زمینه ساخت فرم های عمومی در کوتاه ترین زمان ممکن، بلکه در ساخت انواع فرم های خاص اعم از برآورد هزینه، ساخت آزمون آنلاین، و گزارش دهی هم از بهترین ها می باشد.

- **قابلیت های فرم ساز و آزمون ساز راسا:**

- اسلایدر برآورد کننده برای فرم های پرداخت و یا تخمین هزینه خدمات.
- نمایش نمونه فرمت ورود اطلاعات در قالب ماسک ورودی ها.
- قابلیت استفاده از جدول های قیمت گذاری.
- نمره دهی خودکار برای ارزیابی آزمون ها.
- امکان تغییر رنگ و ساختار قالب فرم.
- امکان تغییر رنگ و نوع آیکون های استفاده شده.
- ارائه کامل آمار فرم ها و ارسالی ها.
- امکان ایجاد محدودیت های فرم از جمله تایخ نمایش فرم، تاریخ انقضای فرم، تعداد ارسال هر IP و امکان ارسال در هر فرم و... .
- قابلیت استفاده از کرونومتر برای ثبت مدت زمان ارسال فرم از زمان باز کردن فرم.
- امکان هدایت و تغییر مسیر صفحه به آدرس های دیگر بعد از ارسال فرم.
- ارائه قابلیت ذخیره فرم در حال ارسال بر روی مرورگر کاربر.
- امکان ایجاد فرم های پا آپ با دکمه های مورد نیاز این فرم ها.
- امکان استفاده از منطق های شرطی برای عناصر فرم.
- زمان سنج آزمون با ارسال خودکار اطلاعات.
- امکان دسته بندی فرم ها.
- قابلیت اشتراک گذاری فرم.
- قابلیت ریسپانسیو کامل فرم.
- امکان نمایش فرم به صورت تب بندی، صفحه بندی و تک صفحه ای.
- قابلیت استفاده از آپلود کننده فایل با تنظیمات پیشرفته.
- امکان استفاده از قابلیت درج جغرافیای محل مورد نظر بر روی نقشه گوگل.
- امکان تعیین فرمول های ریاضی برای محاسبه هزینه و... .

- افزایش سیستم امنیتی هر فرم با استفاده از reCaptcha .
- ساخت فرم بدون احتیاج به کد نویسی.
- امکان استفاده از قابلیت جذاب امضای فرم توسط کاربر.
- پیشرفت خودکار فرم به صفحه بعد، پیش از ارسال اطلاعات بخشی از فرم.

سامانه آژانس مسافرتی و گردشگری راسا

طراحی این قالب حرفه ای به حدی عالی و فوق العاده می باشد که به شما این اجازه رو خواهد داد تا وب سایتی تمام عیار در زمینه هتل داری، گردشگری و رزرو اقامت ها را داشته باشید. قالب آژانس مسافرتی و گردشگری راسا برای شما جای هیچگونه محدودیتی به جا نخواهد گذاشت و به شما قول خواهیم داد که محدودیتی در زمینه طراحی را با قابلیت های چشم نواز آن پیدا نخواهید کرد.

قالب آژانس مسافرتی و گردشگری راسا دارای یک سیستم مدیریتی بسیار قوی و مطمئن است که بدون تردید شما به هیچ شکل، هیچگونه محدودیتی را برای انواع اقامت و رزرو های خود نداشته باشید.

شما با استفاده از قالب آژانس مسافرتی و گردشگری راسا می تواید انواع هتل های خودتان را همراه با انواع امکانات حرفه ای به مشتریان خود ارائه کنید و همچنین مشتریان، به بهترین شکل ممکن امکان رزرو و پرداخت هزینه آنلاین را در اختیار خواهند داشت. شایان ذکر خواهد بود این قالب از یک پنل کاربری کاملا حرفه ای جهت انواع عملیات ها بهره می برد که مطمئنا شما را شگفت زده خواهد نمود.

- **قابلیت های سامانه آژانس مسافرتی و گردشگری راسا:**
  - دارای تاریخ شمسی در تمامی قسمت های سایت مانند تور و هتل و جستجو
  - دارای سیستم کاملا پیشرفته رزرواسیون.
  - طراحی کاملا واکنش گرا و بصورت فلت.
  - دارای ۱۲ برگه اصلی حرفه ای.
  - دارای انواع سبک هدر (۸ حالت هدر پیشرفته).
  - انواع سبک مختلف فوتر.
  - دارای داشبورد کاملا پیشرفته.
  - دارای مگامنوی کاملا سفارشی سازی شده.
  - پشتیبانی کامل از وبلاگ.
  - دارای انواع صفحه بندی حرفه ای Ajax .
  - دارای سیستم مدیریت حرفه ای ارز.
  - پنل تنظیمات کاملا حرفه ای و قابل انعطاف.
  - دارای سیستم شخصی سازی حرفه ای جهت ساخت انواع سایت گردشگری.
  - انواع حالت نمایش ، تور هتل و .... (مانند لیستی ، شبکه ای ، بلاکی).
  - سازگاری کامل جهت چند زبانه کردن.
  - بیش از ۵۵ کدکوتاه و کارآمد.

صرافی آنلاین

روز به روز شاهد افزایش تعداد مخاطبان و خریداران بیت کوین و سایر ارز های دیجیتال هستیم، علاوه بر آن حجم معاملات ایرانیان در این حوزه درحال افزایش چشمگیریست. از تریدر ها و تازه کاران گرفته تا سرمایه گذارانی که قصد دارند ریالشان را به بیت کوین یا اتریوم و یا ارز های دیگر تبدیل کرده و بصورت بلند مدت روی آن سرمایه‌گذاری کنند.

این سیستم یک سیستم کاملا اختصاصی است که برای رفع این نیاز در بازار ایران طراحی شده، تا در عین رعایت و درنظرگیری مسائل امنیتی و البته ارائه امکانات موردنیاز در ایران، به ساده ترین و سریعترین شکل ممکن معامله‌ی ارز دیجیتال را میان دو طرف شکل دهد.

این سیستم تمامی ۴۰ ارزرمز (ارز دیجیتالی) موجود در صرافی بایننس که با ارز دلار قابل خرید و فروش هستند را بصورت لحظه ای با قیمت ریال در اختیار شما می گذارد تا به مشتریانتان بفروشید و یا از آنها بخرید!

شما با صرافی آنلاین قادر خواهید بود یک صرافی کاملا بروز و کارآمد برای فروش ارز دیجیتال به کاربران و خرید ارز دیجیتال از کاربران راه اندازی کنید.

بصورت چکیده صرافی اینگونه کار می کند:

۱- کاربر ثبت نام می کند
۲- تصویر سلفی از مدارک بهمراه کارت خود را ارسال می کند
۳- مدیریت مدارک را تایید یا رد می کند
۴- اگر مدارک تایید شد، کاربر می تواند سفارش ثبت کند / اگر تایید نشد باید با دقت بیشتری نسبت به جزییات مدارک ارسالی، اقدام نماید.
۵- کاربر کارت های بانکی که در تصویر سلفی ارسال کرده است را ثبت می‌کند و مدیریت آنرا بررسی کرده، رد یا تایید می‌کند.
۶- پس از ثبت سفارش خرید و یا فروش، کاربر منتظر رسیدگی از طرف مدیر سایت می ماند و مدیریت یک تیکت برای کاربر ارسال می کند. در این میان، اعلان داخلی صرافی و ایمیل نیز برای کاربر ارسال می شود.
۷- مدیر صرافی ارز و یا مبلغ ریال را برای سفارش دهنده واریز/منتقل می‌کند.

- **قابلیت های صرافی آنلاین:**
  - بروزرسانی لحظه‌ای قیمت ها از صرافی بایننس و تبدیل به ریال
  - امکان هرگونه ویرایش و تعیین ضریب دلخواه در محاسبه قیمت هر ارز
  - سیستم هوشمند پیشگیری از فیشینگ و استفاده از کارت های بانکی ناشناس(بررسی استفاده از کارت تایید نشده در درگاه پرداخت)
  - سیستم احراز هویت کاربر(ثبت نام اولیه) با SMS و Phone verification
  - سیستم احراز هویت کاربر (مدارک) بصورت دریافت تصویر سلفی از کاربر و رد / تایید مدیریت
  - سیستم پشتیبانی تیکت حرفه ای

- سیستم گزارش وضعیت سفارش
- دو پنل مجزا، پنل کاربر و پنل مدیریت
- قابل اتصال به درگاه پرداخت نکست پی
- قابل اتصال به سامانه پنل پیامکی کاوه نگار
- ظاهر بسیار شیک و بی مانند
- قابلیت جستجو در لیست ارزها
- بخش ارسال مدارک
- تعیین کارمزد سفارشات هر ارز بصورت درصدی
- سیستم رویدادنگار: ارسال پیامک به مدیر سایت در زمان ثبت تیکت/سفارش/کارت/مدارک جدید و قابلیت فعال و غیرفعالسازی هرکدام + امکان تعیین و تغییر شماره تلفن مدیر سایت
- بخش جداگانه برای تنظیم قیمت دلار
- امکان فروش تتر با قیمت دقیق تر
- سیستم ورود خودکار کاربر پس از پایان نام نویسی
- پنل مدیریت
  - بخش ارز ها
    - ✓ امکان تعیین دستی قیمت خرید و فروش دلار برای محاسبه قیمت ها در هر لحظه
    - ✓ امکان ویرایش آدرس کیف پول هر ارز
    - ✓ امکان تغییر نام نمایشی (فارسی) هر ارز
    - ✓ امکان نمایش / عدم نمایش هر ارز در لیست آخرین قیمت ها
    - ✓ امکان نمایش / عدم نمایش هر ارز در لیست خرید و فروش
    - ✓ امکان فعال / غیرفعالسازی خرید و فروش یک ارز خاص
    - ✓ امکان تعیین حداقل و حداکثر میزان فروش یک ارز به ازای هر سفارش
    - ✓ امکان تعیین حداقل و حداکثر میزان خرید یک ارز به ازای هر سفارش
    - ✓ امکان تعیین کارمزد سفارش های خرید از صرافی بصورت درصدی برای هر ارز
    - ✓ امکان تعیین ضریب(قیمت دلار) دلخواه برای محاسبه قیمت هر ارز
    - ✓ امکان تعیین ضریب کلی(قیمت دلار) برای محاسبه تمام ارز ها
  - بخش سفارش ها
    - ✓ ارسال اعلان (notification) و ایمیل به مدیر پس از ثبت سفارش
    - ✓ مشاهده فهرست جدید ترین سفارش ها
    - ✓ مشاهده فهرست سفارش های انجام شده
    - ✓ مشاهده فرست سفارش های نیمه کاره
    - ✓ رسیدگی و پاسخ به سفارش بنا بر وضعیت فعلی سفارش
    - ✓ فاکتور دقیق با ریز اطلاعات برای هر سفارش
    - ✓ امکان ارسال مستقیم تیکت به کاربر سفارش دهنده

- بخش کاربران
  - ✓ گزارش ورود و خروج کاربر
  - ✓ فعال یا غیرفعالسازی کاربر
  - ✓ امکان ارسال تیکت به کاربر
  - ✓ مشاهده تیکت‌های هر کاربر
  - ✓ مشاده سفارش‌های هر کاربر
  - ✓ مشاهده کارت‌های هر کاربر
  - ✓ ویرایش و یا رسیدگی به وضعیت مدارک ارسالی کاربر
  - ✓ مشاهده و ویرایش اطلاعات + رمزعبور هر کاربر
  - ✓ مشاهده ساعت، تاریخ، آی‌پی، سیستم عامل آخرین ورود کاربر
- بخش تیکت های پشتیبانی
  - ✓ ارسال اعلان (notification) و ایمیل به مدیر پس از ثبت تیکت / پاسخ کاربر به یک تیکت
  - ✓ امکان بستن هر تیکت
  - ✓ مشاهده فهرست آخرین تیکت ها
  - ✓ مشاهده فهرست تیکت های باز
  - ✓ مشاهده فرست تیکت های بسته
  - ✓ امکان ارسال پاسخ برای هر تیکت
  - ✓ امکان باز کردن تیکت های بسته با ارسال پاسخ
  - ✓ مشاهده تاریخ و ساعت دقیق ارسال پاسخ کاربر + آی‌پی دقیق کاربر
- بخش کارت های کاربران
  - ✓ ارسال اعلان (notification) و ایمیل به مدیر پس از ثبت کارت جدید توسط هر کاربر
  - ✓ امکان مشاهده فهرست کارت های ثبت شده
  - ✓ امکان رد / تایید هر کارت در هر زمان و هر لحظه
  - ✓ امکان نمایش جزییات هر کارت (شماره کارت، نام بانک، شماره حساب، شماره شبا)
- بخش تنظیمات سایت
  - ✓ امکان فعال / غیرفعالسازی کامل خرید و فروش
  - ✓ امکان فعال / غیرفعالسازی سیستم عضو گیری
  - ✓ امکان فعال / غیرفعالسازی ارسال اتوماتیک رویداد ها به ایمیل مدیریت
  - ✓ امکان فعال / غیرفعالسازی ارسال اتوماتیک رویداد ها بصورت پیامک به شماره موبایل مدیر صرافی و امکان فعال یا غیرفعالسازی نوع رویداد ارسالی (سفارش جدید / مدارک آپلود شده جدید / کارت ثبت شده جدید / تیکت ثبت شده جدید)
  - ✓ امکان فعال / غیرفعالسازی ارسال اتوماتیک رویداد ها به ایمیل کاربر
  - ✓ امکان تعیین محدودیت حداکثر تعداد ثبت سفارش روزانه
  - ✓ امکان تعیین محدودیت حداکثر تعداد ثبت تیکت جدید روزانه
  - ✓ امکان اتصال ربات اطلاع رسانی ایمیلی با وارد کردن اطلاعات اکانت جیمیل
  - ✓ امکان تنظیم نام نمایشی ربات اطلاع رسانی ایمیلی در عنوان ایمیل ها

- ✓ امکان تنظیم ایمیل مدیریت جهت دریافت آخرین رویدادها، سفارشات، مدارک جدید، کارت جدید، تیکت جدید
- ✓ امکان وارد کردن کلید API نکست‌پی برای اتصال به درگاه (بدون نیاز به دانش برنامه نویسی)
- ✓ امکان وارد کردن کلید API سامانه کاوه نگار برای اتصال به سامانه پیامکی (بدون نیاز به دانش برنامه نویسی)

▪ بخش تغییر اطلاعات مدیر

- ✓ امکان تغییر رمز عبور مدیر
- ✓ امکان تغییر نام کاربری مدیر
- ✓ امکان تعیین شماره تلفن همراه مدیریت
- ✓ امکان فعال/غیرفعالسازی ارسال پیامک اطلاع رسانی به شماره مدیر برای بخش های تیکت/سفارش/کارت/مدارک (هرکدام بصورت جداگانه قابلیت فعال/غیرفعالسازی را نیز دارند)

• پنل کاربری

▪ داشبورد

- ✓ مشاهده وضعیت مدارک خود
- ✓ مشاهده تعداد کل تیکت های خود
- ✓ مشاهده تعداد کل سفارشات خود
- ✓ مشاهده مجموع قیمت سفارشات موفق خود
- ✓ امکان مشاهده آخرین قیمت ارزهایی که توسط مدیر جهت نمایش انتخاب شده اند
- ✓ امکان مشاهده و بررسی قیمت ها بر اساس تعداد واحد ارزهای قابل خرید و فروش در صرافی
- ✓ امکان نمایش آخرین نوتیفیکیشن ها مانند پاسخ مدیر به تیکت / رسیدگی مدیر به سفارش / رسیدگی مدیر به وضعیت کارت / رسیدگی مدیر به وضعیت مدراک ارسالی خود

▪ بخش سفارش ها

- ✓ مراحل خرید از صرافی:

شروط:

۱- امکان خرید و فروش توسط مدیر غیرفعال نباشد.
۲- کاربر باید مدارک ارسالی‌اش توسط مدیریت تایید شده باشد.

- مراحل:

۱- انتخاب ارز
۲- وارد کردن میزان دلخواه ارز
۳- وارد کردن آدرس کیف پول
۴- بررسی نهایی سفارش (نمایش جزییات سفارش + هزینه جابجایی)
۵- ورود به درگاه پرداخت
۶- پرداخت و یا عدم پرداخت سفارش

۷- انتظار برای رسیدگی مدیریت به سفارش

✓ مراحل فروش به صرافی

شروط:

۱- امکان خرید و فروش توسط مدیر غیرفعال نشده باشد.
۲- کاربر باید مدارک ارسالی‌اش توسط مدیریت تایید شده باشد.
۳- کاربر باید حداقل یک کارت ثبت و تایید شده(به جهت دریافت ریال از صرافی) داشته باشد.

مراحل:

۱- انتخاب ارز
۲- ورود میزان دلخواه ارز
۳- انتخاب یک کارت بانکی جهت دریافت ریال
۴- بررسی نهایی سفارش(نمایش جزییات سفارش)
۵- ثبت سفارش، آدرس کیف پول ارز مربوطه به کاربر نشان داده می شود
۶- کاربر ده دقیقه زمان دارد میزان ارز مربوطه را به کیف پول اعلام شده واریز نماید
۷- ثبت کد تایید تراکنش / لینک تراکنش (پس از ده دقیقه امکان ثبت لینک اثبات / کد وجود ندارد)
۸- انتظار برای رسیدگی مدیریت به سفارش

مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

CRM راسا میتواند نیازهای افراد و گروه های مختلفی را برآورده سازد. این نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری را شرکت ها، فریلنسر ها و به طور کلی کلیه افرادی که نیاز به مدیریت مشتریان خود داشته باشند، میتوانند مورد استفاده قرار دهند. طراحی این CRM به شکلی بسیار مدرن و زیبا صورت گرفته و بهره گیری از این نرم افزار میتواند به فعالیت های شما جلوه ی حرفه ای تری داده و به شما در بهبود روند تجارتتان کمک کند.

در نرم افزارهای CRM لازم است که تمرکز اصلی بر روی مشتریان باشد. در نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری راسا دقیقا شاهد همین موضوع هستیم. نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری راسا سیستم پشتیبانی حرفه ای را در اختیار شما قرار میدهد که به شما اجازه خواهد داد مشکلات و موارد مرتبط با مشتریان خود را به خوبی دنبال کرده و آنها را برطرف کنید. به عنوان مثال شما میتوانید برای خودتان یادآور (reminder) تنظیم کنید یا این یادآور ها را به کارمندان خود نسبت دهید. به همین طریق مدیریت موارد مرتبط با مشتریان شما به شکلی ساده تر انجام خواهد شد و دیگر چیزی به دست فراموشی سپرداه نمیشود. راسا به عنوان یک سیستم مدیریت ارتباط با مشتری قدرتمند، امکانات متعددی را در اختیار شما قرار میدهد. در ادامه سعی میکنیم به برشمردن برخی از این ویژگی ها بپردازیم.

- **قابلیت های مدیریت ارتباط با مشتری:**
  - مدیریت پروژه ها و صدور صورتحساب ها
  - امکان ایجاد صورتحساب ها و پیش فاکتور های حرفه ای
  - مجهز به سیستم پشتیبانی و تیکتینگ قدرتمند
  - امکان دنبال کردن زمان های صرف شده برای انجام پروژه ها و دریافت هزینه بر اساس زمان صرف شده.
  - امکان تخصیص چند کارمند به وظایف و...
  - امکان ایجاد پیشنهاد (proposal) و افزایش فروش
  - دارای امکان ثبت هزینه های شرکت یا پروژه و تبدیل به صورتحساب
  - دارای امکانات مدیریت مشتریان
  - مجهز به نظرسنجی های درون ساخت
  - امکان دنبال کردن اهداف
  - دارای امکان درج اطلاعیه برای کارمندان و مشتریان
  - امکان بهره گیری از امکانات مرتبط به بستن قرارداد
  - امکان بهره گیری از فیلد های سفارشی
  - امکان استفاده از درگاه پی پال و Stripe با واحد های ارزی مختلف
  - دارای تنظیمات مدیریتی متعدد
  - امکان سازگار کردن سیستم با برند کمپانی
  - مجهز به فولدر رسانه جداگانه برای برای کارمندان غیر مدیریتی
  - مجهز به تقویم برای کارمندان بر اساس سطوح دسترسی
  - دارای امکان دنبال کردن موارد متعدد، گزارش ها، یادداشت ها، فایل ها و...

مدیریت املاک

سیستم مدیریت املاک راسا یک قالب کاملا حرفه ای مختص وب سایت های املاک است. این سیستم از رابط کاربری بسیار آسانی برخوردار است و کاربران مبتدی را دچار سردرگمی نمی کند. سیستم مدیریت املاک راسا دو سبک کلاسیک و مدرن دارد که پیشنهاد می کنیم دمو هر دو سبک آن را ببینید. رابط کاربری آسان و دمو های بسیار جذابش یکی از مهم ترین ویژگی های اصلی سیستم مدیریت املاک راسا است.

- **قابلیت های مدیریت املاک:**
  - ثبت ملک توسط کاربران
  - رابط کاربری آسان
  - سفارشی سازی زنده بخش های مختلف
  - جستجوی پیشرفته با تنظیمات حرفه ای
  - نقشه های گوگل
  - قابلیت مقایسه ملک ها
  - امکان تعیین ملک ویژه
  - افزودن ملک ها به لیست علاقه مندی
  - فرم ورود و عضویت
  - ورود با شبکه های اجتماعی
  - تعریف نماینده و نمایش مشخصات تماس نماینده
  - سفارشی سازی آسان فرم ثبت ملک
  - برگه ویرایش پروفایل
  - گالری تصاویر برای هر ملک
  - جستجوی پیشرفته با تنظیمات حرفه ای
  - ابزارک های سفارشی
  - پشتیبانی از ۴ فیلد مکانی
  - نمایش به صورت لیستی و شبکه ای
  - نمایش کپچا گوگل در فرم ها
  - اضافه کردن پلان طبقات
  - ضمیمه کردن فایل به ملک
  - و هزاران ویژگی دیگر...

صندوق فروشگاهی یکپارچه

صندوق فروشگاهی یکپارچه راسا برای مدیریت بهتر فروش فیزیکی محصولات طراحی شده و با دارا بودن رابط کاربری آسان و در دسترس، تجربه متفاوتی را برای اپراتور نمایان می نماید. صندوق فروشگاهی راسا بر اساس نظرات هزاران کاربر که طی چندین سال از این سیستم برای کسب و کار خود استفاده نموده اند توسعه یافته و بر اساس آخرین تکنولوژی های روز بازنویسی شده است.

- **قابلیت های صندوق فروشگاهی یکپارچه:**
  - مدیریت پروژه ها و صدور صورتحساب ها
  - پشتیبانی از دسته بندی محصولات
  - پشتیبانی از محصولات دارای ویژگی
  - جستجو محصولات
  - پرداخت باشگاه مشتریان
  - پرداخت نقدی و اعتباری
  - پرداخت اینترنتی
  - سیستم رزرو پیشرفته
    - رزرو میز
    - رزرو اتاق
    - رزرو و هُلد محصولات
    - ثبت میز برای سفارشات
    - ثبت خدمت برای کارکنان
    - و ...
  - ثبت فضای ابری داده های رزرو
  - تخفیف های درصدی و ریالی
  - سیستم اختصاص پروموشن و تخفیف
  - امکان استفاده از PC-Pose
  - سیستم گزارشگیری پیشرفته
  - چاپ فاکتور در قالب های A۵ و ۸ سانتی
  - چاپ فاکتور برای جایگاه های مختلف
  - دسترسی مدیریت باشگاه مشتریان

سامانه درگاه واسط پرداخت یاری

سامانه پرداخت یاری راسا با هدف تسهیل در فرایند راه اندازی کسب و کار ارائه درگاه واسط پرداخت اینترنتی با زیرساختی مدرن و منطبق با اصول نظام بانکی کشور راه اندازی شده است که از ارائه دهنده سرویس، محصول و خدمات مطابق با الزامات فنی سامانه جامع پرداخت یاری شرکت شاپرک و بانک مرکزی می باشد. خدمات ارائه شده توسط سامانه پرداخت یاری راسا شامل مشاوره رایگان، ارائه اسکریپت و نرم افزار درگاه واسط پرداخت، امور مرتبط با دریافت مجموز پرداخت یاری، پاس کردن آزمون پرداخت یاری، ارائه مستندات، راه‌کار و نمونه کد اتصال به وب سرویس های شاپرکی و...

اگر میخواهید یک سایت درگاه واسط مشابه سایت های مطرح راه اندازی کنید و رقیبی پرقدرت در این کسب و کار باشید، ما در کار شما خواهیم بود، با توجه به امکاناتی که سامانه پرداخت یاری راسا ارائه میدهد نیازی به از دست دادن زمان نیست، در کوتاه‌ترین زمان درگاه واسط خود را با امکاناتی کامل راه با قابیت دریافت مجوز پرداخت یاری راه اندازی کنید.

سامانه پرداخت یاری راسا بر پایه الزامات پرداخت یاری بانک مرکزی و شاپرک پیاده سازی شده است و کلیه شرکت های پرداخت یار میتوانند از آن استفاده نمایند، البته لازم به توضیح است که شرکت های خصوصی که پرداخت یار نیستند نیز امکان استفاده از این محصول را خواهند داشت، این محصول درواقع یک اسکریپت بسیار قدرتند ویژه شرکت‌های PSP و درگاه واسط می باشد که با استفاده از آن قادر به راه اندازی و ارائه درگاه پرداخت اینترنتی به مشتریان خود خواهید بود و میتوانید از این استارت آپ بی نظیر کسب درآمد کنید.

بر پایه مستندات شاپرک و سیستم پرداخت‌یاری: سامانه پرداخت یاری راسا یک اسکریپت قدرتمند و اصولی میباشد که کاملاً منطبق با ساختار و مستندات بانک مرکزی و شاپرک پیاده سازی شده است و از این رو این محصول با سیستم پرداخت یاری سازگاری کامل دارد.

رابط گرافیکی ساده اما قدرتمند: سامانه پرداخت یاری راسا دارای رابط گرافیکی ساده اما در عین حال قدرتمندی میباشد که کامل واکنشگرا بوده و با کلیه دیوایس‌های رایج سازگاری داشته و کاربران بهترین تجربه را در استفاده از این سامانه خواهند داشت.

ثبت بینهایت داده: سامانه پرداخت یاری راسا با بهره‌مندی از پایگاه داده قدرتمند MySQL این امکان را فراهم آورده است تا میزبان بینهایت داده و تراکنش باشد، این امر بدین معناست که هیچ محدودیتی پیش روی شما و کاربران شما نخواهد بود.

امنیت بالا: امنیت سیستم‌های پرداخت همواره چالشی بزرگ برای برنامه نویسان این گونه سیستم‌ها بوده است، اما در سامانه پرداخت یاری راسا بطور جدی روی این مسئله کار کرده‌ایم تا امنیت بالایی را در این محصول تجربه کنید.

پلاگین‌های متنوع: در این محصول سعی شده همواره بروزترین افزونه و پلاگین‌ها به صورت آماده در اختیار کاربران قرار گیرد تا در کوتاه ترین زمان ممکن سایت یا اپلیکیشن خود را به سامانه پرداخت شما متصل کنند.

وب‌سرویس جامع با مستنداتی پویا: سامانه پرداخت یاری راسا دارای وب‌سرویس های متنوع میباشد که در کنار ساختاری قدرتمند با فراهم سازی نمونه کدهای متعدد همراه با مستندات پویا و قابلیت SandBox امکان اتصال ساده را فراهم آورده است.

بهنیه سازی هوشمند: سامانه پرداخت یاری راسا از پایه بصورت اصولی طراحی و پیاده سازی شده است، لذا این محصول با کمترین میزان مصرف منابع سرور بالاترین بازدهی ممکن را برای شما و کاربران شما به ارمغان خواهد آورد.

همواره مطلع باشید: در این محصول، سیستم اعلانات به سه روش نوتیفیکیشن، ایمیل و پیامک پیاده سازی شده است که از این رو، هم کاربران، هم کارکنان و هم مدیران از هر تغییری در کوتاه‌ترین زمان ممکن مطلع خواهند شد.

توسعه پذیری: با توجه به استفاده از معماری MVC در کدنویسی و طراحی این سیستم امکان توسعه و افزودن امکانات جدید به راحتی میسر میباشد، از ظاهر سیستم تا هسته اسکریپت را میتوان بنا به نیاز تغییر داد.

- **قابلیت های سامانه پرداخت یاری راسا**

- پشتیبانی از شرکت‌های PSP متعدد
- سیستم احرازهویت
- وب سرویس آزمایشی ویژه برنامه نویسان (SandBox)
- سیستم پشتیبانی (تیکت)
- سیستم امور مالی
- سیستم افزایش اعتبار
- سیستم تسویه اتوماتیک
- سیستم ثبت و مدیریت درگاه واسط
- سیسنم صفحه پرداخت شخصی
- سیستم لینک پرداخت
- سیستم آزمایشگاه و مرکز دانلود
- وب سرویس RestFull
- ایجاد خودکار فایل تسویه
- امضاء خودکار فایل تسویه توسط زوج کلید
- آپلود خودکار فایل تسویه بصورت منظر از طریق FTP شاپرک
- سیستم تسویه حساب اتوماتیک شاپرکی (FTPs)
- اتصال به سامانه پرداخت یاری شاپرک و بانک مرکزی
- پاس کردن آزمون‌های پرداخت یاری شاپرک و بانک مرکزی
- امکان شخصی سازی
- پشتیبانی همزمان از تراکنش های ریالی، ارزی و رمز ارز
- اپلیکیشن اندروید

در دنیای امروز، کاربران از تلفن همراه هوشمند و تبلت بیشترین استفاده را می کنند. وجود اپلیکیشن اندروید بر روی گوشی مشتری، به معنی امکان ایجاد ارتباط عمیق‌تر بین دو طرف می باشد، باتوجه به فراگیر بودن

دستگاه‌های اندرویدی و تکیه بر تجربه چندین ساله در حوزه پرداخت همچنین باتوجه به نیاز و درخواست شرکت های پرداخت یار استفاده کننده از محصولات این مجموعه، توانسته‌ایم اپلیکشین جامع و کاملی را در این زمینه طراحی و تولید کنیم که نیاز کاربران شما را به خوبی رفع خواهد نمود.

- امکانات کاربردی
- تجربه کاربری لذت بخش
- طراحی حرفه ای و رعایت استانداردهای جهانی
- سیستم پشتیبانی
- مدیریت تراکنش های مالی
- پرداخت از طریق QR Code
- کاملاً سازگار با اسکریپت درگاه واسط پرداخت یاری
- وبسیاری دیگر

- پاس کردن و انجام آزمون های پرداخت یاری

الزامات فنی و آزمون پرداخت‌یاری همواره یکی از چالش‌های پیش روی کسب و کار و شرکت‌های متقاضی مجوز پرداخت یاری در جهت ورود به حوزه کسب و کار ارائه خدمات درگاه پرداخت اینترنتی بوده که با توجه به الزامات فنی متعدد به چالشی جدی برای فعالین این حوزه تبدیل شده است، اما نگران این موضوع نباشد، از ابتدا تا انتها در کنار شما خواهیم بود تا به سادگی از این مرحله گذر کرده و بدون داشتن دانش برنامه نویسی و... تنها با چند کلیک این آزمون ها را پشت سر بگذارید.

- آزمون ایجاد اتصال به سرور شاپرک
- آزمون تعریف مشتری و فروشگاه
- آزمون تعریف پذیرندگی
- آزمون تغییر شباهای متصل به پذیرندگی
- آزمون غیرفعالسازی پایانه
- آزمون فعالسازی مجدد پایانه
- آزمون تغییر فروشگاه
- آزمون اصلاح اطلاعات
- فایل واریز پذیرندگان به عنوان مرجع آزمونهای تسویه از شرکت شاپرک
- آزمون ایجاد سناریوهای تسویه
- آزمون تبادل فایل و تبادل کلید
- پروسه End to end

وب سایت شرکتی

قالب کارائوس یک قالب کاملا ایرانی که با پنل قدرمند وردپرس طراحی و برنامه نویسی شده است و قابل استفاده برای انواع شرکت ها در صنف های مختلف از قبیل شرکت های تجاری، مهندسی، واردات و صادرات، سازمانی، حقوقی و وکالت، معماری، مذهبی، شخصی، آرایشی و زیبای، دکوراسیون، صنایع دستی و هزاران صنف مختلف مناسب و قابل استفاده است.

- **قابلیت های سامانه پرداخت یاری راسا**

- استفاده از صفحه ساز و ساخت المان های حرفه ای و اختصاصی پوسته
- قابلیت ویرایش تمامی بخش های قالب
- قابلیت ویرایش سربرگ و پانوشت
- دارای ۵۵ المان اختصاصی
- چندزبانه
- کنترل پنل کاملا فارسی و پیشرفته
- استفاده از آیکون های اختصاصی و Font-Awesome
- کاملا ریسپانسیو مناسب موبایل و تبلت ها
- قابلیت تغییر رنگ کامل سایت طریق پنل مدیریت
- قابلیت سفارش سازی تصویر پس زمینه سربرگ برای هر برگه
- دارای اسلایدر حرفه ای، سبک و سریع و اختصاصی
- به روز رسانی دائمی
- ایجاد فرم های پیشرفته
- درج لوگوی دلخواه در هدر وب سایت یا نمایش تیتر وب سایت
- امکان تغییر کپی رایت متنی در پانوشت
- قابلیت اضافه کردن انیمیشن هنگام حرکت موس یا هنگام رسیدن اسکرول به بخش های مختلف سایت
- و بسیاری دیگر

جدول زمانبندی و هزینه‌ها:

	ردیف	عنوان و شرح هزینه	مدت زمان اجرا	مبلغ (ریال)
سامانه فروشگاهی راسا	۱	سامانه فروشگاهی راسا	۲۵ روز	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰
اپلیکیشن و نسخه اداپتیو	۲	نسخه اداپتیو (نمایش وب سایت در موبایل به صورت App)	۸ روز	۵۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳	اپلیکیشن Android	۱۰ روز	۱۱۰,۰۰۰,۰۰۰
	۴	اپلیکیشن IOS	۱۰ روز	۱۳۰,۰۰۰,۰۰۰
امکانات پیشنهادی طرح توسعه	۵	نرم افزار ارسال مطالب به کانال تلگرام	۷ روز	۳۵,۰۰۰,۰۰۰
	۶	نرم افزار ربات فروشنده تلگرام	۷ روز	۴۵,۰۰۰,۰۰۰
	۷	نرم افزار گزارشگر تلگرام	۵ روز	۳۰,۰۰۰,۰۰۰
	۸	نرم افزار ارسال خودکار به اینستاگرام	۷ روز	۳۵,۰۰۰,۰۰۰
	۹	نرم افزار بازیابی سبدهای خرید رها شده	۶ روز	۳۵,۰۰۰,۰۰۰
	۱۰	پشتیبانی	۱۰ روز	۸۰,۰۰۰,۰۰۰
	۱۱	چت زنده و گفتگوی آنلاین	۷ روز	۴۰,۰۰۰,۰۰۰
	۱۲	پیشنهاد هوشمندانه	۸ روز	۶۰,۰۰۰,۰۰۰
	۱۳	Affiliate	۱۵ روز	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰
	۱۴	تخفیف و قیمت گذاری پویا	۸ روز	۶۰,۰۰۰,۰۰۰
	۱۵	کوپن تخفیف اولین خرید	۳ روز	۳۰,۰۰۰,۰۰۰
	۱۶	کیف پول الکترونیک	۳ روز	۳۵,۰۰۰,۰۰۰
	۱۷	مدیریت انبار	۳ روز	۳۵,۰۰۰,۰۰۰
	۱۸	محاسبه گر قیمت بر اساس وزن، ابعاد، حجم، طول، سطح	۳ روز	۴۰,۰۰۰,۰۰۰
	۱۹	استعلام آنلاین قیمت محصول	۳ روز	۵۰,۰۰۰,۰۰۰
	۲۰	فروش طلا و زیور آلات	۵ روز	۴۰,۰۰۰,۰۰۰
	۲۱	زمانبندی تحویل کالای	۳ روز	۳۵,۰۰۰,۰۰۰
	۲۲	سامانه یکپارچه ارسال با الو پیک	۵ روز	۳۰,۰۰۰,۰۰۰
	۲۳	پروموشن ساز	۵ روز	۳۵,۰۰۰,۰۰۰
	۲۴	پنل ارسال پیامک	۵ روز	۴۰,۰۰۰,۰۰۰
	۲۵	گزارش گیری پیشرفته	۸ روز	۵۰,۰۰۰,۰۰۰
	۲۶	نرم افزار محاسبه سود و زیان	۲ روز	۴۰,۰۰۰,۰۰۰
	۲۷	گردونه شانس	۲ روز	۳۵,۰۰۰,۰۰۰
	۲۸	فروش اقساطی محصول	۳ روز	۴۵,۰۰۰,۰۰۰
سامانه های یکپارچه	۲۹	باشگاه مشتریان – تخصص گروه مهندسی راسا	۱۵ روز	۳۶۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۰	فروشگاه اینترنتی تخفیف گروهی	۱۵ روز	۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۱	Digital Signage	۴۰ روز	۸۰۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۲	فروشگاه اینترنتی محصولات غذایی	۱۵ روز	۱۶۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۳	شبکه اجتماعی مانند link din	۱۵ روز	۱۹۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۴	سیستم رزرواسیون آنلاین	۱۵ روز	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۵	سامانه ثبت آگهی همراه با اپلیکیشن اندروید	۱۵ روز	۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۶	سامانه آموزش آنلاین	۴۵ روز	۵۹۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۷	فرم ساز و آزمون ساز راسا	۷ روز	۵۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۸	سامانه آژانس مسافرتی و گردشگری	۱۵ روز	۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۹	صرافی آنلاین	۱۴ روز	۲۷۰,۰۰۰,۰۰۰
	۴۰	مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)	۱۸ روز	۵۶۰,۰۰۰,۰۰۰
	۴۱	مدیریت املاک	۱۵ روز	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰
	۴۲	صندوق فروشگاهی یکپارچه	۱۰ روز	۸۰,۰۰۰,۰۰۰
	۴۳	سامانه پرداخت یاری راسا	۹۰ روز	۸,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰
	۴۴	وب سایت شرکتی	۱۰ روز	۶۰,۰۰۰,۰۰۰

تمامی هزینه های اعلام شده بر اساس موارد و ماژول های ذکر شده در بخش مربوط به خود می باشد و چنانچه کارفرما خواستار هرگونه سفارشی سازی و یا قالبی خارج از موارد ذکر شده باشد هزینه آن بعد از بررسی اعلام خواهد شد.

خدمات تبلیغات و نیروی انسانی

بهبود رتبه الکسا و پایین آوردن بانس ریت (Bounce Rate):

امروزه با توجه به گسترش چشمگیر اینترنت و حضور آن در تمامی بخش های زندگی، حضور در آن یک امر ضروری برای تمامی اشخاص، شرکت ها و سازمان ها می باشد. اما با توجه به گستردگی بسیار زیاد آن تمامی کاربران نیاز دارند برای دستیابی به اطلاعات و یا خدمات مورد نظر خود از موتورهای جستجو استفاده نمایند. به صورت حدودی می توان گفت که تمامی کاربران اینترنت در ایران حداقل روزی یک بار برای جستجوی اطلاعات مورد نیاز خود، از جمله کالاها یا خدمات مورد نیاز، از موتور جستجو گوگل استفاده می کنند.

شما به عنوان صاحب یک حرفه یا کسب و کار با فهماندن کلمات کلیدی وب سایت که مشتریان هنگام جستجوی محصولات مشابه شما از آن استفاده می کنند، می توانید خود را در نتایج جستجو گوگل در صفحات اول قرار داده و با این کار مشتریان بالقوه ای که به دنبال محصولات مشابه هستند را به سایت خود جلب کنید و فرصت معرفی خود را به آنها داشته باشید.

تبلیغ کنندگان با خرید بازدید به دنبال بهبود رتبه الکسا وب سایت خود در موتور های جستجو هستند لذا کاربران سایت با جستجوی کلمات خواسته شده و کلیک بر روی لینک تعیین شده و ورود به وب سایت مورد نظر، موجب ارتقاء وب سایت در کلمه کلیدی تعیین شده به رتبه های بالای موتور های جستجو می گردد.

چرا رتبه الکسا اهمیت دارد و چگونه می توان رتبه الکسا را کاهش داد کاهش رتبه الکسا مدتی است توسط مدیران وب سایتها جدی گرفته شده، اگر به کاهش رتبه الکسا به صورت واقعی و ماندگار نیاز دارید تیم ما برای کاهش رتبه الکسا با حرفه ای ترین متد این کار را انجام می دهد و لازم به ذکر است که گروه مهندسی راسا به عنوان ارائه دهنده خدمات حرفه ای کاهش رتبه الکسا در ایران قادر به همراهی و مشاوره شما دوستان عزیز در رابطه با کاهش رتبه الکسا سایتتان تا زیر ۱۰ هزار ایران و پایین تر خواهد بود.

- **بهبود رتبه در الکسا چگونه کار میکند؟**

لطفاً صبور باشید، معمولاً ۱ تا ۲ هفته طول میکشه تا الکسا رتبه وب سایت ها را بروزرسانی کند و برطبق بعضی از گزارش ها، الکسا سایت ها با رتبه بالای ۱۰۰،۰۰۰ را هر یکبار در ماه بروزرسانی می کند. پشنهاد ما این است که برای مشاهده نتیجه مطلوب حداقل چند هفته از سرویس ها ما استفاده کنید. همچنین به خاطر داشته باشید که رتبه جهانی یک وب سایت از میانگین رتبه سه ماه گذشته آن وب سایت بدست می آید بنابراین برای همین مدت منتظر ماند تا نتیجه کامل مشاهده شود.

پلن های الکسا:

Alexa	پلن نقره ای	پلن گلد	پلن پلاتینیوم
	۲,۸۰۰,۰۰۰ تومان	۳,۳۰۰,۰۰۰ تومان	۳,۸۰۰,۰۰۰ تومان
زمان بازدید هر فرد	۳۰ ثانیه	۶۰ ثانیه	۶۰ ثانیه
سقف بازدید روزانه	۳۰۰۰ عدد	۶۰۰۰ عدد	UNLIMITED
سقف بازدید هر آی پی در روز	UNLIMITED	۳ عدد	۵ عدد
تعداد بازدید کل	۱,۰۰۰,۰۰۰ عدد	۱,۵۰۰,۰۰۰ عدد	۲,۰۰۰,۰۰۰ عدد
ارسال گزارش به ایمیل	ندارد	دارد	دارد
آمار نموداری بازدید	ندارد	دارد	دارد

- **قیمت ها به صورت ماهیانه می باشند.**

تولید محتوا از طریق رپورتاژ آگهی:

همانطور که می دانید تعداد بنرهای تبلیغاتی که در سایت های پربازدید بصورت تبلیغات کلیکی یا بنر ثابت قرار دارد تا حدی زیاد شده است که همه ما نسبت این بنر ها بی توجه شده ایم و کمتر پیش می آید که روی یک بنر کلیک کنیم.

اما از آنجایی که محتوای تولید شده یک خبر است و مانند سایر اخبار در صفحه اول سایت های خبری منتشر می شود در واقع کاربران اطلاعی از تبلیغاتی بودن آن ندارند و بروی آن کلیک می کنند. اگر محتوا به نحوی حرفه ای نوشته شده باشد و متن خبر شامل نکات خبری و آموزشی نیز باشد، کاربران به مطالعه کامل خبر علاقه مند می شوند.

بنابراین کاربران اینترنتی محتوای تبلیغاتی شما را مطالعه میکنند و با ویژگی های وب سایت و همچنین محصولات و خدمات شما آشنا می شوند و نام برند شما به عنوان یک برند معتبر در ذهنشان می ماند.

نکته مهم اینکه زمانی که یک خبرگزاری معتبر و محبوب در مورد خدمات شما یک خبر منتشر می کند، اعتبار بسیار بالایی برای شرکت شما ایجاد می شود و کابران برای ارتباط با برند شما مشتاق می شوند.

گروه مهندسی راسا مجری انتشار بیش از ۳۰۰۰ رپورتاژ آگهی برای برندهای برتر

- **لیست خبرگزاری های درج رپورتاژ آگهی**

- **خبری:** خبرگزاری، فارس، خبرگزاری مهر، باشگاه خبرنگاران، تابناک، عصرایران، خبرآنلاین، انتخاب، مشرق نیوز، تسنیم، خبرگزاری دانشجو ، ایلنا، خبرگزاری برنا، آفتاب نیوز، بولتن نیوز ، دانا، فرارو، الف، شفاف، فردا، افکار نیوز، رجانیوز، صراط نیوز، تیک نیوز، فرادید، تبیان، جام جم آنلاین، پارسینه، ممتاز نیوز، رکنا، جهان نیوز، جام نیوز، شریان، روزنو، خبرگزاری آنا، اعتدال.
- **اقتصادی:**ایران جیب، اقتصادآنلاین، اقتصاد نیوز، شبکه اطلاع رسانی طلا، پول نیوز.
- **فناوری:**زومیت، دیجیاتو، ایتنا، گویا آی‌تی، جی‌اس‌ام، آی‌تی رسان، گجت نیوز، ماهنامه شبکه، دیجی رو، کلیک، شهر سخت افزار، تکراتو، زومجی، ترفندستان، نیوسئو، همیار وردپرس، مجیدآنلاین، سافت ساز.
- **لایف ا ستایل:**بیتوته، سیمرغ، برترین ها، نمناک، مجله پرداد، چیدانه، نیک صالحی، تابناک باتو، نی نی بان، مامی سایت، نی‌نی سایت، فوت‌وفن، چی بپوشم، روزیاتو ، پارس ناز، ایران ناز، نوداد.
- **پزشکی:**سلامت نیوز، یک پزشک، الودکتر، های دکتر.
- **ورزشی:**ورزش ۳، سایت برنامه نود، خبر ورزشی، طرفداری، وانا.
- **گردشگری:**همگردی، کجارو، کارناوال، دنیای سفر، سیری در ایران، مکان بین.
- **خودرو:**پدال، چرخان، وان کار، عصرخودرو.
- **معرفی اپلیکیشن:**اپ ریویو، ای‌پی‌کی تاپس، اندروید زوم.

رپورتاژ آگهی بر اساس محتوای مخصوص هر سایت و بر اساس کلمات کلیدی مد نظر شما، توسط جمعی از نویسندگان و خبرنگاران آن حوزه تدوین خواهد شد. شایان ذکر است تمامی رپورتاژ آگهی های تولیدی شامل ۳ تا ۵ لینک فالو خواهد بود.

تبلیغات در گوگل ادوردز:

ما برای تبلیغات در گوگل راه های مختلفی پیش روی شما گذاشته ایم. شما می توانید کل مدیریت و اجرای کمپین تبلیغاتی خود را به ما بسپارید و روزانه از کارکرد کمپین خود گزارش دریافت کنید و یا اینکه تمامی کارها را خودتان انجام دهید و ما فقط حساب شما را شارژ کنیم .

اینکه چقدر می‌خواهید برای تبلیغ در گوگل هزینه کنید بستگی به خودتان دارد، می‌توانید از پلن‌های ادوردز با قیمت پایین شروع کنید و پس از مشاهده موفقیت، بودجه تبلیغات خود را افزایش دهید.

در تبلیغات گوگل شما تنها زمانی که کسی واقعا به محصول شما علاقمند باشد و روی تبلیغ آن کلیک کند، هزینه می‌پردازید. پس نگران هزینه هایی که برای تبلیغات می‌کنید، نباشید.

پلن های تبلیغات در گوگل ادوردز:

Google AdWords	پلن نقره ای	پلن گلد	پلن پلاتینیوم
	۳۰۰ دلار	۴۵۰ دلار	۶۰۰ دلار
تعداد کلیک	۵۰۰ الی ۱۵۰۰ عدد	۱۵۰۰ الی ۲۵۰۰ عدد	۲۵۰۰ الی ۶۰۰۰ عدد
مشاوره کلمات کلیدی	UNLIMITED	UNLIMITED	UNLIMITED
تعداد کلمات کلیدی	۳ عدد	۵ عدد	UNLIMITED
کلیک تضمینی	ندارد	ندارد	دارد
ارسال گزارش به ایمیل	دارد	دارد	دارد

- **قیمت ها به صورت ماهیانه می باشند.**

سئو وب سایت:

سئو برگرفته از عبارت Search Engine Optimization است که کلمات معادلی چون SEO یا بهینه سازی موتور جستجو دارد که همگی آنها به یک معنی می باشند و می توان آن را بصورت زیر تعریف نمود:

سئو (بهینه‌سازی موتور جستجو) به معنای فریب و یا دستکاری موتورهای جستجو با روش‌های غیر اخلاقی نیست. آن‌ها برای کمک کردن به بهبود رویت و ارتباط وب سایت‌ها در نتایج جستجوی طبیعی با هدف رسیدن به رتبه‌بندی بالا، ایجاد شده‌اند.

سئو را می‌توان مجموعه‌ای از روش‌ها برای تغییر استراتژیک وب سایت‌ها دانست. این فرآیند به بیان مهمترین عوامل مرتبط صفحه و افزایش اهمیت آن در صفحه نتایج جستجو، می‌پردازد.

پلن های سئو:

SEO	پلن نقره ای	پلن گلد	پلن پلاتینیوم
	۴,۵۰۰,۰۰۰ تومان	۵,۵۰۰,۰۰۰ تومان	۶,۵۰۰,۰۰۰ تومان
تعداد کلمات کلیدی	۳ عدد	۶ عدد	۹ عدد
مشاوره کلمات کلیدی	UNLIMITED	UNLIMITED	UNLIMITED
تعداد مقاله مرتبط روزانه	۱ عدد	۱ عدد	۲ عدد
تعداد خبر مرتبط روزانه	۰ عدد	۰ عدد	۱ عدد
تبلیغات متنی در دیگر سایت ها	۱ سایت	۳ سایت	۶ سایت
ارسال گزارش به ایمیل	دارد	دارد	دارد

- **قیمت ها به صورت ماهیانه می باشند.**

طراحی تیزر تبلیغاتی و عکسبرداری:

طراحی و ساخت تیزر تبلیغاتی، عکسبرداری از محصولات و یا برند شما، یک روش کاملا ایده آل برای معرفی و شناساندن محصولات یا خدمات شماست.

تبلیغات فقط حضور نیست! نوع تبلیغ، هدف از تبلیغ و پیام تبلیغ باید مشخص گردد تا بتوان بسته به آنها، تبلیغاتی موثر انجام داد.

پلن های تیزر:

تیزر تبلیغاتی	پلن نقره ای ۶۵,۰۰۰ تومان	پلن گلد ۹۵۰,۰۰۰ تومان	پلن پلاتینیوم ۱۱۵,۰۰۰ تومان
تایپو گرافی	دارد	دارد	دارد
عکس برداری	ندارد	دارد	دارد
فیلمبرداری	ندارد	ندارد	دارد
طراحی کارکتر انیمیشن	ندارد	دارد	دارد
نریشن	دارد	دارد	دارد
لوگو گرافی	دارد	دارد	دارد
سناریو	ندارد	ندارد	دارد

- **قیمت ها به صورت ثانیه ای می باشند و همچنین بسته به درخواست کارفرما موارد دیگری نیز می تواند اضافه شود.**

پلن های عکسبرداری:

موضوع عکاسی	حداقل تعداد فریم	هزینه هر فریم (تومان)	روتوش
عکاسی محصولات، فضاهای صنعتی، تجاری و اداری	۱۰ عدد	۷۰,۰۰۰	دارد
عکاسی طلا، جواهرات، ساعت و زیورآلات	۵ عدد	۱۱۰,۰۰۰	دارد
عکاسی مواد غذایی و نوشیدنی ها	۱۰ عدد	۷۰,۰۰۰	دارد
عکاسی مد، پوشاک و محصولات بافت دار	۵ عدد	۷۰,۰۰۰	دارد
عکاسی ساختمان، معماری و دکوراسیون	۱۰ عدد	۱۰۰,۰۰۰	دارد
عکاسی وسایل نقلیه	۵ عدد	۳۰۰,۰۰۰	دارد
عکاسی خبری از کنفرانس ها و ایونت ها	نا محدود	۱,۵۰۰,۰۰۰	ندارد
عکاسی از سطوح شفاف و براق	۵ عدد	۱۸۰,۰۰۰	دارد
عکاسی هوایی و پانوراما	۱۰ عدد	۱۰۰,۰۰۰	دارد
عکاسی روزانه	نا محدود	۲,۵۰۰,۰۰۰	ندارد

- **فایل اصلی و لایه باز عکس ها در صورت نیاز، با دریافت مبلغ ۱۵۰,۰۰۰ تومان به ازای هر فایل تقدیم خواهد شد.**
- **عکاسی روزانه در روزهای کاری انجام خواهد شد و چنانچه کارفرما نیاز به عکسبرداری در روزهای تعطیل داشته باشد مبلغ ۵۰۰,۰۰۰ تومان به ازای هر روز به مبلغ فاکتور اضافه خواهد شد.**
- **چنانچه کارفرما محل خاصی از امکان معرفی شده از سمت ما باشند، هزینه آن جداگانه اعلام خواهد شد.**
- **در مواردی که قیمت اعلام شده بدون روتوش می باشد، کارفرما می تواند به ازای پرداخت ۳۰,۰۰۰ تومان برای هر فریم، خروجی روتوش شده را دریافت نماید.**

استخدام نیروی متخصص به صورت دورکاری:

با توجه به دقدقه امروز عموم کافرمایان، مبنی بر مدیریت نیروی انسانی متخصص در امور کسب و کارهای اینترنتی، گروه مهندسی راسا خدمتی جدید را در راستای هموار کردن این موضوع ارائه نموده است. در این خدمت کارفرمایان محترم می توانند با انتخاب یکی از پلن های خدماتی زیر در هزینه هایی همچون فراهم نمودن زیرساخت سخت سخت افزاری مجزا برای پرسنل، بیمه و ... صرفه جویی کنند.

پلن های استخدامی:

ردیف	نوع فعالیت	پلن نقره ای ۳,۵۰۰,۰۰۰ تومان	پلن گلد ۴,۵۰۰,۰۰۰ تومان	پلن پلاتینیوم ۵,۵۰۰,۰۰۰ تومان	توضیحات
۱	طراحی بنر و اسلاید شو وب سایت	۲ عدد	۵ عدد	۹ عدد	*
۲	طراحی پوستر و بنر تبلیغاتی وب سایت و تیلیغات محیطی	۱ عدد	۳ عدد	۷ عدد	*
۳	تایپ متون فارسی و انگلیسی	۵۰ صفحه	۲۰۰ صفحه	۴۰۰ صفحه	
۴	طراحی پاورپوینت	ندارد	۱ عدد	۳ عدد	
۵	ریپورتاژ لینک های وب سایت در وب سایت های دیگر	ندارد	ندارد	دارد	*
۶	انجام تغییرات در دیزاین وب سایت طبق نظر کارفرما	ندارد	دارد	دارد	
۷	رفع ایرادات احتمالی در وب سایت	دارد	دارد	دارد	
۸	بروزنگهداری الگوریتم ها و پلاگین ها	دارد	دارد	دارد	
۹	ورود اصلاعات محصولات جدید در وب سایت	دارد	دارد	دارد	
۱۰	بهینه سازی عکس ها وب سایت	دارد	دارد	دارد	
۷	مدیریت وب سایت	دارد	دارد	دارد	
۸	مدیریت سئو وب سایت و هماهنگی با پیمانکاران تبلیغاتی	ندارد	ندارد	دارد	
۹	آنالیز کلمات کلیدی	ندارد	ندارد	دارد	

- **قیمت ها به صورت ماهیانه می باشند.**
- **کارفرما می تواند در صورت نیاز به دو نیرو انسانی یا بیشتر، تعداد پلن مورد نظر را خریداری نماید.**
- **در ردیف های ۱ و ۲، فایل لایه باز گرافیکی فقط در پلن پلاتینیوم به کارفرما تحویل داده خواهد شد.**
- **چنانچه کارفرما بعد از انتخاب پلن مورد نظر موارد بیشتری درخواست داشته باشد ابتدا از سمت پیمانکار محاسبه هزینه انجام می شود و سپس به کارفرما اعلام خواهد شد.**
- **در ردیف ۵ چنانچه کارفرما پلن پلاتینیوم را انتخاب نماید، لیست ریپورتاژ های انجام شده گزارش خواهد شد.**
- **در کلیه پلن ها گزارش هفتگی از عملکرد به کارفرما ارائه خواهد شد.**

انواع همکاری:

با توجه به شرایط امروز عموم، مبنی بر سختی های پیش رو در راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی، گروه مهندسی راسا شرایط جذابی را برای شروع کسب و کار شما ایجاد نموده.

پلن های همکاری:

ردیف	شریط همکاری	پلن های کسب وکار		
		A	B	C
۱	طراحی و ارائه سامانه	رایگان	٪۷۰ تخفیف	طبق تعرفه
۲	اجبار به نصب درگاه پرداخت راسا کارت	دارد	دارد	ندارد
۳	پشتیبانی و آموزش رایگان	۳ ماه	۳ ماه	۶ ماه

تعریف پلن ها:

A: کسب و کارهای فیزیکی دارای فعالیت خوب که به درآمد ثابت رسیده اند و تمایل به همکاری و مشارکت دارند

B: استارت آپ ها و کسب و کارهای نوپا که تمایل همکاری و مشارکت دارند

C: کسب و کارها ویا استارت آپ هایی که تمایل به همکاری و مشارکت ندارند

- کارمزد راسا کارت در پلن A، **۳ درصد** و در پلن B، **۱ درصد** از هر تراکنش می باشد.
- در صورت درخواست کارفرما بعد از اتمام قراردا پشتیبانی برای تمدید آن، مبلغ ۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان به عنوان مبلغ پشتیبانی در نظر گرفته خواهد شد و در قراردادی مجزا بررسی می شود
- تهیه پیشنیازهای سامانه که عبارتند از دامنه های مورد قرارداد، هاست، سرور، پنل پیامکی و آیتم هایی از این دست، به عهده کارفرما می باشد. لازم به ذکر است در پلن های مشرکت تمامی این پیشنیازها باید از مراکز مورد تایید گروه مهندسی راسا تهیه شده باشد.
- پلن های مشارکت شامل خدماتی همچون تولید محتوا، ورود اطلاعات و یا هر آنچه در بخش خدمات دیجیتال مارکتینگ وجود دارد نمی باشد.
- در پلن های A و B، چنانچه بعد از گذشت سه ماه از قرارداد تراکنشی ایجاد نشود، قرارداد فسخ خواهد شد.

دیگر خدمات قابل ارائه توسط گروه مهندسی راسا:

- طراحی لوگو.
- طراحی و چاپ منو.
- طراحی و چاپ بروشور و کاتالوگ.
- طراحی و چاپ بنر.

از آنجایی که خدمات طراحی کاملا وابسته به خواسته کارفرما بوده، جدول هزینه در هنگام قرارداد تقدیم می گردد.

امیـد است با انتخاب خدمات مورد نیاز و مطلع کردن هرچه سریعتر ما برای ارسال جزئیات طرح پیشـنهادی، زمینه‌سـاز آغـاز همکاری و همچنین الگویی از یک ایده موفق در قالب همکاری برای سایرین باشد.